

<http://www.twirpx.com/>

З.С. Варналій

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Навчальний посібник

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
для студентів вищих навчальних закладів*

УДК 334.012.23(075.8)
ББК 65.053я73
В18

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України (лист
№ 2/1329 від 28 липня 2000 року)*

Рецензенти:

П.С. Єщенко, доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Тараса Шевченка);

Т.Т. Ковальчук, доктор економічних наук, професор (Рада національної безпеки і оборони України);

В.П. Черевань, доктор економічних наук, професор (Міжнародний інститут ринкових відносин і підприємництва)

Варналій З.С.

В18 Основи підприємництва: Навч. посіб. — К.: **Знання-Прес**, 2002.
— 239 с.: іл.

ISBN 966-7767-28-0

У навчальному посібнику в доступній формі розкриваються сутність та загальноекономічний зміст підприємництва, основні функції і правовий статус підприємця, визначаються принципи та рушійні сили, види та сфери підприємницької діяльності, головні умови її здійснення. Значна увага приділяється формам організації підприємництва. Розкривається технологія заснування власного бізнесу та механізм державної підтримки підприємництва. До кожної теми додаються методичні поради, запитання для самоконтролю, практичні завдання, теми рефератів, тести і список літератури.

Розраховано на студентів вищих навчальних закладів, учнів ліцеїв і гімназій, на всіх, хто займається або цікавиться питаннями підприємницької діяльності.

УДК 334.012.23(075.8)
ББК 65.053я73

ISBN 966-7767-28-0

© З.С. **Варналій**, 2002

© Видавництво "Знання-Прес", 2002

ПЕРЕДМОВА

Підприємництво поступово стає природною складовою української економіки, що свідчить про її просування до ринкових форм і методів господарювання. Для багатьох громадян України підприємство стало основним видом роботи або формою вторинної зайнятості. Особливо тяжіє до заняття підприємницькою діяльністю молоде покоління України.

Успіх у здійсненні підприємницької діяльності залежить від багатьох чинників. Однією з неодмінних умов досягнення високої результативності практично в будь-якій підприємницькій діяльності є отримання мінімально необхідних знань, уявлень про форми, принципи та сфери підприємницької діяльності. Тобто підприємству потрібно вчитися.

Сьогодні багатьом молодим людям в Україні здається, що стати підприємцем можна без спеціальних знань, спеціальної підготовки. Ці хибні уявлення, породжені нерозвиненістю ринкових відносин у нашій країні. Економічні знання потрібні всім — тим, хто має власний бізнес, і тим, хто наймається на роботу, тим, хто продає, і тим, хто купує.

Ви хочете знати, що таке підприємництво, про яке так багато говорять довкола?

Вас цікавить, хто може бути підприємцем, як організувати власний бізнес, яка технологія створення власної справи?

Читайте "Основи підприємництва" — ми розповімо вам про це.

Вам пропонується новий навчальний посібник з основ підприємницької діяльності. Зараз не так уже й багато навчальних посібників, підручників з питань підприємництва. Цей навчальний посібник не вчить, як стати мільйонером, і не дає готових рецептів, де і коли заснувати власний бізнес. Наша мета — ознайомити всіх, хто цікавиться питаннями заснування та здійснення власної справи, з азами підприємницької діяльності. Головна мета навчального посібника полягає в обґрунтуванні послідовних кроків майбутнього підприємця щодо створення власної справи.

Головна ідея навчального посібника розкривається у шістнадцяти взаємопов'язаних темах, вивчення яких дає змогу отримати повне уявлення про підприємництво. Засвоївши матеріал цього навчального посібника, ви не станете одразу підприємцем або фахівцем з економіки, але зможете більш свідомо і впевнено зробити професійний вибір згідно зі своїми здібностями і переконаннями. А ті, хто вже вирішив займатися підприємницькою діяльністю, розпочнуть довгий і нелегкий шлях у справі бізнесу.

Ретельне ознайомлення та вивчення цього навчального посібника сприятиме формуванню у вас ринкової психології, буде надійною базою знань з основ підприємницької діяльності.

Навчальний посібник орієнтований на впровадження активної методики навчання. З цією метою використовується повний комплекс основних методів навчання: словесний, наочний і практичний.

Словесний метод навчання акцентує увагу на такій інформації, яка найповніше розкриває сутність підприємницької діяльності, її передумови та основні засади розвитку. Для цього використовується послідовний виклад матеріалу, від простого до складного. Навчальний посібник насичений наочним матеріалом, який подано у вигляді схем, графіків, таблиць та інших форм унаочнення.

Практичний метод зводиться до того, що після кожної теми подано: підсумки теми; терміни і поняття, які пропонується знайти і виписати у ваш словник; запитання для самоконтролю, які можна виносити також на колективне обговорення; практичні завдання; теми рефератів; тести. Це дасть можливість у процесі вивчення певної теми встановити зворотний зв'язок та допоможе зосередити увагу на тому, що потрібно засвоїти. Розв'язання контрольних та практичних завдань сприятиме не лише засвоєнню навчального матеріалу, а й формуванню певних практичних навичок, що безпосередньо допоможе в організації власного бізнесу.

Звичайно, обсяг навчального посібника не дає змоги розкрити усі грані теоретичних і практичних засад виникнення та організації підприємництва, умов його розвитку, тому ряд питань мають установчий, стислий характер.

Сподіваємося, що вивчення цього навчального посібника стане першим кроком на шляху опанування основами підприємницької діяльності. Сподіваємося, що ви використаєте основні положення та поради посібника і відкриєте власну справу. Тож бажаємо вам успіхів у цій складній, але цікавій справі!

Тема 1

ОБ'ЄКТИВНІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розвиток суспільства свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Людство за всю свою історію знало дві форми організації суспільного **виробництва** — натуральну і товарну. Перша панувала в усіх докапіталістичних (доринкових) формаціях. Друга, започаткована ще у період розвитку первісного ладу, існує донині і є визначальною формою виробництва в усіх **індустріально** розвинутих країнах. Отже, провідне завдання теми — розкрити закономірності виникнення та суть товарної форми виробництва, з'ясувати природу товарного виробництва як матеріальну основу виникнення підприємництва, обґрунтувати сутність та структуру ринкової економіки.

1.1. Форми суспільного виробництва

Історично першим виникло натуральне виробництво. *Натуральне виробництво* — це тип господарювання, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробників, для споживання всередині того господарства, де вони вироблені. У найбільш чистому вигляді натуральне виробництво існувало у первісній общині, коли люди не знали суспільного поділу праці, тобто не обмінювались між собою виробленою продукцією. Натуральне виробництво панувало у патріархальній селянській общині, у середньовічних феодальних маєтках. Вироблені продукти праці у вигляді конкретних благ — їжі, одягу, взуття, житла, знарядь праці, що задовольняють певні потреби, — є природними формами багатства.

У натуральних господарствах існував замкнений кругообіг (рух) продукту, який, як правило, не виходив за їх межі. Кожна господарська одиниця була повністю відокремлена від інших, як у **виробництві**, так і у споживанні. Рівень споживання суб'єктів господарювання залежав тільки від рівня виробництва. Безперечно,

це не виключало того, що певні продукти праці інколи обмінювалися на інші якимись окремими суб'єктами чи спільнотами. Але цей обмін був випадковим або таким, що не справляв серйозного впливу на виробничу сферу і споживання.

Натуральне виробництво має такі основні риси.

1. Універсальність праці. Діяльність суб'єкта господарювання при натуральній формі виробництва спрямована на задоволення власних потреб, як правило, з однаковим набором видів праці. Щоправда, усередині натурального господарства праця поділяється між окремими людьми та їхніми групами.

2. Замкненість виробництва. Кожне господарство спирається на власні виробничі ресурси і забезпечує себе усім необхідним. У такому господарстві виконуються усі роботи — від добування сировини до виготовлення готової продукції та її споживання.

3. Прямі економічні зв'язки між виробництвом і споживанням. Прямі натуральні зв'язки ведуть до безпосереднього використання виробленого продукту самими виробниками, що і є визначальною рисою натурального господарства. Подібні зв'язки виражають спосіб руху виробленого продукту за такою схемою: виробництво — розподіл — споживання.

Натуральне виробництво було переважною формою господарювання до початку капіталістичної епохи. І сьогодні певною мірою елементи натурального господарства мають місце в багатьох країнах, у тому числі у нашій (наприклад, виробництво на садово-городніх ділянках). Однак натуральне виробництво є не тільки примітивною і консервативною формою виробництва, а й малопродуктивною, малоефективною. На зміну йому поступово приходить товарне виробництво.

Товарне виробництво — це тип господарювання, за якого продукти праці виробляються відокремленими господарюючими суб'єктами не для власних, а для суспільних потреб, шляхом купівлі-продажу цих продуктів, що стають товарами.

Матеріальною основою виникнення товарного виробництва є суспільний поділ праці, що означає спеціалізацію виробників на виготовленні окремих видів продукції або на певній виробничій діяльності. Саме суспільний поділ праці зумовлює об'єктивну необхідність і можливість регулярного обміну продуктами.

Іншою передумовою формування товарного виробництва є економічна відокремленість виробників, яка полягає у власності останніх на продукти праці, що стають товарами. Обмінювати можна лише те, що належить виробникові, тобто є його власністю.

Товарне виробництво, що виникло як протилежність натуральному господарству 7—8 тис. років тому, зберігається і є ефективним сьогодні. Воно має такі визначальні риси:

- суспільний поділ праці;
- повна соціально-економічна відокремленість виробників;
- економічні зв'язки між відокремленими товаровиробниками відбуваються шляхом обміну;
- приватна власність на результати праці;
- продукт праці набуває форми товару.

Товар — це продукт праці, який має дві властивості: 1) здатність задовольнити певну потребу людини; 2) можливість обміну на інші товари шляхом купівлі-продажу. Тобто *товар — це продукт праці, який задовольняє певну потребу людини і виготовлений з метою обміну.*

1.2. Товарне виробництво — матеріальна основа виникнення підприємництва

Товарна організація виробництва і адекватна їй форма зв'язків є рушійною силою розвитку продуктивних сил суспільства, підвищення ефективності виробництва, оскільки веде до подальшого поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації виробництва і, як результат, до зростання кількості виробленої продукції, тобто продуктивності праці.

Елементами процесу виробництва є власне праця, предмети праці та засоби праці. У сукупності засоби та предмети праці становлять засоби виробництва (рис. 1.1).

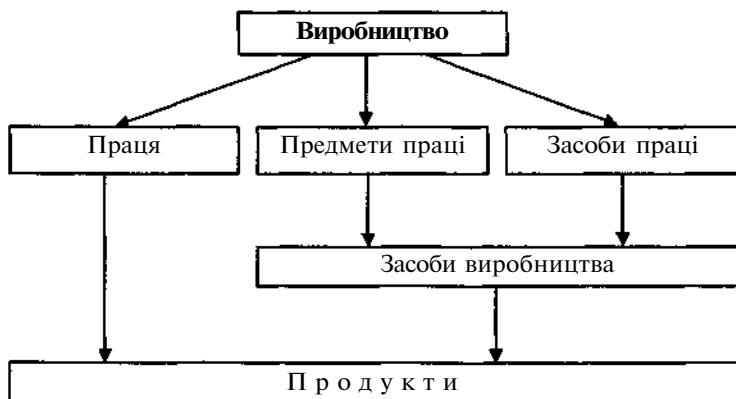


Рис. 1.1. Основні елементи процесу суспільного виробництва

Система факторів виробництва, яка забезпечує перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створює матеріальні й

духовні блага, є продуктивними силами суспільства. До цієї системи належать (див. рис. 1.2):

- працівники;
- засоби праці (інструменти, механізми, машини, двигуни, апарати, різні пристрої тощо);
- предмети праці (земля, сировина, матеріали, корисні копалини тощо);
- сили природи, що використовуються;
- наука як специфічна продуктивна сила;
- форми і методи організації виробництва;
- інформація.

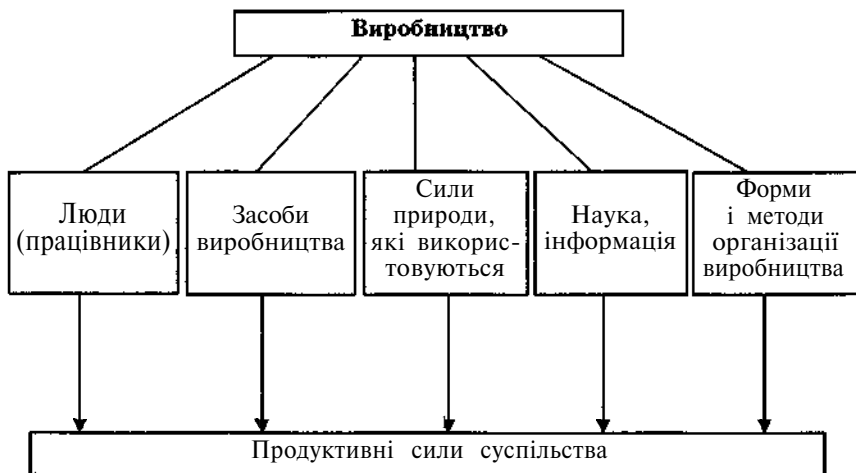


Рис. 1.2. Основні складові (елементи) продуктивних сил суспільства

До родових ознак підприємництва належить те, що виробила практика розвитку підприємництва, насамперед:

- обмін діяльністю між суб'єктами господарювання;
- прагнення кожного учасника обміну діяльністю до реалізації своїх інтересів;
- прояв особистої чи колективної ініціативи у процесі підготовки чи укладання угоди;
- здатність і готовність іти на особистий (чи колективний) ризик заради укладання угоди на вигідних умовах;
- вміння диференціювати вірогідні й справжні результати угоди, визначити пріоритети діяльності та підпорядкувати їм логіку ділового спілкування.

Виникнення товарного виробництва, як ми з'ясували у першому питанні, передбачає дві передумови.

Перша — це обмін товарів, який відбувається на основі еквівалентності (у товари, що обмінюються, має бути вкладена однакова кількість праці). Еквівалентний обмін можливий лише за наявності свободи вибору, можливої лише в умовах конкуренції.

Друга — це економічна відокремленість виробників, що зумовлює свободу діяльності господарюючих суб'єктів. Тобто економічна відокремленість передбачає самостійний вибір видів діяльності суб'єктів господарювання, самостійне (вільне) формування програми діяльності тощо. А це і є не що інше, як підприємницька діяльність.

Таким чином, підприємництво є невід'ємною властивістю (атрибутом) товарного виробництва. Без свободи господарської діяльності, тобто підприємництва, товарного виробництва не існує. У свою чергу, підприємницька діяльність неможлива без наявності товарного виробництва, яке є для підприємництва матеріальною основою, базою, ґрунтом, на якому лише і можуть розвиватися підприємницькі відносини.

Родові ознаки підприємницької діяльності повною мірою виявляються в сучасній ринковій економіці, де вони мають визначені особливості, зумовлені товарними відносинами.

Свобода підприємництва невід'ємна від ринкових зв'язків. Протягом тисячоліть регулювання господарського життя, зокрема обміну, здійснювалося за допомогою ринкових важелів (механізму стихійного встановлення цін, коливання попиту і пропозиції, конкуренції тощо). Таким був господарський механізм із моменту виникнення товарного виробництва і до недавніх часів. Зараз такий механізм доповнюється свідомим регулюванням процесів, що відбуваються в суспільному виробництві. Що ж таке ринок як форма організації суспільного виробництва?

1.3. Ринок та його функції

Як показує історичний досвід цивілізації XVI—XX ст., рух здорової економічної системи, зорієнтованої на критерії ефективності та здатності до саморегулювання, відбувався на основі ринкових відносин. Світова історія, по суті, не знала високоефективної неринкової економіки.

Як явище господарського життя, ринок виник внаслідок природно-історичного розвитку виробництва і обміну, що породили товарне ведення господарства. Ринок формувався у ході становлення товарного виробництва і є його неодмінним та найважливішим елементом. Отже, причини існування ринку криються у причинах товарного виробництва.

Ринок насамперед виступає як обмін товарів, організований за законами руху товарних відносин. З давніх часів ринок визначали

як місце (ринкову площу), де здійснюється купівля або продаж товарів. Ось чому у багатьох слово "ринок" асоціюється з базаром — місцем обміну вироблених благ. Але це правильно лише частково. Ринок — поняття більш широке і містке. Це також магазини, універмаги, універсами, різні намети, де купуються товари щоденного вжитку. Є ринки, на яких продаються і купуються цінні папери (акції, облігації), — фондові біржі. На товарних біржах пропонуються зерно, цукор, цемент тощо. Відносини між продавцями і покупцями щодо існуючих та потенційних товарів утворюють ринки.

Однак ринок — це не просто сфера обміну, а така сфера, в якій обмін товарів здійснюється за суспільною оцінкою, що знаходить своє відображення у ціні. Тобто, збалансування актів купівлі-продажу має досягатися за допомогою цін. Ринок виконує роль механізму, через який досягається рівновага попиту і пропозиції.

Далі необхідно визначити суб'єктів і об'єктів ринку.

Суб'єкти ринку — це фізичні та юридичні особи, що вступають до економічних відносин товарообміну та послуг в одних випадках як споживачі, в інших — як виробники. Суб'єктами є індивідуальні товаровиробники, фірми, сім'ї, організації, держава та ін.

Об'єкти ринку — це специфічні групи товарів та послуг, що мають стійкий попит, постійно надходять на ринок. Об'єктами ринку є товари, послуги, технології, інформація тощо.

Більш повно сутність ринку розкривається через функції, які він виконує. Головні з них такі: регулююча, контролююча, розподільча, стимулююча, інтегруюча (рис. 1.3).

Регулююча функція ринку полягає у регулюванні виробництва товарів та послуг, встановленні пропорцій суспільного виробництва. Ринок сам диктує, що і скільки виробляти.

Контролююча функція ринку визначає суспільну значущість виробленого продукту та витраченої на його виготовлення праці.

Розподільча функція ринку забезпечує збалансованість економіки, диференціює доходи товаровиробників, виявляє переможців та переможених.

Стимулююча функція ринку сприяє заохоченню тих, хто найбільш раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих остаточних результатів, спонукає зростання продуктивності праці, використання нової техніки тощо. Тобто ринок повертає економіку обличчям до потреб людей, робить всіх учасників конкурентного процесу матеріально зацікавленими у задоволенні цих потреб.

Інтегруюча функція ринку об'єднує економіку в одне ціле, розкриваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (підприємств, галузей, регіонів), у тому числі зовнішньоекономічних. Ринок сприяє проникненню товарів у різні країни і куточки світу.

Пізнання ринку неможливе без аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Для цього слід обрати критерій, за яким можна розмежувати елементи ринку. Таких критеріїв може бути кілька, тому що ринок є складним і багатоманітним утворенням економічного життя.

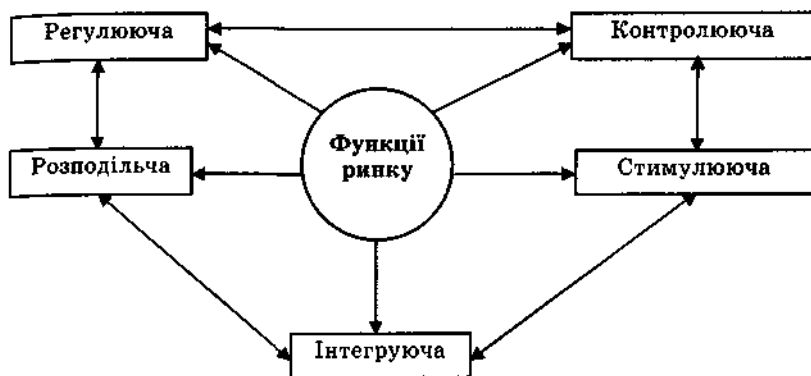


Рис. 1.3. Основні функції ринку

Так, з точки зору економічного призначення об'єктів ринкових відносин, ринок можна класифікувати як:

- ринок предметів споживання та послуг;
- ринок засобів виробництва;
- ринок науково-технічних розробок та інформації;
- ринок "ноу-хау";
- ринок праці;
- ринок цінних паперів (фінансовий ринок);
- валютний ринок.

Структура ринку може бути охарактеризована за адміністративно-територіальною ознакою або за географічним положенням:

- місцевий ринок;
- ринок окремих територій;
- ринок окремих регіонів;
- загальнонаціональний (внутрішній) ринок;
- світовий;
- ринок коаліцій різних країн (ЄС, СНД тощо).

Ринок можна характеризувати залежно від ступеня розвиненості ринкових відносин:

- розвинутий ринок;
- ринок, що формується.

Залежно від ступеня обмеження конкуренції розрізняють:

- монополістичний ринок;

- олігополістичний ринок;
- ринок вільної конкуренції (вільний ринок);
- змішаний ринок.

Відповідно до чинного законодавства виділяють:

- легальний (офіційний) ринок;
- нелегальний (тіньовий) ринок;

За характером продажу розрізняють:

- оптовий ринок (ринок оптової торгівлі);
- роздрібний ринок (ринок роздрібно торгівлі).

Формування ринкової економіки в Україні треба розпочинати з відтворення ринкових інститутів, які перебувають зараз у зародковому стані. Це має відбуватися за схемою, яка враховувала б економічні, політичні, історичні та психологічні чинники, характерні для нашої країни. Основними засадами ринку є: повна економічна самостійність суб'єктів господарювання; вільні ціни; економічна конкуренція; розвинена ринкова інфраструктура; стала фінансово-грошова система; тісний зв'язок зі світовим ринком (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Основні засади ринку

Важливим елементом відтворення ринкового середовища є ринкова інфраструктура. **Ринкова інфраструктура** — це сукупність (система) підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили тощо. До таких установ належать: біржі, банки, дилерські та брокерські контори, служби зайнятості, оптові та постачально-збутові організації, інвестиційні компанії, страхові організації, аудиторські фірми тощо. Про розвиток елементів ринкової інфраструктури в Україні свідчать дані табл. 1.1.

Таблиця 1.1. Основні показники розвитку елементів ринкової інфраструктури України до 1999 р.

Показник	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.
Біржі: зареєстровані	88	191	223	300	340
діючі	73	115	143	212	235
у т.ч. фондові зареєстровані	2	3	4	4	4
Комерційні банки	230	230	227	225	203
Інвестиційні компанії та фонди	564	591	611	664	1330
Страхові організації	487	369	233	254	262
Аудиторські фірми	1079	1424	1515	1884	2250
Бізнес-центри	21	33	53	77	115
Бізнес-інкубатори	4	7	15	28	44
Регіональні фонди підтримки підприємництва	20	28	35	50	67
Відділення державних фондів підтримки підприємства, включаючи АПК	34	35	34	34	27

Головним інструментом створення моделі ринку має бути не стихійна гра сил, а активна й послідовна діяльність держави щодо створення необхідних інститутів ринкової економіки, яка включає такі основні елементи: ринковий механізм; методи державного регулювання; рівень та ступінь громадської свідомості; дієвий механізм соціального захисту населення (особливо на перехідному етапі) (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Основні елементи ринкової економіки

Підсумок теми

1. Протягом усієї своєї історії людство знало дві форми суспільного виробництва — натуральну і товарну.
2. Натуральне виробництво — це тип господарювання, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробників, для споживання всередині того господарства, де вони вироблені.
3. Товарне виробництво — це тип господарювання, за якого продукти праці виробляються відокремленими суб'єктами господарювання не для власних, а для суспільних потреб, шляхом купівлі-продажу цих продуктів, що стають товарами.
4. Товарне виробництво є матеріальною основою ("грунтом") виникнення та розвитку підприємництва. Без товарного виробництва не може існувати підприємництва.
5. Продуктивні сили суспільства — це система факторів виробництва, яка забезпечує перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створює матеріальні й духовні блага.
6. Ринок — це насамперед обмін товарів за законами товарного виробництва і обігу. Ринок виконує роль механізму, за допомогою якого досягається рівновага попиту і пропозиції.
7. Ринок виконує регулюючу, контролюючу, розподільчу, стимулюючу та інтегруючу функції.
8. Система елементів ринку, з яких він складається і які взаємодіють між собою, є структурою ринку.
9. Ринкова інфраструктура — це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили тощо.

Терміни і поняття до словника

<i>Замкненість виробництва</i>	<i>Прямі економічні зв'язки</i>
<i>Засоби виробництва</i>	<i>Ринок</i>
<i>Засоби праці</i>	<i>Ринкова інфраструктура</i>
<i>Еквівалентний обмін</i>	<i>Структура ринку</i>
<i>Економічне відокремлення виробництв</i>	<i>Суб'єкти ринку</i>
<i>Елементи ринкової економіки</i>	<i>Суспільне виробництво</i>
<i>Об'єкти ринку</i>	<i>Натуральне виробництво</i>
<i>Опосередковані форми зв'язків</i>	<i>Товар</i>
<i>Предмети праці</i>	<i>Товарне виробництво</i>
<i>Продуктивні сили суспільства</i>	<i>Фактори виробництва</i>
	<i>Функції ринку</i>

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою натуральна форма виробництва? Які її основні риси?
2. Який тип господарювання називають товарним?
3. Що є причиною виникнення товарного виробництва? Назвіть його визначальні риси.
4. Чим відрізняється товар від продукту?
5. Що належить до родових ознак підприємництва?
6. Що таке засоби виробництва?
7. Які основні елементи продуктивних сил суспільства?
8. Поясніть, що означає поняття "еквівалентний обмін".
9. Що таке ринок?
10. Назвіть об'єкти і суб'єкти ринку.
11. Які основні функції виконує ринок?
12. Що таке структура ринку? За якими критеріями розмежується побудова ринку?
13. Дайте характеристику ринкової інфраструктури.

Практичні завдання

1. Поясніть, що слід розуміти під економічним відокремленням виробників. Чому виробники намагаються відокремитись під час ведення власного господарства?
2. Чому, на вашу думку, саме товарне виробництво є матеріальною основою ("ґрунтом", "базою") становлення та розвитку підприємництва? Чи можуть бути інші матеріальні засади розвитку підприємництва?
3. Дайте оцінку такому твердженню: "Ринок — це місце (ринкова площа), де здійснюється купівля продаж товарів". Наскільки правильним воно є?
4. Поясніть, що означає поняття "вільний ринок" Кому надається при цьому перевага: виробнику чи споживачу?
5. Поясніть, як забезпечуються постійність зв'язків між різними галузями виробництва, попитом і споживанням, встановлення пропорцій в економіці та безперервність процесу відтворення. Яка функція ринку цьому сприяє?
6. Чи є різниця між ринками взуття, одягу, продуктів харчування, верстатів, акцій, валюти? За якими критеріями класифікується ринок?
7. За яких економічних умов може бути побудований реальний ринок в Україні? Чи може функціонувати ринок без відповідної юридичної бази? Поясніть, чому для України характерні незаконні форми неринкового розподілу? Що слід здійснити для подолання в нашій країні "існуючого бартеру"?

8. За даними табл. 1.1 розрахуйте динаміку розвитку основних елементів ринкової інфраструктури в Україні до 1999 р. Поясніть тенденції розвитку елементів ринкової інфраструктури в Україні.

Теми рефератів

1. Людина в системі суспільного виробництва.
2. Натуральне господарство та його характеристика.
3. Сутність і розвиток товарного виробництва.
4. Ринкове господарство як невід'ємний компонент товарного виробництва.
5. Товарне виробництво — об'єктивна основа розвитку підприємництва.
6. Сутність ринкової інфраструктури та її роль у розвитку підприємництва.
7. Особливості становлення ринкових відносин в Україні.

Тести

1. Які існують форми суспільного виробництва?
 - 1.1. Натуральне виробництво.
 - 1.2. Вільне виробництво.
 - 1.3. Ринкове господарство.
 - 1.4. Товарне виробництво.
 - 1.5. Національне виробництво.
2. Які основні риси натуральної форми виробництва?
 - 2.1. Власність.
 - 2.2. Замкненість.
 - 2.3. Універсалізація праці.
 - 2.4. Приватна власність.
 - 2.5. Прямі економічні зв'язки.
3. Які визначальні риси товарного виробництва?
 - 3.1. Відокремлені господарюючі суб'єкти.
 - 3.2. Продукти виробляються для власних потреб.
 - 3.3. Продукти виробляються для суспільних потреб.
 - 3.4. Потреби визначаються виробниками.
 - 3.5. Потреби визначаються ринком.
4. Що входить до складу засобів виробництва?
 - 4.1. Праця.
 - 4.2. Предмети праці.
 - 4.3. Засоби праці.
 - 4.4. Люди.

5. *Що є матеріальною основою виникнення та розвитку підприємництва?*

- 5.1. Наявність законодавчих актів.
- 5.2. Відповідний тип мислення.
- 5.3. Товарне виробництво.
- 5.4. Приватна власність.

6. *Які основні функції виконує ринок?*

- 6.1. Регулюючу.
- 6.2. Розподільчу.
- 6.3. Інноваційну.
- 6.4. Контролюючу.
- 6.5. Стимулюючу.
- 6.6. Інформаційну.
- 6.7. Інтегруючу.

7. *Які основні елементи ринкової економіки?*

- 7.1. Ринковий механізм.
- 7.2. Методи стимулювання.
- 7.3. Методи державного регулювання.
- 7.4. Рівень та ступінь громадської свідомості.
- 7.5. Методи диференціації.
- 7.6. Дієвий механізм соціального захисту населення.

Тема 2

СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Що ж таке підприємництво? Відповідь на це запитання дуже важлива як для господарської практики, так і для економічної науки. Поняття "підприємництво" надзвичайно широке і містке. У ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних, моральних і психологічних відносин. Воно склалося протягом значного часу, змінюючись під впливом базисних і надбудовчих інститутів, психології людей тощо. В чому сутність підприємництва, у чому його загальноекономічний смисл, які основні функції воно виконує та в чому полягають економічні та правові основи підприємництва? Саме ці питання розглянуто в даній темі.

2.1. Історичний розвиток поняття "підприємництво"

Більш повному розумінню суті підприємництва сприятиме короткий нарис історії та теорії поняття "підприємництво".

Перші спроби систематичного теоретичного осмислення підприємництва почалися у XVII ст., хоча співтовариства підприємців, які склалися з ремісників, купців, лихварів, з'явилися значно раніше. Вперше поняття "підприємець" (фр. — entrepreneur) у науковий обіг ввів англійський економіст Річард Кантільйон. Р. Кантільйон зробив також систематичний аналіз підприємництва. Він розумів підприємництво як економічну функцію особливого роду та підкреслював, завжди присутній у ньому елемент ризику. Кантільйон визначав підприємця як людину, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів, і яка, беручи на себе зобов'язання з витрат, не знає, за якими цінами може відбутися реалізація. До підприємців він зарахував людей з нефіксованими прибутками (ремісників, купців, селян та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбачуваності цін. Тому головною рисою підприємця Кантільйон вважав готовність до ризику.

Історична довідка

Річард Кантільйон (1680—1734) — англійський економіст, банкір, демограф. Один із перших дослідників капіталістичного способу виробництва. За походженням — ірландець. Вів свої справи в Англії і Франції. Після його смерті залишився рукопис книги "Досвід про природу торгівлі взагалі", яка була видана у 1755 році спочатку французькою, а потім англійською мовами. Кантільйон джерелом багатства вважав землю і працю, які визначають дійсну вартість економічних благ. Ім'я Кантільйона пов'язане також з теорією відтворення; він перший зробив спробу представити кругообіг промислового капіталу у формі наочної схеми. У теорії народонаселення Кантільйон першим чітко визначив поняття максимального населення та поставив проблему його оптимуму. Багатство та різноманітність ідей, які висловлював Р. Кантільйон, вплив, який справив він на наступних економістів, відносять його до лав оригінальних та великих мислителів у галузі економічної теорії.

Вагомий внесок у дослідження феномену підприємництва протягом XVIII—XIX ст. зробили відомі західні економісти А. Сміт, Ж.Б. Сей, А. Маршалл, Й. Шумпетер та ін.

Адам Сміт перебував під значним впливом Річарда Кантільйона і фізіократів. Він багато говорив про роботодавців, майстрів, купців і підприємців, але не приділяв ніякої уваги бізнесменам, які відігравали на диво малу роль у його аналізі економічних процесів. Більше того, складається враження, що А. Сміт вважав ці процеси такими, що самоініціюються та самопідтримуються. А. Сміту була притаманна схильність до переоцінки значення праці й недооцінки бізнесу, в рамках якого здійснювалася праця. Він намагався поставити знак рівності між власниками капіталів і бізнесменами й вірив, що за наявності капіталу, праці та сировини бізнес виникає спонтанно. Підприємець, за висловом А. Сміта, є власником, який іде на економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї та отримання прибутку. Підприємець планує, організує виробництво та розпоряджається його результатами.

Історична довідка

Адам Сміт (1723—1790) народився недалеко від Единбурга в родині митного службовця. Досить рано, у 14-річному віці, Адам вступає до університету м. Глазго. Обравши гуманітарний напрям освіти, він займається також математикою та астрономією. Після закінчення університету А. Сміт отримує стипендію на навчання в Оксфорді. Пізніше він зайняв посаду професора з суспільних наук в університеті м. Глазго. Головна праця А. Сміта — "Дослідження про природу і причини багатства народу" побачив світ у Лондоні у 1776 р. Вона стала результатом 20-річного вивчення індустріального розвитку Англії, в якій тільки-но відбувалася промислова революція. Ця праця А. Сміта складається з п'яти книжок: пер-

ша — аналіз вартості й додаткової вартості; друга — дослідження природи капіталу та його нагромадження; третя — аналіз розвитку економіки Європи на шляху від феодалізму до капіталізму; четверта — аналіз поглядів двох напрямів у науці того часу — меркантилізму та фізіократії, п'ята — дослідження доходів і витрат держави. Основна ідея теоретичних поглядів А. Сміта — економічна свобода, за якої вільна людина, керуючись особистими інтересами, без зовнішнього примусу може забезпечувати всім необхідним себе і суспільство. Навіть, якби ідея природної економічної свободи — *laissez-faire* — була єдиним внеском А. Сміта в економічну теорію, то і тоді він залишив би помітний слід у науці.

У XVIII ст. подальше осмислення поняття підприємництва здійснював французький економіст Жан Батіст Сей, який пов'язував підприємництво з організацією людей у межах виробничої одиниці. Він мав особистий досвід у сфері бізнесу, образно сприймав його, чого були позбавлені інші класичні економісти. Для Сея підприємець — це людина, яка організує інших людей у рамках виробничої одиниці. Він ставив підприємця у центр процесу виробництва і теорії розподілу, що вплинуло на багатьох теоретиків-економістів. Зокрема, **Ж.Б. Сей** вважав, що підприємець — це економічний агент, який комбінує фактори виробництва (землю, капітал та працю).

Історична довідка

Жан Батіст Сей (1767—1832) — французький економіст, послідовний продовжувач творчого вчення А. Сміта, прихильник вільної торгівлі та невтручання держави в економічне життя. Народився в м. Ліоні в сім'ї купця. Отримав комерційну освіту у Великобританії, працював у конторі страхового товариства у Парижі. Брав участь у Великій французькій революції, але відійшов від революційних кіл під час приходу до влади якобінців. У 1803 р. видав свою головну працю "Трактат політичної економії". **Ж.Б. Сей** запропонував теорію трьох факторів виробництва. На його погляд, три фактори виробництва: праця, земля і капітал — не лише беруть участь у виробництві, а й створюють вартість. Зокрема, "праця" породжує заробітну плату як дохід робітника; "земля" — ренту як дохід землевласника; "капітал" — прибуток як дохід капіталіста (власника засобів виробництва).

Альфред Маршалл ототожнював підприємництво з менеджментом. У фундаментальній праці "Принципи економікс" (1890 р.) А. Маршалл особливо наголосив на інноваційному моменті та активній ролі самого підприємця у застосуванні нових машин і технологічних процесів.

Історична довідка

Альфред Маршалл (1842—1924) отримав освіту в Кембриджі. Його подальша професорська доля пов'язана з Брістольським, Оксфордським та Кембриджським університетами. Заснував Королівське економічне товариство, певний час працював у Королівській комісії праці. Вперше запровадив термін “економікс” замість терміна “політична економія”. Сучасні підручники з економічної теорії, за якими навчаються в школах та університетах Заходу, називаються “Економікс” (Economics). Головна праця А. Маршалла — “Принципи економікс” вийшла у 1890 р. Вона суттєво змінила напрям розвитку економічної науки, спрямувавши дослідження до мікроекономіки, тобто діяльності окремого підприємства, на окремі ринки і ціни конкретних товарів. Ця зміна була настільки важливою, що історики економічної думки застосували нове поняття — “маршалліанська революція” у науці.

Апогеем у розробці теорії підприємництва стали праці австро-американського економіста й соціолога Йозефа Шумпетера. Концепція підприємництва Й. Шумпетера ґрунтується на трьох головних засадах:

- функція підприємництва полягає головним чином у революціонізації та реформуванні виробництва шляхом використання різноманітних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків, реорганізації виробництва. Отже, *змістом підприємництва є “здійснення нових комбінацій” факторів виробництва або різні нововведення;*

- підприємництво є універсальною загальноекономічною функцією будь-якої економічної системи та поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом та ін.) і тому “розподіляється” серед різних спеціалістів. Статус власника не виступає у Шумпетера визначальною властивістю підприємця;

- підприємництво є функцією господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, типи, мотивації.

У центр своєї теорії економічного розвитку Й. Шумпетер поставив підприємця, в якому втілені принципово нові підприємницькі якості, що стали рушієм економічного науково-технічного прогресу ХХ ст. Підприємницьку функцію він ототожнював із функцією економічного лідерства і новаторства. Шумпетер зазначав, що інновація — дітище підприємництва, а підприємець — творець інновації.

Процес виробництва Шумпетер розглядав як певну комбінацію сил і засобів, а завдання підприємця вбачав у тому, щоб своєчасно і правильно комбінувати їх. На його думку, квінтесенція підприємницької діяльності полягає у тому, щоб ефективно здійснювати п'ять типів “нових комбінацій”.

1. Виробництво нових благ та поліпшення якості існуючих благ.
2. Впровадження нових способів виробництва.
3. Відкриття й освоєння нових ринків збуту.
4. Використання нових джерел отримання сировини чи напівфабрикатів.
5. Проведення реорганізації у певній галузі чи створення промислових організацій нового типу.

Історична довідка

Йозеф Шумпетер (1883—1950) — відомий австро-американський економіст та соціолог. Освіту здобув у Віденському університеті. У 1919—1920 рр. — міністр фінансів Австрійської республіки. У 1921—1932 рр. — професор Боннського університету (Німеччина). З 1932 р. і до кінця життя — професор Гарвардського університету (США). Шумпетер висунув теорію "ефективної конкуренції", яка відображає ринковий механізм в епоху "великого бізнесу" як позитивну взаємодію сил монополії та конкуренції, що базуються на нововведеннях та надають особливого динамізму економічному розвитку. Призначення підприємця Шумпетер вбачав у виконанні ним ролі економічного лідера, людини, що є рушієм науково-технічного прогресу.

Узагальнюючи наукові погляди на сутність підприємництва і на роль підприємця в контексті історичної еволюції, можна констатувати, що підприємець — це активний суб'єкт пошуку й реалізації нових можливостей у генеруванні та освоєнні новаторських ідей, розробленні нових продуктів і технологій, здійсненні інновацій та оволодінні перспективними факторами економічного розвитку.

2.2. Сутність і функції підприємництва

Сутність підприємництва акумулюється у впливі ініціативної, новаторської, самостійної діяльності. У попередньому параграфі ми з'ясували, що *підприємець* — це суб'єкт, який поєднує в собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. А звідси й підприємництво — це тип господарської поведінки підприємців з організації розробок виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту.

Разом із тим, слід зазначити, що підприємництво — це не будь-яка господарська діяльність, це особливий вид діяльності, і ця особливість характеризується такими відчутними ознаками.

По-перше, це самостійна діяльність, діяльність "за свій рахунок". Основою підприємницької діяльності є власність підприємця.

По-друге, це ініціативна, творча діяльність. В основі здійснення підприємницької діяльності лежить власна ініціатива, творчо-пошуковий, інноваційний підхід.

По-третє, це систематична діяльність. Підприємницька діяльність має бути постійною, пов'язаною з відтворювальним процесом і обов'язково офіційно зареєстрованою.

По-четверте, це діяльність, яка здійснюється на власний ризик. Підприємницька діяльність здійснюється під власну економічну (майнову) відповідальність.

По-п'яте, метою цієї діяльності є одержання прибутку або власного доходу.

Отже, *підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична діяльність господарюючих суб'єктів з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, яка здійснюється на власний ризик з метою одержання прибутку або власного доходу.*

Не треба ототожнювати поняття "підприємництво" та "підприємливість".

Підприємливість — це здатність людини (особистості) до самостійних, неординарних, нетипових дій. Тому в умовах ринку практично всі люди мають бути підприємливими, але це не означає, що всі повинні й можуть бути підприємцями. Як показує світовий досвід, лише 5—8 % населення країни є представниками підприємницьких кіл.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції — інноваційну (творчу), ресурсну, організаційну, стимулюючу (мотиваційну) (рис. 2.1).

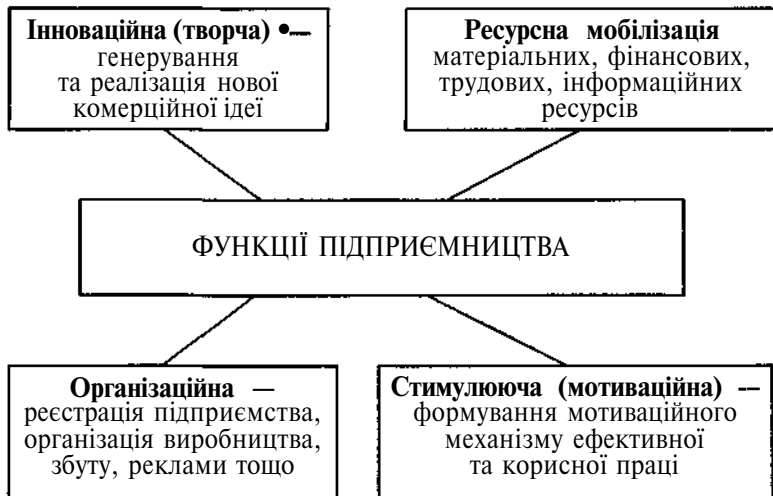


Рис. 2.1. Основні функції підприємницької діяльності

Інноваційна (творча) функція підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів.

Організаційна функція підприємництва полягає у безпосередній організації виробництва, збуту, рекламі тощо; зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх виконанням.

Стимулююча (мотиваційна) функція підприємництва зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

2.3. Економічна основа підприємництва

Економічною основою підприємницької діяльності є приватна власність. Власність — це відносини, які складаються між суб'єктами власності щодо привласнення засобів виробництва і результатів праці.

Відносини власності на засоби виробництва покладені в основу всіх виробничих відносин будь-якої економічної системи господарювання. Основою відносин власності є відносини привласнення засобів виробництва та його результатів, які охоплюють володіння, розпорядження та користування.

Володіння — відносини фактичного панування суб'єкта над об'єктом власності.

Розпорядження — фактичне здійснення влади власника над об'єктом власності, фактичне управління нею.

Користування — процес фактичного вилучення корисних властивостей з об'єкта власності для задоволення конкретних потреб.

Відносини власності — "основна конструкція" економіки, вони охоплюють весь господарський процес. Це дає підставу для твердження, що економічні системи відрізняються за типами власності.

Історія не знає прикладів переходу до ринкової економіки без опори на приватну власність. Відомо, що такі форми власності, як групова, колективна, кооперативна, акціонерна, пайова, історично виникли в результаті розвитку приватної власності, вийшли з неї і прийшли їй на зміну. Те саме можна сказати і про державну власність. Ця форма покликана коригувати розвиток приватної власності, усувати властиві їй суперечності, а в разі потреби — через

денаціоналізацію знову повертатись у приватну власність. Яскравий приклад цього — реформи М. Тетчер у Великобританії.

Отже, економічною основою підприємництва є приватна власність. У системі підприємництва вся власність належить окремим громадянам чи компаніям. Ні суспільство в цілому, ні уряд не володіють нічим. Вся власність за своєю сутністю є приватною. Володіння власністю — це також володіння владою. Ті, хто контролюють власність, здатні впливати на дії інших. Оскільки право приватної власності дає змогу поширити володіння власністю серед великої кількості людей, то і влада розподіляється між членами суспільства більш широко. Це обмежує небезпеку концентрації влади в руках у небагатих, а історія показує, що концентрація влади призводить до зловживання цією владою.

Приватна власність об'єктивно сприяє також збереженню ресурсів. Те, як ми поводимося з власністю, безпосередньо залежить від прав, які має власник цієї власності. Власник має право:

- вирішувати, як саме використовувати свою власність;
- передавати, продавати свою власність;
- користуватися доходами та іншими вигодами, які дає його власність.

Маючи приватну власність, кожен може користуватися цими правами. Отже, слід захищати цю власність і піклуватися про неї.

Такі дії найбільше відповідають інтересам людей, оскільки власність визначає добробут. Власність — це багатство. Коли власність втрачає вартість, її власник втрачає частину багатства. Право приватного володіння власністю змушує нас працювати більше і продуктивніше, що, у свою чергу, веде до економічного зростання. Таким чином, приватна власність виступає економічною основою підприємництва і розкриває простір для його функціонування і розвитку.

2.4. Економіко-теоретичні знання і підприємництво

Для практичної організації підприємницької діяльності потрібні знання з багатьох дисциплін. Насамперед, йдеться про економічну теорію, менеджмент та маркетинг, які є підґрунтям для створення та функціонування власного бізнесу. Зокрема, курс економічної теорії як теорії і практики ринкового господарства дає змогу зрозуміти макроекономічне середовище, безпосередню практику ринкової організації виробництва. Це наука також про саморегуляцію економіки на основі економічної свободи її учасників. Головне завдання економічної теорії полягає у з'ясуванні закономірностей, причин і факторів, що визначають ринкову ціну товару, переходу індивідуальних витрат виробництва в суспільну ринкову ціну.

Маркетинг уособлює сукупність знань про таку систему організації роботи фірми, за якої виробничі рішення виносяться на основі спеціального вивчення потреб споживачів, їх прогнозу та управління. Маркетинг означає, що виробник товарів або продукції, послуг від пасивної функції виробництва і пропозиції товарів переходить до активної поліфункції формування попиту поряд із виробництвом товарів.

Головною метою маркетингу як засобу організації підприємницької діяльності виступає створення й функціонування системи регулювання виробництва на виклик ринку. Маркетинг стає провідною ланкою підприємницького управління. Реалізація його принципів означає підпорядкування, насамперед виробничого менеджменту, вимогам ринку (формування асортиментної програми виробництва), чітке виконання запланованої виробничої програми, її оперативне коригування в разі необхідності. Зрештою, здійснення програм маркетингу означає збільшення питомої ваги продукції фірми на ринках збуту.

Виятково велике значення у підприємницькій діяльності має менеджмент, що є узагальненням практики раціонального управління комерційним підприємством. Це пов'язано з ускладненням технології виробництва і зростанням вартості устаткування, загостренням конкурентної боротьби, поліваріантністю результатів підприємницької діяльності. Менеджмент розглядає фірму як соціальну ланку ринкової системи господарювання, в якій відбуваються управління фінансами, маркетингом, менеджмент персоналу, виробництва та інші напрями мобілізації колективних зусиль.

У своєму поєднанні економічна теорія, маркетинг, менеджмент є науково-методичною та практичною основою вивчення комплексу питань організації та економіки підприємницької діяльності. Вони розкривають багатство змісту ринкової економіки, основні принципи та форми її реалізації у практиці підприємницької діяльності.

Підсумок теми

1. Термін "підприємець" запровадив англійський економіст Річард Кантільон у XVII ст. Він розумів підприємця як людину, котра бере на себе ризик, пов'язаний з організацією нового підприємства.

2. Підприємець — це суб'єкт, який поєднує у собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів та методів виробництва. Підприємець — це суб'єкт, який займається підприємницькою діяльністю.

3. Підприємництво (підприємницька діяльність) — це самостійна, ініціативна, систематична діяльність господарюючих суб'єктів з метою отримання прибутку або власного доходу.

4. Основними функціями підприємницької діяльності є: інноваційна (творча), ресурсна, організаційна, стимулююча (мотиваційна).

5. Економічною основою підприємницької діяльності є приватна власність.

6. Процес становлення та розвитку вітчизняного підприємництва значною мірою залежить від створення відповідного сприятливого середовища, яке б стимулювало розвиток підприємницької ініціативи.

7. Для практичної реалізації підприємницької діяльності потрібні не лише спеціальні (фахові) знання, а знання багатьох інших дисциплін, зокрема економічної теорії, менеджменту та маркетингу.

Терміни і поняття для словника

<i>Володіння</i>	<i>Підприємливість</i>
<i>Економічна теорія</i>	<i>Підприємництво (підприємницька діяльність)</i>
<i>Інновації</i>	<i>Приватна власність</i>
<i>Користування</i>	<i>Привласнення</i>
<i>Маркетинг</i>	<i>Розпорядження</i>
<i>Менеджмент</i>	<i>Функції підприємництва</i>
<i>Підприємець</i>	

Запитання для самоконтролю

1. *Хто перший запровадив в обіг термін “підприємець”?*
2. *Які риси притаманні підприємцю?*
3. *У чому полягає сутність підприємництва?*
4. *Що таке підприємливість?*
5. *Яка основна мета підприємництва?*
6. *Які основні функції підприємництва?*
7. *Що є економічною основою підприємницької діяльності?*
8. *У чому полягає сутність приватної власності?*
9. *Які головні напрями економічної науки є практичною основою організації підприємницької діяльності?*

Практичні завдання

1. Як змінювалось визначення понять “підприємець”, “підприємництво” в контексті історичної еволюції? Чим відрізнялися ці визначення залежно від конкретно-історичного ступеня розвитку суспільства? Побудуйте хронологічну схему історичного розвитку поняття “підприємництво”.

2. У чому полягає сутність понять “підприємець”, “підприємництво” та “підприємливість”? Що спільного у цих поняттях і в

чому їх відмінності? Побудуйте схему взаємозв'язку і взаємозумовленості цих понять.

3. Чи існує певна послідовність (логіка) основних функцій підприємництва? Якщо так, то в чому вона полягає? Яка функція підприємництва, на вашу думку, є першою (визначальною)? Поясніть чому.

4. За основними функціями підприємництва побудуйте поетапну схему ваших дій як майбутнього підприємця.

5. Що заважає формуванню економічної основи та правової бази розвитку підприємництва в Україні?

6. Які економіко-теоретичні знання необхідні сьогодні для здійснення підприємницької діяльності? Чому саме економічна теорія, менеджмент та маркетинг є практичною основою вивчення комплексу питань організації та економіки підприємницької діяльності. Які ще потрібні, на вашу думку, економічні знання для організації та здійснення власного бізнесу?

Тема рефератів

1. Розвиток підприємництва в контексті історичної еволюції.
2. Загальноекономічний зміст підприємництва.
3. Роль підприємницької діяльності в розвитку економіки.
4. Приватна власність як економічна основа розвитку підприємства.
5. Економічні знання — запорука ефективної організації підприємницької діяльності.
6. Проблеми формування економічної культури.

Тести

1. Хто першим запровадив термін “підприємництво” і дав його систематизований аналіз?

- 1.1. А. Сміт.
- 1.2. Ж.Б. Сей.
- 1.3. Р. Кантільйон.
- 1.4. А. Маршалл.
- 1.5. Й. Шумпетер.

2. Хто з економістів розглядав підприємництво як реалізацію інновацій?

- 2.1. А. Сміт.
- 2.2. Ж.Б. Сей.
- 2.3. Р. Кантільйон.
- 2.4. А. Маршалл.
- 2.5. Й. Шумпетер.

3. *Яку господарську діяльність називають підприємницькою?*

- 3.1. Самостійну.
- 3.2. Інноваційну.
- 3.3. Цілеспрямовану.
- 3.4. Систематичну.
- 3.5. Ризикову.
- 3.6. Відповідальну.
- 3.7. Прибуткову.

4. *Які основні функції виконує підприємництво?*

- 4.1. Інноваційну (творчу).
- 4.2. Інформаційну (статистичну).
- 4.3. Ресурсну.
- 4.4. Організаційну.
- 4.5. Диференційну.
- 4.6. Стимулюючу (мотиваційну).

5. *Що є економічною основою підприємницької діяльності?*

- 5.1. Товарне виробництво.
- 5.2. Приватна власність.
- 5.3. Самоствердження.
- 5.4. Виробництво товарів.

6. *Наука як теорія і практика ринкового господарства, яка дає змогу зрозуміти макроекономічне середовище, безпосередню практику ринкової організації виробництва, — це:*

- 6.1. Економічна теорія.
- 6.2. Маркетинг.
- 6.3. Менеджмент.
- 6.4. Статистика.

Тема 3

ФУНКЦІ ТА ПРАВОВИЙ СТАТУС ПІДПРИЄМЦЯ

У попередніх темах ми розглядали основні види та форми підприємництва, основні способи та технологію створення власної справи. Її успіх завжди залежить від головної дійової особи — самого підприємця. Як бачимо, необхідною передумовою започаткування і здійснення підприємницької діяльності є наявність підприємців, тобто осіб, котрі самостійно приймають господарські та інші рішення з метою досягнення певного підприємницького успіху. Хто такий підприємець? Які функції він виконує? Які найбільш важливі ділові якості підприємця? Які права, обов'язки та відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності? Про це ви дізнаєтесь у даній темі.

3.1. Підприємець — ключова фігура ринкової економіки

Успіх у підприємництві базується на здатності підприємця приймати правильні (обґрунтовані) рішення. Підприємець є визначальною особистістю у підприємстві, ключовою (центральною) фігурою у ринковій економіці. Будь-який підприємець працює як ділова людина, але не будь-яку ділову людину можна назвати підприємцем. Хто ж такий підприємець? Чим він відрізняється від інших суб'єктів господарської діяльності?

Підприємцем прийнято вважати ділову людину, котра вигадує щось нове або поліпшує щось вже існуюче і реалізує це у практичній діяльності. Зміст самостійного прийняття інноваційного рішення підприємцем зводиться до організації виробництва і постачання на ринок товарів та послуг з певним зиском для себе. Таким чином, ми можемо дати визначення поняття підприємець. ***Підприємець** — це людина, яка здійснює самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, спрямовану на виробництво товарів та надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу і передбачає здійснення нововведень.* Отже, підприємець — це суб'єкт, що поєднує у собі комерційні, організаторські та новаторські здібності

для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу.

Саме ініціатива, самостійність, творчість та динамізм, дозволяють енергійним людям, якими і є підприємці, перетворювати цікаві ідеї на реальність. Успіх підприємницької діяльності багато в чому залежить від здібностей і таланту людини, яка нею займається. Це власне й робить підприємця центральною постаттю ринкової економіки в цілому.

Поняття "підприємець" часто вживають як синонім таких понять, як "господар", "власник", "новатор", "бізнесмен". Людину, яка організувала свою справу і веде її, називають саме одним з цих понять. Але постає запитання: чи можна назвати підприємцем суб'єкта, котрий має свою майстерню або ферму, де виробляється певна продукція, реалізація якої дає йому змогу лише існувати? Певна річ, що ні. Підприємця від інших суб'єктів господарювання відрізняють специфічні функції, які він виконує (**повинен** виконувати) та визначальні (характерні) ділові якості його особистості.

Які ж основні функції виконує підприємець? Він виконує чотири функції, властиві саме цьому виду діяльності: ресурсну, управлінську, інноваційну, ризикову (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Основні функції підприємця

Ресурсна функція полягає у тому, що підприємець бере на себе ініціативу поєднання фінансових, виробничих, матеріальних, сировинних, людських, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів у процесі виробництва товару чи надання послуги, організовує виробництво, розподіляє засоби виробництва і трудову діяльність.

Управлінська функція підприємця полягає у прийнятті управлінських рішень на всіх стадіях виробничої та збутової діяльності, здійснення організації, планування, мотивації та контролю виробництва.

Інноваційна функція передбачає здійснення інновацій (нововведень), освоєння нової продукції, нових технологій та нових форм організації виробництва і праці, пошук нових ринків збуту, нових

засобів задоволення потреб споживача, перехід від традиційних до нових форм господарювання, які не мають аналогів у господарській діяльності.

Ризикова функція полягає в необхідності прийняття рішень, які спрямовані на досягнення успіху, але не гарантують його через невизначеність та мінливість економічної ситуації. Підприємець ризикує не лише своєю власністю, вкладеними коштами, а й своєю працею, часом, діловою репутацією.

Функції підприємця є підставою для виділення підприємницької діяльності у самостійний фактор виробництва. Ось чому ми стверджуємо, що існує чотири фактори виробництва: земля, праця, капітал та здатність до підприємницької діяльності. Кожний фактор виробництва дістає винагороду. Так, земля — земельну ренту, праця — заробітну плату, капітал — відсоток, а підприємець за здатність до підприємництва — підприємницький дохід.

Підприємницький дохід складається з двох частин: нормально-го (звичайного) прибутку та економічного прибутку (надприбутку). Нормальний (звичайний) прибуток — це відшкодування підприємцю за його працю з організації ресурсів та управління виробництвом, що пов'язано з ресурсною та управлінською функціями. Він визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво. Економічний прибуток (надприбуток) — це специфічна частина підприємницького доходу, одержання якого пов'язано з функціями ризику і особливо інновації. Це — винагорода за інноваційно-підприємницьку діяльність (рис. 3.2).

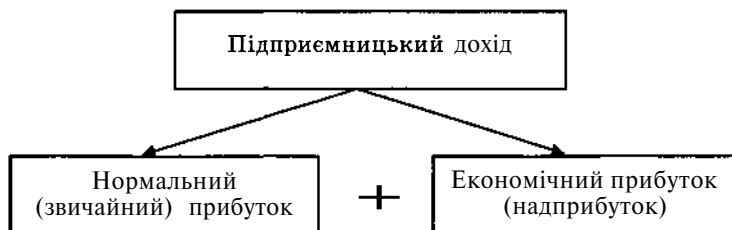


Рис. 3.2. Складові підприємницького доходу

Характер підприємницької діяльності висуває певні вимоги до особистості підприємця. Тому підприємець повинен мати не лише бажання або нахил до підприємництва, а й певні ділові якості й риси характеру. За даними п'ятирічного проекту виявлення "профілю підприємця", організованого американською фірмою "Мак-Беренд Компані", виділено 21 найважливішу рису "оптимального типу підприємця". Найбільш важливі серед них:

- організаційно-господарське новаторство;
- готовність та здатність до ризику;
- пошук нових можливостей та ініціативність;
- орієнтація на ефективність та якість продукції і обслуговування;
- майнова відповідальність та цілеспрямованість;
- висока інформованість та постійне спостереження;
- здатність до "жертв" в інтересах справи;
- чіткість, плановірність у роботі;
- здатність переконувати людей, комунікабельність, чесність, надійність тощо (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Найважливіші характерні риси підприємця

Отже, деякі найважливіші характерні риси підприємця є результатом навчання та досвіду, а інші — продуктом розвитку природних даних людини. Звичайно, перелік позитивних ділових якостей підприємця можна було б продовжувати. Але й зазначеного вище

досить для підсумку: підприємцем не народжуються — підприємцем стають. Тому підприємцем має бути людина не лише з яскраво вираженими рисами лідера, зі здатністю впливати на інших людей, а й професійно підготовлена. А для цього треба вчитися основам підприємництва і постійно збагачуватись практичним досвідом. Саме такі люди досягають підприємницького успіху.

3.2. Права, обов'язки та відповідальність підприємця

До підприємницької діяльності висуваються багатогранні економічні, соціальні, правові й навіть політичні вимоги. Підприємець має успішно вести справи на своїй фірмі, тобто його призначення — наповнювати ринок новими товарами і послугами, до того ж за якомога низькими цінами. Це вимагає від нього новаторського підходу.

Тому діяльність підприємців має бути ефективною і корисною. По-перше, підприємець особисто зацікавлений у своїй справі, тому він використовує свої знання для розширення масштабів власного бізнесу і завдяки цьому має більше шансів досягти успіхів. По-друге, **підприємець** може швидше і з меншими зусиллями задовольняти суспільні потреби і ринковий попит, оскільки завжди намагається вгадати цей попит ще на стадії формування і завдяки цьому отримати певний зиск раніше, ніж його конкуренти. По-третє, діяльність підприємця сприяє тому, що задоволення ринкового попиту відбувається з меншими витратами для суспільства. Отже, підприємець виконує важливу суспільну функцію, його діяльність необхідна будь-якому суспільству.

Великої ваги у цьому зв'язку набуває чітке визначення правового статусу підприємця, тобто його прав, обов'язків і відповідальності, особливо визначення правового статусу підприємця в умовах формування підприємницького сектору. Зокрема, це насамперед стосується України, де підприємництво робить лише перші кроки і нинішні українські підприємці ще не досягли світового рівня. Більше того, підприємництвом часто називають діяльність, далеко від підприємництва, таку, що пов'язана з шахрайством, протизаконними діями тощо. Все це потребує розроблення законодавчих актів, у яких були б визначені права, обов'язки та відповідальність підприємців.

Сьогодні в Україні з метою забезпечення свободи розвитку підприємництва, встановлення правових гарантій його функціонування визначені певні права, обов'язки і відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності.

Розглянемо більш детально правовий статус підприємця, тобто його права, **обов'язки** та відповідальність.

Права підприємця. Право — це нормативна форма вираження принципу формальної рівності господарюючих **суб'єктів** в економіч-

них відносинах, це система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки. З метою реалізації господарської ініціативи підприємець має право:

- створювати для здійснення підприємницької діяльності будь-які види підприємництва;

- купувати повністю або частково майно та набувати майнового права;

- самостійно формувати господарську діяльність, обирати постачальників та споживачів, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком;

- укладати з громадянами трудові договори щодо використання їхньої праці (**контракти, угоди**);

- самостійно визначати форми, системи і розміри оплати праці та інші види доходів осіб, що працюють за наймом;

- отримувати **будь-який** необмежений за розмірами особистий дохід;

- брати участь у зовнішньоекономічних **відносинах**, здійснювати валютні операції;

- користуватися державною системою соціального забезпечення і соціального страхування.

Обов'язки підприємців. Обов'язки — це правові норми (правила), що підлягають обов'язковому виконанню. Основні обов'язки підприємців полягають у тому, щоб:

- укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, які приймаються на роботу за наймом;

- здійснювати оплату праці осіб, які працюють за наймом, на рівні, не нижчому за мінімальні розміри, встановлені законодавством;

- забезпечити відповідні умови і охорону праці, а також інші соціальні гарантії;

- дотримуватися прав з метою реалізації законних інтересів споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг);

- отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Відповідальність підприємця. Відповідальність — це правове та етичне відношення підприємців до суспільства (до господарюючих суб'єктів, до споживачів тощо), яке характеризується виконанням правових норм (правил). Відповідальність підприємця зводиться до того, що він відповідає:

- за зобов'язаннями, пов'язаними з цією діяльністю, усім своїм майном, за винятком того, на яке відповідно до законодавчих актів не може бути звернене стягнення;

- за охорону навколишнього середовища;

- за додержання заходів з техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії;

- за заподіяну шкоду і збитки.

Суб'єкт підприємницької діяльності може бути визнаний судом або арбітражем банкрутом, якщо майна, яке йому належить, не вистачає для покриття заборгованості й немає перспектив для фінансового оздоровлення підприємства. Найманому працівникові, який втратив працездатність, підприємець забезпечує відшкодування витрат у випадках і в порядку, передбачених законодавством.

Як бачимо, підприємництво спрямоване на ефективне ведення господарства, сприяє вияву і розвитку особистості людини, її здібностей і потреб, передбачає персональну економічну й адміністративну відповідальність підприємця. Воно несумісне з втратами, некомпетентністю, крадіжками. У підприємницькій діяльності повною мірою використовуються комерційний талант людини, її честолюбство. Особливе місце в цивілізованому підприємництві у партнерських відносинах займають чесність і порядність.

Тому є очевидним, що не варто займатися підприємницькою діяльністю людині, яка не схильна до сумлінної праці, ігнорує свої права, не виконує відповідні обов'язки, не несе ніякої персональної відповідальності, не відчуває необхідності постійно вчитися і поповнювати свої знання, не має особистого тяжіння до творчої праці та ініціювання нових ідей і проєктів, не здатна до самопожертви заради свого бізнесу. Справжній і відчутний підприємницький успіх не прийде до людини, котра не вірить у себе, свою підприємницьку ідею, ставиться з підозрою до людей і не здатна на повагу, партнерство і дружбу, не утруднює себе виваженою аналітичною діяльністю, не сприймає чужих думок і пропозицій.

Це ще раз підтверджує об'єктивну необхідність висунення надзвичайно великих вимог до фігури підприємця, що у свою чергу обумовлює високу професійну та морально-етичну підготовку людей, які мають намір займатися підприємницькою діяльністю. А з іншого боку, це можливо лише за умов активного сприяння держави підготовці підприємницьких кадрів, навчанню майбутніх підприємців, інформованості їх з питань підприємництва, що, відповідно, вимагає відкриття спеціальних навчальних закладів, організації інформаційних центрів, бізнес-інкубаторів. Підготовка і підвищення кваліфікації підприємницьких кадрів набувають особливого значення на етапі активного реформування економіки України на ринкових засадах. Саме висококваліфікований, економічно та юридично підготовлений майбутній підприємець повинен стати ключовою постаттю (фігурою) ринкової економіки.

Для входження у світ підприємництва підприємцям-початківцям необхідні знання, ентузіазм, велике вміння та бажання знайти своє місце у складному світі бізнесу. Велике значення у цьому має знання таких основних заповідей підприємця.

1. Постійно генеруйте ідеї.

2. Вмійте збагачувати власність.
3. Не бійтесь конкуренції.
4. Працуйте на споживача, його вимоги.
5. Не бійтеся зменшити ціну, бійтеся її збільшити.
6. Створіть команду на довірі.
7. Складіть бізнес-план.
8. Рекламуйте не стільки товар, скільки імідж своєї фірми.
9. Не бійтеся брати кредити (якщо їх дають).
10. "Не тримайте всі яйця в одному кошику" (здійснюйте диверсифікацію виробництва).
11. Будьте доброзичливі.
12. Безперервно вчитися і творіть.
13. Пам'ятайте, найголовніший ваш капітал — це ви самі.

Підсумок теми

1. Підприємець — це людина, яка здійснює самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, що спрямована на виробництво товарів або надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу і передбачає здійснення нововведень.

2. Діяльність підприємця полягає у виконанні ним певних ролей: господаря, власника, новатора.

3. Підприємець виконує основні функції: ресурсну, управлінську, інноваційну, ризикову.

4. Функції підприємця є підставою для виділення підприємницької діяльності у самостійний фактор виробництва — здатність до підприємництва.

5. Дохід, який отримує підприємець, має назву підприємницького доходу, що поділяється на нормальний (звичайний) прибуток і економічний **прибуток** (надприбуток).

6. Підприємець повинен мати не лише бажання або нахил до підприємництва, а й певні ділові якості й характерні риси.

7. В умовах формування підприємницьких структур особливо великого значення набуває чітке визначення правового статусу підприємця, тобто його прав, обов'язків та відповідальності.

8. До підприємця як ключової фігури ринкової економіки ставляться великі вимоги, що обумовлює високу професійну, економічну та юридичну підготовку підприємців.

Терміни і поняття для словника

Бізнесмен

Відповідальність підприємця

Власник

Господар

Економічний прибуток

(надприбуток)

Новатор
Нормальний (звичайний)
прибуток
Обов'язки підприємця
Підприємець

Підприємницький дохід
Права підприємця
Правовий статус підприємця
Функції підприємця
Характерні риси підприємця

Запитання для самоконтролю

1. Хто такий підприємець?
2. Чому підприємець є ключовою постаттю (фігурою) ринкової економіки?
3. Який зміст основних функцій підприємця?
4. Що таке підприємницький дохід? З яких частин він складається?
5. У чому економічний зміст нормального (звичайного) прибутку?
6. Яка сутність економічного прибутку (надприбутку)?
7. Які найважливіші характерні риси є притаманними сучасному підприємцю?
8. Що таке правовий статус підприємця?
9. У чому полягають права, обов'язки і відповідальність підприємця?
10. Які умови необхідно створювати для формування нової генерації підприємців?
11. У чому полягають творчі засади в діяльності підприємця?
12. Яке місце належить державі у підготовці підприємницьких кадрів?
13. Які ви знаєте головні заповіді підприємця?

Практичні завдання

1. У чому полягає сутність підприємця? Наведіть приклади випадків, коли інтереси підприємців суперечать інтересам суспільства. Яким чином можна розв'язати цю суперечність?
2. Побудуйте схему, за якою визначте загальні та особливі (специфічні) риси понять "підприємець", "власник", "господар", "новатор".
3. Як функції підприємництва поєднані з основними функціями підприємця? Побудуйте схему взаємозв'язку між функціями підприємництва та функціями підприємця.
4. Фірма функціонує в машинобудівній промисловості. Найбільша частина її витрат іде на придбання й утримання обладнання та будівель. Друга фірма функціонує як юридична, профіль якої визначають висококваліфіковані й високооплачувані фахівці. Третя

фірма тільки розпочинає свою діяльність і шукає власне місце на ринку. Які фактори збільшення підприємницького доходу мають, на ваш погляд, першочергове значення для кожної з цих фірм?

5. Що є спільного та відмінного у поняттях: "нормальний (звичайний) прибуток" і "економічний прибуток (надприбуток)"?

6. Визначте найбільш важливі ділові якості (характеристики), особливості цивілізованого підприємця. Які із зазначених характеристик рис відповідають сучасному українському підприємцю? У чому полягають основні перешкоди для формування ділових якостей особистості українського підприємця? Наведіть конкретні приклади.

7. Побудуйте схему прав, обов'язків та відповідальності підприємця. Визначте на конкретних прикладах, як саме виконуються права, обов'язки та відповідальність підприємців. Які основні причини такого стану?

Теми рефератів

1. Підприємець — центральна постать ринкової економіки
2. Соціально-психологічний портрет сучасного вітчизняного підприємця
3. Генерування ідей — визначальна риса підприємця
4. Стан та проблеми реалізації правового статусу підприємця
5. Формування нової генерації підприємців — справа державна

Тести

1. Яке визначення найбільш повно розкриває сутність підприємця?

- 1.1. Господар.
- 1.2. Власник.
- 1.3. Центральна постать ринкової економіки.
- 1.4. Ділова людина.

2. Які основні функції виконує підприємець?

- 2.1. Ресурсну.
- 2.2. Мотиваційну.
- 2.3. Управлінську.
- 2.4. Інноваційну.
- 2.5. Регулюючу.
- 2.6. Ризикову.

3. З яких частин складається підприємницький дохід?

- 3.1. Прибуток.
- 3.2. Балансовий прибуток.

- 3.3. Нормальний (звичайний) прибуток.
- 3.4. Економічний прибуток (надприбуток).
- 3.5. Торговельний прибуток.
- 4. *Що включає в себе правовий статус підприємця?*
 - 4.1. Його характерні риси.
 - 4.2. Його права.
 - 4.3. Його роль і значення в ринковій економіці.
 - 4.4. Його обов'язки.
 - 4.5. Його функції.
 - 4.6. Його відповідальність.
- 5. *Що таке права підприємця?*
 - 5.1. Правові норми (правила), що підлягають виконанню.
 - 5.2. Система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки.
 - 5.3. Правові та етичні відношення підприємців до суспільства, які характеризуються виконанням своїх правових норм (правил).

Тема 4

ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА І ПІДПРИЄМНИЦТВО

Важливою передумовою розвитку підприємництва є економічна свобода суб'єктів господарювання. Вона являє собою свободу господарської діяльності, торгівлі, землекористування, співробітництва та ін. Економічна свобода однаково важлива як для підприємця, так і для споживача, оскільки вона створює середовище для творчої діяльності особистості, сприяє реалізації підприємницької ініціативи. Що ж таке економічна свобода? Які основні принципи свободи господарювання та рушійні сили підприємництва? У чому сутність принципів підприємництва? Які умови потрібні для здійснення підприємницької діяльності? Про це ви дізнаєтесь у даній темі.

4.1. Економічна свобода як основна передумова розвитку підприємництва

Економічна свобода на практиці означає право розпочинати або припиняти власну справу, купувати будь-які ресурси, використовувати будь-яку технологію, виробляти будь-яку продукцію і пропонувати її до продажу за будь-якою ціною, вкладати свої кошти на власний розсуд. Слід розуміти, що ці права-свободи не гарантують успіху для кожного підприємця. Він може виробляти будь-яку продукцію, встановлювати на неї будь-яку ціну. Проте немає гарантії, що хтось її купить, оскільки споживачі також користуються економічною свободою, тобто свободою особистого вибору, яка не менш важлива, ніж свобода підприємництва. Кожний споживач має право вільно купувати будь-який товар або послугу, пропонувати свої послуги для виконання будь-якої роботи, відмовлятися від будь-якої роботи, використовувати власні ресурси за умови, що не порушує прав інших людей. Ці права-свободи також не дають ніяких гарантій, тобто підприємець має право пропонувати свої послуги, але нікого не можна змусити прийняти їх.

Економічні свободи підприємців тісно взаємопов'язані. Коли підприємство у приватному володінні, то зазіхання на свободу під-

приємництва — це фактично зазіхання на свободу володаря власності. Без економічної свободи не може бути свободи особи.

Підприємцем може бути лише економічно відокремлений, самостійно господарюючий суб'єкт. Свобода господарської діяльності (економічна свобода) неможлива без ринку так само, як ринок не може існувати без економічної свободи. Саме ринок через різні механізми функціонування забезпечує реальні умови для економічної самостійності підприємця. Іншими словами, ринковий механізм господарювання об'єктивно передбачає свободу господарювання.

Складовими економічної свободи є: економічна самостійність, економічна відповідальність, економічна рівноправність.

Економічна самостійність полягає у наявності у підприємців права на власність, права на самостійний вибір форми власності та форми господарювання, на самостійне планування своєї фінансово-господарської діяльності, вільне розпорядження прибутком, самостійний вибір ресурсів, постачальників та споживачів виробленої продукції, встановлення різних форм, систем і, головне, розмірів оплати праці.

Економічна відповідальність полягає у відповідальності підприємця своїм майном за результати господарювання: продукцією (послугами), які підлягають реалізації на ринку, та прибутком, який залишається у розпорядженні підприємця після внесення платежів, встановлених законодавством. Невиконання договірних зобов'язань за строками та якістю повинно покриватися штрафними санкціями, які включатимуть не лише прямі збитки, а й вигоду, що упущена. За завдані шкоду і збиток підприємець несе майнову та інші види відповідальності, встановлені законом.

Економічна рівноправність. Йдеться про рівні (однакові) економічні умови для будь-якої господарської діяльності, незалежно від форми власності та форми господарювання. Під рівними економічними умовами маються на увазі однакові для всіх ціноутворення, оподаткування, розподіл прибутку, інвестиційна та кредитна політика, держконтракт тощо. Держава повинна гарантувати всім підприємцям, незалежно від обраних форм підприємницької діяльності, рівні права і створювати рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. Слід зазначити, що деякі сфери діяльності або організаційні форми мають (або можуть мати) певні пільги. Так, певні пільги в оподаткуванні мають суб'єкти малого підприємництва або підприємства, що займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, та ін.

Саме через ці основні принципи (економічна самостійність, економічна відповідальність та економічна рівноправність) реалізується в певному обсязі свобода господарської діяльності, яка є основною передумовою розвитку підприємницької діяльності.

4.2. Рушійні сили підприємництва

Підприємництво відображає відносини, що склалися в суспільстві, джерелом розвитку яких є внутрішні суперечності способу виробництва. Як відомо, суперечності — рушійна сила будь-якого розвитку, в тому числі й підприємництва. Суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами — найбільш загальна суперечність економічної системи суспільства і підприємництва, які містять у собі цілу систему суперечностей, що виникають між різними їх елементами (між виробництвом і споживанням, зростанням потреб і можливістю задоволення їх, між різними формами власності, інтересами, попитом і пропозицією, технікою і технологією, робочою силою і засобами виробництва).

Як рушійна сила підприємництва, суперечності водночас самі потребують розв'язання, оскільки, нагромаджуючись до "критичної маси", вони можуть виплеснутися у вигляді **різних** криз. Формою розв'язання суперечностей як внутрішніх чинників саморозвитку економічних процесів і явищ виступає підприємництво, яке є системним явищем і має власні внутрішні імпульси розвитку (конкуренція), систему забезпечення і відтворення (прямі зв'язки суб'єктів ділових відносин), інфраструктуру (біржі, банки, інформаційні системи, консалтингові та аудиторські компанії, навчальні заклади тощо), систему управління (менеджмент), систему вивчення контрагентів (маркетинг), систему оцінки діяльності (гроші). Отже, володіючи власною внутрішньою логікою і здатністю до саморозвитку, підприємство само собою стає рушійною силою.

Підприємництво — це соціально-економічна і ділова творчість людини. Саме в ній, у самій людині, в її особистій ініціативі, енергії, активності, відповідальності, порядності, винятковій працьовитості закладені рушійні сили підприємництва. Прагнення людини реалізувати свої ідеї, винаходи, виявити себе, задовольнити своє здорове честолюбство, залишити після себе слід на землі спонукають її до підприємницької діяльності.

Історія розвитку підприємництва показує, що без ризику бізнесу не буває. Ризик притаманний тільки людині. Це інтуїція, гра, обґрунтований розрахунок, змагання в конкурентній боротьбі. Це радість перемоги розуму і розрахунків або гіркота поразки і прорахунків, але те й інше стимулює бізнес. Одних ризик надихає, інших — загартовує, але грає, як правило, суспільне виробництво, оскільки неухильно створюється багатство для людей і суспільства.

Прагнення до створення матеріальних і духовних благ, до збільшення багатства також є рушійною силою підприємництва, тому що задовольняє потреби не тільки самого підприємця, а й суспільства. Потреби мають здатність випереджати рівень виробництва. Це

пояснюється тим, що розвиток суспільства, а отже, і підприємництва, породжує такі потреби, які не можуть бути задоволеними наявними продуктивними силами. Зростання цих потреб наshawується на вузькі рамки можливостей задоволення їх, що зумовлює потребу в нових продуктивних силах (технологія, техніка, впровадження нових професій та ін.). Таким чином, потреби виступають рушійною силою як суспільства в цілому, так і підприємництва зокрема.

Важливими рушійними силами підприємництва є також економічний інтерес та економічна конкуренція (рис. 4.1).

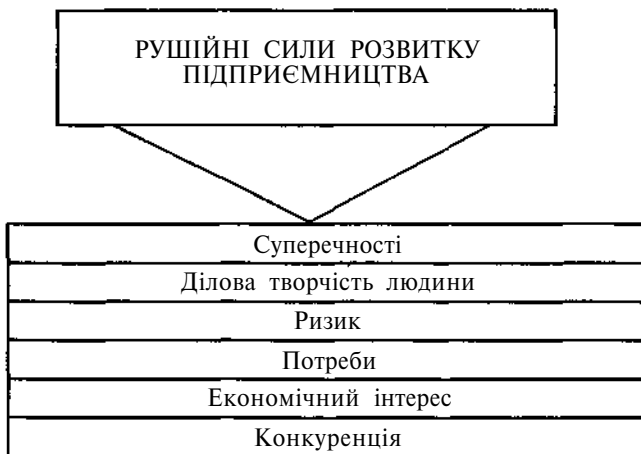


Рис. 4.1. Основні рушійні сили розвитку підприємництва

Економічний інтерес — це форма реалізації потреби, це користь, вигода, яка досягається у процесі реалізації економічних відносин. Якщо економічні відносини не реалізують економічних інтересів, суб'єкти господарювання намагаються досягти своєї вигоди поза діючими економічними відносинами (порушують закони, розвивають тіньову економіку тощо).

Особистий економічний інтерес винятково багатогранний, варіативний, як і потреби, що лежать у його основі. Людина є носієм всіх економічних інтересів — особистого, колективного, суспільного, групового, сімейного та ін. Через особистий економічний інтерес можна реалізувати інтерес сім'ї, колективу, суспільства, ефективно вирішити суперечності між ними. Особистий інтерес являє собою усвідомлене відображення об'єктивних економічних відносин у діяльності суб'єктів підприємництва. Ігнорування його є основним гальмом розвитку підприємництва. Реалізувати свій інтерес людина може, лише включившись у суспільне виробництво.

Цільова спрямованість ділової діяльності людей полягає у задоволенні потреб та інтересів. У цих двох категоріях перехрещуються всі аспекти підприємництва, і з цього погляду вони є загальними, тобто наявними скрізь, де розвивається підприємництво. Специфіка потреб та інтересів, а отже, і підприємництво визначаються економічним та соціальним становищем людей. Підприємництво є водночас реалізацією їх інтересів і задоволенням потреб. Бажання підвищити свій добробут заохочує людину працювати ефективніше і продуктивніше, і це зрозуміло, тому що така праця, як правило, дає кращі результати.

Система стимулів — надзвичайно важлива характеристика системи підприємництва. Очікування винагороди виступає як рушійна сила підприємництва, що стимулює підприємців виробляти більше, а роботодавців — витрачати ресурси раціонально. Стимули, виконуючи свою роль з обслуговуванням підприємництва, мають різний вплив на ставлення людей до праці. Так, **матеріальні** стимули спонукають до праці в надії на винагороду, духовні — на суспільне визначення, соціальні — на кращі умови. Проте, незважаючи на різні способи впливу на суб'єктів підприємництва, функція у стимулів одна — активізувати підприємницьку діяльність. Саме в умовах підприємництва у людини з'являється можливість створити власну справу, зайнятися тією справою, яка їй подобається, де вона може реалізувати власні ідеї, інтереси, потреби, де праця стає стимулом її діяльності.

Економічна конкуренція — це суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів, економічна боротьба між фірмами (підприємцями) за найбільш вигідні умови виробництва та збуту товарів. Економічна конкуренція — це суперництво між підприємцями щодо задоволення власних інтересів, пов'язаних із продажем виробленої продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачем.

У своєму прагненні до задоволення потреб споживачів підприємець реалізує власний економічний інтерес, лише вступаючи у змагання за споживача, намагаючись виштовхнути свого суперника зі сфери виробництва. Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку підприємництва, важливою передумовою впорядкування цін, сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному перегрупуванню ресурсів, захищає споживача від диктату виробників.

4.3. Принципи та передумови підприємництва

Принципи підприємництва — це вихідні (первісні) засади, норми, правила, через які реалізується свобода підприємницької діяльності. Підприємницька діяльність відбувається на основі таких принципів:

- вільний вибір видів діяльності, які не заборонені чинним законодавством (окремі види діяльності можуть здійснюватися тільки державними підприємствами і організаціями, а деякі — лише на підставі спеціального дозволу (ліцензії));
- залучення на добровільних засадах до заняття підприємницькою діяльністю майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності;
- самостійний вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється;
- самостійне встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найом працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, встановлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем — юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності;
- використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на власний розсуд.

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається у певному, соціально-економічному та історичному середовищі. Саме тому для його безперервного відтворення необхідні певні передумови. Можна виділити чотири групи цих передумов — правові, економічні, політичні, психологічні.

Правові передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, розроблених у країні. Останні мають створити для всіх учасників ринкових відносин однакові "правила гри", тобто надати однакові права і повну економічну свободу, не допускати втручання органів державного управління у господарську діяльність будь-якого суб'єкта за винятком законодавчо обумовлених випадків. Отже, йдеться про те, що підприємці можуть діяти "самостійно", "вільно" в межах закону. Зі зміною умов економічного, соціального життя змінюються закони, "правила гри", а отже, і поняття "самостійно" і "вільно" наповнюються новим змістом.

Економічні передумови підприємництва полягають у тому, що в суспільстві мають функціонувати багатосуб'єктні власники. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій

страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків, вибір господарських контрагентів. У зв'язку з цим шляхом створення економічних передумов у нашій країні відбуваються приватизація власності, монополізація господарської діяльності.

Політичні передумови підприємництва полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Цього можна досягти на основі розробки і здійснення стабільної політики в країні. Така політика має надати всім господарюючим суб'єктам гарантії збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури мають захищати всі види власності, у тому числі інтелектуальну (винаходи, новаторство, нові методи організації), а також створювати сприятливий підприємницький клімат завдяки відповідній податковій, кредитній, митній політиці тощо.

Слід мати на увазі, що у сфері бізнесу крім суворо формалізованих зв'язків, які ґрунтуються на законодавчих актах, існують неформальні відносини між господарськими суб'єктами: довіра, джентльменство, слово честі тощо.

Психологічні передумови підприємництва полягають у позитивній суспільній думці стосовно підприємницької діяльності, адже відсутність її стримує розвиток останньої. В цьому плані існує багато проблем, оскільки життя кількох поколінь проходило в умовах, які створювали негативне ставлення до підприємництва. Мислення більшості нашого народу є консервативним і змінити його в одну мить не вдасться.

Підсумок теми

1. Основною передумовою розвитку підприємництва є економічна свобода, яка на практиці означає право розпочати або припинити власну справу (свій бізнес), купувати будь-які ресурси, виробляти будь-яку продукцію і пропонувати її до продажу за будь-якою ціною.

2. Основними складовими свободи господарської діяльності є: економічна самостійність, економічна відповідальність, економічна рівноправність.

3. Важливими рушійними силами підприємництва є: внутрішні суперечності, ділова творчість людини, економічний (підприємницький) ризик, потреби, економічний інтерес, конкуренція.

4. Підприємництво здійснюється через принципи, що є вихідними (первісними) засадами, нормами, правилами, через які реалізується свобода господарської діяльності.

5. Для успішного становлення і подальшого розвитку підприємства, його безперервного відтворення необхідні певні правові, економічні, політичні та психологічні передумови.

Терміни і поняття для словника

Економічна відповідальність	Потреби
Економічна конкуренція	Принципи підприємництва
Економічна рівноправність	Ризик
Економічна самостійність	Свобода господарської діяльності
Економічна свобода	Суперечності
Економічний інтерес	

Запитання для самоконтролю

1. Чому економічна свобода є основною передумовою розвитку підприємництва?
2. Що означає економічна свобода на практиці?
3. Які основні складові свободи господарської діяльності?
4. У чому полягає суть економічної самостійності, економічної відповідальності та економічної рівноправності підприємців?
5. Які головні рушійні сили підприємництва?
6. Що таке економічний інтерес?
7. У чому полягає сутність економічної конкуренції?
8. Що таке принципи підприємництва?
9. На підставі яких основних принципів здійснюється підприємницька діяльність?
10. Які передумови необхідні для становлення та розвитку підприємництва?

Практичні завдання

1. Поясніть, чому без економічної свободи не може йтися про свободу особи?
2. Доведіть на конкретних прикладах, як реальна економічна самостійність об'єктивно породжує економічну відповідальність. Як надання вам особисто певної самостійності впливатиме на вашу особисту відповідальність?
3. Обґрунтуйте, чому суперечності є рушійною силою будь-якого розвитку, у тому числі й підприємництва.
4. Чому економічний інтерес та економічна конкуренція діють за принципом "батого та пряника"? Доведіть це конкретними прикладами.
5. Чим відрізняються принципи підприємництва від функцій підприємницької діяльності?
6. Що являють собою правові передумови розвитку підприємництва? Чи достатньо їх для відтворення підприємницьких структур в Україні? Які необхідні конкретні заходи для формування сучасного правового поля розвитку підприємництва в Україні?

7. У чому полягає сутність економічних передумов розвитку підприємництва? Проаналізуйте, які існуючі економічні передумови сприяють становленню підприємництва, а які стримують (гальмують) його подальший розвиток?

Теми рефератів

1. Економічна свобода — передумова створення власної справи.
2. Основні ознаки свободи господарювання.
3. Ділова творчість людини — головна рушійна сила підприємництва.
4. Проблеми формування правових передумов розвитку підприємства в Україні.
5. Створення сприятливих економічних передумов — запорука розвитку підприємництва.

Тести

1. Що таке економічна свобода?
 - 1.1. Гарантованість успіху.
 - 1.2. Право розпочати власну справу.
 - 1.3. Право виробляти будь-яку продукцію.
 - 1.4. Економічна безвідповідальність.
 - 1.5. Право вкладати свої кошти за власним розсудом.
2. Які основні ознаки свободи господарської діяльності?
 - 2.1. Економічна самостійність.
 - 2.2. Самозабезпечення.
 - 2.3. Право виробляти будь-яку продукцію.
 - 2.4. Економічна відповідальність.
 - 2.5. Економічна конкуренція.
 - 2.6. Економічна рівноправність.
3. Які головні рушійні сили підприємництва?
 - 3.1. Прибуток.
 - 3.2. Суперечності.
 - 3.3. Ризик.
 - 3.4. Ділова творчість людини.
 - 3.5. Економічний інтерес.
 - 3.6. Гарантія успіху.
 - 3.7. Потреба.
 - 3.8. Конкуренція.
4. Зазначте основні принципи підприємницької діяльності.
 - 4.1. Вільний вибір видів діяльності.
 - 4.2. Самостійне формування програми діяльності.

- 4.3. Отримання прибутку.
- 4.4. Вільний найм працівників.
- 4.5.** Самостійне встановлення цін.
- 4.6. Вільне розпорядження прибутком.
- 4.7. Економічна відповідальність.

5. Яким чином відбувається вибір постачальників і споживачів виробленої продукції?

- 5.1. Залежно від виду діяльності.
- 5.2. Відповідно до мети діяльності.
- 5.3. Самостійно.

6. Як здійснюється підприємцем — юридичною особою зовнішньоекономічна діяльність?

- 6.1. Спільно з державним підприємством (установою).
- 6.2.** Самостійно.
- 6.3. За погодженням з місцевою владою.

Тема 5

ВИДИ ТА СФЕРИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні в Україні підприємництво досить часто сприймається як торговельна, комерційна діяльність, як купівля-продаж товарів. Таке уявлення є неповним, обмеженим. Підприємництво — це надзвичайно різноманітний вид господарської діяльності, поширений у всіх сферах економіки. Разом із тим, підприємництво необхідно поділяти за видами залежно від сфер та галузей економіки, де здійснюється підприємницька діяльність. Підприємництво в різних галузях (сферах) має істотні властивості за формою і особливо за змістом операцій та способами їх здійснення. На характер підприємництва значно впливає вид товарів і послуг, які підприємець виробляє, здобуває або відшукує, а також — спосіб отримання ним цих товарів і послуг. Окремі види підприємництва розрізняються також за формами власності на фактори, що використовуються у підприємницькій діяльності. Саме ці питання розглянуто в цій темі.

5.1. Приватне, колективне та державне підприємництво

Підприємництво може набувати різноманітних форм залежно від того, чи діє підприємець самостійно, особисто або в партнерстві з іншими підприємцями, користується лише своїм майном або водночас і майном інших осіб, використовує свою працю або залучає найманих працівників.

Найпростіша форма підприємництва — це провадження підприємницької діяльності без створення юридичної особи, за умови державної реєстрації як громадянина-підприємця.

Кожен громадянин може, наприклад, вирощувати овочі у своєму городі та продавати їх тим, хто бажає купити. Така діяльність дозволялась і раніше, але з певними обмеженнями, і мала назву "індивідуальна трудова діяльність".

Зараз в Україні зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення

юридичної особи та є офіційними суб'єктами підприємництва. У 2000 р. в Україні було зареєстровано майже 1150 тис. громадян-підприємців (табл. 5.1).

Таблиця 5.1. Кількість зареєстрованих громадян-підприємців в Україні, чол.

1992 р.	200 292
1993 р.	426 594
1994 р.	672 257
1995 р.	859 579
1996 р.	875 677
1997 р.	883 432
1998 р.	900 000
1999 р.	950 000
2000 р.	1 147 293

Громадянин-підприємець має право на власний розсуд користуватися майном, що йому належить. До роботи він може залучати до 10 осіб, які перебувають у трудових відносинах з ним, включаючи членів своєї сім'ї. Треба мати на увазі, що відповідно до Цивільного кодексу України громадянин-підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями всім майном, що йому належить. Він може розпочати та припинити діяльність у будь-який час за власним бажанням.

Приватне підприємництво не обмежується діяльністю фізичних осіб (громадян-підприємців). Будь-який дієздатний громадянин, котрий бажає створити власну господарську організацію, має право набути статусу офіційної юридичної особи, зареєструвавши суб'єкта підприємницької діяльності як приватне підприємство (приватну фірму).

Щоб заснувати власне приватне підприємство, необхідно виконати певні процедури, про що йтиметься в наступних темах.

Приватне підприємство — це підприємство, яке засноване на власності фізичної особи, яке набуває статусу юридичної особи. Власником приватного підприємства, підприємцем є єдина особа, єдиний громадянин — суб'єкт підприємницької діяльності. Але власник приватного підприємства має право найму будь-якої кількості працівників, котрі є не власниками (господарями) підприємства, а найманими працівниками. І незважаючи на те, що вони беруть участь у підприємницькій діяльності як виконавці "волі господаря", їх не можна вважати підприємцями. У даному випадку підприємець — це власник і засновник приватної фірми.

До приватного підприємництва близькими є селянські (фермерські) господарства та сімейні підприємства, які формально нале-

жать до колективних форм підприємництва, але в дійсності є різновидом приватного підприємництва.

Підприємець як власник приватного підприємства має великий простір свободи дій та прийняття рішень. Однак така "незалежність" здобувається ціною повної персональної відповідальності. Тобто з цього випливає висновок, що один підприємець — слабкий воїн у великому полі бізнесу.

Тому підприємці схильні до об'єднання коштів і зусиль, до переходу від індивідуального до колективного підприємництва. Але не слід думати, що колективне підприємництво обов'язково вимагає відмови підприємця від приватної власності на майно при створенні колективної фірми, зареєстрованої як юридична особа.

Індивідуали можуть зберігати майнові права, створюючи спільне підприємство, з'єднувати тільки свої зусилля, створюючи єдину команду. Для цього достатньо закріпити єдність своїх дій загальною угодою (установчим договором) про створення виробничого кооперативу, товариства з громадян, серед яких панує взаємна довіра.

Отже, колективне підприємство має властивість поєднуватися з приватною власністю на всі фактори виробництва. У товаристві, кооперативі кожен учасник (засновник) може об'єднувати з іншими власні засоби виробництва, кошти, майно, нарешті, свою інтелектуальну власність.

Подальше об'єднання коштів, капіталів, зусиль, управління веде до великих інтегративних форм колективного підприємництва у вигляді синдикатів, корпорацій тощо.

Якщо ж до підприємництва приєднуються державні структури, то в ньому беруть участь підприємства і організації, засновані на державній формі власності, тоді існують всі підстави говорити про державне підприємництво. Державне і особливо комунальне підприємництво (як різновид державного підприємництва) може здійснюватися у формі оренди власності відповідної територіальної громади (адміністративно-територіальної одиниці) та державної власності підприємцями.

5.2. Види підприємницької діяльності

Підприємницька діяльність — різноманітна, як різноманітні людські потреби. Всі численні прояви підприємницької діяльності можна поділити на три основні її види: виробниче підприємництво; комерційне підприємництво; фінансово-кредитне підприємництво (рис. 5.2).

Виробниче підприємництво є найважливішим, визначальним, провідним видом підприємницької діяльності, спрямованим на виробництво продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам. Ця діяльність здійснюється підприємствами,

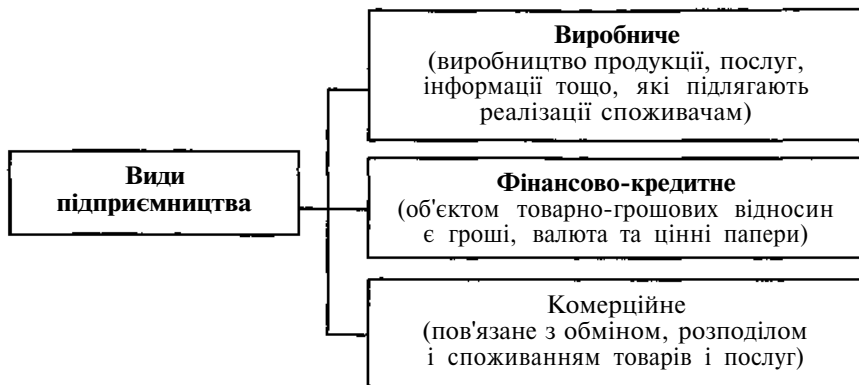


Рис. 5.2. Види підприємницької діяльності

що виготовляють різноманітну продукцію, виконують будівельні, ремонтні та інші роботи, надають побутові, консультативні, інформаційні та інші послуги, створюють духовні блага тощо.

Виробниче підприємництво належить до найбільш складних, серйозних, суспільно необхідних і водночас важких видів бізнесу. З цим частково пов'язаний і той факт, що до виробничого підприємництва спостерігається значно менше тяжіння, ніж до інших видів підприємницької діяльності, які значно швидше й простіше приносять прибутки. Так, із загальної кількості діючих малих підприємств лише кожне сьоме функціонує в промисловості (13,7 % від загальної кількості діючих малих підприємств), кожне дев'яте — у будівництві (9,8 %), лише 2,4 % — в науці та науковому обслуговуванні. Однак у торгівлі, громадському харчуванні, матеріально-технічному постачанні, збуті та заготівлі діє більш як половина малих підприємств (51,2 %) (табл. 5.2).

Для багатьох виробниче підприємництво не асоціюється з бізнесом. Для них бізнес — це комерція, а не виробництво. І такі люди глибоко помиляються. Бізнес найтіснішим чином пов'язаний з виробництвом. Без виробничого підприємництва, торговельний бізнес не мав би матеріальної (речової) основи, залишилася б лише можливість торгувати імпортними товарами.

У центрі виробничого підприємництва — виготовлення споживчих благ. Таким чином, до виробничого підприємництва належать і заводи, і фабрики, і перукарні, і кав'ярні, і школи, і ліцеї, і агрофірми. Ці підприємства можуть і самі реалізувати свою продукцію, але головна їх функція — виробництво.

Виробниче підприємництво тісно пов'язане з бізнесом у сфері обігу, сприяє йому. Товари, що виробляються, необхідно продавати, обмінювати на гроші або на інші товари. З історії розвитку підприємництва

Таблиця 5.2. Кількість підприємств та чисельність працівників малих підприємств за галузями економіки України у 1999 р.

	Кількість підприємств, одиниць	Середня чисельність всіх працівників, тис. осіб
Всього в економіці	197 127	1 677,5
У тому числі:		
Промисловість	27 103	280,4
Сільське господарство	4 587	64,8
Транспорт	4 056	49,9
Зв'язок	703	6,3
Будівництво	19 258	205,6
Торгівля та громадське харчування	97 876	685,0
Матеріально-технічне постачання та збут	1 810	24,1
Заготівлі	1 272	14,8
Житлово-комунальне господарство	1 613	30,6
Побутове обслуговування населення	10 619	104,0
Наука і наукове обслуговування	4 778	33,5

видно, що бізнес у сфері ремесел породжував купецький бізнес (комерційне підприємництво). Цей зв'язок простежується протягом багатьох століть. При цьому виробництво не завжди займало активну позицію. Комерційний бізнес, зокрема торгівля, яка мала попит та товари, значно активізувала виробниче підприємництво.

Принципова схема виробничого підприємництва зображена на рис. 5.2.

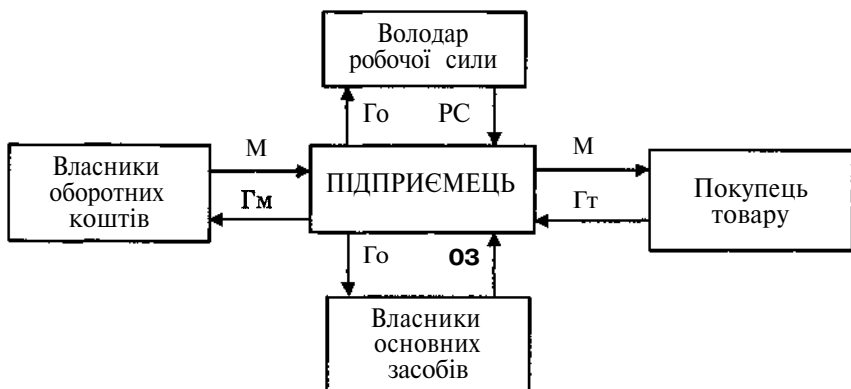


Рис. 5.2. Принципова схема виробничого підприємництва

Здійснення виробничого підприємництва пов'язане з необхідністю здобуття підприємцем цілої низки факторів виробництва, з яких на рис. 5.2. зображені лише найголовніші, узагальнюючі. Так, щоб виготовити продукцію, товари, підприємцю необхідні оборотні засоби виробництва у вигляді матеріалів, із яких виготовляється продукція. Крім того, у виробництві знадобляться напівфабрикати, тобто готові складові, які будуть використані при виготовленні товару (наприклад, гудзики, цвяхи, електродвигуни тощо). Всі ці ресурси позначені на схемі літерою М. Для отримання необхідних матеріалів необхідно придбати їх у власників оборотних коштів, сплативши їм певну суму грошей (Гм).

Далі для виробництва необхідні основні засоби (03) у вигляді робочих приміщень, машин, обладнання тощо. За це необхідно сплатити власникам основних засобів виробництва певну грошову суму (Го). Виробництво вимагає залучення підприємцем робочої сили (РС). Частіше за все це наймані працівники, а затрати підприємця на оплату праці позначені у схемі буквами Гр. До цієї суми необхідно включити також заробітну плату самого підприємця.

Виробниче підприємництво завершується випуском товару (Т), який продається підприємцем або безпосередньо споживачу або торговельним організаціям. У результаті підприємець отримує виручку від продажу товару (Гт).

Комерційне підприємництво — це діяльність, пов'язана з обміном, розподілом та споживанням товарів і послуг.

Змістом комерційного підприємництва є товарно-грошові та торговельно-обмінні операції. Комерція у вузькому розумінні слова — це торгівля, а комерсант — це працівник торгівлі. Торговельно-обмінні операції здійснюються у вигляді угоди з **купівлі-продажу** або перепродажу товарів і послуг. Представниками комерційного підприємництва є різні торговельні організації, що реалізують (продають) предмети споживання і засоби виробництва.

Принципова схема комерційного підприємництва є істотно простішою за схему виробничого підприємництва у зв'язку з незначною кількістю основних чинників, які впливають на комерційний бізнес. У спрощеному вигляді схема комерційного бізнесу подана на рис. 5.3.



Рис. 5.3. Принципова схема комерційного підприємництва

Підприємець закупає товар (Т) у володаря товарів. Товар є для комерсантів визначальним чинником бізнесу. Підприємець спла-

чує за товар його власнику грошову суму (Гф), яка залежить від обсягу товару та його ціни на ринку продажу, як правило, за оптовими цінами, які значно менші, ніж ринкові роздрібні ціни, за якими потім реалізуються закуплені товари.

Тому під час реалізації всієї партії товару комерсант отримує відповідну виручку (Гт).

Основною формулою торговельної угоди є: "товар — гроші" (за товар — гроші) при продажу та "гроші — товар" (за гроші — товар) при купівлі. Торгівля охоплює і так звані бартерні, товарообмінні операції, які здійснюються за формулою: "товар — товар" (за товар — інший товар або послуги).

Формула торговельної угоди нібито є простою, але реальна картина комерційного підприємництва набагато складніша, ніж це здається на перший погляд. Комерційне підприємництво включає пошук, закупівлю товару будь-якого виду і типу, забезпечує його збереження, транспортування, доставку в торговельне підприємство (місце), продаж товару, а інколи і післяпродажне обслуговування покупця-споживача, наприклад, доставку додому, встановлення, налагодження, усунення дефектів тощо. Торгівля включає також і документальне оформлення торговельної угоди.

Суб'єктами комерційного підприємництва є магазини, речові та продовольчі ринки, біржі, виставки-продажі, аукціони, торговельні домівки, ярмарки, торговельні бази, інші заклади торгівлі, у тому числі комерційні (торговельні) кіоски та намети.

В умовах численних господарських зв'язків комерційні організації не в змозі розв'язати всі питання обігу власними зусиллями. Тому надійними партнерами тут виступають посередники. Представниками посередницьких структур є установи та окремі особи, які знаходяться між підприємцем і споживачем. Посередницькі фірми здійснюють не лише брокерські (посередницькі) операції, а й можуть також здійснювати торгівлю на власний розсуд. Посередницький бізнес як різновид комерційного підприємництва дедалі більше поширюється в ринковій економіці.

Фінансово-кредитне підприємництво — це діяльність, де об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар — гроші, іноземна валюта, цінні папери.

Сутність фінансово-кредитного підприємництва полягає в тому, що підприємець придбаває головний фактор підприємництва у вигляді різних грошових коштів (грошей, валюти, цінних паперів) за грошову суму (Гф) у володарів грошових коштів. Придбані грошові кошти (Гс) потім продаються покупцям за плату (Гт), що перевищує попередню грошову суму (Гф), у результаті чого утворюється підприємницький прибуток (рис. 5.4).

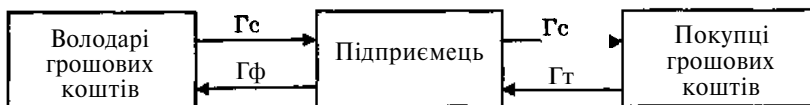


Рис. 5.4. Принципова схема фінансово-кредитного підприємництва

Фінансово-кредитне підприємництво належить до найскладніших видів підприємницької діяльності, воно сягає корінням у лихварство, відоме ще за часів Стародавньої Греції.

В Україні фінансово-кредитне підприємництво перебуває лише на початковій стадії становлення. У зв'язку з широким розповсюдженням купівлі-продажу акцій, облігацій, розвитком кредитних відносин, розширенням кола валютних операцій, формуванням системи комерційних банків в Україні передбачається значне зростання активності фінансово-кредитного бізнесу.

Фінансово-кредитне підприємництво здатне приносити не менші доходи, ніж комерційне, але вимагає більш високих вимог до знань і досвіду підприємців, продавців і покупців грошових коштів. Досвід фінансово-кредитного підприємництва в Україні свідчить про значний ризик всіх учасників цього нового та незвичного поки що для багатьох українців виду підприємницької діяльності.

Агентами фінансово-кредитного підприємництва є комерційні банки, фондові біржі, окремі фірми, навіть громадяни-підприємці.

В Україні на початок 2000 р. було зареєстровано і діяло: 203 комерційні банки, 340 бірж, у тому числі — 4 фондові біржі, 1330 інвестиційних компаній та фондів, 390 кредитних спілок.

Особливою формою фінансово-кредитного підприємництва є **страхове підприємництво**. Кожен підприємець діє на свій страх і ризик і не може обійтися без надійного страхування на випадок небезпеки. Страхування — це формування грошових фондів та їх використання на відшкодування збитків у разі непередбачуваних випадків і на допомогу громадянам у певні періоди життя.

Найбільш відомі три види страхування: страхування життя і здоров'я, майна, відповідальності.

При страхуванні життя і здоров'я страховик зобов'язується видати страхувальнику відповідну суму коштів залежно від втрати здоров'я, зумовленої нещасним випадком. За умови втрати життя сума коштів, зазначена в угоді, надається спадкоємцям страхувальника.

При страхуванні майна здійснюється його оцінка, і в страховому контракті встановлюється частка компенсації вартості втраченого майна (наприклад, від пожежі, аварії або викрадення автомобілю тощо), залежно від завданого збитку.

Страхування відповідальності — це страхування заборгованості, тобто відповідальності боржників. Припустимо, що банк надав по-

зичальнику кредит. Існує ризик, що позичальник виявиться безвідповідальною особою і не сплатить кредит у певний строк, не сплатить проценти за кредит. Щоб підстрахуватися на такий випадок, банк укладає зі страховою компанією угоду, в якій визначаються умови відшкодування втрат у зв'язку з несплатою кредитів.

В Україні на початок 2000 р. було видано ліцензії (спеціальні дозволи) на здійснення підприємницької діяльності 262 страховим організаціям.

Підсумок теми

1. Залежно від того, чи діє підприємець самостійно, особисто або в партнерстві з іншими підприємцями, користується він лише своїм майном або водночас і майном інших осіб, або залучається державне майно, підприємництво поділяють на *приватне, колективне та державне*.

2. Всі численні прояви підприємницької діяльності можна згрупувати за трьома основними її видами: виробниче підприємництво; комерційне підприємництво; фінансово-кредитне підприємництво.

3. Виробниче підприємництво — це підприємницька діяльність, пов'язана з виробництвом продукції, послуг, інформації тощо, які підлягають реалізації споживачам. Це найважливіший вид підприємницької діяльності, спрямований на виробництво товарів та надання послуг.

4. Комерційне підприємництво — це діяльність, пов'язана з обміном, розподілом та споживанням товарів і послуг. Змістом цієї форми підприємницької діяльності є товарно-грошові та торговельно-обмінні операції.

5. Різновидом комерційної підприємницької діяльності є посередницьке підприємництво, представниками якого є установи та окремі особи, що знаходяться між підприємцем і споживачем.

6. Фінансово-кредитне підприємництво відрізняється від інших видів підприємницької діяльності тим, що **об'єктом** купівлі-продажу тут виступає специфічний об'єкт — гроші, іноземна валюта, цінні папери.

7. Страхове підприємництво пов'язане з ризиком, який є невід'ємною рисою ринкової економіки. Підприємець діє на свій страх і ризик і тому не може обійтися без надійного страхування життя, здоров'я, майна на випадок небезпеки.

Терміни і поняття для словника

Агенти фінансово-кредитного підприємництва	Оборотні засоби виробництва
Види підприємництва	Основні засоби виробництва
Виробниче підприємництво	Посередницьке підприємництво
Громадянин-підприємець	Приватне підприємництво
Державне підприємництво	Страхове підприємництво
Колективне підприємництво	Торговельна угода
Комерційне підприємництво	Фінансово-кредитне підприємництво

Запитання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте різновиди підприємництва залежно від кількості його учасників та форми власності на ресурси та фактори підприємницької діяльності.
2. Які існують види підприємництва?
3. Розкрийте сутність виробничого підприємництва.
4. Що є продуктом (результатом) виробничо-підприємницької діяльності?
5. Дайте визначення понять "торгівля", "комерсант".
6. Що таке комерційне підприємництво?
7. У чому полягає зв'язок виробничого та комерційного підприємництва?
8. Що таке посередництво?
9. Яким чином посередницький бізнес поєднується з іншими видами підприємницької діяльності?
10. У чому сутність фінансово-кредитного підприємництва?
11. Чим фінансово-кредитне підприємництво відрізняється від комерційного?
12. Які роль і значення страхування, страхової діяльності?
13. Назвіть основні об'єкти страхування.

Практичні завдання

1. Самостійно охарактеризуйте поняття "фізична особа" і "юридична особа". Які, на вашу думку, форми підприємницької діяльності найбільш притаманні юридичним особам? Розкрийте переваги та недоліки приватного та колективного підприємництва.
2. Який зміст вкладається у поняття "виробниче підприємництво"? Чи не вбачаєте ви суперечності в поєднанні понять "виробництво" і "підприємництво"?
3. Розкрийте принципову схему виробничого підприємництва. Назвіть основні ресурси виробничого підприємництва та його

фактори. Чому, на вашу думку, перед Україною постала гостра потреба у виробничому підприємстві?

4. Наведіть схему здійснення торговельної операції. Охарактеризуйте ресурси та фактори комерційного підприємництва. Поясніть, яким чином утворюється прибуток від комерційної діяльності.

5. Про посередництво дуже часто говорять як про непотрібний та шкідливий вид підприємницької діяльності. Чи можете ви погодитися з таким твердженням? Яку роль відіграють посередники в бізнесі? Чи вважаєте ви правомірним відносити посередництво до бізнесу послуг? Доповніть фразу: "Посередник — це особа, яка стоїть між ... та ...".

6. Розкрийте принципову схему фінансово-кредитного підприємництва. Що дає людям купівля та продаж грошових коштів? Яким чином фінансовий підприємець отримує прибуток, за чий рахунок цей прибуток виникає?

7. На якій підставі страхову діяльність можна назвати підприємницькою? Поясніть, яким чином підприємці, що здійснюють страхову діяльність, отримують прибуток, за який рахунок вона виникає. Чи ризикує страхова компанія?

Теми рефератів

1. Проблеми та перспективи розвитку приватного підприємництва в Україні.

2. Виробниче підприємництво — найважливіший вид підприємницької діяльності.

3. Історія розвитку комерційного підприємництва.

4. Роль та значення посередницького підприємництва.

5. Фінансово-кредитне підприємництво в Україні.

Тести

1. На які різновиди поділяється підприємництво залежно від власності?

1.1. Індивідуальне.

1.2. Приватне.

1.3. Особисте.

1.4. Колективне.

1.5. Корпоративне.

1.6. Державне.

2. Які існують види підприємництва?

2.1. Виробниче.

2.2. Індивідуальне.

2.3. Матеріальне.

- 2.4. Комерційне.
- 2.5. Фінансово-кредитне.
- 2.6. Корпоративне.

3. *Який вид підприємництва є найважливішим?*

- 3.1. Комерційний.
- 3.2. Виробничий.
- 3.3. Фінансово-кредитний.

4. *Що є основною функцією виробничого підприємництва?*

- 4.1. Купівля товару.
- 4.2. Продаж товару.
- 4.3. Виробництво товару.
- 4.4. Споживання товару.
- 4.5. Розподіл товару.

5. *Що є об'єктом купівлі-продажу фінансово-кредитного підприємництва? (Декілька відповідей.)*

- 5.1. Продукція.
- 5.2. Гроші.
- 5.3. Послуги.
- 5.4. Цінні папери.
- 5.5. Інформація.
- 5.6. Іноземна валюта.

Тема 6

ПІДПРИЄМСТВО В РИНКОВИХ УМОВАХ

Підприємництво є організацією власного підприємства (фірми). Ось чому необхідно розглянути сутність та функції підприємства, як основної ланки підприємницької діяльності, розкрити види та об'єднання підприємств, дати характеристику господарським товариствам, які існують в Україні.

6.1. Підприємство, його сутність та функції

В Україні формується різноманітна структура економіки. Свідченням цього є поява різних підприємницьких структур, властивих ринковій економіці. Їх можна класифікувати за такими ознаками:

- **формою власності** — приватні, колективні, державні;
- **формою організації** — одноосібні володіння, партнерство (товариство), корпорація, бюджетні підприємства, змішані корпорації;
- **масштабами виробництва** — індивідуальні, серійні, масові;
- **рівнем спеціалізації** — спеціалізовані, універсальні, мішані;
- **розміром (кількістю персоналу)** — малі, середні, великі;
- **сферою діяльності** — виробничі, комерційні, фінансові, посередницькі, страхові.

Підприємство — це основна організаційна та виробнича ланка народного господарства країни.

Першою ознакою підприємства є самостійність у системі господарства країни. Підприємство має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою підприємства, товарний знак (для промислових підприємств). Підприємство має закінчений цикл відтворення, тобто його продукція може в умовах поділу праці набувати форми товару. Підприємство має свій трудовий колектив з його специфічними інтересами.

Що ж являє собою підприємство?

По-перше, підприємство є технологічно і територіально відокремленою сукупністю засобів виробництва та робочої сили. Фактори

виробництва — праця, земля, капітал, які є трьома "китами" економіки, — функціонують та розвиваються тільки об'єднавшись у рамках конкретних підприємств. Кожне підприємство має різні фактори виробництва і по-різному комбінує їх. Наприклад, взуттєва фабрика і хлібозавод використовують аж ніяк не схожі верстати, обладнання, сировину, а їхні робітники мають різні професії. На різних підприємствах застосовуються різні технології виробництва. Це означає, що дані підприємства технологічно і територіально відокремлені, як одне від одного, так і від інших підприємств. У цьому розумінні підприємство можна визначити як технологічне поєднання факторів виробництва.

По-друге, кожне підприємство спеціалізується на виготовленні певного товару чи послуги. Поєднання факторів виробництва в процесі створення товару завершується випуском готової продукції, тобто виробничі процеси в рамках підприємства набувають завершеності у вигляді остаточного результату. Нехай в одному випадку це буде літак, а в іншому — тільки деталь цього літака; для кожного з цих підприємств то буде остаточна продукція.

По-третє, кожне підприємство, крім технологічно-територіальної, характеризується ще й економічною відокремленістю. Все майно підприємства, з усіма засобами виробництва та технологіями, є власністю фірми, яка володіє даним підприємством. Зауважимо, що ця власність не буде повною, коли фірма орендує підприємство. Отже, підприємство розпоряджається своїм майном. На цій підставі воно самостійно складає виробничу програму, набирає кадри, здійснює управління виробничим процесом, реалізує одержану продукцію, відшкодовує витрати та отримує прибуток. Навіть у такому схематичному переліку відображено всі основні економічні процеси та явища. В економіці підприємства в мініатюрі відбивається вся економіка, з усіма її головними процесами: виробництвом, обміном, розподілом, споживанням. Ось чому економічну життєдіяльність підприємства називають **мікроекономікою**.

По-четверте, було б неправильно зводити усе життя підприємства лише до технологічних і господарських процесів. Підприємство — це завжди соціальний осередок суспільства, певний колектив співробітників. На підприємстві проходить важлива частина життя людини, за допомогою колективу відбувається її розвиток, духовне зростання. Від злагоди в колективі залежить економічний успіх підприємства. Ви, напевне, чули, якого великого значення надають почуттю колективізму на японських підприємствах. Під час знайомства японець називає не своє прізвище, а фірму, де він працює.

Які ж функції виконують підприємства в економіці? Основна мета економіки — це створення товарів і послуг для задоволення потреб

населення з найменшими витратами на виробництво та реалізацію продукції. Саме цю мету і покликані реалізувати підприємства, у цьому полягає їх основна функція. Іншими словами, функцією кожного підприємства є максимально можливий випуск суспільно корисної продукції за найменших витрат.

Діяльність будь-якого підприємства підпорядкована реалізації його основної виробничої функції — створенню максимуму товарів чи послуг для задоволення потреб суспільства за найменших витрат виробництва. Для здійснення цієї функції підприємство розгортає діяльність у різних сферах, виконуючи в кожній специфічні функції (рис. 6.1).



Рис. 6.1. Основні специфічні функції підприємства

Виробничо-технологічні функції підприємства пов'язані із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх використанням, впровадженням новітніх технологій, раціоналізацією виробничих процесів і винахідництвом.

Економічними функціями підприємства (фірми) є: управління процесами виробництва та збуту товарів, укладання контрактів, найняття працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку.

Соціальні функції підприємства такі: поліпшення умов праці та відпочинку співробітників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, надання допомоги та пілг працівникам і членам їхніх сімей, благодійна діяльність.

Крім зазначених функцій, які виконує підприємство в межах національної економіки, існують ще **зовнішньоекономічні функції**. Підприємство бере участь у міжнародному обміні товарів, спільному з іноземними партнерами виробництві, будівництві, науково-технічному співробітництві.

Отже, підприємство — основна організаційна ланка народного господарства України. Підприємство — самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу).

Підприємство здійснює будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством України і відповідають цілям, передбаченим статутом підприємства. У разі збиткової діяльності підприємств держава, якщо вона визнає продукцію цих підприємств суспільно необхідною, може надавати таким підприємствам дотацію, інші пільги.

6.2. Види та об'єднання підприємств

Відповідно до форм власності в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;
- господарське товариство;
- підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян;
- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- державне підприємство, засноване на державній власності, у тому числі казенне підприємство (рис. 6.2).

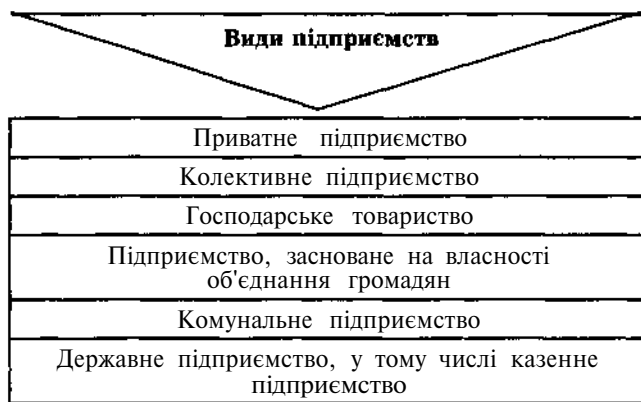


Рис. 6.2. Види підприємств відповідно до форм власності

Державне підприємство, яке відповідно до законодавства України не підлягає приватизації, за рішенням Кабінету Міністрів України може бути перетворене в казенне підприємство. Рішення про перетворення державного підприємства в казенне приймається за однією з таких умов: підприємство проводить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до законодавства може здійснюватись тільки державним підприємством; головним споживачем продукції

підприємства (більш як 50 %) є держава; підприємство є суб'єктом природних монополій.

Відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників (незалежно від форм власності), воно може бути віднесено до категорії малих підприємств.

Можуть діяти інші види та категорії підприємств, у тому числі орендні, створення яких не суперечить законодавчим актам України.

Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Підприємства можуть об'єднуватися в:

- **асоціації** — договірні об'єднання, створені з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-якого з її учасників;

- **корпорації** — договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

- **консорціуми** — тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети;

- **концерни** — статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємств;

- інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

6.3. Господарські товариства

Господарські товариства — це підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства (рис. 6.3).

Товариства є юридичними особами, можуть займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України.

Акціонерне товариство — це товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства.

Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій. У випадках, передбачених статутом,

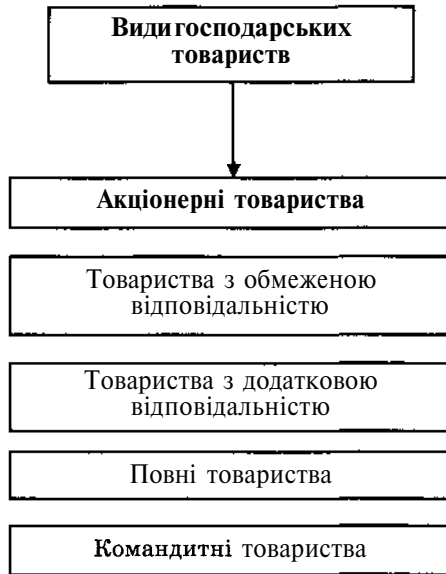


Рис. 6.3. Види господарських товариств

акціонери, які не повністю оплатили акції, несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства також у межах несплаченої суми.

Загальна номінальна вартість випущених акцій становить статутний фонд акціонерного товариства, який не може бути менше суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.

До акціонерних товариств належать: відкрите акціонерне товариство, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах; закрите акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі.

Закрите акціонерне товариство може бути реорганізовано у відкрите шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні папери і фондову біржу, і внесенням змін до статуту товариства.

Засновниками акціонерного товариства можуть бути юридичні особи і громадяни. Засновники акціонерного товариства укладають між собою договір, що визначає порядок здійснення ними спільної діяльності щодо створення акціонерного товариства, відповідальність перед особами, що підписалися на акції, і третіми особами. Заснов-

ники несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями, які виникли до реєстрації акціонерного товариства.

Для створення акціонерного товариства засновники повинні зробити повідомлення про намір створити акціонерне товариство, здійснити підписку на акції, провести установчі збори і державну реєстрацію акціонерного товариства.

Товариство з обмеженою відповідальністю — це товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами.

Учасники товариства несуть відповідальність у межах їхніх вкладів.

У випадках, передбачених установчими документами, учасники, які не повністю внесли вклади, відповідають за зобов'язаннями товариства також у межах невнесеної частини вкладу.

У товаристві з обмеженою відповідальністю створюється статутний фонд, розмір якого має бути не менше суми, еквівалентної 100 мінімальним заробітним платам, виходячи зі ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення товариства з обмеженою відповідальністю.

До моменту реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю кожен з учасників зобов'язаний внести не менше 30 % вказаного в установчих документах вкладу, що підтверджується документами, виданими банківською установою. Учасник зобов'язаний повністю внести свій вклад не пізніше року після реєстрації товариства.

Товариство з додатковою відповідальністю — це товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а коли цих сум недостатньо — додатково належним їм майном у розмірі, кратному до внеска кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в установчих документах.

Повне товариство — це товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитне товариство — це товариство, яке включає поряд з одним або більшістю учасників, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, також одного або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників).

Якщо в командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, вони несуть солідарну відповідальність за борги товариства.

Підсумки теми

1. Різні види підприємств можна класифікувати за такими ознаками: форми власності, форми організації, масштаби виробництва, рівень спеціалізації, розмір (кількість персоналу), сфера діяльності.

2. Підприємство — це самостійний суб'єкт господарювання, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання прибутку (доходу).

3. Відповідно до форм власності в Україні можуть діяти підприємства таких видів: приватне, колективне, комунальне, державне, казенне, підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян.

4. Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднуватися в асоціації, корпорації, консорціуми, концерни та інші об'єднання.

5. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

Терміни і поняття для словника

<i>Акціонерне товариство</i>	<i>Корпорація</i>
<i>Асоціація</i>	<i>Об'єднання підприємств</i>
<i>Господарське товариство</i>	<i>Підприємство</i>
<i>Державне підприємство</i>	<i>Підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян</i>
<i>Колективне підприємство</i>	<i>Приватне підприємство</i>
<i>Повне товариство</i>	<i>Товариство з додатковою відповідальністю</i>
<i>Командитне товариство</i>	<i>Товариство з обмеженою відповідальністю</i>
<i>Консорціум</i>	
<i>Концерн</i>	
<i>Товарний знак</i>	

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке підприємство?*
2. *Які основні спільні риси, притаманні підприємствам, дають підставу характеризувати підприємство як основну ланку (суб'єкт) економіки?*
3. *Які основні функції виконує підприємство?*
4. *Які види підприємств ви знаєте? Дайте їм характеристику.*
5. *Які ви знаєте форми підприємств залежно від розмірів?*
6. *Які існують форми об'єднань підприємств?*
7. *Які існують господарські товариства в Україні?*

Практичні завдання

1. Який вид підприємства ви виберете на початку бізнесової діяльності? Поясніть чому.

2. Уявіть, що ваше власне майно (будинок, автомобіль, комп'ютер та ін.) оцінюється у 50 тис. грн, крім того, ви маєте капітал 30 тис. грн. З них на 10 тис. грн ви придбали акції, 10 тис. грн вклали в одноосібне володіння, 10 тис. грн поклали в банк. Що буде, якщо: а) збанкрутує ваше підприємство? б) збанкрутує корпорація, акції якої ви придбали?

3. Які існують критерії визначення підприємств? Висловіть свою думку щодо методики визначення розмірів підприємств.

Теми рефератів

1. Підприємство як основна ланка економіки.

2. Проблеми та перспективи розвитку приватних підприємств в Україні.

3. Тенденції та особливості розвитку акціонерних товариств в Україні.

4. Основні форми розвитку господарських товариств в Україні.

Тести

1. Які існують на практиці підприємства за масштабом виробництва?

1.1. Одноосібні володіння.

1.2. Індивідуальні.

1.3. Приватні.

1.4. Серійні.

1.5. Масові.

1.6. Колективні.

2. Які основні функції виконує підприємство?

2.1. Інформаційні.

2.2. Виробничо-технологічні.

2.3. Організаційно-правові.

2.4. Економічні.

2.5. Соціальні.

2.6. Комунікаційні.

2.7. Зовнішньоекономічні.

3. В яких організаційних формах може здійснюватися підприємницька діяльність?

3.1. У формі, передбаченій статутом.

- 3.2. У будь-яких організаційних формах на вибір підприємця.
- 3.3. Кооперативне підприємство.
- 3.4. Державне підприємство.
- 3.5. Приватне підприємство.

4. Які існують в Україні види підприємств?

- 4.1. Індивідуальне.
- 4.2. Державне.
- 4.3. Сімейне.
- 4.4. Приватне.
- 4.5. Корпоративне.
- 4.6. Колективне.
- 4.7. Господарське товариство.
- 4.8. Комунальне.
- 4.9. Підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян.

5. Які існують в Україні види господарських товариств?

- 5.1. Акціонерне товариство.
- 5.2. Товариство з обмеженою відповідальністю.
- 5.3. Товариство з необмеженою відповідальністю.
- 5.4. Товариство з додатковою відповідальністю.
- 5.5. Повне товариство.
- 5.6. Неповне товариство.
- 5.7. Командитне товариство.
- 5.8. Спільне товариство.

Тема 7

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦТВА

форми організації підприємництва характеризують те, яким чином підприємці організують свою справу, як вони взаємодіють один з другим та з одними учасниками підприємництва. **Форми організації підприємницької діяльності, що визначені юридично, називаються організаційно-правовими формами підприємництва.** Найбільш поширені організаційно-правові форми підприємницьких **фірм**, які діють на арені українського бізнесу, розглянуто в цій темі.

7.1. Організаційні одиниці підприємництва

Будь-яка підприємницька діяльність відбувається в певних організаційних формах. Вибір форми організації підприємницької діяльності залежить від особистих уподобань та смаків, але в головному визначається об'єктивними умовами — сферою діяльності, наявністю грошових коштів, перевагами і недоліками відповідних форм підприємств. Щоб зробити правильний вибір, треба знати, із чого можна вибрати.

Організаційною одиницею підприємництва є фірма або компанія. **Фірма** — це підприємство, організація, установа, яка здійснює господарську діяльність з метою отримання прибутку. Як фірми можуть бути представлені індивідуальні підприємці та їх об'єднання.

Компанія — це асоціація підприємств, що функціонує на принципах партнерства, корпорації або інших форм організації бізнесу.

Це лише загальні назви, що використовуються стосовно будь-якого підприємства. Вони відбивають тільки той факт, що підприємства або організації мають права юридичної або фізичної особи (громадяни-підприємці). Проте поняття "фірма" або "компанія" не відображають організаційно-правового статусу суб'єкта підприємницької Діяльності. Тому, крім назви фірми, будь-якому підприємцю важливо вибрати конкретну організаційно-правову форму своєї діяльності,

тобто зафіксовану нормами права єдність організаційних і економічних засад діяльності суб'єкта підприємництва.

Найбільш значущими ознаками, що відрізняють якусь одну організаційно-правову форму від інших, доцільно вважати:

- кількість учасників створюваного господарського суб'єкта (об'єднання);
- хто є власником використаного капіталу;
- джерела майна як матеріальної основи господарської діяльності;
- межі майнової (матеріальної) відповідальності;
- спосіб розподілу прибутку і збитків;
- форма управління суб'єктом господарювання.

7.2. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

Загальновідомі три основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності (див. рис. 7.1): 1) одноосібні володіння; 2) партнерства (товариства); 3) корпорації. Розглянемо детальніше ці форми.

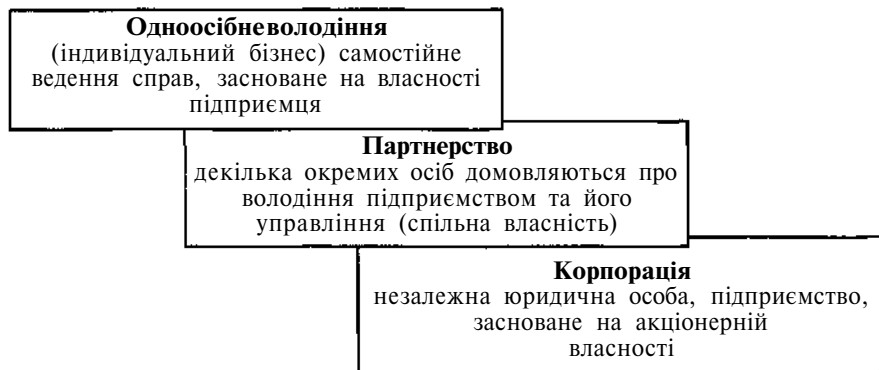


Рис. 7.1. Організаційно-правові форми підприємництва

Одноосібне володіння. Суть його полягає в тому, що все майно фірми належить одному власникові, який самостійно управляє фірмою, одержує прибуток і несе повну особисту відповідальність за всі зобов'язання фірми. Одноосібні володіння мають свої переваги.

По-перше, оскільки весь прибуток належить підприємцеві, він кривно зацікавлений в ефективній праці. Зосередження прибутку в одних руках дає можливість безпосередньо використовувати його в інтересах справи. До того ж прибуток підприємця в ринковій еко-

номіці розглядається як його індивідуальний дохід і оподатковується лише індивідуальним прибутковим податком (а не податком на прибуток, як в інших випадках).

По-друге, у власника фірми витрати на організацію виробництва є невеликими. Його управлінські рішення негайно втілюються в життя. Він непідзвітний співвласникам чи будь-яким керівним органам. Невеликі розміри фірми дають змогу підприємцеві підтримувати прямі контакти зі своїми працівниками та клієнтами. Повна незалежність дуже цінується підприємцями.

По-третє, одноосібному володінню властива простота в організації фірми та її ліквідації. В обох випадках достатньо лише рішення самого підприємця.

Проте, ця форма підприємництва має і значні недоліки.

1. Мають місце **труднощі** із залученням великих капіталів, а власних фінансових ресурсів одноосібного підприємця здебільшого не вистачає для розвитку своєї справи. Через невисокий рівень платоспроможності комерційні банки неохоче надають таким підприємцям великі кредити, вимагаючи більш високу плату за користування ними.

2. Повна відповідальність за борги. Це означає, що у випадку невдалого господарювання одноосібний власник може втратити не лише особисті заощадження, а й усе майно, яке піде на сплату боргів кредиторам.

3. Відсутність спеціалізованого менеджменту, що, ясна річ, негативно позначається на ефективності підприємницької діяльності. Адже одноосібний власник сам виконує всі управлінські функції. Проте далеко не всі люди здатні не це.

4. Невизначеність термінів функціонування. Підприємницька діяльність такої організаційної форми **юридично** припиняється у разі банкрутства, позбавлення волі за карний злочин, психічного захворювання або смерті одноосібного власника (рис. 7.2).

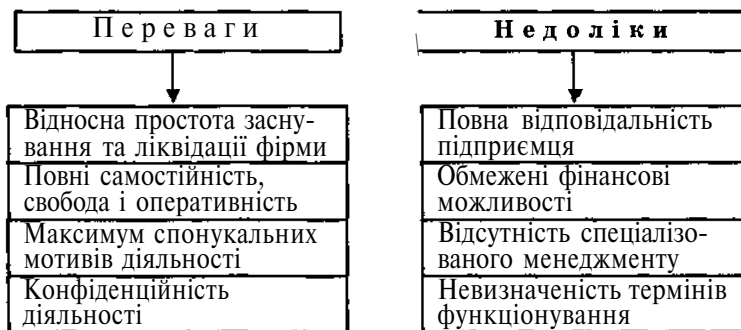


Рис. 7.2. Переваги та недоліки одноосібного володіння

Партнерство (товариство). Ця форма організації підприємництва є логічним продовженням розвитку одноосібного володіння. Така організаційно-правова форма підприємницької діяльності передбачає **об'єднання** капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку і збитків на основі рівності; спільного контролю результатів бізнесу; активної участі в його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір.

За ступенем участі засновників (партнерів) у діяльності підприємства прийнято розрізняти товариства: повні (з повною відповідальністю); командитні; товариства з додатковою та обмеженою відповідальністю.

Розглянемо, які переваги партнерство має перед одноосібними володіннями.

По-перше, зростають фінансові можливості фірми внаслідок об'єднання кількох капіталів. Банки сміливіше дають кредити таким фірмам.

По-друге, вдосконалюється управління фірмою. З'являється спеціалізація в управлінні, тобто розподіл управлінських функцій між партнерами. Крім того, є можливість найняти професійних менеджерів.

По-третє, велика свобода та оперативність господарських дій.

По-четверте, як і одноосібні володіння, партнерства користуються податковими пільгами, оскільки прибуток кожного учасника оподатковується як його індивідуальний дохід.

Проте цей тип організації підприємницької діяльності має певні недоліки, через що він інколи не тільки не може подолати недосконалість одноосібної власності, а й породжує нові проблеми.

1. Необмежена відповідальність будь-якого товариства може загрожувати всім партнерам так само, як і одноосібному власнику. Крах одного з партнерів може спричинити банкрутство товариства в цілому, оскільки в більшості випадків учасники несуть солідарну відповідальність.

2. Недостатність досвіду господарювання і несумісність інтересів партнерів можуть провокувати малоефективну діяльність, а колективний менеджмент — негнучке управління товариством.

3. Непередбачуваність процесу і результатів діяльності товариства як нестійкої організаційно-правової форми підприємництва значно збільшують господарський ризик і зменшують впевненість у досягненні очікуваного зиску (рис. 7.3).

Корпорація (акціонерне товариство) є зараз домінуючою формою підприємницької діяльності. Її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску до акціонерного капіталу корпорації. Весь прибуток корпорації



Рис. 7.3. Переваги та недоліки партнерства (товариства)

належить її акціонерам. Виокремлюють дві його частини. Одна частина розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга — це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування. Функції власності та контролю поділені між акціонерами (власниками акцій) і менеджерами.

Переваги корпорації (акціонерного товариства) є достатньо відомими.

По-перше, корпорація є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій. Саме через ринок цінних паперів (фондову біржу) вона може об'єднувати різні за розмірами капітали великої кількості фізичних і юридичних осіб для фінансування сучасних напрямів науково-технічного й організаційного **прогресу**, нарощування виробничого потенціалу.

По-друге, потужній корпорації значно простіше постійно збільшувати обсяги виробництва або послуг. Це дає добру можливість отримувати прибуток, що постійно зростає.

По-третє, кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства фірми він втрачає тільки вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох корпорацій. Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не окремим акціонерам як фізичним особам.

По-четверте, корпорація — це організаційно-правове утворення, яке може функціонувати дуже тривалий період (постійно), що створює необмежені можливості для перспективного розвитку.

Корпоративна форма організації підприємницької діяльності, як і всі інші, має недоліки.

1. Мають місце певні розбіжності між функціями власності й контролю, що негативно впливає на необхідну гнучкість опера-

тивного управління корпорацією. Розподіл функцій власності та контролю може призвести до виникнення соціальних суперечностей (конфліктів) між менеджерами і акціонерами корпорації.

2. Корпорація сплачує більші податки в розрахунку на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми бізнесу. Адже оподаткуванню підлягає спочатку отриманий корпорацією прибуток, а потім — **дивіденди** акціонерів, тобто фактично є проблема подвійного оподаткування.

3. У корпоративній формі бізнесу існують потенційні можливості для зловживань посадових осіб. Наприклад, керівництво корпорації може організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок (рис. 7.4).

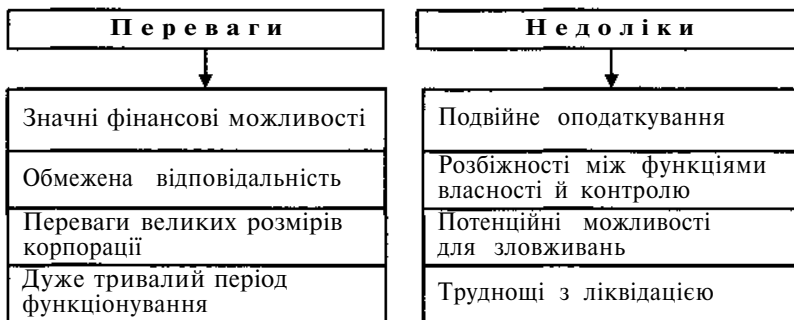


Рис. 7.4. Переваги та недоліки корпорації

Підсумки теми

1. Організаційною одиницею підприємницької діяльності є фірма або компанія.

2. Основними формами організації підприємницької діяльності в ринковій економіці є одноосібні володіння, партнерства (товариства) і корпорації.

3. Кожна з трьох основних організаційно-правових форм підприємництва має переваги і недоліки (обмеження), які враховує підприємець, розпочинаючи свою справу. Вибір організаційної форми підприємництва залежить від мети та фінансових потреб конкретного напрямку підприємницької діяльності.

Терміни і поняття для словника

Господарюючі суб'єкти

Компанія

Партнерство (товариство)

Корпорація

Одноосібне володіння

Організаційно-правові форми

підприємницької діяльності

Фірма

Запитання для самоконтролю

1. Як співвідносяться поняття "фірма" і "підприємство"?
2. Які існують основні організаційно-правові форми підприємства?
3. Які основні переваги та недоліки одноосібного володіння?
4. Визначте, що розуміється у бізнесі під словом "партнерство".
5. Які основні переваги партнерства порівняно з одноосібним володінням?
6. У чому полягають переваги та недоліки корпоративної форми організації підприємництва?

Практичні завдання

1. Яку організаційно-правову форму підприємницької діяльності ви виберете на початку бізнесової діяльності? Поясніть чому.
2. Чому банкіри неохоче надають кредити партнерам (товариствам) і особливо одноосібним володінням?
3. Якою організаційно-правовою формою, на ваш погляд, має бути підприємство, що виробляє: а) кораблі; б) побутову техніку; в) зошити; г) автомобілі; д) одяг; ж) пиріжки? Поясніть.

Теми рефератів

1. Роль і місце фірми в ринковій економіці.
2. Одноосібне володіння як початкова форма підприємницької діяльності.
3. Основні переваги та недоліки організаційно-правових форм підприємницької діяльності.

Тести

1. Які є основні організаційні одиниці підприємницької діяльності?
 - 1.1. Фірма.
 - 1.2. Товариство.

- 1.3. Компанія.
- 1.4. Партнерство.
- 1.5. Бізнес.

2. Які існують на практиці основні організаційно-правові форми підприємництва?

- 2.1. Колективне.
- 2.2. Одноосібне володіння.
- 2.3. Партнерство (товариство).
- 2.4. Спільне підприємство.
- 2.5. Компанія.
- 2.6. Корпорація.

3. Які переваги має одноосібне володіння?

- 3.1.** Відносна простота заснування та ліквідації фірми.
- 3.2. Спеціалізація в менеджменті.
- 3.3. Повні самостійність, свобода і оперативність.
- 3.4. Максимум спонукальних мотивів діяльності.
- 3.5. Обмежена відповідальність.
- 3.6. Значні фінансові можливості.
- 3.7. Конфіденційність діяльності.

4. Партнерство (товариство) — це:

4.1. Самостійне ведення справ, засноване на власності підприємця.

4.2. Об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу прибутку та ризику.

4.3. Незалежна юридична особа, підприємство, засноване на акціонерній власності.

Тема 8

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого підприємництва. Сьогодні цілком очевидно, що успіх ринкових перетворень великою мірою визначатиметься тим, як вдасться реалізувати потенціал малого підприємництва, цього динамічного і мобільного сектору економіки. Що ж таке мале підприємництво? Які його роль і місце в ринковій економіці? Які основні функції малого підприємництва, особливості його розвитку в Україні? Саме на ці питання ви і знайдете відповідь у цій темі.

8.1. Економічна сутність малого підприємництва

Відповідно до розмірів підприємств, масштабів їх діяльності підприємництва поділяють на мале, середнє та велике. У світі існують фірми-гіганти з багатомільярдними оборотами, на яких працюють десятки й сотні тисяч працівників. Існують і розвиваються крихітні фірми, на яких зайнято дві, три особи. Розмір підприємств залежить від виробничої функції підприємства, технологічного типу виробничого процесу, здатності швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, на рух попиту, появу нових потреб у суспільстві тощо.

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є мале підприємництво.

Набутий власний досвід, позитивні результати розвитку малого підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, показують, що воно є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами

та послугами. А малі підприємства, за певних умов і за підтримки з боку держави, — потенційно інноваційні, гнучкі й витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень.

Властивістю сучасного етапу економічного розвитку є становлення (для постсоціалістичних країн) і подальше вдосконалення (для розвинутих країн) змішаної економіки ринкового типу. Саме ринковий тип економічної організації суспільства, конкурентно-ринковий спосіб координації економічних процесів і прийняття рішень у межах національних економічних систем є найбільш перспективним. Він стає історично виправданим для країн, що вирішують проблему вибору способу соціально-економічного розвитку.

Об'єктивними перевагами сучасної ринкової економіки є ефективне і переважно раціональне використання виробничих ресурсів, динамізм, конкурентність, високі адаптаційні властивості науково-технічного прогресу тощо. Ринковий механізм господарювання забезпечує свободу економічного вибору, реалізацію власного економічного інтересу та взаємоузгодженість інтересів ринкових суб'єктів. Не менш важливими ознаками ринкової економіки є реалізація підприємницького потенціалу, мобілізація самостійної ініціативи господарського суб'єкта. Отже, мале підприємництво виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

Мале підприємництво є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відігравав роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого підприємництва набувають особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого підприємництва до структуроутворення ринку висуває завдання його відродження та спрямовує в число першочергових заходів реформування економіки України на її перехідному етапі.

У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються мале, середнє та велике підприємництво. Але на відміну від двох останніх, мале підприємництво є вихідним, найбільш численним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. Відмінності між цими трьома видами підприємництва зумовлені різним рівнем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та усупільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу.

Мале підприємництво — це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-під-

приємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Мале підприємництво здійснюється створенням розгалуженої системи малих підприємств.

Малі підприємства — це організаційно-економічний вид підприємств, які згідно зі ст. 2 Закону України "Про підприємства в Україні" кваліфікуються за показником чисельності зайнятих працівників із градацією за сферами діяльності.

Зокрема, до малих підприємств належать підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 осіб залежно від галузі або виду діяльності. Так, у промисловості та будівництві малими вважаються підприємства, на яких працює до 200 осіб, в інших галузях виробничої сфери — до 50 осіб, у науці та науковому обслуговуванні — до 100 осіб, у галузях невиробничої сфери — до 25 осіб, а в роздрібній торгівлі — до 15 осіб.

Верховною Радою України 19 жовтня 2000 р. було ухвалено Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва". Відповідно до цього Закону суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності (громадяни-підприємці);

- юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро.

Середньооблікова чисельність працюючих визначається з урахуванням усіх працівників, у тому числі тих, що працюють за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

Довідково

За оцінками експертів Світового банку, тільки у країнах, що розвиваються, існує близько 50 визначень малого підприємства. У різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) віднесення підприємства до розряду малих. Так, у Японії такими критеріями є розмір капіталу, чисельність працюючих та галузева належність. Згідно з чинним законодавством до малих та середніх відносять юридично самостійні підприємства, що мають до 300 робітників, у галузях промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку, кредиту, комунального господарства; до 100 — в оптовій торгівлі; до 50 — у роздрібній торгівлі та сфері послуг. На практиці малі та середні підприємства поділяють на сім груп залежно від чисельності зайня-

тих: 1—4, 5—9, 10—29, 30—49, 50—99, 100—299, 300—499 робітників. У Великобританії у виробничій сфері фірма офіційно вважається малою, якщо в ній зайнято до 200 осіб. У більшості інших секторів економіки основним критерієм визначення малого підприємництва є показник річного обороту, який не повинен перевищувати 250 тис. фунтів стерлінгів. Кількість зайнятих і обсяг основного капіталу — такі критерії віднесення підприємства до розряду дрібних в Італії, в Індії — чисельність зайнятих і обсяг інвестицій, а в багатьох галузях — ще й рівень використання енергії.

Суть та значення малого бізнесу полягають у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; *становить* основу дрібно-товарного виробництва; *визначає* темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; *здійснює* структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; *забезпечує* насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; *формує* новий соціальний прошарок підприємців-власників; *сприяє* послабленню монополізму, розвитку конкуренції (рис. 8.1).

8.2. Функції малого підприємництва

Роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще виявляються в притаманних йому функціях.

По-перше, мале підприємництво формує конкурентне середовище. Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їх самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його на своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що виявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку, малий бізнес, внаслідок численності елементів, що його складають, та їх високого динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації та використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підтримує монополістичні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого бізнесу відіграла суттєву роль у послабленні, а іноді й у подоланні розвинутих країнами притаманної великому капіталу тенденції до монополізації та затримки технічного прогресу.

МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО	
<i>це:</i>	— провідний сектор ринкової економіки; — основа дрібнотоварного виробництва
<i>визначає:</i>	— темпи економічного розвитку, — структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту; — ступінь демократизації суспільства
<i>здійснює</i> структурну перебудову економіки	
<i>характеризується:</i>	— швидкою окупністю затрат; — свободою ринкового досвіду
<i>забезпечує:</i>	— насичення ринку товарами та послугами; — реалізацію інновацій; — додаткові робочі місця
<i>характеризується:</i>	— високою мобільністю; — раціональними формами управління
<i>формує:</i>	— соціальний прошарок підприємців-власників; — основу <u>середнього класу</u>
<i>сприяє:</i>	— послабленню монополізму; — розвитку конкуренції

Рис. 8.1. Роль та значення малого підприємництва

По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

По-третє, величезним є внесок малого підприємництва в здійснення прориву з ряду важливих напрямів НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, малий бізнес, тим самим, виступає провідником НТП. Наприклад, більшість дрібних фірм, що з'явилися наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А у США

на сектор малого бізнесу припадає близько 50 % науково-технічних розробок.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50 % всіх зайнятих та до 70—80 % нових робочих місць. Якщо у період криз 70—80-х років у розвинутих країнах ішов процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберегли, а й навіть створювали нові.

По-п'яте, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, воно виконує функцію послаблення притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал.

Таким чином, роль та функції малого підприємництва полягають не тільки в тому, що воно є одним із найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто воно відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого підприємництва не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидке обертання ресурсів, спроможні за певної підтримки найбільш швидко й економічно доцільно вирішувати проблеми монополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

Таким чином, мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й навіть існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чимала маса національних ресурсів, яка є живильним середовищем для середнього та великого підприємства.

8.3. Особливості розвитку малого підприємництва в Україні й за кордоном

Про значення малого підприємництва свідчать інтегровані показники, що характеризують стан сектору малого підприємництва у розвинутих країнах та підкреслюють фундаментальну роль малого підприємництва в соціально-економічному та політичному житті кожної країни (табл. 8.1). Показниками вагової ролі малого підприємництва як інтегруючого структурного елемента системи сучасної ринкової економіки є передусім дані про його кількісні параметри.

Таблиця 8.1. Стан розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), 1999 р.

Країна	Кількість МСП, тис.	Кількість МСП на 1000 чол. населення	Зайнято в МСП, млн чол.	Частка МСП у загальній кількості зайнятих, %	Частка МСП у ВВП, %
Великобританія	2 630,0	46,0	13,6	49,0	50—53
Німеччина	2 290,0	37,0	18,5	46,0	50—54
Італія	3 920,0	68,0	16,8	73,0	57—60
Франція	1 980,0	35,0	15,2	54,0	55—62
США	19 300,0	74,2	70,2	54,0	50—52
Японія	6 450,0	49,6	39,5	78,0	52—55
Російська Федерація	836,2	5,7	8,1	9,6	10—11
Україна	197,1	4,0	1,7	9,0	10—11

Кількість діючих малих підприємств в Україні за останні сім років збільшилась у 10 разів (з 19 598 у 1991 р. до 197 127 у 1999 р.). Про місце і значення малого та середнього підприємництва свідчать показники його ролі в ринковій економіці, зокрема частка МСП у загальній кількості зайнятих та його частка у ВВП. Так, частка МСП у загальній кількості зайнятих становить у США і Франції — 54 %, в Італії — 73, в Японії — 78 %.

В Україні станом на 1 січня 2000 р. середньооблікова кількість працівників, зайнятих на малих підприємствах, становила 1678 тис. чоловік, тобто 9,0 % зайнятого населення. Більше половини ВВП у розвинутих країнах припадає на сектор малого та середнього підприємництва. Частка малих підприємств у валовому внутрішньому продукті України у 5 разів менша, ніж у розвинутих країнах і становить лише близько 11 % (табл. 8.2).

Таблиця 8.2. Кількість малих підприємств та зайнятих на них в Україні у 1991—1999 рр.

Рік	Малі підприємства, одиниць	Кількість зайнятих, тис. осіб
1991	19 598	637,0
1992	50 496	910,9
1993	75 003	1038,2
1994	79 827	986,4
1995	91 601	1042,4
1996	93 091	1159,7
1997	136 238	1395,5
1998	173 404	1560,0
1999	197 127	1678,0

Мале підприємництво має економіко-виробничі та соціально-економічні переваги, а саме: гнучкість, динамізм, пристосування до мінливостей технології, здатність оперативно створювати та впроваджувати нову техніку та технологію, забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями, відкритість доступу та легкість входження до цього сектору економіки. Крім того, мале підприємництво має і значні соціально-психологічні переваги, в основі яких лежить специфічна мотивація до праці, яка передбачає подолання елементів відчуження і залучення елементів економічного та неекономічного заохочення.

Малому підприємництву притаманні соціальні джерела активізації колективної праці, чого немає на великих фірмах. Властивий невеликим підприємствам дух ініціативи, підприємливості та динамізму виражається в особливих людських стосунках та специфічному соціально-психологічному кліматі. У невеликих трудових колективах, пов'язаних єдиним прагненням до самостійності та виживання, відроджується почуття господаря, скорочуються до мінімуму елементи бюрократизму. Незначний чисельний склад малих підприємств дає змогу зблизити інтереси керівництва та підлеглих; між співробітниками тут, як правило, відсутня боротьба за престиж, яка поглинає значну частину творчої енергії працюючих у великих корпораціях. На малих фірмах відносини у трудовому колективі характеризуються простотою, відсутністю відчуженості, що породжує особливу атмосферу сумісної праці, яка допомагає швидкому вирішенню трудових конфліктів між адміністрацією і робітниками.

Вирішення існуючих проблем розвитку малого підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної перебудови державної політики щодо сприяння цьому сектору

економіки. Зокрема, йдеться про створення відповідної правової бази розвитку малого підприємництва, фінансово-кредитну та матеріально-технічну підтримку, науково-методичне, інформаційно-консультативне та кадрове забезпечення малого підприємництва.

Підсумки теми

1. Одним із критеріїв класифікації підприємств є їх розмір, який залежить від виробничої функції підприємництва, характеру технологічного процесу, здатності підприємництва реагувати на зміни ринкової ситуації.

2. У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюють одне одного мале, середнє та велике підприємство.

3. Мале підприємство — самостійна, **систематична**, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик із метою отримання прибутку.

4. Мале підприємство є органічним структурним елементом ринкової економіки, історично і логічно відігравало роль необхідної передумови створення ринкового середовища.

5. Малі підприємства — це організаційно-економічний вид підприємств, які кваліфікуються за показником чисельності працівників та обсягом господарського обороту.

6. Мале підприємство виконує притаманні йому функції: формує конкурентне середовище; надає ринковій економіці необхідної гнучкості; сприяє впровадженню науково-технічних розробок; вирішує проблему зайнятості; сприяє формуванню середнього класу.

7. Мале підприємство має не лише економіко-виробничі та соціально-економічні переваги, а й значні соціально-психологічні.

8. Розв'язання існуючих проблем розвитку малого підприємства в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики щодо сприяння цьому сектору економіки.

Терміни і поняття для словника

Велике підприємство

Громадяни-підприємці

Мале підприємство

Малі підприємства

Середнє підприємство

Середній клас

Суб'єкти малого підприємства

Функції малого підприємства

Запитання для самоконтролю

1. Як впливає розмір підприємств на їх класифікацію?
2. Що таке мале підприємництво?
- В. У чому полягають роль і значення малого підприємництва в ринковій економіці?
4. Що таке малі підприємства?
5. Які існують у світовій практиці критерії визначення малих підприємств?
6. Як визначається мале підприємництво в Україні?
7. У чому полягають основні функції малого підприємництва?
8. Яка роль малого підприємництва у справі формування конкурентного середовища?
9. Як мале підприємництво надає ринковій економіці необхідної гнучкості?
10. Які особливості розвитку малого підприємництва в Україні?
11. У чому полягають економіко-виробничі та соціально-економічні переваги малого підприємництва?
12. Які соціально-психологічні переваги має мале підприємництво?

Практичні завдання

1. Керуючись схемою на рис. 8.1, охарактеризуйте роль та значення малих підприємств. Чим, на вашу думку, спричинене існування малих підприємств?
2. Обґрунтуйте, чому мале підприємництво історично і логічно відігравало роль необхідної передумови створення ринкового середовища.
3. Використовуючи дані табл. 8.1, обґрунтуйте положення про те, що мале підприємництво є провідним сектором ринкової економіки.
4. Якого розміру, на ваш погляд, має бути підприємство, що виробляє автомобілі, меблі, зошити, комп'ютери, взуття, побутову техніку, й чому?
5. За даними табл. 8.2 розрахуйте динаміку змін кількості малих підприємств та зайнятих на них осіб в Україні за 1991—1999 рр. Побудуйте графік цих змін та поясніть причини таких коливань.
6. Розрахуйте, використовуючи дані табл. 8.2, скільки чоловік у середньому припадає на одне мале підприємство у 1991—1999 рр. Проаналізуйте тенденцію змін цього показника.

Теми рефератів

1. Місце і роль малого підприємництва в ринковій економіці.
2. Мале підприємництво — початок вашого бізнесу.
3. Переваги та недоліки малого підприємництва.

4. *Проблеми становлення та розвитку малого підприємництва у вашому регіоні.*

5. *Підтримка малого підприємництва — справа державна.*

6. *Проблеми та перспективи підготовки кадрів для малого підприємництва.*

7. *Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні.*

Тести

1. *За яким критерієм підприємства поділяються на малі, середні, великі?*

- 1.1. За формою власності.
- 1.2. За формою організації.
- 1.3. За розміром.
- 1.4. За сферою діяльності.
- 1.5. За видом діяльності.
- 1.6. За типом діяльності.

2. *Які новостворені та діючі підприємства в Україні належать до малих підприємств у промисловості та будівництві (згідно із Законом України "Про підприємства в Україні")?*

- 2.1. Чисельність працюючих до 300 чол.
- 2.2. Чисельність працюючих до 200 чол.
- 2.3. Чисельність працюючих до 100 чол.
- 2.4. Чисельність працюючих до 50 чол.
- 2.5. Чисельність працюючих до 25 чол.
- 2.6. Чисельність працюючих до 15 чол.

3. *Які новостворені та діючі підприємства в Україні належать до малих підприємств у роздрібній торгівлі (згідно із Законом України "Про підприємства в Україні")?*

- 3.1. Чисельність працюючих до 300 чол.
- 3.2. Чисельність працюючих до 200 чол.
- 3.3. Чисельність працюючих до 100 чол.
- 3.4. Чисельність працюючих до 50 чол.
- 3.5. Чисельність працюючих до 25 чол.
- 3.6. Чисельність працюючих до 15 чол.

4. *Які основні функції притаманні малому підприємству?*

- 4.1. Формування конкурентного середовища.
- 4.2. Доцільність масового випуску продукції.
- 4.3. Надання ринковій економіці необхідної гнучкості.
- 4.4. Вирішення проблем зайнятості.
- 4.5. Пом'якшення соціальної напруги.
- 4.6. Необхідність поєднання всіх стадій технологічного процесу.

5. Що таке малі підприємства?

5.1. Вид діяльності підприємства.

5.2. Сфера діяльності підприємства.

5.3. Форма власності.

5.4. Організаційно-економічний вид підприємства.

6. Суб'єктами малого підприємництва (відповідно до Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва") є юридичні особи, в яких:

6.1. Середньооблікова чисельність не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 100 тис. **євро**.

6.1. Середньооблікова чисельність не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. **євро**.

6.1. Середньооблікова чисельність не перевищує 100 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. **євро**.

7. Середньооблікова чисельність працюючих на малих підприємствах визначається з урахуванням:

7.1. Усіх працівників.

7.2. Усіх працівників, у тому числі тих, що працюють за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

7.3. Усіх працівників, у тому числі працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

7.4. Усіх **працівників**, на підставі річної звітності.

7.5. Працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

Тема 9

СЕЛЯНСЬКЕ (ФЕРМЕРСЬКЕ) ГОСПОДАРСТВО

У грудні 1991 р. Верховною Радою України було ухвалено Закон України "Про селянське (фермерське) господарство", який у червні 1993 р. викладено в новій редакції. Цей Закон визначає економічні, соціальні й правові основи створення та діяльності селянських (фермерських) господарств в Україні. Закон гарантує право громадян України на добровільне створення цих господарств, самостійність їх господарювання, рівність з іншими формами господарювання в агропромисловому комплексі, а працюючих у селянських (фермерських) господарствах — із зайнятими в інших сферах народного господарства.

Закон спрямований на створення умов для розвитку селянських (фермерських) господарств, виробництва в них товарної сільсько-господарської продукції, забезпечення раціонального використання і збереження переданих і наданих їм земель, соціального та правового захисту цих господарств.

Що ж таке селянське (фермерське) господарство? Які умови створення та особливості його діяльності? Як розвивається ця форма підприємництва в Україні? Саме ці питання розглянуто в даній темі.

9.1. Сутність селянського (фермерського) господарства

Селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільсько-господарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією.

Членами селянського (фермерського) господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли **16-річного** віку, та інші родичі, які об'єдналися для роботи в цьому господарстві. Членами селянського (фермерського) господарства не можуть бути особи, в тому числі родичі, які працюють у ньому за трудовим договором (контрактом, угодою). Селянське (фермерське) господарство може бути створене однією особою.

При створенні одним із членів сім'ї селянського (фермерського) господарства інші члени сім'ї та родичі самостійно приймають рішення про участь у його діяльності. Інтереси селянського (фермерського) господарства перед підприємствами, установами та організаціями, окремими громадянами представляє голова господарства.

Головою селянського (фермерського) господарства є засновник або особа, яка є його правонаступником. Голова селянського (фермерського) господарства може доручати виконувати свої обов'язки і використовувати права голови одному з членів господарства. Голова і члени селянського (фермерського) господарства не можуть постійно працювати в інших підприємствах, установах та організаціях.

Селянське (фермерське) господарство має найменування, печатку і штамп.

Фермерське господарство в системі ринкової економіки народногосподарського комплексу є рівноправною формою ведення господарства поряд із державними, колективними, орендними та іншими підприємствами і організаціями, господарськими товариствами. Виробничо-економічні відносини селянського (фермерського) господарства з державними, колективними, орендними та іншими підприємствами і організаціями, господарськими товариствами, окремими громадянами будуються на основі договорів. Розрахункові операції проводяться як на безготівковій основі, так і готівкою.

Держава гарантує дотримання і захист майнових та інших прав і законних інтересів селянського (фермерського) господарства, створює пільгові умови для кредитування, оподаткування, страхування, матеріально-технічного постачання на період трирічного становлення селянського (фермерського) господарства. Втручання в господарську або іншу діяльність селянського (фермерського) господарства державних чи інших органів, а також посадових осіб не допускається. Збитки, заподіяні селянському (фермерському) господарству неправомірним втручанням у його діяльність, підлягають відшкодуванню за рахунок винних. Спори про відшкодування збитків вирішуються судом, арбітражним судом або третейським судом.

Селянське (фермерське) господарство має право бути засновником або членом асоціацій, консорціумів, корпорацій, акціонерних товариств, інших об'єднань, кооперативів, спільних підприємств з виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, які обслуговують агропромисловий комплекс, а також несільськогосподарських підприємств і організацій, у тому числі за участю іноземних партнерів, брати участь у створенні або бути членом комерційних банків.

9.2. Створення та діяльність фермерських господарств

Право на створення селянського (фермерського) господарства має кожний дієздатний громадянин України, який досягнув 18-річного віку, виявив таке бажання, має документи, що підтверджують його здатність займатися сільським господарством, та пройшов конкурсний відбір.

Першочергове право на створення селянського (фермерського) господарства **надається** громадянам, які проживають у сільській місцевості й мають необхідну кваліфікацію або досвід роботи в сільському господарстві.

Конкурсний відбір бажаючих створити фермерське господарство проводить районна (міська) конкурсна комісія, склад якої формує районна державна адміністрація (виконавчий орган місцевого самоврядування) і затверджує голова районної, міської, в адміністративному підпорядкуванні якої є район.

Земельні ділянки громадянам України для ведення селянського (фермерського) господарства передаються у приватну власність і надаються в користування, у тому числі на умовах оренди.

Передача земельних ділянок у приватну власність і надання їх у користування здійснюється із земель запасу, а також земель, вилучених (викуплених) у встановленому порядку.

Безоплатно земельні ділянки передаються у приватну власність громадян для ведення селянського (фермерського) господарства у межах середньої земельної частки, що обчислюється в порядку, передбаченому Земельним кодексом України.

Селянське (фермерське) господарство зобов'язане:

1) забезпечувати використання землі за цільовим призначенням та відповідно до умов її надання;

2) ефективно використовувати землю відповідно до проекту внутрігосподарського землеустрою, підвищувати її родючість, застосовувати природоохоронні технології виробництва, не допускати погіршення екологічної обстановки на території внаслідок своєї господарської діяльності;

3) здійснювати комплекс заходів щодо охорони земель, передбачених ст. 84 Земельного кодексу України;

4) своєчасно вносити земельний податок або орендну плату за землю;

5) не порушувати права власників інших земельних ділянок і землекористувачів, у тому числі орендарів;

6) зберігати геодезичні знаки, протиерозійні споруди, мережі зрошувальних і осушувальних систем;

7) дотримуватися режиму санітарних зон і територій, що особливо охороняються;

- 8) дотримуватися правил добросусідства;
- 9) дозволяти власникам і користувачам земельних ділянок прохід (проїзд) до доріг загального користування, а також для спорудження або ремонту межових знаків і споруд;
- 10) не чинити перешкод у проведенні робіт для державних потреб, а також для спорудження необхідних комунікацій до суміжних земельних ділянок;

11) вживати заходів щодо недопущення можливості стоку дощових і стічних вод, проникнення отрутохімікатів і мінеральних добрив на суміжну земельну ділянку.

У власності осіб, які ведуть селянське (фермерське) господарство, можуть бути земля, житлові будинки, квартири, предмети особистого користування, предмети домашнього господарства, продуктивна і робоча худоба, птиця, бджолосім'я, посіви та посадки сільськогосподарських культур і насадження на земельній ділянці, засоби виробництва, вироблена продукція і доходи від її реалізації, транспортні засоби, кошти, акції, інші цінні папери, а також інше майно споживчого і виробничого призначення для ведення селянського (фермерського) господарства і заняття підсобними промислами.

Майно цих осіб належить їм на праві спільної сумісної власності, якщо інше не передбачено угодою між ними. Майно селянського (фермерського) господарства перебуває під захистом держави нарівні з іншими формами власності.

Прохід по землях селянського (фермерського) господарства, проїзд на тракторах, автомобільному і гужовому транспорті, пересування на човнах, купання і рибальство у водоймах господарства, розміщення на цих землях палаток і проживання в них, розведення багаття та інші подібні дії дозволяються лише за згодою власника господарства і за умови збереження природних компонентів в екологічно чистому вигляді.

Селянське (фермерське) господарство діє в умовах самоокупності. Всі витрати господарство покриває за рахунок власних доходів. Фермерське господарство самостійно визначає напрями своєї діяльності, спеціалізацію, організує виробництво сільськогосподарської продукції, її переробку у встановленому порядку та реалізацію, за власним розсудом підбирає партнерів з економічних зв'язків у всіх сферах діяльності, у тому числі іноземних. Воно може разом із сільськогосподарським виробництвом займатися будь-яким іншим видом діяльності, не забороненим законодавством України.

Фермерське господарство має право вступати у договірні відносини з будь-якими підприємствами, установами і організаціями, з окремими громадянами, самостійно вибирати партнерів, у тому числі іноземних, для укладання договорів.

Спори, що виникають під час виконання договорів, вирішуються судом або арбітражним судом.

Селянське (фермерське) господарство має право відкривати на свій вибір у будь-якій установі банку розрахунковий та інші рахунки, включаючи валютний, вільно розпоряджатися власними коштами, що є на цих рахунках, використовуючи їх як на безготівковій основі, так і готівково відповідно до законодавства.

Списання коштів із розрахункового рахунку селянського (фермерського) господарства, крім платежів до бюджету, може проводитися лише за його згодою, або за рішенням суду, або на підставі виконавчого напису та в інших визначених законодавчими актами випадках. Платежі до бюджету вносяться в порядку й у терміни, що встановлюються законодавством України.

Фермерське господарство має право одержувати в установах банків, у підприємств і кооперативів довготермінові та короткотермінові позички на підставі укладеного кредитного договору, який визначає умови кредитування. Господарство одержує кредит під заставу майна, поручительство (гарантію) та інші види забезпечення **зобов'язань**.

Діяльність селянського (фермерського) господарства припиняється у разі:

1) рішення членів селянського (фермерського) господарства про припинення його діяльності;

2) припинення права власності на землю, права користування земельною ділянкою у випадках, передбачених ст. 27 і 28 Земельного кодексу України;

3) визнання селянського (фермерського) господарства неплатоспроможним (банкрутом);

4) якщо не залишається жодного члена селянського (фермерського) господарства або спадкоємця, який бажає продовжити діяльність господарства.

В Україні перші селянські (фермерські) господарства з'явилися у 1991 р., і вже у 1992 р. їх кількість збільшилась у 7 разів. Сьогодні в Україні кількість селянських (фермерських) господарств становить понад 38 тис., на одне фермерське господарство припадає в середньому по Україні 56 га сільськогосподарських угідь (табл. 9.1). Однак розвиток цієї важливої форми підприємницької діяльності не в усіх регіонах проходить однаково. Це пояснюється, з одного боку, особливостями введення сільського господарства в різних економічних районах, а з іншого — різним ставленням до розвитку фермерства органів місцевого самоврядування.

Таблиця 9.1. Селянські (фермерські) господарства України (на кінець року)

Рік	Кількість селянських господарств	Площа наданих сільському господарству угідь, га	у т.ч. ріллі, га
1991	2 098	39 737	30 712
1992	14 681	292 252	259 807
1993	27 739	558 175	504 645
1994	31 983	699 694	63 851
1995	34 778	788 521	7 182 888
1996	35 353	835 039	764 960
1997	35 927	932 221	85 737
1998	35 485	1 029 200	954 950
1999	35 884	1 162 300	1 084 180
2000	38 428	2 157 600	1 994 000

Підсумки теми

1. Селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільсько-господарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією.

2. Фермерське господарство в системі ринкової економіки народногосподарського комплексу є рівноправною формою ведення господарства поряд із державними, колективними, орендними та іншими підприємствами і **організаціями**, господарськими товариствами.

3. Членами селянського (фермерського) господарства можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли **16-річного** віку, та інші родичі, які об'єдналися для роботи в цьому господарстві.

4. Право на створення селянського (фермерського) господарства має кожний дієздатний громадянин України, який досягнув **18-річного** віку, виявив таке бажання, має документи, що підтверджують його здатність займатися сільським господарством, та пройшов конкурсний відбір.

5. Головою селянського (фермерського) господарства є засновник або особа, яка є його правонаступником.

6. Селянське господарство діє в умовах самоокупності. Всі витрати господарство покриває за рахунок власних доходів.

Терміни і поняття для словника

*Власні доходи
Голова фермерського
господарства*

*Довгострокові позички
Засновник фермерського
господарства*

<i>Земельні ділянки</i>	<i>Самоокупність</i>
<i>Короткострокові позички</i>	<i>Селянське (фермерське) господарство</i>
<i>Оренда</i>	<i>Умови створення фермерського господарства</i>
<i>Орендатор</i>	<i>Члени фермерського господарства</i>
<i>Приватна власність</i>	
<i>Розрахунковий рахунок</i>	

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке селянське (фермерське) господарство?*
2. *Хто може бути членом селянського (фермерського) господарства?*
3. *Які роль і місце селянського (фермерського) господарства в системі ринкової економіки?*
4. *Хто може бути головою селянського (фермерського) господарства?*
5. *Як будуються виробничо-економічні відносини селянського (фермерського) господарства з іншими підприємствами і організаціями?*
6. *Яка підтримка надається селянським (фермерським) господарствам з боку держави?*
7. *Хто має право на створення селянського (фермерського) господарства?*
8. *Хто має першочергове право на створення селянського (фермерського) господарства?*
9. *Як здійснюється конкурсний відбір бажаних створити селянське (фермерське) господарство?*
10. *Як передаються земельні ділянки громадянам України для ведення селянського (фермерського) господарства?*
11. *Які обов'язки селянського (фермерського) господарства, як власника земельної ділянки та землекористувача?*
12. *Яке майно може бути у власності осіб, які ведуть селянське (фермерське) господарство?*
13. *Як здійснюється господарська діяльність селянського (фермерського) господарства?*
14. *Які підстави для припинення діяльності селянського (фермерського) господарства?*

Практичні завдання

1. *Доведіть, що селянське (фермерське) господарство є однією з форм підприємницької діяльності.*
2. *Хто з ваших знайомих або родичів не може бути членом селянського (фермерського) господарства? Чому?*

3. Побудуйте схему виробничо-економічних відносин селянського (фермерського) господарства з державними, колективними, орендними та іншими підприємствами і організаціями, господарськими товариствами, окремими громадянами.

4. Чому, на вашу думку, першочергове право на створення селянського (фермерського) господарства треба надавати громадянам, які проживають у сільській місцевості й мають необхідну кваліфікацію або досвід роботи в сільському господарстві?

5. Як ви розумієте діяльність селянського (фермерського) господарства на умовах самоокупності? Проаналізуйте основні складові самоокупності селянського (фермерського) господарства?

6. За даними табл. 9.1 проаналізуйте динаміку розвитку селянських (фермерських) господарств в Україні. Розрахуйте, скільки сільськогосподарських угідь та ріллі припадає в середньому по Україні на одне селянське (фермерське) господарство. Поясніть ці тенденції.

7. Проаналізуйте за конкретними даними стан розвитку селянського (фермерського) господарства у вашому регіоні (селі, районі, області).

8. Які існують підстави для припинення діяльності селянського (фермерського) господарства? Що було підставою припинення діяльності селянського (фермерського) господарства у вашому селі (районі)?

Теми рефератів

1. Селянське (фермерське) господарство як форма підприємництва.
2. Тенденції та проблеми розвитку селянського (фермерського) господарства в Україні.
3. Основні напрями державної підтримки селянських (фермерських) господарств.
4. Позитивний досвід розвитку селянських (фермерських) господарств у вашому районі (області).
5. Сільськогосподарська освіта як важлива передумова розвитку фермерських господарств в Україні.

Тести

1. Селянське (фермерське) господарство це *суб'єкт* господарювання, який здійснює:
 - 1.1. Будь-яку діяльність.
 - 1.2. Виробництво сільськогосподарської продукції.
 - 1.3. Діяльність на власний ризик.
 - 1.4. Переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції.
 - 1.5. Діяльність з метою отримання прибутку.

2. *Хто може бути головою селянського (фермерського) господарства?*

- 2.1. Будь-який член господарства.
- 2.2. Засновник селянського (фермерського) господарства.
- 2.3. правонаступник засновника селянського (фермерського) господарства.
- 2.4. Людина, яка має відповідну кваліфікацію.

3. *Хто має право на створення селянського (фермерського) господарства?*

- 3.1. Кожний дієздатний громадянин України, здатний займатися сільським господарством.
- 3.2. Кожний дієздатний громадянин України, який досягнув 16-річного віку.
- 3.3. Кожний дієздатний громадянин України, який досягнув 18-річного віку.
- 3.4. Кожний дієздатний громадянин України, який досягнув 20-річного віку.

4. *Ким вирішуються спори, що виникають під час виконання договорів між селянським (фермерським) господарством із будь-якими підприємствами?*

- 4.1. Учасниками договорів.
- 4.2. Судом.
- 4.3. Арбітражним судом.
- 4.4. Виконавчим органом місцевої влади.

5. *Що є підставою для припинення діяльності селянського (фермерського) господарства?*

- 5.1. Рішення членів селянського (фермерського) господарства про припинення його діяльності.
- 5.2. Заява споживача.
- 5.3. Заява прокурора.
- 5.4. Визнання господарства банкрутом.
- 5.5. Якщо не залишається жодного члена господарства, який бажає продовжувати діяльність господарства.

Тема 10

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Організація підприємницької діяльності — це завжди величезний ризик і подолання опору, що неминуче виникає при народженні нового. Організація підприємницької діяльності за своєю природою має процесуальний характер. Перш ніж створити власну справу, необхідно знати, хто може здійснювати підприємницьку діяльність, хто не допускається до заняття підприємницькою діяльністю, які існують обмеження у здійсненні такої діяльності, як отримати ліцензію на здійснення окремих видів діяльності, які основні підстави припинення підприємницької діяльності. Саме ці питання розглянуто в цій темі.

10.1. Суб'єкти підприємницької діяльності

Підприємницька діяльність здійснюється від імені й під майнову відповідальність певними суб'єктами. Хто ж може в Україні здійснювати підприємницьку діяльність?

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) в Україні можуть бути:

- громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності;
- юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України "Про власність";
- об'єднання юридичних осіб, що займаються в Україні діяльністю на умовах угоди про розподіл продукції.

Не допускається заняття підприємницькою діяльністю таких категорій громадян: військовослужбовців, службових осіб органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств.

Особи, **яким** суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відпо-

відного виду діяльності до закінчення терміну, встановленого вирок-ом суду.

Особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, не можуть бути зареєстровані як підприємці, не можуть виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати в підприємницьких товариствах та їх спілках (об'єднаннях) керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

10.2. Обмеження у здійсненні підприємницької діяльності

У Конституції України записано, що "кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом" (ст. 42). Тобто, підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству. Разом із тим законодавчими актами передбачено обмеження у здійсненні підприємницької діяльності, зокрема **законодавчо** встановлено перелік видів діяльності, підприємництво в яких не застосовується.

Так, діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, здійснюється в порядку, встановленому Законом України "Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів". Виготовлення і реалізацію військової зброї та боєприпасів до неї, видобування бурштину, охорону окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, перелік яких визначається у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку, а також діяльність, пов'язану з розробленням, випробуванням, виробництвом та експлуатацією **ракет-носіїв**, у тому числі з їх космічними запусками з будь-якою метою, можуть здійснювати тільки державні підприємства та організації, а проведення ломбардних операцій — також повні товариства.

Діяльність, пов'язана з виплатою та доставкою пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам, здійснюється виключно державними підприємствами зв'язку.

Діяльність, пов'язана з виробництвом бензинів моторних сумішевих (А-76Ек, А-80Ек, А-92Ек, АІ-93Ек, А-95Ек, А-98Ек) з вмістом не менш як 5 % високооктанових кисневмісних добавок — абсолютованого технічного спирту та етилтретбутилового ефіру, здійснюється нафтопереробними підприємствами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Діяльність, пов'язана з виробництвом високооктанових кисневмісних добавок, здійснюється державними спиртовими заводами, **перелік** яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Окремі види потребують спеціального дозволу (ліцензії). Ліцензуванню підприємницької діяльності підлягають лише ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище та безпеку держави.

Ліцензія — це документ державного зразка, який засвідчує право ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

Ліцензіат — це суб'єкт господарювання, який одержав ліцензію на провадження певного виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню.

Для здійснення підприємницької діяльності, що ліцензується, необхідно отримати відповідну ліцензію та дотримуватись певних умов та правил здійснення даного виду діяльності (ліцензійні умови).

Ліцензійні умови — це встановлений з урахуванням вимог законів вичерпний перелік організаційних, кваліфікаційних та інших спеціальних вимог, обов'язкових для виконання при провадженні видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню.

Верховною Радою України 1 червня 2000 р. було ухвалено Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності". Цей Закон визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування.

Довідково

Відповідно до Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" ліцензуванню підлягають такі види господарської діяльності:

- 1) пошук (розвідка) корисних копалин;
- 2) виробництво, ремонт вогнепальної зброї, боеприпасів до неї, холодної зброї, пневматичної зброї калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду, торгівля вогнепальною зброєю та боеприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду;
- 3) виробництво вибухових речовин і матеріалів (за переліком, який визначається Кабінетом Міністрів України);
- 4) виробництво особливо небезпечних хімічних речовин (за переліком, який визначається Кабінетом Міністрів України);
- 5) видобування уранових руд;
- 6) видобуток дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння;
- 7) виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння;

8) виготовлення виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення, напівдорогоцінного каміння, торгівля виробами з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення, напівдорогоцінного каміння;

9) виробництво лікарських засобів, оптова, роздрібна торгівля лікарськими засобами;

10) виробництво ветеринарних медикаментів і препаратів, оптова, роздрібна торгівля ветеринарними медикаментами і препаратами;

11) виробництво пестицидів та агрохімікатів, оптова, роздрібна торгівля пестицидами та агрохімікатами;

12) виробництво спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони;

13) розроблення, виготовлення спеціальних технічних засобів для зняття інформації з каналів зв'язку, інших засобів негласного отримання інформації, торгівля спеціальними технічними засобами для зняття інформації з каналів зв'язку, інших засобів негласного отримання інформації;

14) розроблення, виробництво, використання, експлуатація, сертифікаційні випробування, тематичні дослідження, експертиза, ввезення, вивезення криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації, надання послуг у галузі криптографічного захисту інформації, торгівля криптосистемами і засобами криптографічного захисту інформації;

15) розроблення, виробництво, впровадження, сертифікаційні випробування, ввезення, вивезення голографічних захисних елементів;

16) розроблення, виробництво, впровадження, обслуговування, дослідження ефективності систем і засобів технічного захисту інформації, надання послуг у галузі технічного захисту інформації;

17) виготовлення бланків цінних паперів, документів суворої звітності;

18) транспортування нафти, нафтопродуктів магістральним трубопроводом, транспортування природного і нафтового газу трубопроводами та його розподіл;

19) постачання природного газу за регульованим, за нерегульованим тарифом;

20) зберігання природного газу в обсягах, що перевищують рівень, установлення ліцензійними умовами;

21) централізоване водопостачання та водовідведення;

22) розроблення, випробування, виробництво, експлуатація ракет-носіїв, космічних апаратів та їх складових частин, наземної космічної інфраструктури та її складових частин, обладнання, що входить до складу космічного сегмента супутникових систем;

23) розроблення, виробництво, виготовлення, зберігання, перевезення, придбання, пересилання, ввезення, вивезення, відпуск, знищення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;

24) культивування, використання рослин, що містять наркотичні засоби для промислових цілей;

25) проведення дезінфекційних, дезінсекційних, дератизаційних робіт;

26) медична практика;

- 27) переробка донорської крові та її компонентів, ~~виробництва~~ з них **препаратів**;
- 28) ветеринарна практика;
- 29) організація та утримання **тоталізаторів**, гральних закладів, випуск та проведення лотерей; (п. 29 ст. 9 зі змінами, внесеними згідно із Законом України від 21 вересня 2000 р. № 1969-III);
- 30) виготовлення, монтаж несучих конструкцій, монтаж конструкцій у будівельній, ремонтно-будівельній діяльності;
- 31) надання послуг з перевезення пасажирів, вантажів повітряним транспортом;
- 32) надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів річковим, морським транспортом;
- 33) надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом;
- 34) надання послуг з перевезення пасажирів, вантажів залізничним транспортом;
- 35) заготівля, переробка, металургійна переробка металобрухту кольорових і чорних металів;
- 36) збирання, первинна обробка відходів і брухту дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення, напівдорогоцінного каміння;
- 37) заготівля, обробка окремих видів ресурсоцінних відходів, збирання, заготівля окремих видів відходів як вторинної сировини (за переліками, які визначаються Кабінетом Міністрів України);
- 38) операції у сфері поводження з небезпечними відходами;
- 39) надання освітніх послуг загальноосвітніми, професійно-технічними та вищими навчальними закладами;
- 40) проектування, монтаж, технічне обслуговування засобів протипожежного захисту та систем опалення, оцінка протипожежного стану об'єктів;
- 41) проведення випробувань на пожежну безпеку речовин, матеріалів, будівельних конструкцій, виробів і обладнання, а також пожежної техніки, пожежно-технічного озброєння, продукції протипожежного призначення на відповідність встановленим вимогам;
- 42) надання послуг, пов'язаних з охороною державної та іншої власності, надання послуг з охорони громадян;
- 43) виконання топографо-геодезичних, картографічних робіт;
- 44) виконання авіаційно-хімічних робіт;
- 45) пересилання грошових переказів;
- 46) надання послуг радіозв'язку (з використанням радіочастот);
- 47) надання послуг телефонного зв'язку (крім відомчих об'єктів);
- 48) технічне обслуговування мереж теле-, радіо- і проводового мовлення в межах промислової експлуатації;
- 49) організація іноземного, внутрішнього, зарубіжного туризму; **екскурсійна діяльність**;
- 50) фізкультурно-оздоровча та спортивна діяльність:
- організація та проведення спортивних занять професіоналів та любителів спорту;

— діяльність з підготовки спортсменів до змагань з різних видів спорту, визнаних в Україні;

51) виробництво спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв, оптова торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, оптова, роздрібна торгівля алкогольними напоями;

52) виробництво тютюнових виробів, оптова, роздрібна торгівля тютюновими виробами;

53) страхова діяльність;

54) діяльність арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів);

55) посередництво у працевлаштуванні на роботу за кордоном;

56) професійна діяльність на ринку цінних паперів;

57) проведення землепорядних та землеоціночних робіт;

58) проектування, будівництво нових і реконструкція існуючих меліоративних систем та окремих об'єктів інженерної інфраструктури;

59) діяльність, пов'язана з промисловим виловом риби на промислових ділянках рибогосподарських водойм, крім внутрішніх водойм (ставків) господарств;

60) посередницька діяльність митного брокера та митного перевізника.

10.3. Порядок ліцензування підприємницької діяльності

Суб'єкт господарювання, який має намір провадити певний вид господарської діяльності, що ліцензується, особисто або через уповноважений ним орган чи особу звертається до відповідного органу ліцензування із заявою встановленого зразка про видачу ліцензії.

У заяві про видачу ліцензії мають міститися такі дані:

1) відомості про суб'єкта господарювання — заявника:

— найменування, місцезнаходження, банківські реквізити, ідентифікаційний код — для юридичної особи;

— прізвище, ім'я, по батькові, паспортні дані (серія, номер паспорта, ким і коли виданий, місце проживання), ідентифікаційний номер фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів — для фізичної особи;

2) вид господарської діяльності вказаний згідно зі ст. 9 Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" (повністю або частково), на провадження якого заявник має намір одержати ліцензію.

У разі наявності у заявника філій, інших відокремлених підрозділів, які провадитимуть господарську діяльність на підставі отриманої ліцензії, у заяві зазначається їх місцезнаходження. До заяви про видачу ліцензії додається копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності або копія довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та органі-

зацій України, засвідчена нотаріально або органом, який видав оригінал документа.

Для окремих видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, до заяви про видачу ліцензії також додаються документи, вичерпний перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування.

Заява про видачу ліцензії та документи, що додаються до неї, приймаються за описом, копія якого видається заявнику з відміткою про дату прийняття документів органом ліцензування та підписом відповідальної особи.

Заява про видачу ліцензії залишається без розгляду, якщо:

- заява подана (підписана) особою, яка не має на це повноважень;

- документи оформленні з порушенням вимог чинного законодавства.

Про залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду заявникові повідомляється в письмовій формі із зазначенням підстав залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду в строки, передбачені для видачі ліцензії.

Орган ліцензування приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову в її видачі у строк не пізніше ніж десять робочих днів із дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до заяви, якщо спеціальним законом, що регулює відносини у певних сферах господарської діяльності, не передбачений інший строк видачі ліцензії на окремі види діяльності. Повідомлення про прийняття рішення про видачу ліцензії або про відмову у видачі ліцензії надсилається (видається) заявникові в письмовій формі протягом 3 робочих днів із дати прийняття відповідного рішення. У рішенні про відмову у видачі ліцензії зазначаються підстави такої відмови.

Підставами для прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії є:

- недостовірність даних у документах, поданих заявником, для отримання ліцензії;

- невідповідність заявника згідно з поданими документами ліцензійним умовам, встановленим для виду господарської діяльності, зазначеного в заяві про видачу ліцензії.

У разі відмови у видачі ліцензії на підставі виявлення недостовірних даних у документах, поданих заявником про видачу ліцензії, суб'єкт господарювання може подати до органу ліцензування нову заяву про видачу ліцензії не раніше ніж через 3 місяці з дати прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії.

У разі відмови у видачі ліцензії на підставі невідповідності заявника ліцензійним умовам, встановленим для виду господарської

діяльності, вказаного в заяві про видачу ліцензії, **суб'єкт** господарювання може подати до органу ліцензування нову заяву про видачу ліцензії після усунення причин, що стали підставою для відмови у видачі ліцензії. Рішення про відмову у видачі ліцензії може бути оскаржено в судовому порядку.

На території України органи ліцензування використовують бланки ліцензії єдиного зразка. Бланк ліцензії єдиного зразка затверджується Кабінетом Міністрів України. Бланки ліцензій є документами суворої звітності, мають облікову серію і номер.

У ліцензії зазначаються:

- найменування органу ліцензування, що видав ліцензію;
- вид господарської діяльності, на право провадження якого видається ліцензія;
- найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності;
- ідентифікаційний код юридичної особи або ідентифікаційний номер фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів;
- місцезнаходження юридичної особи або місце проживання фізичної особи — суб'єкта підприємницької діяльності;
- дата прийняття та номер рішення про видачу ліцензії;
- строк дії ліцензії;
- посада, прізвище та ініціали особи, яка підписала ліцензію;
- дата видачі ліцензії.

Орган ліцензування має оформити ліцензію не пізніше ніж за 3 робочі дні з дня надходження документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії. Орган ліцензування робить відмітку про дату прийняття документів, що підтверджують внесення заявником плати за видачу ліцензії, на копії опису, яку було видано заявнику при прийнятті заяви про видачу ліцензії.

Якщо заявник протягом 30 календарних днів з дня направлення йому повідомлення про прийняття рішення про видачу ліцензії не подав документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії, або не звернувся до органу ліцензування для отримання оформленої ліцензії, орган ліцензування, який оформив ліцензію, має право скасувати рішення про видачу ліцензії або прийняти рішення про визнання такої ліцензії недійсною.

Строк дії ліцензії на провадження певного виду господарської діяльності встановлюється Кабінетом Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування, але не може бути меншим ніж 3 роки.

Господарська діяльність на підставі ліцензії, виданої органом ліцензування, яким є центральний орган виконавчої влади, здійснюється на всій території України. Господарська діяльність на

підставі ліцензії, виданої органом ліцензування, яким є місцевий орган виконавчої влади або спеціально уповноважений виконавчий орган рад, здійснюється на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці.

Для кожної філії, кожного відокремленого підрозділу ліцензіата, які провадитимуть господарську діяльність на підставі отриманої ним ліцензії, орган ліцензування видає ліцензіату засвідчені ним копії ліцензії, що реєструються в журналі обліку заяв та виданих ліцензій. Засвідчена органом ліцензування копія ліцензії є документом, що підтверджує право філії або іншого структурного підрозділу ліцензіата на провадження певного виду господарської діяльності на підставі отриманої ліцензії. За видачу копії ліцензії справляється плата в розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян. Плата за видачу копії ліцензії зараховується до Державного бюджету України.

Нова ліцензія видається органом ліцензування не раніше ніж в останній робочий день дії попередньо виданої ліцензії. Ліцензіат не може передавати ліцензію або її копію іншій юридичній або фізичній особі для провадження господарської діяльності.

За видачу ліцензії справляється плата, розмір та порядок зарахування якої до Державного бюджету України встановлюються Кабінетом Міністрів України. Плата за видачу ліцензії вноситься після прийняття рішення про видачу ліцензії.

Десять відсотків коштів, що надходять до Державного бюджету України як плата за видачу ліцензії, зараховуються до спеціального фонду Державного бюджету України і використовуються на відшкодування витрат, пов'язаних із веденням Єдиного ліцензійного реєстру та виготовленням бланків ліцензій.

10.4. Припинення підприємницької діяльності

Підприємства можуть припинити свою діяльність не тільки з причини нерентабельності, а й тому, що змінюють форму функціонування, об'єднуються з іншими підприємствами, відокремлюються з розподілом майна та ін. Проте в усіх цих випадках порушуються інтереси як власників, так і найманих працівників, які потребують допомоги, захисту і можуть розраховувати в цих випадках на державу.

Припинення діяльності суб'єкта підприємництва здійснюється двома шляхами — реорганізацією та ліквідацією.

Підприємство реорганізується у випадках:

— злиття з іншим підприємством та утворення в результаті нового підприємства, до якого переходять усі майнові права та обов'язки обох підприємств;

— приєднання одного підприємства до іншого. В результаті до останнього переходять усі майнові права та обов'язки підприємства, що приєднуються;

— поділу підприємства. Новим підприємствам, що **виникли**, переходять за домовленістю сторін, у відповідних частинах (частках) майнові права і обов'язки розділеного підприємства;

— виділення з підприємства одного або кількох нових, яким переходять за актом (балансом) у відповідних частинах (частках) майнові права і обов'язки реорганізованого підприємства;

— перетворення одного підприємства в інше. До нового підприємства переходять усі майнові права і обов'язки реорганізованого.

Ліквідація підприємства (фірми) здійснюється:

— з власної ініціативи підприємця;

— у разі закінчення строку дії ліцензії або її анулювання;

— за рішенням вищого органу підприємства (фірми);

— на підставі рішення суду або арбітражного суду: за клопотанням банківських органів у разі неплатоспроможності та визнання його банкрутом; контролюючих органів за систематичне або грубе порушення чинного законодавства;

— за іншими підставами, передбаченими засновницькими документами та законодавчими актами України.

Ліквідація підприємства (фірми) здійснюється ліквідаційною комісією, яка створюється власником або уповноваженим ним органом, а у випадку банкрутства — судом або арбітражним судом. За рішенням судових органів ліквідація може проводитися й органом управління підприємством (фірмою).

Ліквідаційна комісія або орган, який проводить ліквідацію, публікує в офіційній пресі інформацію про ліквідацію підприємства (фірми); повідомляє порядок і строк прийняття претензій; оцінює наявне майно підприємства; виявляє дебіторів і кредиторів (розраховується з ними); вживає заходів щодо сплати боргів третім особам; складає ліквідаційний баланс і подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію.

Майно підприємства (фірми), його кошти після розрахунків з бюджетом, **кредиторами**, оплатою праці працівників розподіляються між засновниками (учасниками) пропорційно до частки їх у майні підприємства, у порядку та за умов, передбачених засновницькими документами і законодавчими актами України. Претензії, не задоволені у зв'язку з відсутністю майна, а також не визначені ліквідаційною комісією, вважаються погашеними. Спори, що виникають у процесі ліквідації між фізичними і юридичними особами, розглядаються в судовому порядку.

Підсумки теми

1. Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності, а також об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

2. Підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

3. Певні види діяльності можуть здійснювати лише державні підприємства, а окремі види діяльності потребують спеціального дозволу (ліцензії).

4. Ліцензія — це документ державного зразка, який засвідчує право ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

5. Ліцензіат — це суб'єкт господарювання, який одержав ліцензію на провадження певного виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню.

6. Орган ліцензування приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у її видачі у строк не пізніше ніж десять робочих днів із дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до заяви, якщо спеціальним законом, що регулює відносини у певних сферах господарської діяльності, не передбачений інший строк видачі ліцензії на окремі види діяльності.

7. Строк дії ліцензії на провадження певного виду господарської діяльності встановлюється Кабінетом Міністрів України за поданням спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування, але не може бути меншим ніж три роки.

8. Припинення діяльності суб'єкта підприємництва здійснюється шляхом його реорганізації або ліквідації.

Терміни і поняття для словника

Банкрутство

Ліквідаційна комісія

Ліквідація підприємства

Ліцензіат

Ліцензійні умови

Ліцензія

Обмеження підприємництва

Підприємці

Реорганізація фірми

Свобода підприємницької діяльності

Суб'єкти підприємницької діяльності

Запитання для самоконтролю

1. Хто в Україні може бути суб'єктом підприємницької діяльності?
2. Кому забороняється заняття підприємницькою діяльністю?
3. У чому полягає свобода підприємницької діяльності?
4. Які існують обмеження у здійсненні підприємницької діяльності?
5. Які види діяльності можуть здійснювати лише державні підприємства?
6. Які види діяльності потребують спеціального дозволу (ліцензії)?
7. Що таке ліцензія?
8. Ким видаються ліцензії на здійснення окремих видів діяльності?
9. Протягом якого строку видається ліцензія?
10. Який термін дії ліцензії, і ким він встановлюється?
11. Які документи необхідні для отримання ліцензії на кожний вид діяльності?
12. У яких випадках орган, який видає ліцензії, має право призупинити її дію?
13. Якими шляхами здійснюється припинення діяльності суб'єкта підприємництва?
14. Як здійснюється ліквідація підприємства (фірми)?

Практичні завдання

1. Чому, на вашу думку, не всі громадяни України, інших держав можуть займатися підприємницькою діяльністю? Наведіть конкретні приклади осіб, які обмежені законом у правоздатності або дієздатності.
2. Поясніть, чому в Україні дуже поширене уявлення (твердження), що підприємництво є легким видом великих прибутків.
3. Чому, на вашу думку, особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, не можуть бути зареєстровані як підприємці, не можуть виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати в підприємницьких товариствах керівні посади?
4. Як ви вважаєте, чому окремі види діяльності можуть здійснюватися лише державними підприємствами?
5. Побудуйте структурну схему порядку отримання ліцензій на конкретні види діяльності.
6. На які види підприємницької діяльності, що потребують сьогодні отримання ліцензій, на вашу думку, можна спростити, відмінити ліцензування? Поясніть чому.

7. Уявіть себе власником фірми. Які будуть ваші ~~в~~уразі, коли:
- закінчився строк дії ліцензії;
 - ваша фірма нерентабельна;
 - вашу фірму визнано банкрутом.

Теми рефератів

1. Здійснення підприємницької діяльності — конституційне право.
2. Основні передумови організації підприємництва.
3. Складові свободи підприємницької діяльності.
4. Проблеми обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.
5. Стан та перспективи розвитку ліцензування видів діяльності.
6. Протидіючі чинники ліквідації підприємства (фірми).

Тести

1. Хто може бути підприємцем?
 - 1.1. Всі громадяни України.
 - 1.2. Громадяни інших держав.
 - 1.3. Громадяни, які досягли працездатного віку.
 - 1.4. Громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності.
2. Які категорії громадян не допускаються до заняття підприємницькою діяльністю?
 - 2.1. Військовослужбовці.
 - 2.2. Службові особи органів державної влади.
 - 2.3. Особи, які не мають спеціальної освіти.
 - 2.4. Особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю.
 - 2.5. Особи, які не мають стартового капіталу.
3. Яка діяльність може здійснюватися лише державними підприємствами?
 - 3.1. Пошук та експлуатація родовищ корисних копалин.
 - 3.2. Діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів.
 - 3.3. Виготовлення та реалізація військової зброї та боєприпасів до неї, вибухових речовин.
 - 3.4. Діяльність, пов'язана з охороною окремих особливо важливих об'єктів права державної власності.
 - 3.5. Створення та утримання ігрових закладів, організація азартних ігор.

3.6. Розроблення, випробування, виробництво та експлуатація ракет-носіїв.

3.7. Видобування, виробництво й використання радіоактивних відходів, джерел іонізуючого випромінювання.

3.8. Виплата та доставка пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам.

4. Ким видається спеціальний дозвіл (ліцензія) на певні види підприємницької діяльності?

4.1. Верховною Радою України.

4.2. Президентом України.

4.3. Кабінетом Міністрів України.

4.4. Органом ліцензування.

4.5. Органами виконавчої влади.

5. Протягом якого строку приймається рішення про видачу ліцензії або про відмову в її видачі?

5.1. Не пізніше 5 робочих днів.

5.2. Не пізніше 10 робочих днів.

5.3. Не пізніше 20 робочих днів.

5.4. Не пізніше 30 робочих днів.

5.5. Не пізніше 40 робочих днів.

6. Який термін дії ліцензії?

6.1. Не менше 1 року.

6.2. Не менше 2 років.

6.3. Не менше 3 років.

6.4. Не менше 4 років.

6.5. Не менше 5 років.

7. Що є підставою припинення підприємницької діяльності?

7.1. Власна ініціатива підприємця.

7.2. Закінчення терміну дії ліцензії.

7.3. Закінчення терміну договору з постачальником.

7.4. Закінчення терміну договору зі споживачем.

7.5. Рішення суду або арбітражу.

Тема 11

ТЕХНОЛОГІЯ ЗАСНУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Найголовнішим в організації нового підприємництва, створенні власної справи є її запуск, старт, вихід на "стаціонарну орбіту". Як показує досвід, більше половини спроб створення фірм завершуються вже на початковій стадії. У багатьох випадках провал або загасання підприємницького задуму зумовлені невмінням, незнанням простих речей, організаційною недосконалістю побудови початкової стадії проекту створення власної справи. У зв'язку з цим увага підприємця-початківця має бути звернена на деякі загальні вимоги та правила, які необхідно знати і яких слід дотримуватись, щоб не допустити зриву справи на самому початку. Щоб не зазнати фіаско у благородному прагненні стати підприємцем, початківцям необхідно завчасно довідатись, які документи потрібні для заснування фірми, як вони готуються, як формується статутний фонд підприємства, як відбувається державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності. Саме ці питання розглянуто в цій темі.

11.1. Засновницькі документи та їх підготовка

Організувати свою фірму, відкрити власну справу нелегко. Відправною точкою, з якої починається власна справа, є ідея, закладена до її основи. Також необхідно знати, хто може займатися підприємницькою діяльністю, а кому це забороняється. Крім того, слід знати існуючі обмеження у здійсненні підприємницької діяльності. Всі ці підготовчі (попередні) вимоги щодо створення власної справи розглянуто в попередніх темах. Тепер, обравши вид діяльності, визначивши найбільш ефективну форму організації, ще раз добре поміркувавши, усе зваживши і прийнявши остаточне рішення, можна переходити до наступного етапу — підготовки засновницьких документів для державної реєстрації фірми.

До **засновницьких** документів, що підтверджують статус юридичних осіб, без яких неможливо заснувати фірму, належить статут та

установчий договір. Створення малих підприємств, товариств, асоціацій, об'єднань підприємств та інших підприємницьких структур неможливе без цих основних документів. Для тих, хто створює приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства, а для підприємств із колективною формою організації бізнесу (товариства, об'єднання підприємств тощо) необхідні статут та установчий договір.

Підготовці засновницьких документів слід приділяти пильну увагу, оскільки саме вони регулюють багато важливих аспектів діяльності підприємницьких структур. Таким чином, засновницькі документи — не проста формальність, а проект вашої майбутньої справи.

Що ж таке статут підприємства?

Статут підприємства — це офіційно зареєстрований документ, який визначає форму власності підприємства, сферу його діяльності, спосіб управління та контролю, порядок утворення майна підприємства та розподілу прибутку, порядок реорганізації та інші положення, які регламентують діяльність юридичної особи. Статут підприємства — це його мала конституція, його основний закон (дод. 1).

Завдання статуту — дати найбільш повне уявлення про правовий статус підприємства (фірми) як самостійного суб'єкта підприємницької діяльності, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління і самоуправління, режим формування та розпорядження його коштами і прибутком. Таке призначення статуту виявляється і в його структурі, яка, як правило, складається з таких розділів (статей).

1. Найменування та місцезнаходження фірми.
2. Загальні положення.
3. Предмет, цілі та напрями діяльності фірми.
4. Юридичний статус фірми.
5. Майно фірми.
6. Фонди фірми.
7. Виробничо-господарська діяльність.
8. Зовнішньоекономічна діяльність.
9. Прибуток фірми та його розподіл.
10. Відшкодування збитків.
11. Органи управління та контролю фірми.
12. Організація та оплата праці.
13. Компетенція та повноваження органів трудового колективу.
14. Облік та звітність.
15. Припинення діяльності фірми (реорганізація та ліквідація).

Всі ці розділи мають міститися у статутах усіх видів підприємств, незалежно від їх організаційних форм власності. Разом із тим, деякі розділи можуть об'єднуватися, а "наповнення" цих розділів

конкретними положеннями залежить від виду підприємства, вимог та бажань власників-засновників.

Організація підприємства, якщо осіб, які бажають його заснувати, дві або більше, починається з розробки та прийняття установчого договору. **Установчий договір** — це угода (договір), яка укладається між двома або кількома засновниками щодо створення підприємства (фірми) певним шляхом. Суть установчого договору полягає в тому, що він є одним із різновидів згоди про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи (дод. 2).

В установчому договорі визначаються предмет угоди, назва та юридична адреса підприємства (фірми), статутний фонд, відповідальність засновників та інші умови функціонування підприємства (фірми). Зміст установчого договору — об'єднання майна (капіталів) і підприємницьких зусиль з метою отримання прибутку. Тому головним для установчого договору є визначення всіх параметрів взаємовідносин між учасниками фірми, насамперед майнового та організаційного характеру. Все це визначає відповідну структуру установчого договору, який містить такі розділи.

1. Преамбула.
2. Загальні положення договору.
3. Предмет договору.
4. Назва та місцезнаходження фірми.
5. Юридичний статус фірми.
6. Статутний фонд. Вклади учасників (засновників).
7. Права і обов'язки учасників (засновників).
8. Управління фірмою.
9. Майно фірми. Розподіл прибутку.
10. Порядок виходу зі складу учасників.
11. Форс-мажор.
12. Розв'язання суперечок.
13. Умови припинення (розірвання) договору.
14. Умови та строки набуття договором чинності.
15. Інші умови.

Установчий договір набирає сили з моменту його підписання всіма засновниками (учасниками) фірми.

Засновницькі документи — важливий атрибут підприємницького бізнесу. Вони підтверджують юридичний статус підприємства, тому потребують професійного підходу до укладання. Таку роботу, як правило, доручають фахівцям (юристам, економістам). Разом із тим, користуючись кваліфікованими довідковими матеріалами, а також ознайомившись з основними положеннями законодавчих актів щодо підприємницьких структур, можна провести цю роботу самостійно.

Процес укладання засновницьких документів передбачає:

- підготовчу роботу, в ході якої визначають цілі, завдання, методи організації підприємства;
- попередні переговори з потенційними засновниками (учасниками) для підприємств з колективною формою власності;
- збирання й узагальнення необхідних матеріалів;
- створення робочої групи для розробки статуту та засновницького договору;
- юридичні й економічні консультації щодо змісту засновницьких документів;
- підготовку і проведення установчих зборів.

На установчих зборах розглядають:

- питання створення (заснування) підприємства (**фірми**), форми власності та функціонування;
- проекти найменування фірми та її юридичну адресу;
- склад засновників;
- строки розробки засновницьких документів;
- вибори керівних органів фірми та інші організаційні питання.

Рішення зборів оформлюються протоколом, який підписують усі засновники. У разі позитивного рішення фірму вважають заснованою. На чергових зборах розглядають та затверджують підготовлені засновницькі документи. Цей факт підтверджується протоколом. Статут та установчий договір підписують усі засновники (учасники), тиражують необхідну кількість примірників, їх засвідчує державний нотаріус після чого їх подають на реєстрацію. Тільки після реєстрації підприємство (фірма) отримує право на функціонування.

Значною мірою створення власної справи, організація фірми нагадує підготовку та реєстрацію шлюбу. Ясна річ, теоретично можна влаштувати свої шлюби або розлучення щомісяця — але чи надовго вистачить сил та коштів на такий "спорт"? Саме тому треба дуже прискіпливо поставитися до підбору партнерів для сумісної підприємницької діяльності, до підготовки засновницьких документів, і не покладатися на вічний "медовий місяць", передбачити в засновницьких документах можливі шляхи цивілізованого "розлучення" з мінімальними витратами для всіх сторін.

11.2. Статутний фонд та його формування

Для створення та початку діяльності підприємства (фірми) необхідний стартовий капітал. Цю функцію виконує статутний фонд. **Статутний фонд** — це сукупність грошових коштів та майна, яка необхідна для організації та початку функціонування підприємства (фірми).

Статутний фонд створюється внесенням вкладів засновниками (Учасниками) і може поповнюватися за рахунок прибутку від госпо-

дарської діяльності підприємства, а в разі потреби також додаткових вкладів учасників, у тому числі спонсорів. Вкладом до фонду можуть бути: всі види майна — будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності; кошти засновників (учасників), у тому числі й у вільно конвертованій валюті; усі види майнових прав — на користування землею та іншими природними ресурсами, різними майновими об'єктами, а також на використання винаходів, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності та інші права, що не належать до майнових, але мають товарну вартість.

Строки, розмір, порядок внесення та оцінка вкладів кожного засновника (учасника) до статутного фонду обумовлюються в засновницьких документах. Вартість майна, яку вносять учасники до статутного фонду, визначають за цінами, що діють на період створення підприємства або за домовленістю учасників. Оцінювання здійснюється як в українській, так і в іноземній валюті, у перерахунку за курсом Національного банку України.

До моменту Реєстрації підприємства, що функціонує (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю), кожний з його учасників зобов'язаний внести до статутного фонду не менш як 30 % коштів, зазначених у засновницьких документах, що має підтвердити банк. З цією метою за заявкою засновників у банку відкривається тимчасовий рахунок, який після реєстрації перетворюється у розрахунковий.

Протягом року всі учасники підприємства (фірми) мають повністю внести свій вклад до статутного фонду. У разі невиконання учасниками цих зобов'язань за час прострочення вони сплачують 10 % річних з недовнесених сум, якщо інше не передбачено засновницькими документами.

Мінімальний обсяг статутного фонду становить: для акціонерного товариства — сума еквівалентна 1250 мінімальним заробітним платам (відповідно до ставки на момент його створення); для інших товариств (товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю, повних та командитних товариств) — 100 мінімальним заробітним платам.

Обсяг статутного фонду може бути збільшений за умови, що всі учасники повністю внесли свої вклади. Зміна обсягів статутного фонду набуває чинності з моменту реєстрації його органом, який зареєстрував статут підприємства (фірми).

Кошти статутного фонду спрямовуються на розвиток виробництва. Використовувати кошти статутного фонду на заробітну плату, заохочення та інші потреби забороняється. Статутний фонд є власністю засновників (учасників) у межах їхніх вкладів.

При виході засновника (учасника) зі складу підприємства (товариства з обмеженою відповідальністю) або в разі ліквідації підприємства засновнику сплачується вартість частини майна, пропорційна

до його частки у статутному фонді. Майно, передане у користування, повертається в натуральній формі без винагороди. Статутний фонд є не тільки "підставою" для державної реєстрації, а й стартовим капіталом, від якого залежить функціонування підприємства (фірми).

Обсяг статутного фонду закріплюється в установчому договорі та статуті підприємства (фірми). Підтримання певного співвідношення між обсягом статутного фонду та загальним обсягом виробничо-господарської діяльності є ознакою фінансової стійкості підприємства (фірми).

Крім статутного фонду, підприємства можуть створювати інші фонди, наприклад, резервний, страховий, споживання, соціально-економічного розвитку та ін., що передбачені чинним законодавством України або відповідним рішенням Зборів учасників підприємства (фірми).

11.3. Державна реєстрація підприємництва

Процес створення фірми (підприємства) завершує державна реєстрація.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній, районний міст Києва і Севастополя державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи є розміщення (місцезнаходження) його постійно діючого керівного органу (правління, дирекція, адміністрація тощо).

Місцем проживання суб'єкта підприємницької діяльності є зареєстроване в установленому порядку постійне місце проживання громадянина-підприємця.

Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи — власник (власники), уповноважений ним (ними) орган чи особа (заявник) особисто або поштою подають до органу державної реєстрації такі документи:

- **рішення** власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів (конференції) у випадках, передбачених законом;

- статут, якщо це необхідно для створюваної організаційно-правової форми підприємництва;

- реєстраційну картку встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію;

— документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом;

— документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Громадяни (фізичні особи), які мають намір займатися підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, подають реєстраційну картку встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів, дві фотокартки, документ, що підтверджує внесення плати за державну реєстрацію, а також пред'являють документ, що посвідчує особу.

Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи) на дату державної реєстрації може бути місцезнаходження (місце проживання одного із засновників) або місцезнаходження за іншою адресою, що підтверджується договором оренди або іншим відповідним договором.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться за наявності всіх необхідних документів за заявочним принципом протягом не більше п'яти робочих днів. Органи державної реєстрації зобов'язані протягом цього терміну внести дані з реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом (для юридичних осіб), який надається органам державної реєстрації органами державної статистики, або ідентифікаційним номером фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів.

У п'ятиденний термін з дати реєстрації органи державної реєстрації надсилають примірник реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію відповідному державному податковому органу і органу державної статистики та подають відомості про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності до органів Фонду соціального страхування і Пенсійного фонду України.

Свідоцтво про державну реєстрацію є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках України та інших держав за вибором суб'єкта підприємницької діяльності й за згодою цих банків у порядку, що встановлюється Національним банком України.

Банк, у свою чергу, зобов'язаний відкрити банківський рахунок і протягом трьох днів повідомити про це податкову інспекцію.

Перереєстрація суб'єктів підприємницького бізнесу здійснюється у порядку, встановленому для реєстрації.

Перереєстрація проводиться у разі зміни:

- форм власності, організаційної форми чи назви суб'єкта бізнесу;
- основних положень статуту.

Суб'єкти підприємницького бізнесу мають право відкривати філії (відділення), представництва без статусу юридичної особи. Відкриття цих підрозділів не потребує реєстрації. Суб'єкт бізнесу тільки сповіщає про це реєстраційний орган внесенням допоміжної інформації до своєї реєстраційної картки.

Скасування державної реєстрації здійснюється за особистою заявою підприємця, на підставі рішення суду, арбітражного суду у випадках визнання дій підприємця недійсними або такими, що суперечать чинному законодавству, засновницьким документам, а також при здійсненні **нестатутної** діяльності.

За державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності справляється плата (реєстраційний збір), яка становить: для громадян-підприємців — 1,5, для юридичних осіб — 7 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. За прискорену (протягом одного дня) державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності справляється потрібний розмір відповідного реєстраційного збору.

Отже, фірма здійснила державну реєстрацію і внесена до державного реєстру. Засновникам видані відповідні документи, однак це не привід для відпочинку та розслаблення. Після того, як підприємство набуло статусу юридичної особи, організаційний період ще триває. Зокрема, відбувається остаточне формування органів управління фірми, розробляється та затверджується організаційна структура функціонування підприємства, виготовляються печатка і штампи, здійснюється відповідне планування підприємницької діяльності тощо.

Підсумки теми

1. Після вибору виду підприємницької діяльності, визначення ефективної форми організації переходять до наступного етапу створення власної справи — підготовки засновницьких документів підприємства (фірми).

2. Засновницькими документами, що підтверджують статус юридичної особи і без яких неможливо заснувати фірму, є статут та установчий договір підприємства (фірми).

3. Статут підприємства — це офіційно зареєстрований документ, який визначає форму власності підприємства, сферу його діяльності, спосіб управління та контролю, порядок утворення майна підприємства та розподілу прибутку, порядок реорганізації та інші положення, які регламентують діяльність юридичної особи.

4. Установчий договір — це угода (договір), яка укладається між двома або кількома засновниками щодо створення підприємства (фірми) певним шляхом.

5. Статутний фонд — це сукупність грошових коштів та майна, яка необхідна для організації та початку функціонування підприємства (фірми).

6. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній, районний міст Києва і Севастополя державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

7. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться протягом п'яти робочих днів з дня надходження всіх необхідних документів, після чого видається свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка.

8. Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органі державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках в установленому порядку.

Терміни і поняття для словника

Державна реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності

Засновники (учасники) підприємства

Засновницькі документи

Реєстраційна картка

Резервний фонд

Рішення власника майна

Свідоцтво про державну реєстрацію

Статут підприємства

Статутний фонд

Страховий фонд

Установчий договір

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке засновницькі документи?*
2. *Який основний зміст та структура статуту підприємства (фірми)?*
3. *Що таке установчий договір? Яка його структура?*
4. *Що передбачає процес укладання засновницьких документів?*
5. *Що таке статутний фонд?*
6. *Як утворюється та використовується статутний фонд?*
7. *Який мінімальний обсяг становить статутний фонд?*
8. *Які можуть утворюватися фонди, крім статутного?*
9. *Де і як здійснюється державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності?*
10. *Які документи необхідні для державної реєстрації юридичної особи?*
11. *Які документи необхідні для державної реєстрації громадян, які мають здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи?*

12. Протягом якого терміну здійснюється державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності?

13. Яка плата (реєстраційний збір) справляється за державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності?

14. Що є підставою для відкриття рахунків фірми у банках?

Практичні завдання

1. Обґрунтуйте об'єктивну необхідність засновницьких документів. Яку роль вони відіграють у створенні підприємницької фірми?

2. Уявіть, що ви маєте намір створити власну справу. Підготуйте, використовуючи зразки, статут підприємства та установчий договір.

3. Виходячи з яких міркувань дають назву фірмі (підприємству), що створюється. Якій назві вашої фірми ви віддали б перевагу?

4. Підготуйте атрибути вашої майбутньої фірми: зразок печатки, штампи, фірмові бланки, торговельний знак, емблему фірми тощо.

5. Поясніть, що таке розрахунковий рахунок у банку. Яким шляхом його можна відкрити, що для цього потрібно?

6. Побудуйте загальну схему (процедуру) державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи і фізичної особи).

Теми рефератів

1. Як розпочати власну справу.

2. Статут — основний закон підприємства.

3. Сутність та механізм формування статутного фонду фірми.

4. Процедура державної реєстрації та її проблеми.

5. Адміністративні перешкоди на шляху державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

6. Основні шляхи спрощення процедури державної реєстрації.

7. Назва фірми — справа відповідальна ("Как вы яхту назовете, так она и поплывет").

Тести

1. Які засновницькі документи підтверджують статус юридичної особи?

1.1. Статут підприємства.

1.2. Підприємницька угода.

1.3. Організаційно-правова форма.

1.4. Установчий договір.

2. *Офіційно зареєстрований документ, який регламентує діяльність юридичної особи — це:*

- 2.1. Угода (договір).
- 2.2. Статут.
- 2.3. Установчий договір.
- 2.4. Оренда.

3. *Угода, яка укладається між двома або кількома засновниками щодо створення підприємства (фірми) певним шляхом — це:*

- 3.1. Договір.
- 3.2. Статут.
- 3.3. Установчий договір.
- 3.4. Оренда.

4. *Установчий договір набирає сили:*

- 4.1. З моменту його підписання всіма засновниками фірми.
- 4.2. З моменту державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.
- 4.3. З моменту відкриття рахунка в банку.

5. *Сукупність грошових коштів та майна, яке необхідно для організації та початку функціонування фірми — це:*

- 5.1. Майно засновників фірми.
- 5.2. Статутний фонд фірми.
- 5.3. Резервний фонд фірми.
- 5.4. Страховий фонд фірми.

6. *Який мінімальний обсяг статутного фонду акціонерного товариства?*

- 6.1. 100 мінімальних заробітних плат.
- 6.2. 625 мінімальних заробітних плат.
- 6.3. 750 мінімальних заробітних плат.
- 6.4. 1250 мінімальних заробітних плат.
- 6.5. 1500 мінімальних заробітних плат.

7. *Який мінімальний обсяг статутного фонду для всіх товариств (крім акціонерного товариства)?*

- 7.1. 100 мінімальних заробітних плат.
- 7.2. 625 мінімальних заробітних плат.
- 7.3. 750 мінімальних заробітних плат.
- 7.4. 1250 мінімальних заробітних плат.
- 7.5. 1500 мінімальних заробітних плат.

8. *Де відбувається державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності?*

- 8.1. За місцем їх діяльності.
- 8.2. За місцем реалізації основної продукції.

8.3. За місцезнаходженням або за місцем проживання.

8.4. За будь-якою адресою.

9. *У який строк видається свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності?*

9.1. Протягом 5 робочих днів.

9.2. Протягом 10 робочих днів.

9.3. Протягом 15 робочих днів.

9.4. У місячний строк.

10. *Яка плата (реєстраційний збір) справляється за державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності?*

10.1. Для громадян-підприємців — у розмірі одного, для юридичних осіб — у розмірі п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

10.2. Для громадян-підприємців — у розмірі півтора, для юридичних осіб у розмірі семи неоподатковуваних мінімумів.

10.3. Для громадян-підприємців — у розмірі **двох**, для юридичних осіб — у розмірі дванадцяти неоподатковуваних мінімумів.

Тема 12

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Виробнича діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва починається з планування. Раніше плани часом мали формальний характер, зараз підприємці не можуть бути байдужими до свого бізнесу, до свого підприємства. Підприємець повинен знати сильні й слабкі сторони фірми та вміти спланувати її роботу. Неперевершене значення у цьому має бізнес-план. Тому кожний підприємець повинен скласти такий план. Що таке бізнес-план, які функції він виконує, які його структура, загальна методологія, логіка та технологія його розробки? Відповіді на ці запитання ви знайдете у цій темі.

12.1 Сутність та функції бізнес-плану

Виникнення будь-якої підприємницької ідеї ставить багато різноманітних запитань: хто виступає як конкретні споживачі, яким є ринок продукту підприємства, які кошти необхідні для реалізації проекту, чи виправдовує себе проект економічно тощо. Задля отримання відповідей на ці запитання й складається **бізнес-план**¹.

Бізнес-план — це письмовий документ, в якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Бізнес-план підсумовує ділові можливості та перспективи, пояснює, як ці можливості можуть бути реалізовані існуючою командою менеджерів.

У бізнес-плані формуються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні й слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються по-

¹ При підготовці цієї теми використано: *Покропивший С.Ф., Соболь С.М. Швиданенко Г.О.* Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. — 208 с.

добиці функціонування підприємства за цих умов, визначають-
ся обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації про-
екту.

Бізнес-план дає можливість визначити життєздатність фірми за умов конкуренції, прогнозує процеси розвитку виробництва, конкре-
тизує шляхи досягнення мети і подолання перешкод, є чинником, що стимулює інтереси потенційних інвесторів у їхніх пошуках вкла-
дання коштів у розвиток виробництва.

У ринковій системі господарювання бізнес-план виконує дві най-
важливіші функції:

1) *зовнішню* — ознайомити різних представників ділового світу із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприєм-
ницької ідеї;

2) *внутрішню* (життєво важливу для діяльності самого підприєм-
ства) — опрацювати механізм самоорганізації, тобто цілісну, комп-
лексну систему управління реалізацією підприємницького проекту.

Традиційно бізнес-план розглядається як інструмент залучення
необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Зовнішні
інвестори та кредитори ніколи не вкладатимуть гроші в бізнес, якщо
не ознайомляться з ретельно підготовленим бізнес-планом. Такий
план має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприєм-
ницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує
на фінансову підтримку.

Не менш важливою є і внутрішня функція бізнес-плану, в межах
якої можна виділити два напрямки його застосування:

1) як інструменту стратегічного планування та оперативного
управління діяльністю підприємства. Розробка бізнес-плану вимагає
визначення не тільки стратегічних напрямків і цілей діяльності, а й
оперативних дій для досягнення таких. Тобто бізнес-план є основою
поточного планування всіх аспектів діяльності підприємства, він
сприяє глибшому усвідомленню працівниками особистих завдань,
пов'язаних зі спільним для них бізнесом;

2) як механізму аналізу, контролю й оцінки діяльності підприєм-
ства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати
успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького про-
екту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати на-
прямки розвитку бізнесу.

Таким чином, в умовах ринкової системи господарювання бізнес-
план — це активний робочий інструмент управління, відповідний
пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; це
Документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризико-
вані шляхи реалізації підприємницького проекту.

Ступінь деталізації бізнес-плану залежить від характеристики
Фірми незалежно від того, належить вона до сфери послуг чи до ви-

робничої сфери. Специфіка бізнес-плану полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту. В ньому розглядається широке коло проблем, на які може натрапити підприємець і визначаються способи їх розв'язання. Водночас слід зазначити, що принципи управління за допомогою бізнес-плану передбачають необхідність урахування в процесі розробки конкретного бізнес-плану багатьох специфічних для даного підприємницького проекту факторів. Відтак з'являється можливість класифікувати бізнес-плани за певними ознаками:

1) за сферою бізнесу (виробництво, будівництво, роздрібна та оптова торгівля, надання послуг, посередницька діяльність тощо);

2) за масштабами бізнесу (великий, середній, малий);

3) за характеристиками продукту бізнесу (традиційний, принципово новий, виробничо-технічного чи споживчого призначення).

У межах кожної класифікаційної ознаки можна виокремлювати й розробляти: а) повний бізнес-план комерційної ідеї або інвестиційного проекту (для потенційних партнерів та інвесторів); б) бізнес-план фірми (для ради директорів або зборів акціонерів); в) бізнес-план структурного підрозділу (для вищого керівництва фірми). Можуть також складатися спеціальні (скорочені) бізнес-плани для певного кола заінтересованих осіб, а також бізнес-плани розвитку конкретного регіону для органів із бюджетними повноваженнями.

12.2. Методологія та стадії розробки бізнес-плану

Сьогодні вже очевидно, що без бізнес-плану не можна управляти виробничою діяльністю. Складання бізнес-плану — нагальна потреба, продиктована виробничою діяльністю. Робота над планом — це робота над організацією виробничої діяльності. Запорукою успіху підприємницької діяльності є успішний початок справи. Процес складання бізнес-плану є специфічним у кожному конкретному випадку. Тому практично неможливо дати якусь універсальну (стандартну) схему його розробки.

Найбільш складною є процедура опрацювання бізнес-плану для започаткування нового бізнесу. Узагальнення підприємницького досвіду дає змогу виділити в процесі розробки такого бізнес-плану три стадії: початкову, підготовчу, основну.

Якщо йдеться про розробку бізнес-плану для розширення вже наявного бізнесу, то необхідність у початковій стадії відпадає. Обґрунтовуючи проект удосконалення діяльності підприємства, теж можна обмежитися лише основною стадією. Розглянемо докладніше кожну зі стадій розробки бізнес-плану.

Початкова стадія. Опрацювання бізнес-плану для заснування нового бізнесу починається з розробки концепції, тобто тих прия-

пипових рішень, які закладаються в його основу. У межах роботи над концепцією майбутнього бізнесу:

- 1) здійснюється пошук підприємницької ідеї;
- 2) вибирається сфера діяльності;
- 3) обґрунтовується доцільна форма організації бізнесу;
- 4) приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

Найвідповідальнішим етапом, від якого багато в чому залежать усі інші рішення щодо створення бізнесу, є пошук ідеї майбутнього бізнесу. Джерелами таких ідей найчастіше бувають: вивчення запитів і побажань споживачів; критичний аналіз товарів, які випускають інші фірми; бесіди з продавцями торговельних закладів; вивчення технічної літератури та патентної інформації; результати власних досліджень і розробок. Для пошуку підприємницьких ідей використовуються різноманітні методи ("мозкового штурму", конференції ідей, "колективного блокнота", контрольних запитань, фокальних об'єктів тощо).

Вибір сфери підприємницької діяльності (виробництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля, послуги, будівництво, фінансова діяльність тощо) відбувається з урахуванням:

- 1) суті та спрямованості самої ідеї майбутнього бізнесу;
- 2) особистих факторів (власний практичний досвід та потенціал, наявність відповідної освіти та знань, відповідність сфери бізнесу інтересам і вподобанням самого підприємця);
- 3) зовнішніх факторів (реальна економічна ситуація, законодавчо заборонені сфери й види діяльності, необхідність ліцензування діяльності, державні пріоритети в розвитку окремих галузей, сучасні й майбутні потреби споживачів, ступінь конкуренції в галузі, стадії життєвого циклу виробів, наявність необхідних ресурсів, інші специфічні зовнішні фактори).

Будь-яка підприємницька діяльність відбувається в межах певної організаційної форми. Процедура вибору організаційно-правової форми бізнесу передбачає:

- 1) визначення форм організації бізнесу, які відповідають законодавству України;
- 2) визначення особливостей, переваг і недоліків кожної з цих форм;
- 3) визначення критеріїв вибору форми організації бізнесу (ступінь відповідальності, ситуація з податками, обсяг фінансових потреб для започаткування бізнесу, ступінь контролю за фірмою, можливість залучення інших власників, наявність управлінських здібностей у підприємця, можливість зростання бізнесу в майбутньому чи простота його ліквідації);
- 4) безпосередній вибір форми організації бізнесу.

До основних питань опрацювання концепції майбутнього бізнесу належить також вибір способу започаткування бізнесу. Традиційно розглядають три основні способи започаткування бізнесу:

- 1) створення нового підприємства "з нуля";
- 2) придбання фірми, що вже існує;
- 3) придбання франшизи, тобто ліцензії, яка надає підприємцеві (фірмі) право на продаж (виробництво, заняття певною діяльністю) товарів чи послуг, у великої фірми, яка вже добре відома споживачам.

Підготовча стадія. Наявність концепції власної справи ставить перед підприємцем велику кількість цілком конкретних запитань. Чим його бізнес відрізнятиметься від бізнесу конкурентів? Що сприятиме або заважатиме його становленню та розвитку? На які конкурентні переваги слід орієнтуватися? Якими мають бути програма дій та пріоритети діяльності майбутнього бізнесу? Отримати відповіді на них — це завдання підготовчої стадії розробки бізнес-плану. Відтак на підготовчій стадії:

- 1) збирається та аналізується маркетингова, виробнича, фінансова й загальноекономічна інформація про майбутній бізнес (процес формування інформаційного поля бізнес-плану). Чим більше інформації буде зібрано, тим більш обґрунтованими будуть наступні розрахунки;

- 2) з'ясовуються сприятливі можливості та загрози розвитку бізнесу в зовнішньому середовищі. Для вивчення факторів зовнішнього середовища всю їх сукупність, як правило, поділяють на три групи: загальноекономічні фактори, галузеві фактори, конкуренти;

- 3) оцінюються сильні та слабкі сторони фірми. Сильні сторони фірми — це її особливі, унікальні або принаймні оригінальні способи конкурентної боротьби. Слабкі сторони — це те, в чому фірма відстає від конкурентів;

- 4) визначається місія фірми, тобто головне призначення, специфічна роль, особливий шлях у бізнесі, що відрізнятимуть її від конкурентів;

- 5) формулюються конкретні цілі діяльності фірми, тобто чітко визначається те, чого фірма хоче досягти за певний проміжок часу;

- 6) аналізуються стратегічні альтернативи та вибирається стратегія діяльності фірми. Вибираючи стратегію, підприємець, як правило, орієнтується на одну з можливих типових стратегій бізнесу: контроль за витратами, диференціацію; фокусування.

Основна стадія — це безпосереднє опрацювання бізнес-плану. Головна мета цієї стадії — довести економічну доцільність створення даного бізнесу, переконливо показати, як саме гроші чи інші ресурси потенційного інвестора забезпечать йому очікуваний зиск. Інвестор має побачити прибуток *не після, а до того*, як вкладе гроші в запропонований проект. Звичайно, зробити це можна за допомогою ретельно підготовленого бізнес-плану. При цьому сформульовані на початковій і підготовчій стадіях концепція, місія, цілі та стратегія майбутнього бізнесу утворюють "каркас" бізнес-плану, визначають його спрямованість, логіку побудови і зміст відповідних розділів.

12.3. Структура та логіка розробки бізнес-плану

Більшість підприємців опрацьовують бізнес-плани для залучення інвесторів до фінансування свого проекту. Найскладнішою та найбільш повною щодо висвітлення питань є процедура розробки бізнес-плану для виробничої діяльності. Тому далі розглядатимемо структуру, зміст та методику розробки бізнес-плану, орієнтованого на залучення інвестицій у виробничу діяльність (дод. 3), у структурі якого, як правило, виділяють такі складові.

1. *Титульний аркуш.*

2. *Зміст бізнес-плану.*

В. Резюме.

4. *Галузь, фірма та її продукція (послуги).*

4.1. Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі.

4.2. Опис продукту (послуги) фірми.

4.3. Патенти, товарні знаки, інші права власності.

4.4. Стратегія зростання фірми.

5. *Дослідження ринку.*

5.1. Загальна характеристика ринку продукту.

5.2. Цільовий ринок бізнесу.

5.3. Місцезнаходження фірми.

5.4. Оцінка впливу зовнішніх чинників.

6. *Маркетинг-план.*

6.1. Стратегія маркетингу.

6.2. Передбачувані обсяги продажу.

7. *Виробничий план.*

7.1. Основні виробничі операції.

7.2. Машини й устаткування.

7.3. Сировина, матеріали та комплектуючі вироби.

7.4. Виробничі й невикористані приміщення.

8. *Організаційний план.*

8.1. Форма організації бізнесу.

8.2. Потреба в персоналі.

8.3. Власники бізнесу й команда менеджерів.

8.4. Організаційна схема управління.

8.5. Кадрова політика та стратегія.

9. *Оцінка ризиків.*

9.1. Типи можливих ризиків.

9.2. Способи реагування на загрози для бізнесу.

10. *Фінансовий план.*

10.1. Прибутки і збитки.

10.2. План руху готівки.

10.3. Плановий баланс.

10.4. Фінансові коефіцієнти.

11. *Додатки.*

Зазначена структура є лише приблизною схемою бізнес-плану. Конкретний бізнес-план може бути і не таким докладним. Але тут указані ті основні розділи, які необхідно включити до бізнес-плану, орієнтованого на залучення інвестицій у виробничу діяльність.

Багато хто з підприємців помилково вважає, що структура бізнес-плану й послідовність його розробки — одне й те саме, що завжди є якась позиція, з котрої треба починати. Такий хибний погляд на логіку розробки бізнес-плану підтримується існуванням програмних продуктів із жорсткою структурою, які задають одну-єдину послідовність дій. Але, як свідчить практика, щодо бізнес-плану це зовсім не так. Наприклад, популярне гасло: "Хочеш створити бізнес — починай з маркетингу" не завжди ефективне для фірми малого бізнесу. Малі фірми, як правило, добре знають свій ринок, використовуючи маркетинг за фактом. Спеціальні маркетингові дослідження можуть і не дати таким фірмам додаткової корисної інформації.

Водночас можна стверджувати, що процес розробки бізнес-плану має внутрішню логіку, яка заважає підприємцеві "перескочити" через ключові етапи цього процесу. Наприклад, неможливо досліджувати ринок майбутнього бізнесу, не визначивши спочатку, який конкретно продукт чи послуга будуть продаватися. Доки не будуть проведені дослідження ринку, неможливо скласти реальний маркетинг-план.

Рис. 12.1 характеризує лише загальну логіку розробки бізнес-плану. На практиці можливі й певні відхилення.

Бізнес-план — це своєрідний рекламний документ, на підставі якого можна зробити висновки не лише про бізнес, а й про його власників. Тому важливим є як зміст, так і зовнішній вигляд бізнес-плану.

Бізнес-план, як і будь-який інший документ, підлягає певним вимогам щодо стилю написання:

- 1) бізнес-план має бути стислим, простим, але адекватно розкрити сутність підприємницького проекту. Для більшості невеликих проектів (для реалізації яких потрібно 80—100 тис. грн), як свідчить практика, обсяги бізнес-планів обмежуються 20—25 сторінками. В інших випадках має бути підготовлений докладніший бізнес-план. При цьому в бізнес-плані рекомендується уникати жаргонних виразів, суто технічного опису продукції, операцій, процесів. Слід використовувати загальновідомі терміни; інформацію треба викладати в діловому стилі, але якомога доступніше;

- 2) бізнес-план має бути функціональним, тобто містити лише корисну інформацію, яка цікавить або може цікавити читача. За необхідності додаткова, пояснювальна, первинна інформація може бути винесена в додатки (обсяг додатків не обмежується);

- 3) бізнес-план має ґрунтуватися на реалістичних припущеннях. Прогнози та передбачення (як найбільш "вразлива" частина бізнес-планування) мають бути обґрунтовані й підкріплені посиланнями

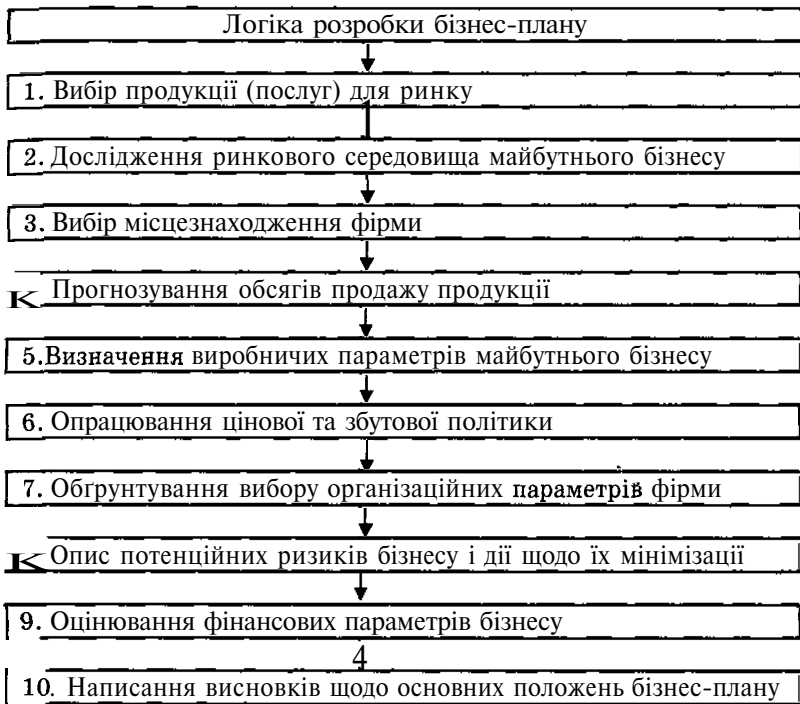


Рис. 12.1. Логіка розробки бізнес-плану

на тенденції та пропорції розвитку галузі, на проведені дослідження ринку, на досвід діяльності конкурентів тощо. Довіра до бізнес-плану може бути серйозно підірвана, якщо заплановані в ньому відхилення від середньо-галузових показників не мають достатніх підстав;

4) бізнес-плану протипоказаний зайвий оптимізм. Будь-яке припущення в бізнесі дає "на виході" кілька результатів — від найгіршого до найліпшого. У процесі бізнес-планування треба орієнтуватися на найгірший результат, створюючи в такий спосіб певний запас "міцності" бізнесу;

5) бізнес-план має бути легким для сприйняття, чітким та логічним; таким, щоб у ньому можна було швидко знайти потрібну інформацію. Отже, у структурі бізнес-плану треба виділяти розділи та параграфи;

6) бізнес-план має забезпечувати охорону конфіденційної інформації про фірму та її діяльність. Для цього можна жорстко контролювати сферу його розповсюдження або скласти окремий додаток, який міститиме всю конфіденційну інформацію і буде доступний тільки тим, кому треба таку інформацію знати.

Існують також певні правила технічного оформлення бізнес-плану. Вони передбачають:

- наявність титульного аркуша;
- наявність сторінки змісту;
- розміщення резюме на початку бізнес-плану;
- розміщення в кінці бізнес-плану додатків;
- наявність приміток та посилань на джерела використаної інформації.

Форма титульного аркуша. На титульному аркуші зазначаються:

- повна назва фірми;
- адреса фірми;
- телефон фірми;
- прізвища (назви), титули, адреси, телефони власників (засновників) фірми;
- відомості щодо характеру та сфери бізнесу фірми;
- відомості про загальні фінансові потреби;
- вказівка на конфіденційність бізнес-плану;
- місяць та рік складання бізнес-плану;
- прізвища авторів бізнес-плану.

На титульному аркуші не повинно бути зайвих подробиць.

Оформлення змісту. Бізнес-план треба поділити на розділи та параграфи. Тому за титульним аркушем наводиться зміст, який містить перелік розділів, параграфів, таблиць та іншого ілюстративного матеріалу, додатків.

12.4. Технологія розробки бізнес-плану

Бізнес-план розпочинається з **резюме**. Резюме відкриває бізнес-план, але складають його тільки після того, як написано основні розділи бізнес-плану. Головне завдання резюме — показати, що підприємець добре усвідомлює основні положення бізнес-плану та здатний чітко й логічно їх викласти. Занадто детальне та великого обсягу резюме важко читати. Занадто стисле — може створити неадекватне уявлення про бізнес.

Резюме — це короткий (1—2 сторінки) огляд підприємницького проекту, його ключових, найбільш важливих та значущих аспектів, здатних привернути увагу потенційного інвестора та зацікавити його в подальшому детальнішому вивченні бізнес-плану.

Фактично резюме є гранично стислою версією бізнес-плану, не вступом до нього, а ніби "повідомленням про наміри".

Складання резюме — важливий та відповідальний етап завершення роботи над бізнес-планом. Потенційні інвестори отримують багато різних підприємницьких проектів. Вони, як правило, спочат-

ку читають резюме і, якщо воно їх не зацікавило, бізнес-план далі не розглядають. Тому резюме обов'язково:

1) має бути написане так, щоб максимально зацікавити в подальшому ознайомленні з бізнес-планом;

2) має дати читачеві достатньо чітке уявлення про питання, детальніше розглянуті в основній частині бізнес-плану.

На практиці резюме складають, використовуючи вже написану основну частину бізнес-плану. З кожного його розділу вибирають найбільш суттєві та "яскраві" аспекти майбутнього бізнесу.

Орієнтовний перелік ключових аспектів бізнесу, які викладаються в резюме, такий:

— опис концепції бізнесу, його можливостей, які забезпечуватимуть переваги на ринку та стратегії їх реалізації;

— відомості про цільовий ринок бізнесу (основні споживачі, особливості їх обслуговування, передбачувані обсяги продажу, частка ринку);

— унікальні характеристики бізнесу, найсуттєвіші конкурентні переваги фірми, які мають місце або будуть створені внаслідок реалізації розробленої стратегії;

— відомості про компетенцію й професіоналізм керівника фірми та членів команди менеджерів;

— основні передбачувані показники фінансової діяльності фірми (прибутковість, період досягнення беззбитковості, термін повернення інвестицій тощо);

— характеристика загальних потреб у коштах, бажаної форми їх отримання, порядку та напрямків їх використання, форм повернення інвестору.

Резюме завершується особистою оцінкою підприємцем шансів на успіх його проекту.

Підрозділ ***Галузь, фірма та її продукція*** опрацьовується в бізнес-плані, щоб:

— переконати читача в перспективності галузі, до якої належить вибраний бізнес;

— породити довіру до даного бізнесу описом переваг та особливостей його продуктів (послуг).

У структурі цього підрозділу, як правило, виділяють такі основні складові:

1) сучасна ситуація та тенденції розвитку галузі;

2) фірма, її продукти і (або) послуги;

3) патенти, товарні знаки, інші права власності на продукт (послуги);

4) стратегія зростання фірми.

Бізнес-план оцінюється інвесторами за певними критеріями, одним з яких є галузь, що до неї належить фірма або в котрій вона має

намір розпочати свою діяльність. Галузь із ринком, що швидко зростає, розглядається, звичайно, як сприятливіша для бізнесу. Тому цей підрозділ бізнес-плану починається, як правило, зі стислого аналізу стану справ у галузі. Для цього необхідно:

- навести загальні відомості про поточний стан справ у галузі та тенденцій її розвитку;
- стисло охарактеризувати нові для галузі продукти і ринки;
- визначити нові чинники, які можуть у перспективі позитивно або негативно вплинути на розвиток галузі.

Центральне місце в стратегії будь-якої фірми займає **стратегія маркетингу**. Фірма для того й існує, щоб поставляти свою продукцію на ринок. Розвиток фірми та величина отриманого прибутку залежать від того, наскільки повно й ефективно вона задовольнятиме потреби своїх клієнтів. Інші компоненти загальної стратегії фірми (фінанси, виробництво, дослідження й розробки) мають сприяти досягненню загальної мети маркетингу. Одночасно й сама стратегія маркетингу має враховувати наявні ресурси фірми та поєднуватися з іншими напрямками її діяльності.

У широкому розумінні стратегія маркетингу — це **система** конкретних стратегій щодо вибору і формування:

- 1) цільового ринку фірми;
- 2) номенклатури та асортименту продукції;
- 3) системи збуту та реалізації продукції;
- 4) політики ціноутворення;
- 5) способів організації рекламної кампанії;
- 6) політики підтримки продукції фірми.

Бізнес-план як документ для внутрішньофірмового користування має бути детальним планом виробничої діяльності. Це дає змогу розв'язати багато проблем фірми заздалегідь, на папері, раніше, ніж підприємець перейде до конкретних практичних дій.

Невід'ємною складовою бізнесу, орієнтованого на виробничу діяльність, є оцінка того, як фірма вироблятиме свою продукцію. Основне завдання **виробничого плану** — довести, що фірма:

- реально спроможна організувати виробництво;
- здатна виготовляти необхідну кількість товарів відповідної якості;

- має можливості придбати необхідні для цього ресурси.

Отже, виробничий план має дати відповіді на такі запитання.

Які виробничі операції будуть застосовуватись фірмою в процесі виготовлення продукції (надання послуг)?

Які конкретно матеріально-технічні ресурси потрібні для виготовлення продукції (надання послуг)?

Які зовнішні фактори впливатимуть (або можуть вплинути) на виробничий процес?

Виробничий план доцільно розпочинати з короткої характеристики виробничого процесу, тобто з опису основних виробничих операцій у їх послідовності.

У виробничому плані необхідно також вказати і на зовнішні фактори, які впливатимуть на виробничий процес або обмежуватимуть **виробничі** можливості фірми.

Отже, у виробничому плані, як правило, виділяють такі блоки (підрозділи):

- 1) основні виробничі операції;
- 2) машини та устаткування;
- 3) сировина, матеріали і комплектуючі вироби;
- 4) виробничі та невиробничі приміщення;
- 5) вплив зовнішніх факторів.

Обсяг і ґрунтовність виробничого плану залежать від характеру бізнесу фірми та сфери, до якої він належить. Зрозуміло, що цей розділ бізнес-плану буде найдокладнішим для виробничого підприємства. Більше того, у певних випадках саме виробничий процес (особливості його технологій, унікальність обладнання тощо) може бути одним із найпривабливіших факторів для зовнішніх інвесторів. Навпаки, фірми, які займаються, наприклад, оптовою або роздрібною торгівлею, можуть взагалі обійтися без цього розділу.

Привабливість фірми, віра в успіх її бізнесу багато в чому залежать від ділових навичок і професіоналізму персоналу фірми та команди **менеджерів**. Досвідчені керівники і кваліфіковані виконавці можуть вивести підприємство з кризи, а безпорадні, навпаки, здатні зіпсувати найліпшу справу. Тому **організаційний план**, в якому розглядаються кадрові питання, займає особливе місце серед інших розділів бізнес-плану.

Розробляючи **організаційний план**, підприємець має на меті:

- по-перше, переконати потенційних інвесторів і кредиторів у тому, що ним вибрано доцільну організаційно-правову форму бізнесу;
- по-друге, показати, з ким він збирається організовувати своє діло, тобто охарактеризувати менеджерів, які відіграватимуть провідні ролі в процесах становлення та управління фірмою;
- по-третє, довести, що він, його команда менеджерів та інший персонал фірми здатні практично реалізувати бізнес-план.

Розробку цього розділу бізнес-плану рекомендується починати з обґрунтування вибору організаційної форми бізнесу, оскільки вона позначається на всій подальшій підприємницькій діяльності й багато в чому визначає інші організаційно-правові аспекти бізнесу.

Далі в організаційному плані слід охарактеризувати потреби фірми в трудових ресурсах, тобто визначити, які саме працівники (основні, допоміжні, спеціалісти) необхідні для ведення справи.

Принципово важливо подати в організаційному плані відомості про власників та провідний управлінський персонал фірми. Організаційний план має містити короткі характеристики практично всіх тих працівників, від яких у кінцевому підсумку залежить успіх або невдача бізнесу фірми. Загальну характеристику команди менеджерів варто доповнити інформацією про використання зовнішньої допомоги в управлінні бізнесом. Ураховуючи, що багато фірм, особливо малих, залучають для виконання окремих функцій управління спеціалістів зі сторони, організаційний план треба доповнити описом консалтингових потреб фірми.

Кінцевий розділ організаційного плану містить пояснення щодо кадрової політики та стратегії фірми. З нього має стати зрозумілим, як будуть здійснюватися добір, підготовка та оплата праці працівників фірми. Можна подати й відомості про передбачувані для працівників фірми пільги стимулюючого характеру.

Отже, організаційний план, як правило, складається з таких підрозділів:

- організаційна форма бізнесу;
- потреба фірми в персоналі;
- власники фірми, команда менеджерів і зовнішні консультанти;
- організаційна схема управління;
- кадрова політика і стратегія.

У бізнес-плані необхідно виділити й розглянути лише найбільш імовірні для даного бізнесу **ризик**. Найчастіше в бізнес-плані розглядаються ризики, що можуть виникнути як наслідки:

1) несприятливих тенденцій у зовнішньому середовищі галузі, до якої належить даний бізнес;

2) реакції конкурентів (наприклад, можливе зниження цін на аналогічні види продукції чи послуг);

3) сезонної циклічності обсягів продажу;

4) недостатньої компетентності персоналу, який займається маркетингом, виробництвом чи управлінням;

5) появи нових технічних і технологічних досягнень, які можуть призвести до надто швидкого техніко-економічного старіння продукту даного бізнесу;

6) перевищення виробничих витрат над запланованими;

7) труднощів з одержанням сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, а також кредитів;

8) циклічності потоку готівки тощо.

З погляду можливого впливу на кінцеві результати діяльності слід розрізняти динамічний та статичний ризик. *Динамічний ризик* може бути зумовлений непередбачуваними змінами вартості основного капіталу внаслідок прийняття певних управлінських рішень або непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі. Цей тип ризику може

стати причиною як збитків, так і доходів (за сприятливих змін). *Статичний ризик* завжди призводить до збитків, оскільки його сутнісна характеристика пов'язана з утратою реальних активів, а також з утратою доходу через недієздатність суб'єкта господарювання.

Фінансовий план є ключовим розділом бізнес-плану. Головна мета фінансового плану — узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації даного підприємницького проекту з економічного погляду.

Особливий інтерес до фінансового плану пов'язаний з тим, що в ньому:

- узагальнюються у вартісній формі результати розробки решти розділів бізнес-плану;
- кількісно визначається потреба даного бізнесу в інвестиціях;
- обґрунтовується висновок щодо економічної доцільності реалізації підприємницького проекту.

Розрахунки, які містить фінансовий план, мають дати чіткі та ясні відповіді на такі запитання самого підприємця, потенційних інвесторів і кредиторів.

Звідки фірма отримуватиме кошти і на що конкретно останні будуть витрачені?

Як співвідносяться поточні потреби фірми у грошах з рухом готівки?

Яким буде фінансовий стан фірми на кінець прогнозованого періоду?

Чи зможе підприємець виконати взяті на себе зобов'язання?

Чи здатний підприємець належно розпорядитися отриманими коштами, щоб своєчасно повернути борги та забезпечити достатній прибуток на вкладений капітал?

У процесі розробки цього розділу бізнес-плану слід враховувати такі його особливості.

По-перше у багатьох відношеннях фінансовий план є найменш гнучкою за формою частиною бізнес-плану. На відміну від інших розділів він має містити відповідний перелік фінансових документів (у тому числі таблиць і графіків). Кожен із цих документів повинен мати стандартну форму. Жорсткі вимоги до опрацювання цих документів викликані необхідністю забезпечення єдиної методики розрахунків фінансових показників. Це означає, що потенційний інвестор або кредитор може самостійно за стандартною методикою провести аналіз фінансової інформації, яку містить бізнес-план, оцінити фінансовий стан даної фірми та прийняти рішення щодо вкладання своїх коштів у даний проект.

По-друге, інвестори та кредитори, як правило, вимагають, щоб фінансовий план складався з перспективою на три роки (до того ж

із щомісячними показниками за перший рік та щоквартальними — за другий і третій).

По-третє, фінансовий план не може мати розбіжностей з іншими розділами бізнес-плану. Якщо, наприклад, у маркетинг-плані йдеться про наміри розгорнути широкомасштабну рекламну кампанію, то це обов'язково має знайти відображення в плані доходів і видатків. Якщо на бізнес фірми впливає фактор сезонності продажу, то його слід урахувувати, проектуючи рух готівки, тощо.

По-четверте, у зв'язку з тим, що будь-який фінансовий аналіз майбутнього неминує характеризуватися певним ступенем невизначеності, у фінансовому плані доцільно опрацювати кілька сценаріїв розвитку подій. Рекомендується розробляти як мінімум два варіанти фінансових показників. Один із них має ґрунтуватися на консервативних припущеннях, а другий — враховувати повний потенціал бізнесу.

По-п'яте, у фінансовому плані треба (по можливості) підкреслювати достовірність інформації, яку він містить. Якість первинної інформації безпосередньо позначається на точності фінансових розрахунків. Інвестори часто проводять власні дослідження з метою оцінки достовірності розрахунків у бізнес-плані. Тому в разі відхилення відповідних фінансових показників бізнес-плану від середніх по галузі, до якої належить даний бізнес, обов'язково треба дати вичерпне пояснення цього.

Мета та особливості розробки фінансового плану визначають його зміст, послідовність і рівень деталізації опрацювання. Фінансовий план містить такі основні підрозділи.

1. План доходів і видатків (план прибутків і збитків).
2. План грошових надходжень і виплат (план руху готівки).
3. Плановий баланс.

Поряд з основними показниками цих підрозділів у фінансовому плані мають бути наведені припущення, на підставі яких ці показники розраховано. Чітко й стисло викласти всі ці припущення й передбачення необхідно в текстовій частині фінансового плану. Без цього всі наведені у фінансовому плані розрахунки не матимуть належного практичного значення. Лише після ретельного аналізу таких припущень можна оцінити, наскільки вони заслуговують на довіру. Оскільки розрахунки всіх зазначених фінансових документів ґрунтуються на таких передбаченнях, вони є важливою складовою фінансового плану.

Для вже існуючої фірми у фінансовому плані обов'язково слід навести динаміку основних фінансових показників за минулі роки (як мінімум за три). Копії відповідних фінансових документів подаються в додатках.

Відповідно обґрунтований фінансовий план може бути використаний не тільки для залучення інвесторів і **кредиторів**, а й для оцінювання результатів діяльності фірми після фактичного започаткування бізнесу.

Підсумки теми

1. Бізнес-план — це письмовий документ, у якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи й засоби її реалізації та охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним.

2. У ринковій системі господарювання бізнес-план виконує дві найважливіші функції: зовнішню та внутрішню.

3. Бізнес-плани можна класифікувати за певними ознаками: за сферою бізнесу; за масштабами бізнесу; за характеристиками продукту бізнесу.

4. У процесі розробки бізнес-плану виділяють три стадії: початкову, підготовчу, основну.

5. У структурі бізнес-плану, як правило, виділяють такі складові: титульний аркуш; зміст бізнес-плану; резюме; галузь, фірма та її продукція (послуги); дослідження ринку; маркетинг-план; виробничий план; організаційний план; оцінка ризиків; фінансовий план; додатки.

6. Ключовим розділом бізнес-плану є фінансовий план. Головна мета фінансового плану — узагальнити основні положення всіх попередніх розділів бізнес-плану, зводячи їх в одне ціле у вартісній формі, та обґрунтувати доцільність реалізації даного підприємницького проекту з економічного погляду.

Терміни і поняття для словника

<i>Бізнес-план</i>	<i>Підготовча стадія</i>
<i>Інвестиції</i>	<i>Стадії бізнес-плану</i>
<i>Логіка розробки бізнес-плану</i>	<i>Стадії розробки бізнес-плану</i>
<i>Методологія розробки бізнес-плану</i>	<i>Структура бізнес-плану</i>
<i>Основна стадія</i>	<i>Технологія розробки бізнес-плану</i>
<i>Початкова стадія</i>	<i>Фінансові ресурси</i>
<i>Підприємницький проект</i>	<i>Функції бізнес-плану</i>

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке бізнес-план?*
2. *Учому полягають сутність та необхідність розробки бізнес-плану?*

3. Які основні цілі розробки бізнес-плану?
4. Яка загальна методологія розробки бізнес-плану?
5. Що таке підготовча стадія розробки бізнес-плану?
6. Яка структура та стадії розробки бізнес-плану?
7. Які вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану?
8. Яке головне завдання й складові маркетинг-плану?
9. Яке головне завдання й складові виробничого плану?
10. Яка ціль та структура організаційного плану?
11. У чому зміст і технологія розробки фінансового плану?
12. Які цілі та завдання презентації бізнес-плану?

Практичні завдання

1. Використовуючи зразки (дод. 3), розробіть бізнес-план для вашої майбутньої фірми.
2. Зробіть розрахунки фінансового плану бізнес-плану вашої майбутньої фірми.
3. Організуйте проведення презентації бізнес-плану, використовуючи основні цілі, завдання та різні способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану.

Теми рефератів

1. Бізнес-план — основа успіху.
2. Стратегічне планування у підприємницькій діяльності.
3. Бізнес-план у ринковій системі господарювання.
4. Сутнісна характеристика бізнес-плану.
5. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану.
6. Презентація бізнес-плану (цілі, завдання та організація проведення).

Тести

1. Бізнес-план — це:
 - 1.1. Письмовий документ, який регламентує діяльність фірми.
 - 1.2. Письмовий документ, який регламентує відносини між засновниками фірми.
 - 1.3. Письмовий документ, у якому викладено сутність підприємницької ідеї, шляхи та способи її реалізації.
2. Чи залежить ступінь деталізації бізнес-плану від того, чи належить фірма до сфери послуг або до виробничої сфери?
 - 2.1. Так.
 - 2.2. Ні.

- 2.3. Залежно від масштабів бізнесу.
- 2.4. Залежно від характеристики продукту.
- 3. *За якими ознаками не можна класифікувати бізнес-плани?*
 - 3.1. За сферою бізнесу.
 - 3.2. За формою власності.
 - 3.3. За масштабами бізнесу.
 - 3.4. За характеристиками продукту бізнесу.
- 4. *Яка стадія не належить до загальновизнаних стадій розробки бізнес-плану?*
 - 4.1. Початкова.
 - 4.2. Підготовча.
 - 4.3. Основна.
 - 4.4. Заключна.
- 5. *Яка складова не входить до структури бізнес-плану?*
 - 5.1. Резюме.
 - 5.2. Продукція (послуги).
 - 5.3. Дослідження ринку.
 - 5.4. Характеристика ринку продукту.
 - 5.5. Маркетинг-план.
 - 5.6. План збуту.
 - 5.7. Виробничий план.
 - 5.8. Організаційний план.
 - 5.9. Фінансовий план.
- 6. *Яким обсягом (як правило) обмежується бізнес-план?*
 - 6.1. 10—15 сторінок.
 - 6.2. 20—25 сторінок.
 - 6.3. 30—35 сторінок.
 - 6.4. 40—45 сторінок.

Тема 13

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТА СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Новітня світова історія не знає жодного прикладу високорозвинутої економіки без ринку, без підприємництва. Разом із тим, немає і не може бути ефективної ринкової економіки без активної регулюючої ролі держави. Держава, виконуючи свої функції, завжди певною мірою втручалася в економічні процеси. В сучасних умовах державному впливові підлягають усі сторони господарського життя, у тому числі й підприємництво. У цій темі розглянуто сутність, необхідність та основні форми і методи державного регулювання підприємництва, а також сутність, мету та основні напрями державної політики підтримки підприємництва.

13. 1. Сутність та методи державного регулювання підприємництва

Державне регулювання підприємництва — це об'єктивна потреба, яку слід знати та враховувати. Роль держави в економічному житті суспільства сьогодні значно посилюється. Це виявляється у розробці системи нормативно-правових актів, спрямованих на регулювання ринку, підприємницької діяльності, митних правил, банківської діяльності, цін і заробітної плати, соціального захисту населення.

З розвитком товарного виробництва, його монополізацією і ускладненням відтворювальних процесів обмежуються можливості регулювання ринкового механізму. В економіці починають виявлятися суттєві недоліки — тривалі порушення рівноваги між сукупним попитом і пропозицією, інфляція, безробіття. Усе це позначається на функціонуванні підприємницьких структур. Не всі суб'єкти підприємницької діяльності можуть пристосуватися до такої економічної ситуації. У цих умовах виникає об'єктивна потреба активізації ролі держави в регулюванні економіки та у функціонуванні суб'єктів підприємництва.

Державне регулювання підприємництва — це вплив держави на діяльність підприємницьких структур із метою сприяння та забезпечення нормальних умов їх функціонування.

Об'єктивна потреба регулювання підприємництва сьогодні в Україні зумовлена цілями економічної політики держави, зокрема:

- поступовим переходом до ринкової економіки;
- створенням сприятливих умов для вільної творчої праці, реалізації підприємницької ініціативи;
- підпорядкуванням суспільного виробництва потребам та інтересам людей;
- підвищенням престижу підприємництва;
- забезпеченням високої ефективності діяльності підприємницьких структур та ін.

Підприємництво, як і ринкова економіка, не має природженого імунітету проти монополізму, інфляції та спадів ділової активності. Якщо держава залишається байдужою, ці процеси починають прогресувати, завдаючи чималих економічних і соціальних збитків. Підприємництво також не може самостійно вирішувати складні регіональні проблеми, що виникають під впливом історичних, національних, демографічних та інших неринкових факторів. Для їх вирішення потрібне втручання держави, її відповідна регіональна політика.

Отже, без втручання держави, без державного регулювання підприємництво ніколи не зможе зробити виробництво економічно безпечним, гарантувати реалізацію соціально-економічних прав людини, вирівняти структурні та регіональні диспропорції та ін.

Для здійснення ефективного державного регулювання підприємництва необхідні відповідні механізми. Що ж таке механізми державного регулювання підприємництва?

Механізми державного регулювання підприємництва — це система заходів, розроблених державою, з урахуванням вимог ринку та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності. До цієї системи входять правовий і фінансовий механізми, механізми стимулювання, підтримки, сприяння, контролю; форми та методи реалізації державного регулювання, державні органи та фонди, покликані займатися діяльністю суб'єктів підприємництва.

Державне регулювання здійснюється за допомогою системи норм та заходів, які регламентують поведінку суб'єктів підприємницької діяльності, як використовуючи адміністративні методи впливу (закази, укази, накази, постанови, інструкції, положення тощо), так і через систему економічних методів та регуляторів (податки, ціни, банківські проценти, пільги, санкції та ін.).

Державне регулювання підприємництва має свої функції, інструменти (методи) та відповідні органи (рис. 13.1).

Основні функції державного регулювання підприємництва такі;

- 1) підтримка пропорційності виробництва та споживання, антициклічне регулювання;
- 2) підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольні заходи;
- 3) перерозподіл доходів та соціальний захист підприємців і споживачів.

До інструментів, або методів державного регулювання підприємства, належать:

- податково-бюджетна система (фіскальна);
- цінове регулювання;
- кредитно-грошове регулювання;
- зовнішньоекономічне регулювання (митні збори, ліцензії, квоти).



Рис. 13.1. Чинники, що впливають на суб'єктів підприємницької діяльності

Органами державного регулювання підприємництва є центральні органи виконавчої влади, а також місцеві органи виконавчої влади та органів самоврядування, які реалізують державну політику щодо регулювання, підтримки та розвитку підприємництва. Зокрема, основним центральним органом влади стосовно здійснення державного регулювання і підтримки підприємництва та ліцензування підприємницької діяльності є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Існують й інші центральні органи влади, які здійснюють державне регулювання підприємництва, зокрема функції координатора макроекономічної політики держави в Україні виконує Міністерство економіки України,

функції контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, захисту суб'єктів підприємництва й споживачів від його порушень — **Антимонопольний комітет України** тощо.

За засобами впливу механізми регулювання підприємництва можуть бути *прямими*, тобто такими, що здійснюються за допомогою прийняття Верховною Радою України законодавчих актів, на яких ґрунтуються дії виконавчої влади, та *непрямими*, котрі ґрунтуються на використанні різних економічних, фінансових важелів (цін, податків, кредитів, відсотків, пільг тощо).

Органи державного управління будують свої відносини з підприємцями, використовуючи:

- податкову та фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і процентів за державними кредитами;

- податкові пільги, ціни і правила ціноутворення, цільові дотації;

- валютний курс; розміри економічних санкцій;

- державне мито і систему резервів, ліцензій, концесії, лізинг, соціальні, економічні та інші норми і нормативи;

- науково-технічні, економічні та соціальні загальнодержавні й регіональні програми;

- договори на виконання робіт і постачань для державних потреб.

13.2. Державна політика підтримки підприємництва

Державна політика підтримки підприємництва — це сукупність (комплекс) пріоритетних народногосподарських підходів і рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Під державною підтримкою необхідно розуміти, з одного боку, державне регулювання цього сектору економіки, що передбачає насамперед свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення і розвитку підприємництва, а з іншого — створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу підприємництва на пільгових засадах або безоплатно.

Історичний досвід переконує, що дієвою політика стає тоді, коли ґрунтується на об'єктивно діючій системі економічних законів з урахуванням різних інтересів суспільства і передбачає багатоваріантність і свободу вибору. Складовими державної політики підтримки та розвитку підприємництва є: цілі, основні принципи, напрями, заходи та інструменти здійснення цієї політики.

Основними цілями державної політики підтримки підприємства є:

- забезпечення зростання внутрішнього валового продукту за рахунок діяльності суб'єктів підприємницької діяльності;
- залучення суб'єктів підприємництва до розв'язання соціально-економічних проблем на державному і регіональному рівнях;
- удосконалення структури суб'єктів підприємництва;
- підвищення технологічного рівня виробництва підприємницьких структур;
- заохочення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку;
- створення нових робочих місць, зменшення безробіття;
- сприяння максимальній **самореалізації** громадян у підприємницькій діяльності;

— формування соціального прошарку власників і підприємців.

Реалізація зазначених цілей забезпечується шляхом підтримки суб'єктів підприємництва за такими основними напрямками:

- формування нормативно-правової бази;
- удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики;
- забезпечення інформацією;
- сприяння впровадженню технологій та інновацій;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- підготовка та перепідготовка кадрів.

Основними принципами державної політики підтримки та розвитку суб'єктів підприємництва є:

- системність та комплексність механізмів державного регулювання розвитку суб'єктів підприємницької діяльності;

- цілеспрямованість та адресність підтримки суб'єктів підприємництва шляхом вибору пріоритетів та концентрації ресурсів для їх реалізації;

- рівноправний доступ суб'єктів підприємництва усіх форм власності до матеріально-сировинних, фінансових та інших ресурсів.

Важливою умовою формування і здійснення політики державної підтримки підприємництва є визначення суб'єктів і об'єктів відповідної державної політики.

Конструктивною є концепція багатосуб'єктності політики. Суб'єктами, що виробляють державну політику підтримки та розвитку підприємництва, мають бути працівники, зайняті у підприємстві, а також підприємці через їхні громадські об'єднання, профспілки та державні організації.

Безальтернативність виконання державою функцій підтримки підприємництва диктує необхідність створення спеціального державного **органу**, який повинен реалізувати цю функцію.

Історична довідка

Ще в організаційній системі управління УРСР, згідно з Постановою Ради Міністрів УРСР від 24 травня 1991 р. "Про перелік Міністерств та інших центральних органів управління УРСР", було створено Державний комітет України по сприянню малим підприємствам і підприємництву (Держпідприємництво) як центральний орган державної виконавчої влади. Це було дуже своєчасною акцією, дало змогу впроваджувати економічні реформи, здійснювати державну політику розвитку підприємництва, зокрема малого. Однак зазначений комітет проіснував лише неповних 4 роки і "наказав довго жити". Указом Президента України "Про реформування системи державної підтримки підприємництва" від 15 березня 1995 р. було утворено окремий підрозділ Міністерства економіки України на базі ліквідованого комітету. І лише 29 липня 1997 р. Указом Президента України, з метою забезпечення здійснення державної політики щодо розвитку та підтримки підприємництва, ефективного використання його можливостей в умовах реформування економіки, було утворено Державний комітет України з питань розвитку підприємництва (з грудня 1999 р. — Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва), який є центральним органом виконавчої влади.

Аналіз світового досвіду показує, що виконання підприємництвом своєї суттєвої економічної та соціальної ролі можливе лише за умов виваженої державної політики всебічної підтримки цього сектору економіки. Державна політика підтримки та розвитку підприємництва в Україні лише започатковується, але умовно можна виділити декілька етапів її формування.

Початковий (підготовчий) етап (1987—1990 рр.)

Формування попередніх правових, організаційних та економічних засад було започатковано прийняттям 1987 р. Закону СРСР "Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР" та в 1988 р. Закону СРСР "Про кооперацію", що сприяло частковій легалізації індивідуального бізнесу (підприємництва), відкрило багатом же більший доступ до створення власної справи, сприяло масовому вступу громадян до щойно створених кооперативів, які привернули увагу демократичною формою організації, поклали початок розвитку малого та середнього бізнесу.

Перший етап формування політики підтримки підприємництва в Україні (1991—1995 рр.)

Реальне формування державної політики підтримки підприємництва в Україні починається з 1991 р., а саме з прийняття 7 лютого 1991 р. третьою сесією Верховної Ради України дванадцятого скликання Закону України "Про підприємництво" та утворення Державного комітету України по сприянню малим підприємствам і підприємництву (травень 1991 р.). Логічним кроком подальшого формуван-

ня державної політики стосовно підтримки підприємництва було схвалення у березні 1993 р. Кабінетом Міністрів України Програми державної підтримки підприємництва в Україні, а також визначення в Доповіді Президента України Верховній Раді України 11 жовтня 1994 р. "Про основні засоби економічної та соціальної політики" першочергових завдань державної політики, спрямованої на всебічний розвиток підприємництва, малого і середнього бізнесу.

Другий етап державної політики підтримки підприємництва в Україні розпочався 1996 р.

Початком нового етапу є схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва (квітень 1996 р.), конституційне закріплення свободи підприємництва (28 червня 1996 р.) та утворення Державного комітету України з питань розвитку підприємництва (липень 1997 р.), який у грудні 1999 р. було перейменовано на Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва.

Саме зараз має відбутися перехід підприємництва від стартового початку до етапу розвитку, коли основного значення набувають ефективність роботи суб'єктів підприємництва, активізація їх виробничої та інноваційної діяльності. Все це супроводжуватиметься розширенням сфери впливу ринкової інфраструктури, активним використанням суб'єктами підприємництва фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, науково-технічних розробок і технологій тощо.

Підсумки теми

1. Державне регулювання підприємництва — це вплив держави на діяльність підприємницьких структур з метою сприяння та забезпечення нормальних умов їх функціонування.

2. Без втручання держави, без державного регулювання підприємство не в змозі виконувати свої соціально-економічні функції.

3. Механізм державного регулювання підприємництва — це система заходів, розроблених державою з урахуванням вимог ринку та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності.

4. Державне регулювання підприємництва має свої функції, інструменти та відповідні органи.

5. За засобами впливу механізми регулювання підприємництва можуть бути прямими і непрямыми.

6. Державна політика підтримки підприємництва — це сукупність (комплекс) пріоритетних народногосподарських рішень (заходів), що визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання.

7. Складовими державної політики підтримки та розвитку підприємництва є: цілі, основні принципи, напрями, заходи та інструменти її здійснення.

Терміни і поняття для словника

Державна політика підтримки підприємництва

Основні напрями державної політики підтримки підприємництва

Державне регулювання

Основні принципи державної політики підтримки підприємництва

Державне регулювання підприємництва

Основні цілі державної політики підтримки підприємництва

Економічна політика держави

Прямі засоби (методи) державного регулювання підприємництва

Інструменти державного регулювання підприємництва

Функції державного регулювання підприємництва

Механізм державного регулювання підприємництва

Цілі економічної політики держави

Непрямі засоби (методи) державного регулювання підприємництва

Запитання для самоконтролю

1. Що таке державне регулювання?
2. У чому полягає сутність державного регулювання підприємництва?
3. Які основні цілі економічної політики держави?
4. У чому сутність та яка структура механізму державного регулювання підприємництва?
5. Які основні функції державного регулювання підприємництва?
6. Які основні інструменти (методи) державного регулювання підприємництва?
7. Які використовуються прямі та непрямі засоби регулювання підприємництва?
8. У чому полягає сутність державної політики підтримки підприємництва?
9. Які основні цілі державної політики підтримки підприємництва?
10. Які основні напрями та принципи державної політики підтримки підприємництва?
11. Які можна виділити етапи формування державної політики підтримки підприємництва?

Практичні завдання

1. Обґрунтуйте об'єктивну необхідність державного регулювання підприємництва. Поясніть, чому без втручання держави, без державного регулювання підприємство не в змозі виконувати свої соціально-економічні функції.

2. За якою схемою здійснюються механізми державного регулювання підприємництва в Україні?

3. Визначте найбільш важливі адміністративні та економічні методи державного регулювання підприємництва. Які методи, на вашу думку, гальмують розвиток підприємництва? Поясніть чому і які існують шляхи подолання цього.

4. Які органи виконавчої влади здійснюють державне регулювання підприємництва на місцях? Які їх структура та функції?

5. Обґрунтуйте, яким засобам державного регулювання слід надавати перевагу: прямим або непрямим? Поясніть чому.

6. На конкретних прикладах розкрийте, як саме здійснюється державна підтримка підприємництва у вашому регіоні (області, районі, місті). Обґрунтуйте недостатність та обмеженість такої підтримки держави.

Теми рефератів

1. Об'єктивні засади державного регулювання підприємництва.
2. Складові механізми державного регулювання підприємництва.
3. Основні форми та методи державного регулювання підприємництва.

4. Підтримка підприємництва — справа держави.

5. Основні напрями державної підтримки підприємництва в Україні.

6. Проблеми та перспективи державної підтримки підприємництва в Україні.

Тести

1. Чи в змозі підприємство виконувати свої соціально-економічні функції без державного регулювання?

1.1. Так.

1.2. Ні.

1.3. Частково.

2. Державне регулювання підприємництва — це:

2.1. Обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.

2.2. Визначення суб'єктів підприємницької діяльності.

2.3. Регламентация поведінки суб'єктів підприємницької діяльності

3. *Які економічні методи та регулятори регламентують підприємницьку діяльність?*

3.1. Закони України.

3.2. Податки.

3.3. Ціни.

3.4. Укази Президента України.

3.5. Постанови Кабінету Міністрів України.

3.6. Банківські проценти.

4. *Які існують засоби державного регулювання підприємництва?*

4.1. Прямі.

4.2. Економічні.

4.3. Адміністративні.

4.4. Непрямі.

4.5. Правові.

5. *Державна політика підтримки підприємництва — це:*

5.1. Адміністративні заходи щодо розвитку економіки.

5.2. Сутність пріоритетних рішень, що визначають напрями сприяння розвитку підприємництва.

5.3. Сукупність методів втручання держави у господарську діяльність.

Тема 14

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Правове регулювання підприємництва є нагальною проблемою сучасного і майбутнього соціально-економічного життя країни. Аналіз практики підприємницької діяльності в Україні свідчить про необхідність самостійного правового забезпечення підприємництва. У цій темі ви дізнаєтесь, у чому полягає **об'єктивна** необхідність формування правового поля розвитку підприємництва, які проблеми та перспективи правового забезпечення підприємництва в Україні.

14.1. Правова база розвитку підприємництва

Знайти розумне співвідношення між державним регулюванням і ринковим саморегулюванням — одне з ключових завдань, яке сьогодні постало в процесі розбудови Української держави.

На етапі становлення ринкової економіки перед державою постають такі основні завдання: по-перше — формування нової системи відносин власності, які притаманні змішаній, багатоукладній економіці; по-друге, формування основних елементів ринкової інфраструктури; по-третє, сприяння становленню підприємництва. До того ж формування цього сектору економіки не може бути пущено на самоплив, а вимагає чіткого ініціювання, регулювання та підтримки з боку держави.

Слід зазначити, що найважливіша функція держави — розробка законодавства та забезпечення виконання законів, тобто — правове регулювання. Що, власне, і визначає роль держави в ринковій економіці.

Формування та розвиток національного підприємництва значною мірою залежать від створення відповідної правової бази, яка стимулювала би підприємницьку активність та добросовісну конкуренцію.

Сьогодні правове регулювання підприємництва здійснюється численними нормативно-правовими актами як загального, так і спеціального характеру. Однак уповільнення темпів зростання кількості суб'єктів підприємництва, кількості зайнятих на них свідчить про недостатність і недосконалість нормативно-правової бази розвитку підприємництва, яка має бути першоосновою, фундаментом (базою — у повному розумінні цього слова) формування та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності.

Що ж таке правова база підприємництва?

Правова база підприємницької діяльності — це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення підприємств, реєстрацію фізичних осіб — підприємців, їх правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збут, систему оподаткування, відносини між державою та підприємцями, суб'єктів підприємницької діяльності між собою, а також які дають підприємцям певні правові гарантії.

Формування правової бази підприємництва — найголовніша передумова його становлення та розвитку. Законодавство у сфері підприємництва має становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Світовий досвід **показує**, що для успішного розвитку підприємництва необхідно створити правову базу його функціонування, забезпечити належним чином юридичне закріплення прав та постійне правове забезпечення з боку держави, що гарантує захист законного функціонування підприємництва, сприяє його розвитку. Міжнародна практика господарювання доводить, що підприємництво не може існувати без чітких та ефективних законодавчих актів. Тому формування сприятливих умов для ведення підприємницької діяльності неможливе без прийняття та реальної дії таких **законів**, які б чітко визначали умови здійснення підприємницької діяльності.

У розвинutih країнах з ринковою економікою немає спеціальних законів про підприємництво. Свобода підприємницької діяльності в них закріплена у конституції, цивільному законодавстві та в інших **нормативно-правових** актах, що регламентують господарську діяльність.

В Україні, як і в інших постсоціалістичних країнах, необхідність прийняття спеціального закону з питань розвитку підприємництва зумовлена двома причинами: по-перше, необхідністю відмінити існуюче в законодавстві обмеження (до 1991 р. приватна підприємницька діяльність була заборонена, вона вважалася карним злочином); по-друге, необхідністю сформування правового поля, яке стимулювало б розвиток підприємництва та його підтримку.

Тому 7 лютого 1991 р. Верховною Радою України було ухвалено Закон України "Про підприємництво", який набрав чинності 1 березня 1991 р. Цей Закон визначає основні правові, економічні та соціальні засади заняття підприємницькою діяльністю (підприємництва) громадянами та юридичними особами на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки.

Підприємницьку діяльність регламентують також Закони України "Про власність", "Про підприємства в Україні", "Про господарські товариства", "Про селянське (фермерське) господарство", "Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності", "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", "Про державну підтримку малого підприємства" та ін.

Закон України "Про власність" від 7 лютого 1991 р. з внесеними до нього змінами і доповнення, забезпечує вільне економічне самовизначення громадян, використання природного, економічного, науково-технічного та культурного потенціалів країни для підвищення рівня життя її народу, зокрема, в законі зазначаються права приватної власності.

Закон України "Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 р., спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їхні права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими підприємствами і організаціями, органами державного управління.

Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р. визначає поняття і види господарських товариств, правила їх створення, діяльності, а також права і обов'язки їх учасників та засновників.

Закон України "Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" від 18 лютого 1992 р. визначає правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю за дотриманням норм антимонопольного законодавства.

Закон України "Про селянське (фермерське) господарство" в новій редакції від 22 червня 1993 р. визначає економічні, соціальні й правові основи створення та діяльності селянських (фермерських) господарств, які є формою підприємництва громадян України.

І нарешті, з точки зору нормативно-правового забезпечення, відбулося конституційне закріплення свободи підприємництва. Відповідно до Конституції України (ч. 1 ст. 42), яка прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р.: "Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом".

Прийняття та введення в дію Конституції України — Основного Закону нашої держави — справді знаменна подія. Україна та її народ отримали довгостроковий правовий фундамент для динамічного цивілізованого розвитку. Основний Закон — це гарантія не тільки незалежності, а й справді реформаторської розбудови держави, зокрема ринкової трансформації економіки.

Створюється відповідна база і щодо розвитку конкуренції та обмеження монополізму. Поряд з існуючими законодавчими актами Верховна Рада України у 1996 р. прийняла Закони України "Про захист від недобросовісної конкуренції" та "Про рекламу", у травні 2000 р. було ухвалено Закон України "Про природні монополії", а у січні 2001 р. — Закон України "Про захист економічної конкуренції" тощо.

14.2. Проблеми правового забезпечення підприємництва в Україні

Для України, яка перебуває на перехідному етапі й у якій ще панує високомонополізована економіка, становлення та розвиток підприємництва як приватного сектору економіки набувають виняткової актуальності.

Аналіз законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні дає змогу зробити деякі загальні висновки:

- по-перше, законодавча база, яка забезпечує розвиток та регулювання підприємництва в Україні, перебуває на початковій стадії, на етапі формування;

- по-друге, недостатніми є правові гарантії усіх форм власності та захисту приватної власності як основної умови розвитку підприємницької діяльності;

- по-третє, немає єдиної державної політики підтримки підприємництва, зокрема малого, відповідної нормативно-правової бази та дієвого механізму реалізації такої політики.

Розв'язання існуючих проблем розвитку підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає в тому, щоб суттєво розширити його роль і місце в економічному житті суспільства. Саме з огляду на це слід виходити при розробці та реалізації заходів щодо нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва. Втілення у життя цього завдання неможливе без усунення основних недоліків, які притаманні законодавчій практиці.

Основні недоліки правового забезпечення підприємництва в Україні такі.

По-перше, відсутність єдиної законодавчої стратегії щодо розвитку підприємництва. Вона важлива, перш за все, в забезпеченні

повноти законодавства щодо господарських відносин, послідовності проведення курсу на розвиток ринку з урахуванням перехідного характеру української економіки, обмеженості поєднання часових та стійких правових норм.

По-друге, неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва. Зростаючий потік нормативних актів різного рівня, особливо відомчих, нерідко викривлює основне законодавство, породжує атмосферу перманентного правового хаосу, є живильним середовищем правового нігілізму, який укорінюється у свідомості чималої частини підприємців. Крім того, слід підкреслити, що розгул підзаконних актів дуже часто вихолощує або змінює суть і букву основного закону. Це, на жаль, стосується й урядових рішень.

По-третє, практично нефункціонуючий характер багатьох правових актів, дуже низька виконавська дисципліна щодо нормативно-правових документів. Багато з положень Конституції України не можуть бути реалізовані й залишаються лише декларацією поки не введені в дію закони, які визначають конкретний механізм, порядок і процедури їх здійснення. Безпомічність державної системи виконання законів усе більшою мірою компенсується активністю підпільних мафіозних структур, які починають вершити суд і розв'язують господарські суперечки та конфлікти поза будь-якими правовими нормами.

По-четверте, наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які при бажанні можна піддати будь-якому трактуванню. Саме вони надали можливість формувати фінансові "піраміди", які позбавили збережень багатьох наших співвітчизників.

По-п'яте, необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах. Це — один із наслідків відсутності широкого обговорення проектів законів, інших нормативних актів. Насамперед це стосується відсутності практики залучення до обговорення проектів правових актів представників громадських об'єднань підприємців.

По-шосте, наявність правового нігілізму як антипода правової культури. Сутність правового нігілізму становить ігнорування права, юридичних норм та загальноприйнятих правових цінностей, зневажливе ставлення до правових принципів і традицій. Основними причинами виникнення правового нігілізму є: приниження чи перебільшення ролі права в регулюванні підприємництва; порушення прав особи; недосконалість законодавства. Важливу роль у появі такого негативного суспільно-правового явища відіграють недосконалість правової освіти та просте незнання права.

14.3. Удосконалення нормативно-правової бази розвитку підприємництва

В останні роки на державному та регіональному рівнях питанням активізації діяльності функціонуючих суб'єктів підприємницької діяльності, створенню нових підприємств приділялась підвищена увага.

Зокрема, Президентом України і Урядом було прийнято ряд рішень щодо удосконалення нормативно-правової бази, усунення адміністративних, економічних та організаційних перешкод розвитку підприємництва, запровадження нових підходів до державного регулювання у сфері підприємництва.

Насамперед це стосується внесення змін до процесів регулювання, ліцензування, державної реєстрації, видачі різноманітних дозволів, запровадження нових схем оподаткування, упорядкування планових (позапланових) перевірок фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності державними контролюючими органами.

Так, 3 лютого 1998 р. з'явився Указ Президента України "Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності", спрямований на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення правових, адміністративних та організаційних перешкод у розвитку підприємництва, запровадження нових підходів до державного регулювання підприємництва. У цілому положення Указу певною мірою сприяли створенню сприятливого середовища для діяльності суб'єктів підприємництва. Так, за результатами соціологічного дослідження, яке Міжнародна фінансова корпорація проводила у деяких областях (зокрема, у Миколаївській, Кіровоградській, Чернігівській, Рівненській) термін легалізації скоротився з 30 до 14 днів; термін видачі свідоцтва про державну реєстрацію — до 3—4 днів; середня тривалість процесу ліцензування — з 35 до 14 днів. Зменшилася кількість державних органів, які підприємцю доводилося відвідувати.

Указ Президента України від 12 травня 1998 р. № 456 "Про державну підтримку малого підприємництва" був спрямований на формування та реалізацію державної політики з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективне використання його можливостей у розвитку національної економіки.

У результаті появи Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727/98 *"Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва"* на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності в Україні (лише за даними станом на 01.06.99) перейшло більше 37 тис. громадян — суб'єктів підприємницької діяльності, з якими у трудових відносинах пере-

бувають близько 27 тис. осіб; збільшилися надходження до бюджету від фізичних осіб — платників єдиного податку.

Указ Президента України від 23 липня 1998 р. № 817 *"Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності"* спрямовано на зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність шляхом упорядкування проведення перевірок фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва, а також на зменшення їх витрат при виконанні обов'язкових правил і процедур. На виконання Указу прийнято постанову Кабінету Міністрів України від 29 січня 1999 р. № 112 *"Про порядок координації проведення планових виїзних перевірок фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності контролюючими органами"*, що дало змогу значно знизити кількість перевірок суб'єктів підприємницької діяльності контролюючими органами та систематизувати їх періодичність — планові перевірки здійснюються контролюючими органами одночасно у визначений день з повідомленням суб'єкта підприємництва за 10 днів до початку перевірки.

Дію Указу Президента України від 20 травня 1999 р. № 539/99 *"Про запровадження Дозвільної системи у сфері підприємницької діяльності"* направлено на впорядкування встановлених нормативно-правовими актами України правил та порядку одержання суб'єктами підприємницької діяльності дозволів (спеціальних дозволів, ліцензій, сертифікатів тощо).

З введенням у дію Указу Президента України від 28 червня 1999 р. № 746/99 "Про внесення змін до Указу Президента України від 3.07.98 № 727 "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" значно розширилися можливості використання спрощеної системи оподаткування малих підприємств.

22 січня 2000 р. було введено в дію Указ Президента "Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва". Для цілей цього Указу єдиною державною регуляторною політикою у сфері підприємництва визнається діяльність, спрямована на досягнення оптимального регулювання державою підприємницької діяльності, усунення правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність.

З метою ефективного використання можливостей підприємництва для розвитку національної економіки, прискорення економічних реформ, вирішення соціальних проблем та забезпечення реалізації конституційного права громадян на підприємницьку діяльність 15 липня 2000 р. було введено в дію Указ Президента України "Про

заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності".

Так, зокрема, 21 грудня 2000 р. Верховна Рада України ухвалила Закон України "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні".

Програму розроблено на підставі положень Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва" і виходячи з важливого значення розвитку малого підприємництва для економіки України.

Метою Програми є створення належних умов для реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення добробуту громадян України шляхом залучення широких верств населення до такої діяльності.

Основними завданнями Програми є:

- створення державної системи забезпечення розвитку та підтримки малого підприємництва;

- створення належних умов розвитку малого підприємництва в регіонах;

- сприяння створенню нових робочих місць суб'єктами малого підприємництва;

- підтримка ділової та інвестиційної активності, розвиток конкуренції на ринку товарів та послуг;

- залучення до підприємницької діяльності жінок, молоді, пенсіонерів та інших верств населення;

- активізація фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів, пошук нових форм фінансово-кредитної підтримки малого підприємства;

- формування регіональної інфраструктури розвитку та підтримки малого підприємництва;

- створення умов для розвитку малого підприємства у виробничій сфері, у тому числі на базі реструктуризованих підприємств.

1 червня 2000 р. було ухвалено Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", який визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню та порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування.

19 жовтня 2000 р. Верховна Рада України ухвалила Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва", який визначає правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності з метою якнайшвидшого виходу з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ в Україні. Цим законом визначені суб'єкти малого підприємництва.

На всебічне стимулювання розвитку підприємництва спрямовано розробку та впровадження Національної програми розвитку підприємництва. Програми дерегулювання підприємницької діяльності, Програми мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва та інші нормативно-правові акти.

Підсумки теми

1. Найважливішою функцією держави є правове регулювання, тобто розробка законодавства та забезпечення виконання законів.

2. Правова база підприємницької діяльності — це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення та діяльності суб'єктів підприємництва.

3. 7 лютого 1991 р. Верховна Рада України схвалила Закон України "Про підприємництво", який набрав чинності 1 березня 1991 р.

4. 26 червня 1996 р. в Україні відбулося конституційне закріплення свободи підприємництва.

5. Правове забезпечення розвитку підприємництва в Україні перебуває на початковому етапі.

6. Основними недоліками правового забезпечення підприємництва є неповнота, нестабільність, неоднозначність та суперечливість чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва.

7. У 1998—2000 рр. Верховною Радою України, Президентом України і Урядом було прийнято ряд важливих рішень стосовно вдосконалення нормативно-правової бази розвитку підприємництва.

Терміни і поняття для словника

Виконавська дисципліна

Закон України

Конституція

Нормативно-правовий акт

Постанова Кабінету Міністрів

України

Правова база

Правова культура

Правовий нігілізм

Правові норми

Указ Президента України

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке правове регулювання?*

2. *Що являє собою правова база розвитку підприємництва?*

3. *Що гарантує захист законного функціонування підприємництва, сприяє його розвитку?*

4. *Коли було ухвалено Закон України "Про підприємництво"? Коли цей закон набрав чинності?*

5. *Яка головна мета Закону України "Про підприємництво"?*

6. Які ви знаєте інші закони України, які регламентують підприємницьку діяльність?

7. Які існують основні недоліки правового забезпечення розвитку підприємництва в Україні?

8. Які основні перспективи вдосконалення нормативно-правової бази розвитку підприємництва в Україні?

Практичні завдання

1. Чому правове регулювання є найважливішою функцією держави? У чому полягає сутність цієї функції? Які ще функції виконує держава?

2. Виділіть та розкрийте основні етапи формування нормативно-правової бази розвитку підприємництва в Україні.

3. Що заважає формуванню правової бази розвитку підприємництва в Україні?

4. Чи можна було здійснювати офіційно підприємницьку діяльність до 1 березня 1991 р.? Поясніть чому. Чи були в Україні підприємці у 1988—1990 рр.?

5. Поясніть чому правова освіта є однією з передумов розвитку підприємництва в Україні. Які ще потрібні знання для організації та здійснення власної справи?

Теми рефератів

1. Правові засади розвитку підприємництва.

2. Основні проблеми правового забезпечення розвитку підприємництва в Україні.

3. Правова освіта як передумова організації та здійснення власної справи.

4. Шляхи формування правової культури.

Тести

1. Правова база підприємництва — це:

1.1. Сукупність Законів України та Указів Президента України.

1.2. Сукупність Законів України, Указів Президента України та Постанов Кабінету Міністрів України.

1.3. Це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення і діяльності суб'єктів підприємництва.

2. Коли набрав чинності Закон України "Про підприємство"?

2.1. 1 листопада 1990 р.

2.2. 31 січня 1991 р.

- 2.3. 1 березня 1991 р.
- 2.4. 1 листопада 1991 р.
- 2.5. 1 лютого 1992 р.
- 2.6. 1 червня 1993 р.

3. Чи існували в Україні підприємці до прийняття Закону України "Про підприємництво"?

- 3.1. Так.
- 3.2. Ні.
- 3.3. Так, у складі кооперативів.
- 3.4. Важко відповісти.

4. Кожен має право на підприємницьку "діяльність, яка не заборонена законом". Цю норму закріплено:

- 4.1. Законом України "Про підприємництво".
- 4.2. Конституцією України.
- 4.3. Законом України "Про власність".
- 4.4. Законом України "Про підприємства в Україні".
- 4.5. Законом України "Про селянське (фермерське) господарство".

5. Який Закон України визначає суб'єктів малого підприємництва?

- 5.1. Закон України "Про підприємництво".
- 5.2. Закон України "Про підприємства в Україні".
- 5.3. Закон України "Про власність".
- 5.4. Закон України "Про державну підтримку малого підприємства".
- 5.5. Закон України "Про селянське (фермерське) господарство".

Тема 15

КООПЕРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Підприємництво є одним з основних факторів формування і розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання. Без створення правових, економічних, організаційних та соціальних умов для підприємництва Україна не вийде з глибокої економічної кризи. Тому необхідно створити фундаментальні методологічні, теоретичні та методичні засади для формування цивілізованого підприємництва, зокрема щодо коопераційних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності. Ось чому потрібно розглянути об'єктивну необхідність та сутність коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва, розкрити основні форми таких зв'язків. Саме ці питання висвітлюється в цій темі.

15.1. Об'єктивна необхідність коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва

Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. При цьому успішна трансформація адміністративно-командної економіки в сучасну соціально орієнтовану неможлива без діяльності підприємців, які зумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макроекономічному рівні. Одним із перспективних напрямів розвитку підприємництва є формування різних форм коопераційних зв'язків його суб'єктів.

Об'єктивна необхідність розвитку коопераційних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності зумовлена насамперед змінами, що відбуваються у виробництві на сучасному етапі. Так, зокрема, в зовнішньому середовищі великого виробництва відбуваються: по-перше, загострення конкуренції у глобальному масштабі внаслідок розвитку транспорту, інформатики та засобів комунікацій; по-друге, підвищення ступеня невизначеності зовнішнього середовища внаслідок суттєвого уповільнення темпів зростання в усіх індустріаль-

но розвинутих країнах; по-третє, посилення тенденції до фрагментації ринків внаслідок диференціації споживчого попиту. Зовнішні зміни, що відбуваються, не могли не викликати відповідної реакції корпорацій, які пристосовуються до нових умов. Глобалізація конкуренції веде до зростання спеціалізації компаній, тоді як невизначеність та фрагментація ринків змушують їх посилювати гнучкість господарювання та інтенсифікувати пошук нових шляхів диференціації продукції та послуг, що виробляються.

Таким чином, явно виникає суперечність між тенденцією до спеціалізації, що передбачає концентрацію однакового виробництва, та посиленням диференціації, тобто розширенням спектра виробництва товарів. Формою розв'язання зазначеної суперечності стає гнучке (диференційоване) масове виробництво. Про це свідчить розвиток великих господарських структур за останні два десятиріччя: масове та крупносерійне виробництво модифікувалося, зазнало якісних змін і має сьогодні потребу в постійному оновленні асортименту продукції, гнучкому реагуванні на зміни потреб.

Підхід до підприємництва як до сектору економіки заснований на виявленні єдності двох сторін суспільного виробництва: соціально-економічної та організаційно-технічної. Перша сторона — це виробничі відносини, які утворюють суспільну форму виробництва. Друга — це продуктивні сили, тобто сукупність матеріально-речових елементів виробництва, робочої сили та форм організації виробництва. Причому остання відображає (відповідно до рівнів кооперування та поділу праці, що склалися) способи та систему концентрації, централізації та спеціалізації виробництва.

У контексті аналізу економічної суті підприємництва винятково важливо мати на увазі, що саме форми організації виробництва є об'єктивною основою утворення підприємств різних розмірів. Структура економіки (галузі) за розміром передбачає співіснування підприємств різних розмірів.

Коопераційні зв'язки між малими та великими підприємствами є: по-перше, об'єктивною необхідністю, яка впливає із закономірностей суспільного поділу праці; по-друге, передумовою розвитку як малих, так і великих підприємств; по-третє, формою розв'язання основної суперечності малого підприємництва; по-четверте, формою не протиставлення, а взаємодії багатьох великих, середніх та малих підприємств.

Залежно від функціональної сфери кооперації великих та малих підприємств існують різні форми інтеграції цих підприємств. Форми кооперації суб'єктів підприємницької діяльності не є якоюсь ідеальною моделлю, що приходить на зміну старим механізмам розподілу ресурсів, або колишнім організаційним формам. Йдеться про ство-

рення нової якості ринку і організаційних структур або про якісну трансформацію цих форм, якщо вони існували раніше.

Утворення форм інтеграції великих, середніх та малих підприємств в Україні розпочалося в багатьох випадках спонтанно, стихійно. Однак цей ключовий елемент зовнішнього середовища підприємництва має все більше перетворюватися в інструмент цілеспрямованої координації учасників процесу відтворення. Крім того, слід зазначити, що сукупність форм кооперації між великими, середніми та малими фірмами є особливим сегментом у системі зовнішніх зв'язків великих корпорацій.

15.2. Форми коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва

У ринкових умовах господарювання основними формами кооперації великих, середніх та малих господарських структур є: субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування. Змістом зазначених форм є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності великих, середніх та малих підприємств. Зокрема формою виробничих функціональних інтеграційних зв'язків є субпідряд, формою виробничо-збутових — франчайзинг, формою виробничо-фінансових — лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків — венчурне фінансування (рис. 15.1).

ОСНОВНІ ФОРМИ КООПЕРАЦІЇ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

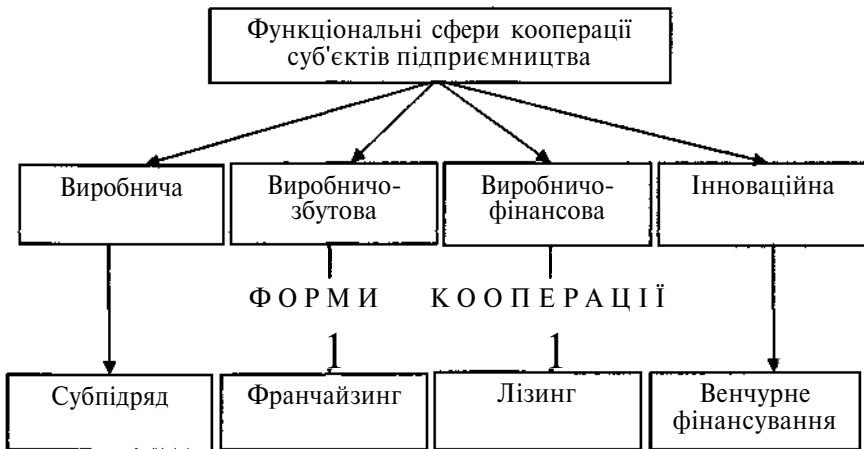


Рис. 15.1. Основні форми коопераційних зв'язків малих, середніх та великих підприємств

Всі зазначені форми господарської кооперації суб'єктів великого, середнього та малого бізнесу відповідають суттєвим критеріям підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, тому що наслідком їх використання є (має бути): по-перше, зростання стабільності, утворення сприятливого зовнішнього середовища суб'єктам підприємництва; по-друге, взаємовигідний рух інформаційних, технологічних, сировинних, фінансових, кадрових ресурсів.

Розглянемо детальніше основні форми кооперації великих, середніх та малих господарських структур.

Субпідряд

Подальший розвиток системи господарської кооперації став можливим перш за все завдяки зростання виробничої спеціалізації за допомогою звільнення великих компаній масового виробництва від необхідності виготовлення виробів і деталей невеликими обсягами, безпосереднього обслуговування споживачів. Саме завдяки цьому процесу відбуваються розвиток системи виробничо-господарської кооперації, поява її нових форм.

Серед організаційних форм взаємодії (інтеграції) великих, середніх і малих фірм у галузі виробництва насамперед необхідно виділити *субпідрядну систему*. Вона являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, яка виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції вузької номенклатури, або такої, що виробляється відносно невеликими обсягами.

Сутність субпідряду полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими компаніями за контрактами малим та середнім фірмам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників комплектуючих.

Суб'єктам малого підприємництва така форма кооперації дуже вигідна, оскільки шансів залишитися на самостійних ринках у них майже немає. Особливо це стосується технологічно складної продукції, організація виробництва і збуту якої потребує великих управлінських, фінансових та технічних можливостей, якими малі фірми не володіють. Використовуючи виробничий потенціал малих фірм, великі головні компанії надають їм певні пільги: гарантують закупівлю значної частки виробленої продукції, доставляють або дають в оренду засоби виробництва, визначають пільгові умови придбання сировини та матеріалів тощо.

Субпідрядна система особливо розвинена в галузях масового складального виробництва. Наприклад, в автомобільній, електротехнічній, електронній промисловості, у деяких сферах машинобудування.

Реалізація субпідрядних робіт стала важливою складовою господарської стратегії малих фірм, сприяє зростанню їх незалежності. Нерідко спеціалізовані малі підприємства встановлюють ділові контакти не з однією, а з декількома великими компаніями, відходять від системи тривалої "прив'язки" і самі активно шукають нових споживачів своєї продукції.

В основі створення системи субпідряду як форми кооперування великого, середнього і малого виробництва лежать об'єктивні фактори, які породжені науково-технічним прогресом, насамперед принципові зміни технічної бази виробництва. У цілому нові технічні досягнення зробили малого підприємця важливим фактором будь-якого промислового комплексу. У специфічних умовах сучасного етапу НТР важко однозначно оцінити ефективність зрушень, що відбуваються у концентрації виробництва, але можна стверджувати, що розвиток і спеціалізації, і механізму кооперації робить середнє і мале підприємство складовою великого виробництва, допомагає йому, у тому числі й через субпідряд, подолати традиційні обмеження малого виробництва, підвищує його місце і роль у зростанні ефективності суспільного виробництва.

Франчайзинг

В останні десятиріччя в країнах з розвинутою ринковою економікою значного поширення набула система договірних відносин щодо кооперації господарської діяльності великих, середніх і малих фірм у галузі розподілу продукції та послуг, яка нині широко відома у світі під назвою *франчайзинг*.

Франчайзинг — це спосіб доставки продукції та послуг споживачеві, форма організації та здійснення підприємницької діяльності на підставі кооперації матеріальних та фінансових ресурсів і зусиль різних підприємств.

Франчайзинг — це угода, за якої виробник або одноосібний розповсюдjuвач продукції або послуг, захищених товарним знаком, дає ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) в обмін на отримання від них платежів (роялті) за умови дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій.

Найбільша кількість фірм, що працюють за системою франчайзингу, зосереджена в таких сферах: мережа ресторанів та кафе, продуктових магазинів, будівельна та реконструкційна діяльність, автосервіс тощо. Активно використовується франчайзинг у роздрібній та оптовій торгівлі товарами, при наданні різного роду послуг (бухгалтерські, аудиторські, юридичні, туризм та готельне господарство). Франчайзинг може поширюватися на будь-яку господарську

діяльність, для котрої розроблені процеси виробництва, переробки та продажу товарів і послуг.

Яскравим прикладом використання франчайзингової системи є індустрія пляшкових безалкогольних напоїв. Так, компанії “Кока-Кола”, “Пепсіко” і “Севен-Ап” завдяки франчайзингу дістали можливість виробляти концентрований сироп централізовано і постачати його місцевим заводам, що спеціалізуються на розливу, володарі яких у кінцевому результаті ставали керівниками місцевого роздрібного продажу. Компанія “Coca-Cola Amatil Ukraine Ltd” вже вклала в економіку України понад 300 млн дол. США, завершено будівництво заводу з виробництва цього напою в Броварах (Київська область). Компанія пропонує будівництво ще одного заводу в Дніпропетровську. В згаданій компанії працює 2050 чол., у найближчі два роки кількість працівників у ній перевищить 4 тис. чол.

У сфері громадського харчування розвитку та значного зростання бізнесу на засадах франчайзингу набула компанія “Мак-Дональдс” з новою стратегією швидкого обслуговування клієнтів як у США, так і в інших країнах, у тому числі й в Україні. Перший ресторан “Мак-Дональдс” відкрився в м.Києві в травні 1997 року, до Дня міста, наступний — 24 серпня, до Дня незалежності. Всього ж в Україні відкрито майже 100 ресторанів, що дозволило додатково створити 5,5 тис. робочих місць. Обсяг інвестиції в економіку України склав майже 100 млн дол. Для організації та ефективного функціонування проекту побудовані сучасні заводи з переробки м'яса та картоплі.

Реалізація специфічних переваг франчайзингу стає основою підвищення життєздатності всіх суб'єктів підприємництва. Завдяки винятковій ринковій мобільності франчайзинг довів свою ефективність та життєздатність. Так, за даними Адміністрації малого бізнесу США, на кінець п'ятого року існування ліквідувалися лише 14 % франчайзингових підприємств, тоді як для незалежних малих форм господарювання цей показник становив більше 65 %.

Однією з головних причин швидкого поширення та успіху франчайзингу є поєднання в ньому глибоких знань, досвіду та стійкого фінансового стану *франчайзера* — організатора справи, володаря генеральної ліцензії, власника “ноу-хау” або патенту, головного консультанта і досвідченого постачальника необхідних продуктів, матеріалів, сировини, обладнання, технології, які необхідні для здійснення підприємницької діяльності, — та *франчайзі* — енергійного підприємця, менеджера, діяльність якого є повністю самостійною, але його підприємство функціонує не як відособлений суб'єкт правовідносин, а як частина єдиного комплексу, об'єднаного франчайзером, котрий є власником нематеріальних активів підприємства, що належить франчайзі.

Нематеріальні активи (тобто інтелектуальна власність) є причиною, заради якої сотні тисяч підприємців-франчайзі погоджуються платити за право користування системою франчайзера навіть у тих небагатьох випадках, коли вони знають її в усіх деталях. Інтелектуальна власність охоплює широке коло об'єктів: товарні знаки і знаки обслуговування, винаходи, промислові знаки, фірмові найменування, авторські права тощо. Всі ці об'єкти за всього їх різноманіття захищені патентами, свідоцтвами або сертифікатами виключних прав, які видані державними органами влади. Саме тому, що вони захищені, й у разі неправомірного запозичення права власності на них його можна захищати в судовому порядку, потенційні франчайзі змушені укладати угоди і отримувати право використання відповідних об'єктів інтелектуальної власності за платню.

Правові та ділові взаємовідносини між суб'єктами франчайзингу визначаються **франчайзинговою угодою**, за якою одна особа (франчайзер), котра має розроблену систему ведення певної діяльності, дає дозвіл іншій особі (франчайзі) використовувати цю **систему** відповідно до вимог франчайзера в обмін на винагороду (компенсацію). Ця система має назву франшизна система, або франшиза (від *англ.* franchise — привілей, пільга, особливе право).

Формування та подальший розвиток системи франчайзингу в Україні сприятимуть вирішенню багатьох проблем становлення суб'єктів підприємництва, зокрема залученню в мале та середнє підприємництво широкого кола осіб, які не наслідуються займатися бізнесом без підтримки та навчання. У наших умовах основу потенційних франчайзі можуть скласти представники військово-промислового комплексу та науково-технічна інтелігенція, військово-службовці, звільнені в запас та ін., тобто ті, хто залишився без роботи і бажає зайнятися більш надійним та ефективним бізнесом. До цієї категорії також слід віднести підприємців-початківців та інших осіб, здатних займатися підприємницькою діяльністю "під керівництвом". Крім того, франчайзинг сприятиме опануванню малим та середнім підприємництвом нових технологій, створенню додаткових робочих місць, підвищенню якісного рівня підготовки кадрів, розширенню сфер діяльності суб'єктів підприємництва.

Лізинг

Одним із методів оновлення матеріальної бази і основних фондів малих та середніх підприємств різних форм власності є **лізинг** як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності, залучення додаткових вкладень, у тому числі іноземних, у розвиток економіки, насамперед її виробничої сфери.

"Лізинг — як зазначається в статті 1 Закону України "Про лізинг", — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключені користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів".

В умовах перехідного періоду більшість суб'єктів малого та середнього підприємництва не можуть ні виділити кошти для інвестицій, ні взяти **кредит**, бо, по-перше, не в змозі забезпечити його заставою, а по-друге, комерційні банки таких кредитів не дають. Для розв'язання цих суперечностей застосовуються фінансові методи, відомі під назвою "лізинг".

Лізинг для суб'єкта малого та середнього підприємництва забезпечує такі переваги:

1) стовідсоткове кредитування, яке не вимагає негайного початку платежів. Договір підписується на повну вартість, а лізингові платежі є поточними і, як правило, починаються після постачання майна або пізніше;

2) набагато простіше отримати контракт за лізингом, ніж позику;

3) до лізингових операцій залучаються великі кошти банківських установ, страхових, акціонерних та інших товариств;

4) лізинг привабливий і можливістю, яка надається суб'єктами малого підприємництва, що не мають достатнього капіталу для купівлі обладнання, отримати останнє шляхом оренди, крім того, на вигідніших умовах, ніж за контрактами купівлі-продажу;

5) можливість через лізинг сучасних і високопродуктивних технічних засобів не тільки оперативно реконструювати виробництво, а й спрямовувати зекономлені кошти на інші потреби;

6) лізинг дає можливість отримати додаткові інвестиції від іноземних партнерів, причому не у грошовому вираженні, що викликає певні складнощі, а в машинах та устаткуванні, які потрібні для виробничої діяльності.

Лізинг здійснюється за договором лізингу, який регламентує правовідносини між суб'єктами лізингу, і, залежно від особливостей здійснення лізингових операцій, може бути двох видів — фінансовим або оперативним. Залежно від форми здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо.

Об'єктом лізингу, відповідно до ст. 2 Закону України "Про лізинг", може бути будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесено до основних фондів, не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень про передачу його в лізинг (оренду).

Суб'єктами лізингу можуть бути: лізингодавець — суб'єкт підприємницької діяльності, у тому числі банківська або небанківська фінансова установа, який передає в користування майно за договором лізингу; лізингоодержувач — суб'єкт підприємницької діяльності, який одержує в користування об'єкти лізингу за договором лізингу; продавець лізингового майна — суб'єкт підприємницької діяльності, що виготовляє майно (машини, устаткування тощо) та/або продає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

Причинами бурхливого розвитку лізингових операцій у світовій комерційній практиці були: по-перше, швидке моральне старіння техніки; по-друге, зростаюча конкуренція. Для тих, хто починає свою справу, пробитися на ринок дуже складно. Тому треба шукати такі способи маркетингу, які дали б можливість клієнтам на практиці ознайомитися зі зразками продукції, що виготовляється. Пропонуючи її в лізинг на певний термін, виробник нерідко бере на себе проблеми зі встановленням і обслуговуванням обладнання, навчання персоналу свого клієнта. До лізингу почали охоче звертатися при підписанні угод на здійснення капіталомістких проектів, у тому числі при будівництві промислових підприємств, постачанні літаків, суден тощо.

Відповідно до законодавства більшості країн лізинг до недавнього часу регулювався загальними нормами, які визначали відносини сторін при передачі майна на тимчасове зберігання. Однак у цивільному праві **промислово** розвинутих країн вже даються юридичні визначення оренди (лізингу) машин і обладнання, а в окремих країнах прийняті спеціальні закони. Поняття "лізинг майна" трактується досить широко. Проте, незважаючи на відмінності в юридичних нюансах та оцінках тлумачення лізингу як економічної категорії, можна твердити, що суттєвою особливістю цієї форми є не поділ функцій власності, а саме відокремлення використання майна від володіння ним. У міжнародній практиці в основному використовуються два види лізингу: фінансовий і оперативний.

Фінансовий лізинг — це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, близький до його повної амортизації. У США **вважається**, що лізинг є фінансовим, коли: а) строк лізингу дорівнює або більший ніж 75 % очікуваного строку корисної служби лізингового майна; б) теперішня вартість мінімальних лізингових платежів дорівнює або більша ніж 90 % вільної ринкової ціни аналогічного майна.

В Україні для фінансового лізингу встановлено строк користування об'єктом лізингу, який не менше строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, а сума лізингових платежів за період договору фінансового лізингу має включати не менше 60 % вартості

об'єкта лізингу в цінах на день укладання договору. Після закінчення строку договору фінансового лізингу об'єкт лізингу, переданий лізингоодержувачу згідно з договором, переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю.

Оперативний лізинг — це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору. Після закінчення строку договору оперативного лізингу він може бути продовженим, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий іншому лізингоодержувачу за договором лізингу.

Фінансовий та оперативний лізинг можуть здійснюватись у формі зворотного, пайового або міжнародного лізингу. *Зворотний лізинг* — це договір лізингу, який передбачає набуття лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому в лізинг. *Пайовий лізинг* передбачає укладення багатостороннього договору лізингу за участю суб'єктів лізингу та одного або кількох кредиторів, які беруть участь у договорі лізингу своїми коштами. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більше 80 % вартості набутого для лізингу майна. *Міжнародний лізинг* — це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони.

В Україні є величезні можливості для розвитку лізингових операцій, особливо для малих підприємств. З метою отримання доходу значна кількість державних підприємств і організацій готові пустити в обіг зайву техніку. У промисловості, капітальному будівництві нагромаджений значний парк маловикористовуваного і надлишкового обладнання. Передача його малим і середнім підприємствам на умовах лізингу може підняти рівень віддачі фондів. Все більших темпів набуває процес формування фермерських господарств, але вони найчастіше не можуть отримати інвестиції у вигляді прямих довгострокових банківських позик через відсутність гарантій достатньо надійного для банків їх повернення. Альтернативою в цьому випадку є розвиток та використання лізингових операцій як засобу закупівлі необхідної техніки без отримання прямих банківських кредитів.

Лізинг вигідний і державі, оскільки заборгованість підприємств іноземним лізингодавцям не зараховується до загальної фінансової заборгованості країн-імпортерів, на чийй території знаходяться орендарі.

Взагалі, з точки зору орендаря, економічні переваги лізингових угод виявляються в 4 групах факторів. Це поява зручного джерела

фінансування, економія коштів, зменшення ступеня ризику і стимулювання оновлення виробництва.

Окрім ряду переваг для окремих суб'єктів лізингових операцій, лізинговий бізнес дуже позитивно впливає на економіку країни: сприятливо діє під час перехідного періоду, який характеризується спадом виробництва, нестабільністю фінансового сектору, кризою банківської системи.

Саме такий період зараз переживає Україна. Тому лізинг, виходячи із зарубіжного досвіду розвинутих країн та країн, що розвиваються, в змозі допомогти у вирішенні багатьох проблем українських підприємств, які потребують переоснащення своїх виробництв, придбання ноу-хау високотехнологічного та дорогого устаткування.

На сьогоднішній з метою оживлення лізингу необхідно законодавчо зменшити податковий прес на лізингодавця та кредиторів, виключити подвійне оподаткування на додану вартість. Доцільно, щоб сплата мита, акцизних зборів та податку на додану вартість під час ввезення в Україну машин, техніки, устаткування за міжнародними договорами лізингу здійснювалася українським учасником лізингових операцій шляхом видачі простого векселя з відстроченням платежу на строк дії лізингу.

Лізинг містить у собі великий потенціал розвитку малого та середнього підприємництва, раціонального використання ресурсів, великої гнучкості у відносинах між виробниками і споживачами. Тому лізинг є однією з найцікавіших і найперспективніших форм інвестування, здатною значно поживавити процес оновлення виробництва.

Венчурне фінансування

Велике значення для підвищення життєздатності суб'єктів малого та середнього підприємництва, має система організації доступу цих фірм до механізму передачі технологій та результатів наукових розробок у виробництво на основі їх кооперації з великими компаніями.

Венчурне (ризикове) фінансування має широке і вузьке значення. В широкому значенні розуміється весь вклад у ризикові, з точки зору фінансових результатів, проекти, перш за все в галузі високих технологій. У вузькому значенні венчурне фінансування означає довго- або середньострокові інвестиції у вигляді кредитів або вкладень в акції, які здійснюються венчурними фондами з метою створення і розвитку малих швидкозростаючих компаній.

Як правило, малі венчурні (ризикові) підприємства пов'язані зі сферою НДЕКР (науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок), тому для їх позначення часто використовується поняття "малі інноваційні підприємства". Венчурні фонди утворюються в кількох організаційних формах, головною з яких є спеціалі-

зована незалежна фірма венчурного капіталу. Інші форми: венчурні фонди великих корпорацій, інвестиційні компанії малого бізнесу, науково-дослідні товариства з обмеженою відповідальністю тощо.

Саме через свої венчурні фонди корпорації здійснюють ринкове фінансування малих та середніх фірм. Виходячи з цього, перспективи розвитку в Україні венчурного фінансування як форми інтеграції великих та малих структур, напевне, пов'язані перш за все з реалізацією потенціалу промислово-фінансових груп. Взаємодія останніх з малими інноваційними фірмами ефективно сприяла б вирішенню суперечності між творчими можливостями українських вчених, які незатребувані, і необхідністю керованого оновлення технічної основи фактично усіх галузей народного господарства. Це певною мірою вирішило б і проблему "відпливу умів".

Бізнес-інкубатори

Поступово набуває розвитку практично така нова для України форма підтримки малого підприємництва, як бізнес-інкубатори. Головними завданнями цієї організації є надання суб'єктам малого підприємництва комплексних послуг: юридичної, консалтингової, інформаційної підтримки, підготовки кадрів для малих підприємств, пошук інвесторів, надання в оренду обладнаних оргтехнікою приміщень тощо.

Бізнес-інкубатор — це одна з потенційно найбільш дієвих форм забезпечення прямого і непрямого економічного сприяння суб'єктам малого підприємництва. Інкубатор — це спеціалізована організація (або підрозділ великої компанії), головним завданням якої є створення локального сприятливого для діяльності малих ризикових фірм підприємницького середовища. Масштаби їх діяльності можуть бути різними: від невеликого інкубатора аж до формування своєрідних інкубаторських центрів розвитку малого підприємництва.

З метою сприяння розвитку та підтримки інкубаторів майже всі **індустріально** розвинуті країни розробляють спеціальні інкубаторські програми. Мета таких програм — підтримка малих фірм на початковій, найбільш непередбачуваній стадії становлення, розробки та впровадження інновацій. У межах цих програм малі фірми отримують доступ до оренди на пільгових умовах виробничих приміщень, обладнання, до системи підвищення кваліфікації, енерго- та водопостачання. Підтримка на початкових стадіях діяльності суб'єктів малого підприємництва в середньому удвічі збільшує термін діяльності малих фірм, як правило інноваційних, після їх виходу з інкубатора порівняно з **"позаінкубаторськими"** фірмами, що свідчить про дієвість механізмів підтримки малого підприємництва, які використовуються на ранніх, найбільш вразливих стадіях його діяльності.

Функції інкубаторів постійно розширюються, але необхідно виділити з них три основні. Перша важлива функція — здійснення ділової експертизи для створення фірм. Як правило, такі послуги у 92 % випадків гарантують підприємцям-початківцям захист від помилок, зумовлених відсутністю певного досвіду у сфері менеджменту, маркетингу тощо. Консультаційна діяльність поєднується з навчанням (підготовкою або перепідготовкою) персоналу фірми.

Друга функція інкубаторів — фінансування клієнтів. Чим більше коло потенційних джерел фінансування, тим більше значення має обґрунтованість вибору, а отже, якість і повнота консультаційних послуг, які його визначають. Рекомендації спеціалістів інкубаторів сприяють отриманню кредитів або фінансуванню на ранніх стадіях створення фірми.

Третя функція інкубаторів — сприяння економічному розвитку регіонів шляхом підвищення зайнятості їх населення, активізації підприємницької діяльності, формування мережі підприємств інфраструктури. Саме ці обставини зумовлюють зацікавленість регіональної (місцевої) адміністрації в розвитку інкубаторів.

Інвестори від вкладення коштів у становлення малого підприємництва в перші 5—7 років практично не мають прибутку. Більше того, вони наперед погоджуються на можливі втрати в обмін на значні ставки ймовірного прибутку від випуску конкурентоспроможної продукції. У цьому відношенні інкубатор має переваги перед іншими організаційними формами створення й реалізації нової продукції, оскільки він забезпечує малим фірмам більшу стійкість, а це, у свою чергу, служить основою для того, щоб кошти вкладені інвесторами в таке підприємство, з більшою вірогідністю повернулися до них з відповідним прибутком.

Робота в інкубаторі дає змогу малим фірмам знаходити горизонтальні зв'язки, об'єднуватися, що важливо для витримування конкуренції на ринку. Аналіз показує, що фірми з кількістю працівників до 20 чол. є малостійкими, і тому вже за перші 5 років свого існування 30—70 % їх банкрутують. Саме інкубатори допомагають налагодженню горизонтальних зв'язків, що у свою чергу значно сприяє підвищенню життєздатності малих підприємств.

В Україні вже діють 28 бізнес-інкубаторів, які функціонують у 15 областях. Найближчим часом передбачається створити їх в інших областях, щонайменше — забезпечити відповідні умови для створення. Підтримка цього напрямку відповідає встановленим пріоритетам розвитку економіки регіону, а також орієнтує на пошук, добір та адаптацію до місцевих умов ефективних форм і методів підтримки малого підприємництва з подальшим їх поширенням.

Слід зазначити, що сьогодні більшість об'єктів інфраструктури виникають або стихійно, або під певну програму зарубіжної техніч-

ної допомоги, або як реакція на власні потреби підприємницьких об'єднань, ініціативних груп.

Через нечіткі уявлення про специфіку, функції та різницю між окремими видами об'єктів інфраструктури, понятійна плутанина призводить до того, що зареєстровані об'єкти інфраструктури малого підприємництва діють дуже слабо або взагалі не працюють, чи здійснюють неспецифічні види діяльності. Системне створення розгалуженої та скоординованої мережі об'єктів інфраструктури малого підприємництва в Україні потребує фінансового сприяння та матеріально-технічного забезпечення з боку держави. Адже такі об'єкти, як правило, є достатньо капіталомісткими, характеризуються тривалим часом окупності або взагалі неприбуткові. Наслідком цього є їх відносна непривабливість для приватних інвесторів. Роль держави в цьому питанні має зводитись до: залучення через певні пільги в оподаткуванні приватних інвесторів до розвитку інфраструктури малого підприємництва, впровадження механізму паритетного фінансування проектів (державні, регіональні, місцеві кошти для ресурсного забезпечення); майнової підтримки об'єктів інфраструктури малого підприємництва шляхом надання в їх розпорядження державних та комунальних земельних ділянок.

Отже, існують різні форми коопераційних зв'язків малих, середніх і великих підприємств. Створення відповідних правових, економічних, соціальних та організаційних передумов, сприятиме становленню та подальшому розвитку різноманітних форм інтеграційних зв'язків цих підприємств, що значною мірою сприятиме підвищенню ефективності цих підприємств, їх фінансовій стійкості та конкурентоспроможності. Існування та взаємовигідні зв'язки малих, середніх і великих підприємств, їх оптимальне співвідношення є не лише необхідністю існування та розвитку таких підприємств, а й найважливішим компонентом ринкової економіки.

Підсумки теми

1. Одним із критеріїв класифікації підприємств є їх розмір, який залежить від виробничої функції підприємництва, характеру технологічного процесу, здатності підприємництва реагувати на зміни ринкової ситуації. У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюють одне мале, середнє та велике підприємництво.

2. Коопераційні зв'язки між малими, середніми та великими підприємствами є: об'єктивною необхідністю, яка впливає із закономірностей суспільного поділу праці; передумовою розвитку як малих, так середніх і великих підприємств; формою не протиставлення, а взаємодії багатьох великих, середніх та малих підприємств.

3. В умовах перехідного періоду основними формами кооперації великих, середніх та малих господарських структур є: субпідряд, франчайзинг, лізинг та венчурне фінансування.

4. Змістом форм кооперації суб'єктів підприємництва є інтеграція (переплетіння) функціональних сфер діяльності великих, середніх та малих підприємств. Зокрема формою виробничих функціональних інтеграційних зв'язків є субпідряд, формою виробничо-збутових — франчайзинг, формою виробничо-фінансових — лізинг, а формою інноваційних функціональних інтеграційних зв'язків є венчурне фінансування.

5. Субпідрядна система — це довгострокові відносини у сфері постачання між великою (головною) компанією, яка виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виробляється відносно невеликими обсягами або за вузької номенклатури.

6. Франчайзинг — це спосіб доставки продукції та послуг споживачеві, форма організації та здійснення підприємницької діяльності на підставі кооперації матеріальних та фінансових ресурсів і зусиль різних підприємств.

7. Лізинг — це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

8. Венчурне (ризикове) фінансування в широкому значенні розуміється як вклад у ризикові, з точки зору фінансових результатів, проекти, перш за все в галузі високих технологій. У вузькому значенні венчурне фінансування означає довго- або середньострокові інвестиції у вигляді кредитів або вкладень в акції, які здійснюються венчурними фондами з метою створення і розвитку малих швидкозростаючих компаній.

9. Бізнес-інкубатор — це спеціалізована організація (або підрозділ великої компанії), головним завданням якої є створення локального сприятливого для діяльності малих ризикових фірм підприємницького середовища.

Терміни і поняття для словника

Бізнес-інкубатори

Венчурний бізнес

Коопераційні зв'язки

Лізинг

Оперативний лізинг

Субпідряд

Франчайзинг

Фінансовий лізинг

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає об'єктивна необхідність та сутність коопераційних зв'язків різних за розмірами підприємств?
2. Які існують форми коопераційних зв'язків підприємств?
3. Що таке франчайзинг?
4. Що таке лізинг і які існують види лізингу?
5. Які існують форми інноваційно-функціональних коопераційних зв'язків підприємств?
6. Що таке венчурне фінансування?
 1. Які основні функції виконує бізнес-інкубатор?

Практичні завдання

1. Обґрунтуйте, як залежать форми коопераційних зв'язків підприємств від функціональних сфер їх інтеграції?
2. Обґрунтуйте, чому реалізація специфічних переваг франчайзингу є основою підвищення життєздатності всіх суб'єктів підприємництва. Чому завдяки винятковій ринковій мобільності франчайзинг доводить свою ефективність та життєздатність?
3. На конкретних прикладах розкрийте, переважно в яких сферах працюють фірми за системою франчайзингу. Поясніть чому.
4. На конкретних прикладах розробіть франчайзингову угоду між суб'єктами франчайзингу.
5. Обґрунтуйте недостатність та обмеженість розвитку венчурного фінансування в Україні. Поясніть основні причини нерозвинених інноваційно-функціональних коопераційних зв'язків підприємств в Україні.

Теми рефератів

1. Особливості коопераційних зв'язків підприємств у перехідній економіці.
2. Франчайзинг як форма підприємницької діяльності.
3. Лізинг — ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності.
4. Проблеми та перспективи розвитку венчурних фірм в Україні.

Тести

1. Що є об'єктивною основою коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва?
 - 1.1. Товарне виробництво.
 - 1.2. Ринкове господарство.

1.3. Суспільний поділ праці.

1.4. Приватна власність.

2. *Франчайзинг — це:*

2.1. Договірні відносини у сфері постачання.

2.2. Форма організації підприємницької діяльності на засадах кооперації матеріальних та фінансових ресурсів різних підприємств.

2.3. Форма орендних відносин.

2.4. Форма ризикових проектів.

3. *Формою виробничо-фінансових коопераційних зв'язків суб'єктів підприємництва є:*

3.1. Субпідряд.

3.2. Франчайзинг.

3.3. Лізинг.

3.4. Венчур.

4. *Спеціалізована організація (фірма), яка створює локальне сприятливе середовище для діяльності малих ризикових фірм — це:*

4.1. Субпідрядна організація.

4.2. Франчайзі.

4.3. Лізингоодержувач.

4.4. Лізингодавець.

4.5. Бізнес-інкубатор.

5. *Договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, близький до його повної амортизації, — це:*

5.1. Фінансовий лізинг.

5.2. Оперативний лізинг.

5.3. Франчайзинг.

5.4. Субпідряд.

Тема 16

САМООРГАНІЗАЦІЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Зростання ролі та значення підприємництва в економіці України пов'язане з появою відповідних інституціональних утворень. Вони відрізняються від організацій, що асоціюються з масовим виробництвом, і охоплюють нові та роздержавлені підприємства.

Бажання всіх учасників економічної діяльності в країні набути додаткової стійкості й захистити свої соціальні, політичні та корпоративні інтереси виявилось у створенні багатьох асоціацій, спілок та інших громадських об'єднань підприємців. Саме ці питання розглянуто в цій темі.

16.1. Об'єктивна необхідність самоорганізації суб'єктів підприємництва

У багатьох розвинутих країнах за основу соціально-економічних та політичних перетворень був узятий напрям на формування продукуючої верстви підприємців. На жаль, в Україні питанню розвитку підприємництва приділяється ще недостатньо державної уваги. Справа обмежувалася в основному політичними заявами та виданням неефективних законодавчих актів.

В Україні сьогодні, з одного боку, виникає багато різних громадських об'єднань, які претендують бути виразниками інтересів "третього класу". Вже налічується понад 100 таких громадських об'єднань підприємців. З іншого боку, в умовах перехідного періоду благі наміри далеко не завжди втілюються без проблем. Наприклад, діяльність деяких об'єднань, які формально нараховують десятки тисяч членів, вичерпується діяльністю його центрального апарату правління (президії, ради, комітету тощо). Таким чином, ці об'єднання виконують в основному функції самопідтримки та самозабезпечення їх керівництва. Крім того, у багатьох випадках аморфність програм та цільових настанов призводить до роз'єднання дій та втрати потенційних можливостей. За умов політичної та економічної не-

стабільності багато діючих та створюваних громадських підприємницьких структур на різних рівнях активно намагаються впливати на хід подій, що їх цікавлять. Однак відсутність чітких програм, організаційного досвіду, ресурсних можливостей та достатньо значної громадської підтримки призводить до практичної деградації багатьох об'єднань або до їх переродження в пошуках можливих шляхів досягнення цілей. Небагато підприємницьких громадських організацій продовжують активно відстоювати інтереси підприємців.

У той же час варто зазначити, що самоорганізація суб'єктів підприємництва може значно покращити підприємницький клімат в Україні. У даному випадку немає потреби витрачати державні кошти і збільшувати штат державних службовців. Достатньо зосередити зусилля на створенні оптимальної законодавчої бази та розвинутої інфраструктури суб'єктів підприємницької діяльності. Особливу увагу слід приділяти проблемам формування ефективних механізмів взаємодії держави з громадськими об'єднаннями підприємців і становленню відносин соціального партнерства між владою і підприємцями.

Обмеженість економічних та політичних можливостей не дає змоги зараз всім суб'єктам підприємництва, зокрема малому підприємству, в Україні конкурувати з великими корпоративними структурами. Тому мають використовуватись інші можливості. Можна виділити три основних напрями компенсації браку ресурсів у підприємницькому секторі:

1) діюва система державної підтримки альтернативного сектору економіки;

2) сприяння великих підприємств або спеціалізованої організації (банк, університет, бізнес-центр тощо), розвитку частини підприємств із наданням їм на основі повернення різних ресурсів;

3) самоорганізація та кооперування суб'єктів підприємництва на **соціально-політичній** (громадські об'єднання підприємців, громадсько-політичні рухи та їх парламентське представництво) і економічній (підприємницькі мережі, кредитні та збутові кооперативи тощо) засадах.

На жаль, третій напрям з об'єктивних причин поки що не дістав в Україні відповідного розвитку. Серед причин слід зазначити такі:

- недовіра та традиційно негативне ставлення населення й підприємців до таких об'єднань;

- протистояння місцевих органів влади;

- надзвичайно слабкий взаємозв'язок малого підприємництва з інститутами політичної системи суспільства, що зумовлене перш за все нерозвиненістю самої політичної сфери;

- відсутність у підприємців свідомої потреби у структурній інтеграції, ілюзії про можливість без опанування нових економічних засад вижити в ринкових умовах;

- недостатність коштів на утримання таких структур;
- важкий тягар податкової політики держави тощо.

Відповідно до того, як змінювалася і змінюється економічна та політична ситуація перехідного періоду в Україні, відбувалися істотні зміни форми прояву інтересів підприємців, а також певні зміни у структурі їхніх потреб та в арсеналі методів і засобів активного впливу на владні структури.

16.2. Етапи становлення громадських об'єднань підприємців в Україні

Процес виникнення та становлення громадських об'єднань підприємців в Україні умовно можна поділити на два етапи.

Перший етап (1989—1992 рр.) характеризується як початковий етап визрівання внутрішніх передумов для інтеграції відповідних соціальних груп населення. Цей етап став наслідком правового визнання об'єктивної необхідності розвитку підприємницької діяльності. Перші форми корпоративних об'єднань виникали переважно в рамках партійно-державних структур, профспілкових та виробничо-господарських організацій.

Як приклад, слід згадати широко відомі свого часу центри науково-технічної творчості молоді (ЦНТТМ), які створювалися при комітетах комсомолу. Згодом зародження кооперативного руху, розвиток орендних відносин сприяли появі різних спілок кооперативів, які заявляли про своє прагнення захищати групові соціальні інтереси. Так, восени 1989 р. з'явилася **Спілка кооперативів та підприємців України**, яка була заснована та затверджена 20 травня 1989 р. І з'їздом Спілки об'єднаних кооперативів Української Радянської Соціалістичної Республіки. Спілка кооперативів та підприємців України спрямовувала свою громадську діяльність на вирішення головних завдань, виголошених у статуті, а саме:

- разом з органами державного управління брати участь у розробці основних напрямків розвитку кооперативного руху, умов надання підприємцям і кооперативам податкових та інших пільг;
- здійснювати соціальний захист підприємців.

Для виконання завдань статуту останнім часом була створена мережа департаментів управління. Від Національного банку України отримано дозвіл на відкриття "Банку підприємців України". Спілка разом із іншими державними та громадськими організаціями брала участь у розробці закону "Про соціальне партнерство". Осередки Спілки працювали у 24 областях України, але, на жаль, збереглися лише в 14 областях. У зв'язку з кризою економіки України ці осередки перебувають у важкому стані.

Велику роль у консолідації кооперативів, підприємств малого та середнього підприємництва відіграє заснована 22 січня 1990 р. **Федерація профспілок працівників кооперації та інших форм підприємництва в Україні**. Керуючись прийнятою програмою, ця громадська організація з перших днів існування зосереджує свою роботу на подальшому зміцненні профспілкового руху в недержавному секторі економіки, сприянні розвитку підприємництва і зменшенню податкового тиску на підприємців, усуненні порушень законодавства в соціально-економічній сфері, активізації участі в нормотворчому процесі, захисті прав та інтересів регіональних профспілкових організацій, їх страхувальників, усіх працівників та членів профспілок малого підприємництва.

У липні 1990 року були створені дві спілки підприємців: Спілка малих підприємств України і Спілка орендарів і підприємців України.

Спілка малих підприємств України була створена за ініціативою малих підприємств із метою всебічної комплексної підтримки малого підприємництва. Спілка на добровільних **засадах** об'єднала громадян-підприємців, підприємства різних форм власності: приватні й колективні, кооперативні, змішані й державні, господарські товариства, банки, компанії, інші формування. Спілкою створені регіональні центри, **представництва**, асоціації, фонди, що працюють донині. На III з'їзді Спілки (жовтень 1994 р.) вона була перетворена на Спілку малих та середніх підприємств, а у травні 1996 р. її перейменовано на Спілку підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України.

Відповідно до статуту Спілка надає різнобічну підтримку підприємцям у формі:

- правової підтримки і захисту економічних, професійних, соціальних інтересів членів Спілки на всіх рівнях державного і господарського управління, консолідації зусиль підприємств, координації їх діяльності;

- консультативно-юридичної допомоги в розвитку підприємницької діяльності, економічних консультацій та аудиторського обслуговування членів Спілки, централізованого забезпечення необхідною інформацією з коментарями про закони, декрети, постанови, інструкції;

- навчання і підвищення кваліфікації, професіоналізму членів Спілки, проведення конгресів, конференцій, семінарів, симпозіумів, ділових зустрічей, шкіл підприємництва, а також безкоштовно для членів Спілки двічі на місяць — консультацій з правових питань, бухгалтерського обліку, оподаткування (за "круглим столом");

- надання інформаційно-правової допомоги членам Спілки в приватизації підприємств, основних фондів, землі, приміщень, іншого майна;

— сприяння в інвестуванні виробництва, промислової кооперації, розвитку торгової діяльності через різні фонди, банки;

— встановлення прямих зв'язків між фірмами і малими підприємствами, діловими колами України та іноземних держав, розвитку співробітництва з підприємницькими спілками, асоціаціями, фондами України і закордонними, активного сприяння економічному і науково-технічному співробітництву з країнами світу.

У Спілці про труднощі малого підприємництва знають "із перших рук". І не просто знають, а намагаються допомогти як бізнесменам-початківцям, так і бізнесменам з кількарічним стажем, якщо в цьому, звичайно, є потреба. Спілка, будучи по суті бізнес-інкубатором, здійснює комплексну підтримку підприємництва.

Спілка має договори про співробітництво з обласними (з питань розвитку підприємництва в регіоні), а також з торговими палатами зарубіжжя: Торгово-індустріальною палатою Бургаського регіону (Болгарія), Торгово-промисловою палатою Тарнавського воєводства (Польща), Національною радою патронату Румунії, Торгово-промисловою палатою "Валлонія-Україна" (Бельгія) та ін. Щомісяця членам Спілки надсилаються інформаційні листи про нові нормативні акти з питань підприємницької діяльності в Україні, а також дані про вітчизняні й зарубіжні підприємства, фірми в Україні та за її межами, які бажають налагодити зв'язки та співробітництво. У цих листах, які надсилаються в усі області України, підприємці можуть давати інформацію про свою фірму і продукцію, яку вони реалізують. Члени Спілки регулярно інформуються про конференції, ярмарки, виставки і семінари, що проводяться як у нашій країні, так і за кордоном.

Тісна співпраця Виконавчої дирекції з торгово-економічними представництвами посольств зарубіжних країн в Україні дає можливість членам Спілки — малим і середнім підприємствам встановити ділові зв'язки з підприємцями і фірмами з-за кордону, постійно отримувати необхідну інформацію про їх діяльність. Цій меті підпорядковані й щоквартальні Міжнародні форуми "Пошук партнерів".

Налагоджено ділове співробітництво Спілки з фондами, банками, які здійснюють кредитне фінансування розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: АППБ "Аваль", "Градобанком", Фондом "Western NIS Enterprise Fund". Спілка постійно інформує керівників малих і середніх підприємств про умови кредитування. Питання надання допомоги в підготовці та оформленні бізнес-планів вирішено через Асоціацію підприємців "Інфобізнес".

Згідно з договором про співробітництво між Спілкою та Асоціацією підприємців "Інфобізнес" на базі Виконавчої дирекції Спілки з грудня 1995 р. працює "Офіс оперативних консультацій по консал-

тинговій та інформаційній підтримці підприємців". Члени Спілки мають змогу отримати безкоштовно тексти законів і нормативних актів України з коментарями, а також консультації з законодавства, доприватизаційної і післяприватизаційної підтримки підприємств, складання і рецензування бізнес-планів тощо. Ця робота стала можливою за сприяння Фонду "CIRE" (США). Поряд із цим за сприяння Фонду "Євразія" за рахунок коштів, наданих Агентством Сполучених Штатів Америки з міжнародного розвитку, з метою надання правової підтримки та захисту економічних, професійних та соціальних інтересів підприємців на всіх рівнях державного і господарського управління, консолідації зусиль підприємців, координації їх діяльності, а також консультативної допомоги при Виконавчій дирекції Спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України створено Інформаційно-аналітичний центр підтримки підприємництва.

З ініціативи Спілки за розпорядженням Президента України Л.Д. Кучми у квітні 1995 р. у м. Києві відбувся Міжнародний конгрес малого підприємництва, а в травні 1996 року — II Міжнародний Конгрес малого підприємництва і співробітництва.

Спілка орендарів і підприємців України — добровільна громадська організація, яка створена в липні 1990 р. і перереєстрована Міністерством юстиції України в лютому 1993 р. (свідоцтво № 382). Головна мета Спілки — захист економічних, правових, соціальних та інших інтересів членів, а також сприяння їх підприємницькій діяльності.

Основні завдання Спілки такі:

- надання консультативно-правової допомоги і практичне сприяння її членам у розвитку підприємницької діяльності;
- інформаційне забезпечення членів Спілки, створення банку даних про їхню діяльність;
- сприяння членам Спілки у пошуку партнерів для створення спільних цільових виробництв, у тому числі й за кордоном;
- сприяння створенню передумов для розвитку підприємницької діяльності;
- пропаганда і популяризація орендних відносин і підприємництва.

При виконанні статутних завдань Спілка згідно з чинним законодавством передбачає:

- внесення пропозицій до органів влади і управління щодо питань оренди і підприємницької діяльності;
- виявлення перспективних виробництв, науково-технічних розробок і пропаганду їх серед членів Спілки;
- організацію симпозіумів, конференцій, семінарів, лекцій, виставок, конкурсів, фестивалів;

- надання інформаційної, консультативної допомоги членам Спілки з економічних та юридичних питань;
- сприяння встановленню ділових контактів між членами Спілки та іноземними партнерами;
- надання допомоги членам Спілки в укладенні договорів і угод з установами, організаціями, підприємствами й громадянами з питань оренди, фермерства та підприємництва;
- сприяння в організації навчання, перепідготовки і стажування членів Спілки на території України й за кордоном;
- здійснення видавничої діяльності, заснування власних засобів інформації;
- створення госпрозрахункових установ і організацій зі статусом юридичної особи;
- заснування підприємств.

Спілка націлює свою роботу на прискорення радикальних економічних реформ соціального спрямування та пошук механізмів роздержавлення, які б забезпечили "м'який" перехід до **ринку** та розбудову соціально-збалансованої економіки. Спілка брала безпосередню участь у розробці 6 проектів законів, які стосуються інтересів підприємців. За її участю розроблено закони України з питань приватизації, оренди майна державних підприємств, монополізації тощо.

Ці та інші об'єднання заявили про свій намір захищати групові соціально-економічні інтереси.

Другий етап, який розпочався у 1993 р. і триває до цього часу, значною мірою характеризується активізацією процесів роздержавлення, приватизації та відповідних змін у розкладі соціально-економічних сил.

Реструктуризація економіки та перерозподіл власності не забезпечують поки що більш ефективного управління власністю, не розосереджують хоча б частку власності серед багатьох потенційних власників саме із середовища малих підприємств. За цих умов виникає необхідність консолідації різних місцевих, регіональних та інших корпоративних об'єднань підприємств у такі громадські об'єднання, які б змогли чітко сформулювати їхні життєво важливі вимоги і відстоювати інтереси всіма **конституційно** можливими засобами, у тому числі й через вихід на політичну арену.

Слід зазначити, що перші спілки підприємців створювалися з достатнім ентузіазмом, з високою активністю підприємців, але негативний досвід підприємницьких об'єднань, труднощі об'єктивного й суб'єктивного характеру призвели до розчарування значної більшості, до їх громадської пасивності й скептичного ставлення до створення нових підприємницьких структур.

Разом із тим, зокрема малі та середні власники, чиє становище постійно погіршується, все більше усвідомлюють, що тільки маючи

об'єднання (корпоративну організацію тощо), можливо ефективно й цілеспрямовано захищати інтереси своєї групи. Ніяка вузькоспеціалізована організація об'єктивно не здатна вирішити цієї проблеми. Жодна зовнішня сила (державна, громадська або політична організація) не захоче і не зможе мати справу з десятками, сотнями організацій, які слабо пов'язані між собою і не в змозі відстоювати інтереси всієї групи у цілому.

Негативне ставлення в суспільстві до підприємців, власників приватних підприємств, невміння **колегіально** вирішувати власні проблеми, амбіції лідерів, відсутність досвіду колективного відстоювання життєво важливих інтересів, постійно послаблювали об'єднання підприємців, що створювалися. Але все-таки у **1992—1993** рр. спроба об'єднати підприємців була зроблена **В.Г. Бабічем**, який заснував Конгрес ділових кіл України, і **В.О. Суміним**, який заснував Українську національну Асамблею Підприємців (УНАП), до якої ввійшли Ліга підприємств з іноземними інвестиціями, Спілка кооперативів та підприємців України, Спілка юристів, Союз банків, Союз бірж, Спілка малих підприємств України, Союз незалежних підприємців України та інші об'єднання. На засідання УНАП збиралися не тільки підприємці, юристи та журналісти, а й активні політики.

Один із головних висновків історичного розвитку об'єднань підприємців можна сформулювати так: для дієвої підтримки підприємництва передусім потрібна розвинута **інфраструктура**: мережа консультаційних фірм, фондів, кредитних спілок тощо, навчальних структур та структур підвищення кваліфікації підприємців, інкубаторів і технопарків, інформаційних служб для акумулювання й передачі даних. Для досягнення найбільшої ефективності від об'єднання зусиль підприємців країни, зусилля з підтримки підприємництва найбільш доцільно координувати (а не керувати ними) з єдиного центру. Такою структурою може бути Асоціація підтримки розвитку підприємництва, яка взаємодіятиме з інфраструктурою ринку або організовуватиме її. Ця Асоціація має будуватися на приватній основі та на принципі рівних можливостей. Найбільшої вагомості Асоціація зможе досягти при тісній та конструктивній співпраці з місцевими владними органами.

15 лютого 1992 р. заснований **Українська Спілка Промисловців та Підприємців (УСПП)**, яка є правонаступницею заснованої в 1990 р. Асоціації підприємств промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку та наукових організацій "Україна". Статут УСПП зареєстровано Міністерством юстиції України 31 березня 1992 р. як статут громадської організації, яка має загальнодержавний статус і діє на всій території України. Головна мета УСПП — захист економічних, соціальних та інших загальних інтересів вітчизняних виробників товарів та послуг, сприяння формуванню в Україні соці-

ально-орієнтованої економіки, вирішення питань соціального партнерства на засадах трипартизму. УСПП разом зі своїми регіональними відділеннями у період перехідної економіки відіграє провідну роль у справах захисту прав вітчизняних **товаровиробників**, її діяльність спрямована на підвищення соціального добробуту України; сприяння становленню рівноправності усіх форм власності; розвиток науково-технічного прогресу; впровадження ефективних форм організації праці на виробництві; розвиток трудових ресурсів; сприяння створенню галузевих (корпоративних) об'єднань товаровиробників та роботодавців; сприяння налагодженню взаємовигідних зв'язків між регіонами України та закордонними партнерами; консолідацію зусиль роботодавців у сфері трудових відносин та соціального партнерства.

До структури УСПП входять 29 регіональних відділень, 8 галузевих об'єднань та 9 громадських організацій, які мають всеукраїнський або міжнародний статус. Загалом до структури УСПП входять близько 16 000 асоційованих членів. УСПП є засновником та членом Міжнародного конгресу промисловців та підприємців, представляє сторону роботодавців у Національній Раді соціального партнерства України, 19 листопада 1996 р. виконком Міжнародної організації роботодавців прийняв рішення про прийняття УСПП до МОР.

Основні функції УСПП такі:

- представництво інтересів членів УСПП в органах законодавчої, виконавчої та судової влади, у взаємовідносинах з іншими фізичними і юридичними особами;

- сприяння формуванню правових умов ринкової економіки;

- сприяння зростанню споживання та формуванню стабільної структури доходів;

- формування соціального партнерства в суспільстві;

- підтримка сумлінної економічної конкуренції;

- сприяння ефективному використанню ресурсів промисловців та підприємців;

- підтримка ефективних технологій та індустрії;

- сприяння надходженню інвестицій в Україну;

- консультативно-експертні послуги.

На засіданні Правління УСПП 15 листопада 1996 р. було прийнято Постанову "Про роботу організацій промисловців та підприємців щодо сприяння розвитку малого і середнього підприємництва". У ній, зокрема, зазначалося, що:

- стратегічним напрямом соціально-економічних перетворень в Україні, спрямованих на зростання добробуту її громадян, є створення середнього класу суспільства, як опори політичної стабільності та економічного добробуту. Мале підприємництво є одним із дійових важелів структурної перебудови, зміцнення економічної бази

регіонів, швидкого насичення ринку товарами та послугами, послаблення монополізму і розвитку конкуренції, створення нових робочих місць та забезпечення зайнятості значної частини населення, розширення бази оподаткування та наповнення бюджету;

— прийнявши Конституцію України, що є основою політичної стабільності, необхідно зосередити зусилля на процесах економічних перетворень, спрямованих на відродження вітчизняного товаровиробника та розвиток малого підприємництва і приватної ініціативи;

— сектор малого та середнього підприємництва, який у зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою є одним із найважливіших і забезпечує до 70 % робочих місць та 50—65 % внутрішнього валового продукту, ще не відіграє суттєвої ролі в економіці України і не розвивається достатньо енергійно для того, щоб забезпечувати динамічне нарощування власного потенціалу поряд із загальним поліпшення економічної ситуації в Україні.

Останнім часом практично в усіх сферах економічного, політичного та соціального життя України з'являється інтерес до ідеології та практики соціального партнерства, яке виправдало себе протягом десятиріч розвитку ринкових відносин у світі. При всіх ускладненнях розвитку сучасного демократичного суспільства соціальне партнерство стало реальною базою для безконфліктного вирішення багатьох гострих проблем і може стати основою консолідації суспільства для проведення ринкових реформ та підвищення добробуту населення. Не підмінюючи функції держави щодо соціального захисту членів суспільства, доцільно створити неурядові інституції, які б доповнювали систему державного страхування та пенсійного забезпечення.

Подібні механізми підтримки малого підприємництва та впровадження ідей соціального партнерства опрацьовуються *Асоціацією сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні "Єднання"*.

Асоціація "Єднання" ставить собі за мету сприяння підтримці та розвитку приватного малого та середнього підприємництва шляхом активного впливу на реформування суспільно-економічних відносин в Україні у напрямку ринкових перетворень, розробку моделі ефективної системи соціального партнерства в Україні на засадах трипартизму. На найближчий час завданнями Асоціації є: створення ефективної інфраструктури організаційної взаємодії підприємств малого підприємництва шляхом координації господарської, комерційної та іншої діяльності своїх членів, організація економічного навчання спеціалістів, розвиток системи інформаційного, організаційного, юридичного забезпечення діяльності малих приватних підприємств — членів Асоціації. Основні види діяльності орга-

нізації: аналітична, інформаційна, інноваційна, менеджмент персоналу, розробка та супроводження баз даних, навчальних програм і посібників, менеджмент соціальних відносин.

Асоціація "Єднання" — недержавна та некомерційна організація, заснована 8 липня 1994 року як всеукраїнське добровільне об'єднання підприємств малого і середнього підприємництва з метою захисту їх прав та сприяння їх діяльності. Засновниками Асоціації виступили: Асоціація консультаційних фірм України **"Укрконсалтинг"**, Спілка підприємців малих, середніх та приватизованих підприємств України, комерційні акціонерні банки **"Градобанк"**, **"ВА-Банк"**, Київський народний банк, Українсько-фінський інститут менеджменту та підприємництва, комерційний інститут менеджменту "Континент", Аудиторська фірма **"Аудитконсульт"**, обласні ради профспілок кооперації та інших форм вільного підприємництва (за висновком МОП (Міжнародної організації праці) після інспекції — комбіновані, асоціаційні об'єднання, які працюють у недержавному секторі економіки).

У напрямі практичної діяльності Асоціація "Єднання" протягом 1995—1996 рр. у рамках виконання проекту "Програма економічної освіти" Представництва Світового банку реконструкції та розвитку за підтримки міжнародного фонду "Відродження" виступала головним виконавцем та організовувала економічні семінари в регіонах України для працівників місцевих органів управління, економістів, промисловців та підприємців: **"Макроекономічні перешкоди та шляхи їх подолання в регіоні"** 21—22 вересня 1995 р. (м. Миколаїв), 1—2 листопада 1995 р. (м. Харків) та "Економічна політика держави по забезпеченню проведення реформ" 8 грудня 1995 р. (м. Дніпропетровськ), 30 липня 1996 р. (м. Херсон), 25 вересня 1996 р. (м. Черкаси), 1—3 жовтня 1996 р. (Автономна Республіка Крим), 12—13 листопада 1996 р. (м. Полтава, Миргород), 4—5 грудня 1996 р. (м. Хмельницький), 25 грудня 1996 р. (м. Київ).

Асоціація "Єднання" за підтримки Центру міжнародного приватного підприємництва (CIPE) та Американської Ради з питань зовнішньої політики (AFPC) провела конференцію "Народження ринкової економіки та середнього класу в Україні" (15—19 травня 1995 р., Київ). У 1996 р. Асоціація спільно з профспілкою малого і середнього підприємництва "Єднання" провели широку кампанію і громадянський мітинг з обговорення Закону України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності".

У робочих планах Асоціації "Єднання" передбачається:

— розгортання мережі регіональних представництв та розширення співробітництва з іншими асоціаціями та об'єднаннями для укріплення іміджу підприємництва та досягнення мети — розбудови

ви економічно сильної України — рівноправного члена Європейської спільноти;

- реалізація проекту "Інформаційно-аналітичний центр сприяння розвитку приватного підприємництва";

- реалізація проекту **"Макроекономічний аналіз та дослідження впливу законотворчої та податкової політики на становлення та розвиток малого підприємництва"**;

- розробка та практичне впровадження схеми організації потрійної взаємодії регіональної/місцевої влади, малого підприємництва та громадських об'єднань із метою економіко-соціального відродження країни.

Завдяки засновникам та учасникам асоціації "Єднання" здійснюється інформаційне обслуговування підприємств. Створено комп'ютерну базу даних за підприємствами, що входять до складу профспілки та Асоціації.

У 1995 р. також створена **Придніпровська Асоціація ділового партнерства підприємців** із метою сприяння розвитку підприємництва в Придніпровському регіоні, у 1993 р. заснована **Асоціація "Ліга підприємців Тернопільщини"**, також засновані **Спілка підприємців Вінницької області, Львівська обласна асоціація малого і середнього підприємництва**, з липня 1994 р. працює **Личаківське об'єднання підприємців**, 26 лютого 1997 року зареєстровано **Гільдію підприємців міста Києва** та ін.

У середині 1996 р. за ініціативою відомих у нашій країні державних діячів, економістів, фінансистів, юристів, виробників, підприємців за участю представників української діаспори створено **Міжнародну спілку українських підприємців (МСУП)** як громадське об'єднання зі статусом міжнародної організації. Стратегічна програмна мета МСУП полягає в об'єднанні зусиль великих, середніх і малих підприємств та організацій різних форм власності, підприємців міста та села, представників світового українства для подолання економічної кризи і практичної реалізації ідеї розбудови національної економіки української держави. Її найважливіші завдання: ефективно використовувати і примножувати вітчизняний виробничий потенціал, природні, трудові, наукові, інтелектуальні, управлінські ресурси; нарощувати економічний ефект за рахунок налагоджування господарської взаємодії підприємців на рівні регіонів та в масштабах країни; залучати іноземні інвестиції та партнерів для взаємовигідного співробітництва; захищати права та інтереси своїх членів у органах державної влади, арбітражному суді та інших судових інстанціях.

Ідеї координації та об'єднання спільних зусиль організацій підприємців завойовують останнім часом все більше прихильників. Одним із практичних прикладів такого об'єднання став **Міжрегіо-**

нальний форум підприємців, заснований 20 грудня 1996 р. на підставі рішення регіональної наради — зустрічі представників підприємницьких об'єднань Львівської, Вінницької, Чернівецької, Закарпатської, Тернопільської, Волинської, Івано-Франківської, Житомирської областей та міста Києва. Головна мета Форуму така: ефективна реалізація державної та регіональних програм сприяння розвитку малого та середнього підприємництва; оптимізація роботи діючих об'єднань підприємців; розбудова діючого механізму співпраці підприємницьких та владних структур; формування сприятливого бізнес-середовища в Україні.

У квітні 1997 року з метою створення сприятливих умов для створення і розвитку малого та середнього бізнесу була заснована Українська спілка підприємців малого та середнього бізнесу (УСП МСБ). Головним завданням Спілки є об'єднання українських підприємців малого та середнього бізнесу для організаційної, методичної, правової, фінансової та іншої підтримки підприємницької діяльності.

У травні 2000 р. рішенням Кабінету Міністрів України було утворено **Раду об'єднань підприємців України при Урядовому комітеті економічного розвитку**, яка є постійно діючим консультативно-дорадчим органом при урядовому комітеті. Ця Рада утворена з метою залучення об'єднань підприємців до опрацювання проєктів актів законодавства з питань підприємницької діяльності, забезпечення відкритого прийняття рішень в економічній сфері й організації зворотного зв'язку між суб'єктами підприємництва та органами виконавчої влади на засадах широкого залучення громадськості до обговорення та аналізу ефективності рішень органів виконавчої влади.

В Україні створено чимало громадських організацій, які об'єднують різні групи підприємців за різними ознаками. Однак із часом багато цих організацій виявилися нежиттєздатними, перетворилися на формальні структури або зовсім припинили існування, інші, навпаки, — активізують діяльність щодо захисту інтересів підприємців. Триває постійне оновлення діючих та створення нових організацій. Самоорганізація, зокрема, малого підприємництва — це самоорганізація "середнього класу", який є опорою державності у будь-якому демократичному суспільстві. Держава має стимулювати та підтримувати самоорганізацію підприємництва, цим самим вона зміцнюватиме власні засади. Тому всебічна підтримка процесів самоорганізації підприємництва, стимулювання створення різних громадських об'єднань підприємців, сприяння їх становленню і розвитку — одне з головних завдань центральних і місцевих органів влади.

Підсумки теми

1. Основним напрямом компенсації браку ресурсів у підприємницькому секторі є самоорганізація та кооперування суб'єктів підприємництва на соціально-політичній (громадські об'єднання підприємців, громадсько-політичні рухи та їх парламентське представництво) і економічній (підприємницькі мережі, кредитні та збутові кооперативи тощо) засадах.

2. Перший етап становлення громадських об'єднань підприємців в Україні (1989—1992 рр.) характеризується як початковий етап визрівання внутрішніх передумов для інтеграції відповідних соціальних груп населення.

3. Другий етап становлення громадських об'єднань підприємців в Україні, який розпочався у 1993 р. і триває донині, значною мірою характеризується активізацією процесів роздержавлення, приватизації та відповідних змін у розкладі соціально-економічних сил.

4. Рада об'єднань підприємців України при Урядовому комітеті економічного розвитку є постійно діючим консультативно-дорадчим органом при урядовому комітеті й утворена з метою залучення об'єднань підприємців до опрацювання проектів актів законодавства з питань підприємницької діяльності, забезпечення відкритого прийняття рішень в економічній сфері та організації зворотного зв'язку між суб'єктами підприємництва та органами виконавчої влади.

5. Держава має стимулювати та підтримувати самоорганізацію підприємництва, цим самим вона зміцнюватиме власні засади.

Терміни і поняття для словника

Асоціація

Бізнес-середовище

Бізнес-центр

Етапи самоорганізації підприємництва

Об'єднання підприємців

Рада об'єднань підприємців

Самоорганізація

Середній клас

Спілка підприємців

Форми самоорганізації підприємництва

Запитання для самоконтролю

1. *Що таке самоорганізація суб'єктів підприємництва?*
2. *У чому полягає об'єктивна необхідність самоорганізації суб'єктів підприємництва?*
3. *Які існують основні форми самоорганізації суб'єктів підприємництва?*

4. Основні етапи становлення та розвитку форм самоорганізації суб'єктів підприємництва в Україні.

5. Які існують сучасні форми самоорганізації суб'єктів підприємництва?

6. Яка роль держави в процесі становлення та розвитку форм самоорганізації суб'єктів підприємницької діяльності?

Практичні завдання

1. Проаналізуйте особливості та основні проблеми етапів становлення та розвитку громадських об'єднань в Україні.

2. Розробіть Статут громадського об'єднання підприємців.

3. Підготуйте сценарій та організуйте проведення презентації новоствореного громадського об'єднання підприємців.

4. На конкретних прикладах охарактеризуйте проблеми функціонування громадських об'єднань підприємців.

5. Використовуючи світовий та вітчизняний досвід, проаналізуйте проблеми та перспективи розвитку нових форм самоорганізації суб'єктів підприємницької діяльності.

Теми рефератів

1. Об'єктивні основи самоорганізації суб'єктів підприємництва.

2. Сучасні форми самоорганізації суб'єктів підприємництва.

3. Економічні основи самоорганізації та кооперування суб'єктів підприємництва.

4. Самоорганізація суб'єктів підприємницької діяльності як форма розв'язання суперечності розвитку підприємництва.

5. Проблеми становлення громадських об'єднань підприємців в Україні.

Тести

1. Чи в змозі підприємництво виконувати свої соціально-економічні функції без державної підтримки?

1.1. Так.

1.2. Ні.

1.3. Частково.

2. Що є об'єктивною основою самоорганізації суб'єктів підприємництва?

2.1. Наявність законодавчих актів.

2.2. Компенсація браку ресурсів у підприємницькому секторі.

2.3. Важкий тягар оподаткування.

2.4. Бажання підприємців.

3. *Які основні причини недостатнього розвитку форм самоорганізації суб'єктів підприємництва в Україні?*

- 3.1. Недовіра населення та підприємців до таких об'єднань.
- 3.2. Протистояння місцевих органів влади.
- 3.3. Конкуренція з боку великих корпорацій.
- 3.4. Важкий тягар податкової політики держави.
- 3.5. Відсутність відповідних нормативно-правових актів.

4. *В якому році розпочався другий етап становлення громадських об'єднань підприємців в Україні?*

- 4.1. У 1991 р.
- 4.2. У 1992 р.
- 4.3. У 1993 р.
- 4.4. У 1994 р.
- 4.5. У 1995 р.
- 4.6. У 1996 р.

5. *Чим характеризується другий етап становлення громадських об'єднань підприємців в Україні?*

5.1. Визріванням внутрішніх передумов для інтеграції відповідних соціальних груп населення.

5.2. Подальшим зростанням кількості громадських об'єднань підприємців.

5.3. Активізацією процесів роздержавлення, приватизації та відповідних змін у розкладі соціально-економічних сил.

5.4. Загостренням конкуренції між громадськими об'єднаннями підприємців.

ДОДАТКИ

Додаток 1

ЗАРЕЄСТРОВАНО

ЗАТВЕРДЖЕНО

_____ районна
державна адміністрація
м. _____ № _____ від
“ _____ ” _____ р.
Заступник голови _____

Зборами засновників, учасників
протокол № _____
від “ _____ ” _____ р
Голова зборів _____

ЗРАЗОК СТАТУТУ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

“ _____ ”

1. Загальні положення

1.1. Товариство з обмеженою відповідальністю “ _____ ”, яке надалі буде називатися “Фірма”, створюється на підставі законодавства України та рішення засновників, учасників, організаторів фірми (протокол № _____ від “ _____ ” _____ 199__ р.)

1.2. Засновниками та учасниками фірми є особи:

юридичні _____

фізичні _____

1.3. Фірма користується правом юридичної особи з моменту її державної реєстрації відповідно до вимог чинного законодавства і створюється на необмежений строк.

Вона має самостійний баланс, розрахунковий та інші (в тому числі й валютний) рахунки в банках, печатку зі своїм найменуванням, кутовий штамп, штампи, круглу печатку з власним найменуванням, фірмові бланки, товарні знаки, емблему та інші **реквізити**.

1.4. Фірма працює на принципах повного господарського розрахунку, самофінансування та самоуправління.

1.5. Фірма має право:

- займатися всіма видами діяльності, викладеними у цьому статуті як на території України, так і за кордоном, і виробляти та реалізувати продукцію, здійснювати роботи і послуги, вступати у господарсько-комерційні відносини як з юридичними, так і фізичними особами, в тому числі іноземними;

- придбавати, відчужувати рухоме та нерухоме майно, брати і здавати його в оренду;

- всю діяльність здійснювати на власних та орендних виробничих площах як на території України, так і за її межами:

- укладати як на території України, так і за кордоном різні угоди, в тому числі купівлі-продажу, постачання, оренди, позики, перевезення, страхування, доручення, комісії, збереження, спільної зовнішньоторговельної діяльності, кредитні, вексельні та інші операції, брати участь у торгах, давати гарантії, придбавати та надавати право на охоронні документи та їхнє використання;

- випускати власні цінні папери, акції та придбавати цінні папери, акції інших підприємств, організацій, установ;

- брати участь своїми коштами в акціонерних, спільних та інших підприємствах, у тому числі за участю іноземних, юридичних та фізичних осіб;

- здійснювати експортно-імпортні операції, користуватися послугами сторонніх організацій, займатися посередницькою діяльністю;

- відкривати та використовувати рахунки для проведення грошових операцій у національній та іноземній валюті в банках України та інших держав; провадити конвертацію грошей згідно з чинним законодавством;

- реалізувати товари як за готівку, так і за безготівковим розрахунком чи бартером;

- одержувати від національних, **комерційних**, валютних банків України та інших держав довго-, середньо- та короткострокові кредити, в тому числі валютні; надавати позики, кредити іншим фірмам, організаціям, фізичним особам; створювати структурні підрозділи, які відповідали б цілям і видам діяльності фірми;

- створювати цехи, майстерні, бюро, дільниці, відділення, інші господарчі структурні підрозділи;

- організовувати малі підприємства, філії, представництва, дочірні підприємства не тільки в Україні, а й за кордоном;

- виступати засновниками чи учасниками підприємств, господарських товариств будь-яких форм власності, різноманітних об'єднань, фондів і громадських організацій, спільних підприємств з іно-

земними юридичними та фізичними особами на території України та за її межами;

— створювати постійні та тимчасові колективи для виконання робіт та видів діяльності, що передбачені статутом, затверджувати штати фірми, її структурних підрозділів, системи та розміри оплати праці, застосовувати систему контрактів при наймі працівників на роботу;

— згідно зі статутом розробляти методики, інструкції, положення та інші документи, необхідні для організації і здійснення власної діяльності.

1.6. Для ефективного функціонування фірми надаються також права, які викладено в законах України "Про власність", "Про підприємства в Україні", "Про господарські товариства", "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про оподаткування прибутку підприємств", "Про приватизаційні папери" та ін., установчому договору та цьому статуті. Фірма несе обов'язки, передбачені цими документами, здійснює інші права, надані чинним законодавством України та міжнародними законодавчими актами.

1.7. Держава, її органи не несуть відповідальності за обов'язки фірми. Фірма не відповідає за обов'язки держави, її органів.

1.8. Юридична адреса фірми: _____

1.9. Повне найменування фірми: _____

Скорочене найменування фірми: _____

2. Мета та предмет діяльності фірми

2.1. Основна мета фірми — виробництво та збут власної продукції, робіт, послуг, насичення ринку високоякісними товарами, сприяння розвитку науково-технічного прогресу та впровадженню його результатів у суспільне виробництво і на основі одержаного **прибутку** задоволення економічних та соціальних інтересів працівників, засновників, власників майна фірми.

2.2. Предметом діяльності фірми є: _____

(перелік видів підприємницької діяльності)

3. Майно фірми

3.1. Фірма є власником майна, переданого засновниками, учасниками, продукції, виробленої в результаті господарської діяльності, одержаних доходів, а також іншого майна, яке придбане на підставах, передбачених законодавством.

3.2. Для забезпечення діяльності фірми за рахунок внесків засновників, учасників створюється статутний фонд у розмірі _____грн.

3.3. Внески можуть бути зроблені у вигляді будівель і споруд, обладнання, інших матеріальних цінностей, цінних паперів, об'єктів інтелектуальної власності.

3.4. Статутний фонд може бути збільшений за рахунок додаткових вкладів та відрахувань від прибутку, одержаного в результаті господарської діяльності.

Зменшення розміру статутного фонду за наявності заперечень кредиторів не допускається. Внесення змін у статутний фонд фірми здійснюється за рішенням зборів учасників.

3.5. Джерелами формування майна фірми є:

- статутний фонд, переданий фірмі засновниками, учасниками у порядку та обсягах, визначених установчим договором;

- доходи, одержані фірмою від господарської діяльності;

- доходи від реалізації цінних паперів;

- кредити банків та інші позичкові кошти;

- безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств, громадян;

- інші джерела, не заборонені законодавством.

3.6. Учасники фірми несуть майнову відповідальність за зобов'язаннями фірми в межах своїх часток у статутному фонді.

3.7. Фонди фірми утворюються згідно з чинним законодавством, цим статутом та установчим договором. Невикористані в поточному році кошти переносяться на наступний рік і вилученню не підлягають.

3.8. Фірма може повністю або частково викупувати орендоване майно. Умови, порядок та строки викупу визначаються відповідними умовами. Викуп орендованого майна може бути здійснено в формі одноразової сплати або кількох внесків.

3.9. Майно фірми підлягає страхуванню за рішенням зборів учасників та відповідно до чинного законодавства.

3.10. Кошти фірми використовуються на:

- організацію, розвиток та розширення виробничої діяльності, оплату праці працівників фірми;

- участь у роботі спільних підприємств;

- купівлю акцій та інших цінних паперів;

- вирішення питань соціального розвитку, в тому числі поліпшення умов праці, життя та здоров'я працівників фірми;

- та інші цілі.

4. Органи управління

4.1. Управління фірмою здійснюється відповідно до статуту з поєднанням прав власника щодо господарського використання свого майна і принципів самоврядування трудового колективу.

4.2. Фірма самостійно визначає структуру управління та встановлює штати.

4.3. Взаємовідносини між засновниками, учасниками здійснюються відповідно до статуту фірми, установчого договору та чинного законодавства України.

4.4. Засновниками та учасниками фірми на добровільних засадах можуть бути як українські, так і зарубіжні підприємства, організації, що мають статус юридичної особи, а також українські та іноземні громадяни. Юридичні особи і громадяни можуть виступати також засновниками-спонсорами.

4.5. Органами управління фірми є:

- вищий орган управління, через який у прийнятті рішень беруть участь власники;
- виконавчий орган, який формується вищим органом і здійснює керівництво його поточною діяльністю;
- контролюючий орган, який здійснює ревізію фінансово-господарської діяльності фірми.

За рішенням вищого органу можуть бути створені й інші ланки управління.

4.6. Вищим органом управління є збори учасників. У зборах мають право брати участь всі учасники товариства, незалежно від їхнього внеску до статутного фонду фірми.

Кількість голосів кожного з учасників встановлюється пропорційно до його вкладу до статутного фонду фірми.

До компетенції зборів учасників належить:

- визначення основних напрямків діяльності фірми, затвердження планів та звітів про їхнє виконання;
- прийняття статуту і внесення до нього змін та доповнень;
- прийняття регламенту роботи вищого органу;
- розгляд положень про дирекцію, ревізійну комісію, інші структурні підрозділи;
- встановлення обсягів, додаткових внесків та порядку їхнього внесення засновниками;
- визначення організаційної структури фірми;
- обрання генерального директора;
- обрання та відкликання членів дирекції та ревізійної комісії;
- визначення фондів, порядок їхнього формування та використання;
- розподіл прибутку фірми;
- розгляд пропозицій про створення нових підприємств, організацій, філій та представництв;
- прийняття рішень про вступ фірми в асоціації, союзи, концерни та інші об'єднання;
- вирішення питання про придбання фірмою частки учасника;
- прийняття рішень про припинення діяльності фірми, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

Рішення вищого органу є обов'язковими для виконання всіма засновниками, учасниками фірми. Збори веде голова зборів.

4.7. Виконавчим органом фірми є дирекція. До її компетенції належать питання поточної діяльності фірми з організації як внутрішньої роботи, так і зовнішньоекономічної діяльності.

Виконавчий орган очолює генеральний директор, який обирається (призначається) зборами учасників.

Як керівник виконавчого органу генеральний директор виконує такі функції:

- самостійно вирішує всі питання діяльності фірми, за винятком тих, які є компетенцією зборів учасників;

- без доручення діє від імені **фірми**, представляє її інтереси;

- розпоряджається майном фірми, укладає договори, видає доручення, затверджує положення, інструкції, підписує звіти, грошові документи;

- вступає у господарські відносини з підприємствами, організаціями, громадянами на підставі укладених договорів, установчого договору та цього статуту;

- здійснює контроль за виконанням рішень зборів учасників;

- виступає позивачем та відповідачем у судах, арбітражних судах;

- відкриває в установах банків розрахункові та інші рахунки фірми, в тому числі валютні;

- затверджує штат фірми, видає накази та розпорядження, обов'язкові для всіх працівників фірми;

- здійснює права і несе обов'язки згідно з установчим договором, статутом та законами України.

4.8. Підрозділи фірми очолюють керівники, призначені генеральним директором. Головний (старший) бухгалтер фірми призначається на посаду та звільняється з неї генеральним директором **відпо-**відно до встановленого порядку.

4.9. Функціональні обов'язки та компетенція засновника **гене*** **рального** директора, керівників структурних підрозділів визначаються відповідними положеннями і посадовими інструкціями, затвердженими генеральним директором фірми.

4.10. Контролюючим органом фірми є ревізійна **комісія**, яка обирається зборами учасників і підпорядкована їм. Порядок її діяльності, кількісний склад і компетентність затверджуються зборами учасників згідно зі статутом фірми. Контролюючий орган очолює голова ревізійної комісії.

5. Виробничо-господарська діяльність

Зовнішньоекономічна діяльність

5.1. Фірма самостійно планує основні напрямки своєї діяльності й визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на вироблену продукцію, надані послуги, соціального розвитку фірми, підвищення прибутку.

5.2. Відносини фірми з іншими суб'єктами підприємницької діяльності здійснюються на підставі договорів (угод).

5.3. Фірма реалізує свою **продукцію**, послуги за цінами і тарифами, які встановлюються нею самостійно або на договірних засадах.

5.4. Фірма має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до законодавства України на підставі валютної самоокупності та самофінансування.

5.5. Економічні зв'язки з іноземними підприємствами, міжнародними організаціями, іноземними громадянами фірма здійснює на принципах взаємовигідності та рівноправності.

5.6. Основними видами зовнішньоекономічної діяльності фірми є _____.

(перелік)

5.7. Для проведення експортно-імпортних операцій фірма відкриває валютний рахунок, вільно вибирає банківсько-кредитні установи, які вестимуть валютні рахунки та рахунки з іноземними суб'єктами, додержуючися чинного законодавства України.

5.8. Валютна виручка зараховується на валютний рахунок фірми і використовується нею самостійно. Валютні відррахування до державного та місцевого бюджетів здійснюються з валютної виручки фірми після відррахування прямих витрат, виконаних нею зі своїх валютних коштів.

5.9. Фірма відповідає своїм майном перед іноземними партнерами за невиконання договірних зобов'язань зі своєї сторони.

5.10. З метою забезпечення стабільності фінансового стану і відшкодування збитків, які можуть бути заподіяні стихійним лихом та іншими непередбаченими обставинами, фірма укладає договори страхування щодо свого майна та майнових інтересів через систему державного і комерційного страхування.

6. *Трудові відносини та соціальний розвиток*

6.1. Трудовий колектив фірми — це всі громадяни, які беруть участь у її діяльності на підставі трудового договору (контракту), що регулює трудові відносини працівника з фірмою.

6.2. Фірма здійснює організацію та регулювання праці, заходи щодо забезпечення трудової та виробничої дисципліни, охорони праці, виконання правил санітарії та техніки безпеки згідно з чинним законодавством України.

6.3. Фірма самостійно визначає загальну кількість працюючих, їхній професійний та кваліфікаційний склад, форми, системи і розміри оплати праці, порядок надання вихідних та відпусток, залучення до роботи тимчасових працівників та тих, які працюють за сумісництвом.

6.4. Трудові доходи працівників фірми визначаються їхнім особистим трудовим внеском у кінцевий результат роботи, максимальними розмірами не обмежуються і регулюються податками.

6.5. Збори учасників товариства разом із трудовим колективом можуть встановлювати додатково, порівняно з чинним законодавством, трудові й соціально-побутові пільги для його працівників, окремих категорій чи службовців.

6.6. Робота у фірмі зараховується у трудовий стаж відповідно до чинного законодавства.

6.7. Працівники фірми мають право на всі види соціального забезпечення, які передбачено законодавчими актами. Фірма гарантує своїм працівникам заходи щодо соціального страхування, розвиток матеріальної бази соціальної сфери, в тому числі житлового будівництва, створення умов для здорового побуту і відпочинку працівників та їхніх сімей.

7. Розподіл прибутку та відшкодування збитків

7.1. Прибуток фірми утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних і прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З балансового прибутку фірми сплачуються відсотки за кредити банків, а також вносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у повному розпорядженні фірми, яка відповідно до установчих документів визначає напрями його використання.

7.2. З чистого прибутку за визначеними фірмою нормативами утворюються: фонд розвитку виробництва, науки і техніки, фонд соціального розвитку, єдиний фонд оплати праці, резервний фонд, який має бути не меншим ніж 25 % від статутного. У разі потреби фірма може створювати інші фонди.

Порядок утворення та використання цих, а також інших фондів, необхідних для здійснення діяльності фірми, визначається положенням, що затверджується загальними зборами учасників.

7.3. Прибуток, який підлягає розподілу між засновниками, учасниками фірми, розподіляється пропорційно до їхніх часток, внесених до статутного фонду.

7.4. За рішенням засновників та зборів учасників частина прибутку може спрямовуватися на збільшення статутного фонду.

7.5. Збитки фірми відшкодовуються за рахунок резервного фонду, а якщо його коштів не вистачає — за рахунок інших коштів, які має фірма, а в разі недостатності — за рахунок реалізації майна фірми. Рішення про джерела покриття збитків приймається зборами учасників.

7.6. Учасники несуть відповідальність за діяльність фірми в межах своїх часток у її майні. Фірма не відповідає за особистими зобов'язаннями своїх учасників.

8. Облік, звітність та контроль

8.1. Фірма здійснює оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, веде статистичну звітність і подає її в установленому обсязі органам державної статистики.

8.2. Контроль за окремими сторонами діяльності фірми здійснюється державною податковою службою та іншими органами згідно з чинним законодавством України.

Перевірка фінансової діяльності фірми може здійснюватися офіційно зареєстрованими аудиторськими організаціями.

8.3. Фірма має право не виконувати вимог контролюючих органів з питань, які не входять до їхньої компетенції, і не ознайомлювати з матеріалами, що не є предметом контролю.

8.4. Фінансовий рік фірми встановлюється з 1 січня по 31 грудня календарного року.

9. Реорганізація та ліквідація фірми

9.1. Припинення діяльності фірми відбувається шляхом її реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення) або ліквідації.

9.2. Реорганізація фірми відбувається за рішенням зборів учасників. При реорганізації фірми вся сукупність прав та обов'язків переходять до правонаступників.

9.3. Фірма ліквідується:

- після закінчення строку, на який вона створювалася;
- за рішенням зборів учасників;
- на підставі рішення суду або арбітражного суду в разі визнання її банкрутом, за поданням банківських органів у випадку її неплатоспроможності, за поданням органів, що контролюють її діяльність;
- у зв'язку з іншими підставами, передбаченими установчими документами та чинним законодавством України.

9.4. Ліквідація фірми здійснюється ліквідаційною комісією, створеною зборами учасників або органом, що прийняв рішення про ліквідацію фірми.

9.5. Майно фірми, кошти після розрахунків з бюджетом, кредиторами, оплати праці працівників розподіляються між засновниками, учасниками пропорційно до їхніх часток у майні фірми, а також у порядку і на умовах, передбачених установчими документами фірми та законодавчими актами України.

Майно, яке було передано фірмі учасниками у користування, повертається їм у натуральній формі без винагороди.

9.6. Ліквідація фірми вважається завершеною, а фірма такою, що припинила свою діяльність, з моменту внесення запису про це до державного реєстру.

9.7. Спори фірми з юридичними та фізичними особами, у тому числі іноземними, розглядаються згідно з чинним законодавством України.

Засновники, учасники юридичні **особи** _____

(перелік учасників, їхні підписи і печатка)

Засновники, учасники фізичні особи _____

(перелік учасників, паспорт — серія, №, дата видачі, підписи)

_____, районна державна
адміністрація м. _____
№ _____
від "_____" _____ р.
Заступник голови _____

ЗРАЗОК УСТАНОВЧОГО ДОГОВОРУ ТОВАРИСТВА
З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Фірма _____
м. _____ "_____" _____ р.
Засновники (учасники) фірми "_____"
юридичні особи: _____
_____ (перелік)
та фізичні особи: _____
_____ (перелік)

керуючись чинним законодавством, уклали цей договір про таке:

1. Загальні положення

1.1. Учасники засновують товариство з обмеженою відповідальністю "_____", далі — "фірма", яке працює на принципах повного господарсько-комерційного розрахунку, самофінансування.

1.2. Фірма є самостійним господарським суб'єктом. Вона має право від свого імені укладати угоди, набувати майнових та немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати в суді, арбітражному суді.

1.3. Фірма має право створювати філії, представництва, дочірні підприємства, бути учасником громадських об'єднань, організацій як на території України, так і за її межами.

1.4. Фірма створюється на необмежений строк.

2. Юридичний статус

2.1. Фірма є товариством з обмеженою відповідальністю, є юридичною особою, набуває свої права з моменту державної реєстрації.

2.2. Фірма має самостійний баланс і рахунки в банку, в тому числі валютний, печатку зі своїм найменуванням, круглу печатку і кутовий штамп, бланки, товарні й фірмові знаки, інші реквізити.

2.3. Правовою підставою створення і функціонування фірми є Закони України "Про власність", "Про підприємства в Україні", "Про підприємництво", "Про господарські товариства", інші законодавчі та нормативні акти України. У своїй діяльності фірма керується також установчим договором, статутом.

2.4. Юридична адреса фірми _____

3. Види діяльності

3.1. Види підприємницької діяльності визначено у статуті фірми і одностайно схвалено всіма учасниками. Вони не суперечать чинному законодавству України.

3.2. Види діяльності, які підлягають ліцензуванню, патентуванню, здійснюються після одержання спеціального дозволу, отримання ліцензії або торгового патенту в установленому законодавчими актами порядку.

4. Статутний фонд. Вклади засновників, учасників

4.1. Для забезпечення діяльності фірми за рахунок грошових внесків засновників, учасників утворюється статутний фонд у розмірі _____ грн.

4.2. Засновники, учасники вносять до статутного фонду фірми кошти в таких розмірах _____

(повністю **прізвище**, ім'я, по батькові. Скільки **коштів** вніс

і яка його частка у % до загального статутного фонду)

Грошові кошти вносяться на тимчасовий банківський рахунок фірми.

Майно, а також документи щодо майнових прав та об'єктів інтелектуальної власності, що внесені до статутного фонду як особисті внески, передаються фірмі й зберігаються в установі банку.

4.3. До моменту реєстрації кожен учасник зобов'язаний внести первісний вклад у розмірі не менше 30 % свого внеску у статутний фонд. Решту вкладу учасник повинен внести не пізніше ніж через рік після державної реєстрації фірми. У разі невиконання цього зобов'язання у визначений строк, учасник сплачує за час прострочки 10 % річних із **недовнесеної** суми. Учаснику фірми, який повністю вніс свій вклад, видається свідоцтво фірми.

4.4. Учасник фірми може поступитися своєю часткою або її частиною одному чи декільком учасникам товариства або третім особам.

Учасники фірми користуються переважним правом придбати частку (її частину) учасника, який нею поступився, пропорційно до їхніх часток у статутному фонді фірми або в іншому погодженому між ними розмірі.

Передання частки (її частини) третім особам відбувається тільки після повного внесення вкладу учасником, який нею поступається.

Під час передання частки (її частини) іншому учаснику фірми або третій особі відбувається одночасний перехід до останніх всіх прав та обов'язків, що належали учаснику який нею поступився повністю або частково.

4.5. Статутний фонд та все майно фірми, придбане за його рахунок, є власністю засновників, учасників. Вони виступають як співвласники у межах частки свого вкладу.

4.6. Статутний фонд фірми може бути збільшений або зменшений за рішенням засновників (зборів учасників). Зміна вартості майна, внесеного як вклад, і додаткові внески учасників не впливають на обсяг їхньої частки у статутному фонді.

Зменшення статутного фонду здійснюється на підставі ст.56 Закону України "Про господарські товариства".

Рішення про зменшення статутного фонду за наявності заперечень кредиторів не допускається.

4.7. Учасники несуть відповідальність за зобов'язаннями фірми в межах їхніх вкладів. Учасники, які не повністю внесли вклади до статутного фонду, відповідають також у межах невнесеної частини вкладу.

Фірма не несе відповідальності за зобов'язаннями учасників. Фірма несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім наявним майном і коштами.

4.8. У зв'язку з ліквідацією (смертю) учасника фірми, правонаступники (спадкоємці) мають переважне право до вступу до фірми. При відмові правонаступника від вступу до фірми або при відмові фірми в його прийомі, йому відшкодується відповідна доля майна, що належала учаснику.

5. Обов'язки та права засновників, учасників

5.1. Засновниками та учасниками фірми на добровільних засадах можуть бути як українські, так і зарубіжні підприємства, організації, установи, які є юридичними особами, а також українські та іноземні громадяни. Юридичні особи та громадяни, у тому числі й іноземні, можуть виступати також засновниками-спонсорами.

5.2. Фізичні особи, громадяни України _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

є засновниками, учасниками фірми, співвласниками статутного фонду в межах частки свого вкладу, вони ж є колективними власниками фірми.

5.3. Фірма може приймати до свого складу нових засновників, учасників, у тому числі іноземних, як юридичних, так і фізичних осіб. Кооптація нових учасників може здійснюватися з метою розширення напрямків і обсягів діяльності фірми на підставі одного-стайного рішення зборів учасників.

Учасник, що кооптується, вносить на рахунок фірми свою частку, розмір якої визначається зборами учасників у вітчизняній або іноземній валюті, а також шляхом передачі фірмі майнових і немайнових прав, які належать учаснику на праві власності.

5.4. Обов'язки засновників, учасників:

- своєчасно внести вклади у формування майна фірми;
- нести витрати, пов'язані зі створення фірми, а також з державною реєстрацією;
- виконувати свої обов'язки перед фірмою, у тому числі сплачувати кошти в обсягах і порядку, встановлених фірмою;
- здійснювати захист законних прав та інтересів фірми всіма можливими засобами;
- нести відповідальність за справи фірми;
- сприяти ресурсному, технологічному та інформаційному забезпеченню фірми;
- зберігати комерційну таємницю;
- додержуватися умов цього договору, статуту фірми, укладених комерційних угод;
- забезпечувати підготовку установчих документів;
- затверджувати статут фірми та реєструвати, його в районній державній адміністрації.

5.5. Засновники, учасники зобов'язуються додатково:

- всебічно підтримувати фірму та співпрацювати з нею;
- за особистими інтересами не виступати як конкурент фірми (винятки потребують рішення зборів учасників).

5.6. Обов'язки фірми:

- самостійно здійснювати господарську діяльність, виходячи із замовлень та реального споживчого попиту відповідно до статуту фірми, установчого договору та чинного законодавства України;
- планувати господарську діяльність за договорами з постачальниками, замовниками, покупцями;
- забезпечувати самооплатність фірми та одержання необхідних розмірів прибутків (доходів) для її розвитку;
- надавати засновникам, учасникам більшу перевагу для розміщення замовлень, одержання послуг, пільг;
- у встановлені строки вносити першочергові платежі-відрахування засновникам, учасникам, здійснювати розрахунки з бюджетом;
- здійснювати у порядку, встановленому державою, статистичне звітування про діяльність **фірми**, первинний облік та бухгалтерське звітування;
- раз на рік (у січні) звітувати за результатами господарської діяльності перед зборами учасників;
- забезпечувати суворий контроль за режимом економії всіх видів матеріальних ресурсів; дбайливо ставитись до збереження майна;
- нести витрати з обов'язкового страхування майна фірми;
- поліпшувати умови праці та побуту працівників;
- додержуватися правил охорони праці й техніки безпеки, режиму роботи та відпочинку, соціального забезпечення та **соціально-**

го страхування працівників відповідно до чинного законодавства України;

- самостійно вирішувати питання кадрового забезпечення господарських процесів, застосування різноманітних форм залучення трудових ресурсів, передбачених чинним законодавством України;

- самостійно визначати порядок, спрямування та використання прибутку (доходу), що залишився після першочергових платежів, відрахувань на користь засновників, учасників, покриття матеріальних витрат та податків;

- після належних відрахувань виплачувати засновникам, учасникам відповідну частку прибутку.

5.7. Права засновників та учасників:

- одержувати частку прибутку (доходу), яка належить до розподілу, пропорційно до вкладених коштів у грошовій або натуральній формі, відповідно до укладеного договору;

- презентувати інтереси фірми на переговорах з укладання договорів, встановлювати вигідні комерційні зв'язки, необхідні для її ефективного функціонування;

- обирати (призначати) генерального директора фірми, встановлювати йому заробітну плату;

- одержувати інформацію, довідки з усіх питань, пов'язаних із діяльністю фірми;

- ознайомлюватися в будь-який час із документацією фірми та її майновими цінностями;

- брати участь у керівництві фірмою через органи, сформовані нею;

- здійснювати контроль особисто або за допомогою уповноваженого ревізора (який має повноваження) за діяльністю фірми;

- вийти зі складу засновників або учасників після письмового повідомлення, зробленого за три місяці до цього, згідно з порядком, визначеним цим договором.

5.8. Права фірми викладено в статуті фірми і схвалено всіма засновниками, учасниками. Крім того, фірма має право:

- здійснювати свою діяльність на підставі не тільки безготівкового розрахунку, а й за готівку як з організаціями, так і з громадянами, в тому числі у вільно конвертованій валюті;

- самостійно вирішувати питання найму на роботу та звільнення з роботи, комплектування персоналу, при цьому не тільки за вільним наймом, а й зі складу учасників, членів їхніх сімей;

- широко використовувати контрактну систему при прийнятті на роботу;

- самостійно встановлювати для своїх працівників додаткові відпустки, скорочений робочий день та інші соціальні пільги в межах зароблених коштів, спрямованих на споживання;

- заохочувати працівників за ініціативу та підприємливість, які позитивно впливають на збільшення прибутку (доходу);
 - використовувати автотранспорт, переміщення, устаткування, інструмент та інші засоби виробництва, які належать співробітникам фірми, засновникам, учасникам із відшкодуванням їхнім власникам витрат в установленому порядку;
 - інші права
-

6. Управління фірмою

6.1. Реалізуючи своє право власників, засновники, учасники домовилися брати участь в управлінні фірмою через вищий, виконавчий та контролюючий органи.

6.2. Вищим органом фірми є збори учасників. У складі вищого органу (зборів) беруть участь усі засновники і учасники або їхні повноважні представники. Представники учасників призначаються ними постійно або на певний строк. Повноваження представників учасників підтверджуються дорученнями, оформленими відповідно до вимог чинного законодавства.

Збори учасників очолює голова зборів, який за посадою є президентом фірми.

На засіданнях зборів учасники мають кількість голосів відповідно до розміру їхніх часток у статутному фонді фірми.

6.3. Виконавчим органом фірми є дирекція, до складу якої можуть входити як учасники, так і особи, що працюють за трудовими контрактами.

Дирекцію очолює генеральний директор, який обирається (призначається) зборами учасників, несе персональну відповідальність за діяльність дирекції як виконавчого органу перед зборами учасників.

Повноваження дирекції і генерального директора регулюються статутом та іншими внутрішніми нормативними актами фірми.

6.4. Контролюючий орган очолює голова ревізійної комісії, який виконує свої функції на підставі **ст.63** Закону України "Про господарські товариства". Він здійснює контроль за фінансовою та господарською діяльністю фірми. Голова ревізійної комісії обирається (призначається) зборами учасників.

6.5. Структуру управління фірмою викладено у статуті й схвалено всіма засновниками і учасниками.

7. Розподіл прибутку

7.1. Чистий прибуток залишається у повному розпорядженні фірми.

Прибуток фірми, за винятком сум по взаємовідносинах з державним бюджетом, сум, спрямованих на утворення і поповнення

фондів фірми, інших сплат з прибутку, розподіляється між учасниками пропорційно до їхніх часток у статутному фонді.

7.2. Розподіл прибутку може здійснюватись як у грошовому, так і в натуральному виразі. Прибуток розподіляється між учасниками за річними підсумками діяльності фірми.

7.3. Збори учасників можуть прийняти рішення про зміну порядку розподілу прибутку з урахуванням особистого внеску учасника в діяльність фірми.

7.4. Розподіл прибутку (доходів) здійснюється згідно зі статутом фірми, цим установчим договором, де визначено частки учасників, і Положенням про розподіл прибутку (доходу).

8. Інші умови

8.1. Фірма створює резервний фонд у розмірі 25 % статутного фонду, а також інші фонди, передбачені законодавством України і статутом. Розмір щорічних відрахувань у резервний фонд становить 5 % від **чистого прибутку**.

8.2. Обсяг комерційної **інформації**, яка не підлягає розголошенню, визначається зборами учасників. Кожен з учасників повинен вживати заходів для забезпечення таємниці комерційної інформації.

8.3. Можливі збитки фірма відшкодовує за рахунок власних коштів.

8.4. При нерентабельній роботі фірми збитки відшкодовуються за рахунок резервного фонду, фондів виробничого та соціального розвитку, оплати праці, за рахунок реалізації майна фірми, в тому числі за рахунок частки всіх учасників (за браком власних коштів), за рахунок додаткових цілісних внесків учасників на проведення заходів щодо ліквідації збитків.

8.5. Цей договір та статут фірми можна змінити або доповнити за згодою зборів учасників із наступною державною реєстрацією у районній державній адміністрації за місцем розташування фірми.

9. Умови розірвання договору

9.1. Розірвання договору або його перегляд може здійснюватися за пропозицією однієї зі сторін у зв'язку зі змінами умов господарювання, ліквідацією або реорганізацією фірми.

9.2. Ліквідація або реорганізація фірми (злиття, поділ, виділення, перетворення) проводиться за рішенням зборів учасників або на підставах, передбачених законодавством України.

Ліквідація фірми проводиться призначеною учасниками ліквідаційною комісією, а у випадку припинення діяльності фірми за рішенням іншого правомочного органу — ліквідаційною комісією, призначеною цим органом.

Припинення діяльності фірми здійснюється на підставі ст. 19, 20, 21, 22 Закону України "Про господарські товариства".

9.3. У випадку ліквідації фірми її майно і фінансові кошти після розрахунків із бюджетом, **кредитами**, сплати вартості вкладів учасникам фірми (їхніми спадкоємцями) розподіляються між засновниками (їхніми спадкоємцями) пропорційно до їхньої частки у майні відповідно до положень, передбачених статутом, установчим договором та чинним законодавством України.

9.4. Засновник, учасник може вимагати змін або розірвання договору за таких умов:

- фірма порушує умови користування майном, передбачені договором, зборами учасників, за наявності коштів на рахунках;

- фірма не здійснює відповідні відрахування від прибутку засновникам, учасникам протягом 9 місяців або строку, встановлено-го законодавством.

9.5. Фірма має право вимагати змін або дострокового розірвання договору за таких умов:

- засновники не забезпечують необхідними умовами діяльність фірми;

- майно виявляється непридатним для використання через обставини, незалежні від фірми.

9.6. Під час ліквідації або реорганізації фірми статутний фонд як власність засновників, учасників і прибуток, що залишився (після всіх розрахунків), розподіляються між ними пропорційно до їхньої частки у статутному фонді. У випадку непередбачених обставин — успадковується їхніми сім'ями, прямими спадкоємцями.

9.7. Повідомлення про вихід засновника, учасника з договору подається у письмовій формі за три місяці. Вибуття не вивільняє його від раніше прийнятих рішень чи зобов'язань щодо фірми і (або) будь-якого із засновників, учасників.

Під час виходу засновника, учасника з фірми йому сплачується належна частина прибутку за рік, а також вартість майна фірми, пропорційна його частці у статутному фонді.

9.8. Виключення (звільнення) учасника фірми здійснюється на підставі ст. 64 Закону України "Про господарські товариства".

10. Відповідальність за порушення договору

10.1. У випадку невиконання або неналежного виконання одним із засновників, учасників зобов'язань цього договору він повинен відшкодувати іншим засновникам, учасникам заподіяні своєю діяльністю збитки. Обсяг збитків встановлюється фірмою, а в разі потреби — у законодавчому порядку. Втрачена вигода відшкодуванню не підлягає.

10.2. Спори між засновниками, засновниками та фірмою розглядаються зборами учасників згідно з чинним законодавством України або в судових органах.

11. Умови та строки набуття договором чинності

11.1. Договір набуває чинності з моменту його підписання і засвідчення нотаріальною конторою та діє до моменту ліквідації фірми.

11.2. Цей договір і статут фірми є документами рівноправної дії.

11.3. Установчий договір складено у _____ примірниках, причому усі вони мають однакову силу.

12. Сторони, які домовляються, їхні адреси та підписи

(підписи засвідчуються нотаріальною конторою)

БІЗНЕС-ПЛАН
ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНО-ПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА ГОФРОВАНИХ КАРТОНУ Й ТАРИ
В АТ “ДНІПРОВАЖПАПІРМАШ”

1. Резюме (основні положення)

Виникла підприємницька ідея організувати експериментально-промислове виробництво гофрокартону й гофротари в акціонерному товаристві “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема.

Гофрокартонна тара належить до прогресивних, екологічно чистих видів пакувальних засобів. Вона має такі переваги:

- 1) собівартість одного гофрокартонного ящика у 1,5—2 рази менша за собівартість дерев'яного ящика такої самої місткості;
- 2) маса гофрованої тари у 4—5 разів менша порівняно з дерев'яною тарою такої самої місткості;
- 3) транспортування такої тари є дешевшим і зручнішим;
- 4) гофрокартон має велику міцність і жорсткість та малу питому вагу;
- 5) тара має більшу гігієнічність та естетичніший вигляд.

Україна є однією з провідних держав серед країн СНД за обсягом виробництва картонно-паперової тари, проте протягом останніх років міра задоволення внутрішньодержавних потреб у ній коливалася в межах 50—52 %. Водночас в Україні (порівняно з індустріально й ринково розвинутими країнами) рівень виробництва гофрокартонної тари є ще не виправдано малим. У розрахунку на одного жителя України зараз виготовляється 6,2 м² цього виду тари, що в 7, 10, 15 і 17 разів менше, ніж в Англії, Німеччині, Японії і США відповідно. Організація виробництва гофрокартонної тари в АТ “Дніпроважпапірмаш” має збільшити відносний (на одного жителя) обсяг виробництва на 0,6 м² і завдяки цьому зменшити дефіцит цього виду продукції на 4 %.

Розрахункова річна програма виробництва гофрокартону становить 32 млн м², а гофротари — 29,6 млн м² (за умови оптимального рівня освоєння проектної потужності, тобто 97 %). Виробництво гофрованого картону вирішено здійснювати на устаткуванні, що виготовляється в АТ “Дніпроважпапірмаш”, а гофрованої тари — на імпортному устаткуванні. Постачальниками необхідних матеріалів (картону, паперу, хімікатів тощо) будуть переважно вітчизняні товаровиробники. Новостворене виробництво гофрокартону й гофротари забезпечуватиметься персоналом, вивільненим з діючого підприємства (АТ “Дніпроважпапірмаш”). Загальний обсяг виробничих інвестицій для реалізації проекту за розрахунками стано-

вить 7148,87 тис. гривень. Фінансування здійснюватиметься за рахунок пільгового державного кредиту (плата за кредит дорівнює 20 % річних). Очікується, що строк окупності виробничих інвестицій у реалізацію проекту становитиме приблизно 2,3 року або 3,3 року з урахуванням оплати кредиту.

Відтак організація експериментально-промислового виробництва гофрованих картону й тари в АТ “Дніпроважпапірмаш” є технічно та економічно доцільною.

2. Продукція

В акціонерному товаристві “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема (Дніпропетровськ) вирішено створити експериментальне виробництво гофрованого картону та листових заготовок картонних ящиків.

Гофрована тара є одним із найпрогресивніших і екологічно чистих видів продукції в таропакувальній галузі. Тара з картону й паперу порівняно з іншими її видами, що виготовляються з деревини й пластмас, має істотні переваги. Передовсім вона дешевша, для її виготовлення використовується менше сировини та матеріалів, вона легка, гігієнічна, естетична, зручна в користуванні. Поставка тарних ящиків здійснюється в складеному вигляді, що уможливорює отримання великого економічного ефекту за рахунок ефективнішого використання транспортних засобів і складських приміщень.

Широке використання гофрокартонної тари в більшості галузей промисловості, сільському господарстві й сфері обслуговування має забезпечити значне зниження затрат праці на стадіях виробництва продукції, пакування виробів, їх зберігання, вантажно-розвантажувальних операцій. Пакування різноманітних видів продукції в картонні ящики помітно зменшує необхідні для складування виробничі й торговельні площі, дає змогу запровадити автоматизоване пакування певних видів продукції.

Вага (маса) й собівартість гофрокартонної тари відповідно в 4—5 разів і 1,5—2,5 раза менші, ніж такі самі показники дерев'яної тари такої самої місткості. Істотною перевагою картонно-паперової тари є також те, що значна частка її може бути використана як вторинна сировина для продукування нових таро-пакувальних матеріалів, що забезпечить відповідну економію первинної сировини.

Аналіз розвитку виробництва тари й тарних матеріалів за останні роки показує, що загальні структурні зрушення у виробництві та споживанні тари відбуваються за рахунок збільшення частки картонно-паперової тари. Про це свідчать світові тенденції в розвитку цього виду продукції. Зокрема в країнах з високорозвинутою тарною промисловістю застосування паперу, картону й комбінованих матеріалів на цій основі для пакування різноманітних видів продукції становить 70—90 % загального споживання всіх видів тари.

3. Дослідження ринку й маркетинг

Створені в корпорації “Укрпапірвторпром”, до якої входять Жидачівський і Рубежанський целюлозно-паперові комбінати, Ізмаїльський целюлозно-картонний комбінат, потужності за умови повного їх завантаження (використання) дають змогу виготовляти 283 млн м² гофрокартону. Інші відомства мають річну потужність 219 млн м² гофрокартону. У цілому Україна може виготовити 502 млн м² гофрованого картону і 401,6 млн м² гофрокартонної тари.

У найсприятливіший для України господарський 1992 р., після якого розпочався стрімкий спад промислового виробництва, у галузі було вироблено понад 362 млн м² гофрованого картону, що задовольняло приблизно лише 50 % попиту внутрішнього ринку. За наступні три роки через економічну кризу виробництво гофрокартонної тари значно скоротилося. Зокрема у 1995 р. обсяг виробництва гофрокартону зменшився до 242 млн м², що становило лише 48 % наявних виробничих потужностей галузі.

У 1995 р. в розрахунку на одного жителя України спожито лише 4,4 м² гофрокартонної тари, що в кілька разів менше, ніж у будь-якій іншій країні Європи. Обсяги виробництва (у розрахунку на одного жителя) цього виду продукції в розвинутих країнах світу в тому самому році наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Виробництво гофрокартонної тари з розрахунку на одного жителя в розвинутих країнах у 1995 р.

Країна	Виробництво гофрокартонної тари на одного жителя, м ²
1. Греція	16,8
2. Ірландія	27,2
3. Фінляндія	29,9
4. Австрія	38,2
5. Іспанія	42,2
6. Англія	43,9
7. Бельгія	47,9
8. Данія	54,1
9. Італія	54,7
10. Франція	56,5
11. Нідерланди	60,2
12. Німеччина	63,5
13. Швеція	92,5
14. Японія	93,9
15. США	109,8

За умови стабілізації та поживлення виробництва можна очікувати, що у 2000 р. суспільні потреби країни в гофрокартонній тарі становитимуть 14,4 м² на одного жителя України, а у 2005 р. — 18 м². Дані про потужності, потребу й виробництво гофрокартону та гофротари наведено в табл. 2. З неї видно, що організація виробництва гофрованого картону й гофрокартонної тари на АТ “Дніпроважпапірмаш” в обсязі відповідно 32 та 29,6 млн м² у 2000 р. дасть змогу дещо збільшити споживання (приблизно на 0,6 м² у розрахунку на одного жителя України) і певною мірою зменшити дефіцит цих видів продукції.

Рівень задоволення ринкового попиту на гофровану тару в перспективному періоді (2000—2005 рр.) за прогнозом становитиме: без урахування додаткового обсягу виробництва цього виду продукції на АТ “Дніпроважпапірмаш” — відповідно 69 і 55 %, а з урахуванням згаданого виробничого чинника — відповідно 73 і 59 %, тобто дефіцит гофротари зменшиться на чотири відсоткові пункти.

Отже, економічна доцільність організації експериментально-промислового виробництва гофрованого картону й картонної тари ще на одному підприємстві — в акціонерному товаристві “Дніпроважпапірмаш” — є очевидною.

4. Розміщення підприємства

Виробничо-господарські об'єкти новостворюваного експериментально-промислового виробництва гофрованих картону й тари розміщено в Дніпропетровську на території машинобудівного заводу — акціонерного товариства “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема. Промисловий майданчик підприємства знаходиться на лівому березі Дніпра. Він межує: на заході — із житловим масивом “Сонячний”, на півночі — із вулицею Білостоцького, на сході — з промисловим майданчиком Дніпропетровської паперової фабрики, на півдні — з вул.Малиновського (набережною вулицею Дніпра).

Діє під'їзна залізнична колія з виходом на станцію Нижньодніпровська Придніпровської залізниці, довжиною 3,5 км від промислового майданчика. На відстані 5 км від заводу знаходиться річковий порт.

Усі виробничо-господарські об'єкти нового виробництва, що проєктуються, розміщено в межах здійсненого раніше землевідведення для проммайданчика функціонуючого підприємства, без знесення існуючих будівель і споруд.

Виробничий корпус гофрокартону й гофротари облаштований необхідним протипожежним проїздом з усіх чотирьох боків. Нове виробництво не змінює санітарно-захисної зони підприємства, оскільки належить до п'ятого класу шкідливості зі санітарно-захисною смугою завширшки 50 м, а відстань до найближчої забудови становить 200 м.

Таблиця 2. Виробнича потужність, виробництво та споживання гофрокартонної тари в Україні

Показник	1992 рік	1993 рік	1994 рік	1995 рік	2000 рік (прогноз)	2005 рік (прогноз)
1. Виробнича потужність, млн м²:						
а) корпорація "Укрпапівтормаш"	283,0	283,0	283,0	283,0	368,8	368,8
б) інші відомства	219,0	219,0	219,0	219,0	245,2	245,2
в) акціонерне товариство "Дніпроважпапірмаш"	—	—	—	—	33,0	33,0
г) усього	502,0	502,0	502,0	502,0	647,0	647,0
2. Обсяг виробництва гофрокартону, млн м²:						
а) корпорація "Укрпапівтормаш"	172,4	167,0	135,0	157,0	343,0	343,0
б) інші відомства	190,0	80,5	74,0	85,0	219,0	219,0
в) акціонерне товариство "Дніпроважпапірмаш"	—	—	—	—	32,0	32,0
г) усього	362,4	247,5	209,0	242,0	594,0	594,0
3. Обсяг виробництва гофротари, млн м²:						
а) корпорація "Укрпапівтормаш"	162,0	154,8	122,4	142,0	316,3	316,3
б) інші відомства	177,6	74,6	72,0	82,0	202,3	202,3
в) акціонерне товариство "Дніпроважпапірмаш"	—	—	—	—	29,6	29,6
г) усього	339,6	229,4	194,4	224,0	548,2	548,2
4. Ринковий попит на гофротару:						
а) загальний, млн м ²	624,0	440,0	375,0	430,0	750,0	936,0
б) у розрахунку на одного жителя, м ²	12,0	8,5	7,2	8,3	14,4	18,0
5. Дефіцит гофротари, млн м² (рядок 4а - рядок 3г)	284,4	210,6	180,6	206,0	201,8	387,8
6. Задоволення попиту на гофротару, % (рядок 3г : рядок 4а x 100)	54,0	52,0	52,0	52,0	73,0	59,0

5. План виробництва

Виготовляти гофрований картон передбачається на гофроагрегаті ЛСГКП-3, який зараз випускає АТ “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема. Для виробництва гофрокартонної тари доцільно придбати імпортне високопродуктивне устаткування, на якому можна виготовляти стандартні чотириклапанні ящики будь-яких розмірів і ящики-заготовки, котрі складають безпосередньо в процесі пакування готових виробів. До такого високопродуктивного й надійного устаткування, що пройшло вже достатню апробацію на підприємствах в інших країнах СНД, належать: технологічна лінія “Мідлайн 924” (Франція) для виготовлення чотириклапанних ящиків методом склеювання і висікальний автомат Т-70 фірми “Ю-Пак” для продукування штампованих ящиків, що складаються.

Виробнича потужність для продукування нових виробів визначалася, виходячи з двох обмежувальних чинників: одиничної потужності технологічного устаткування та потреби України в гофрованих картоні та ящиках. З урахуванням цих чинників орієнтовно визначено таку розрахункову потужність: з гофрокартону (у перерахунку на тришаровий) — 33 млн м²; за ящиками з гофрокартону — 30,5 млн м² на рік.

Створення необхідної техніко-технологічної бази та організацію виробництва нової продукції передбачається здійснити у два етапи: перший — товарний випуск 32 млн м² щорічно на власному (вітчизняному) устаткуванні; другий — започаткування виробництва гофрокартонних ящиків в обсязі 29,6 млн м² на імпортному устаткуванні.

Рівні освоєння проектної потужності та обсяги виробництва протягом перших трьох років експлуатації нового підприємства розраховано відповідно до існуючого галузевого документа “Норми тривалості і рівнів освоєння проектних потужностей підприємств, що вводяться в дію, лісової, целюлозно-паперової і деревообробної промисловості”. У табл. 3 наводяться дані щодо потужності й виробничої програми випуску гофрокартону та гофроящиків протягом трьох років від започаткування нового виробництва, розраховані на підставі того, що обсяги виробництва стосовно річної проектної потужності мають становити: у перший рік роботи — 65 %, другий — 95 % і третій — 97 %.

Проектом передбачено тісну внутрішньовиробничу кооперацію. Ремонтно-технічне обслуговування нового виробництва здійснюватиметься ремонтною службою діючого підприємства. Зберігання сировини й матеріалів, паливно-мастильних матеріалів, устаткування й запасних частин, буде організовано в наявних складських приміщеннях. Забезпечення нового виробничого корпусу енергією здійснюватиметься від таких джерел: електроенергія — від системи

Таблиця 3. Виробничі потужності й програма випуску гофрованих картону та ящиків на експериментально-промисловому виробництві АТ “Дніпроважпапірмаш”

Найменування продукції	Проектна виробнича потужність, млн м ²	Обсяг виробництва продукції (млн м ²) у рік експлуатації		
		перший	другий	третій
Гофрований картон	33,0	21,4	31,4	32,0
Гофровані ящики	30,5	19,8	29,0	29,6

“Дніпроенерго”, тепла енергія — від власної котельної зі встановленням додаткового парового котла.

Для виробництва гофрованих картону та ящиків на створюваному підприємстві потрібні такі види сировини й матеріалів:

— **картон для виготовлення плоских шарів гофрокартону** (очікується постачання з Дніпропетровської паперової фабрики; можлива закупівля в інших українських постачальників — Жидачівський, Ізмаїльський та Рубежанський комбінати);

— **папір для гофрування** (передбачена поставка з Дніпропетровської паперової фабрики; зараз виготовляється на Жидачівському целюлозно-паперовому комбінаті; можливими постачальниками такого паперу можуть бути також Архангельський і Котласький целюлозно-паперові комбінати Росії);

— **силікат-брила** (виготовляється на Лисичанському скловоді; можлива поставка за прямими господарськими зв'язками);

— **полівінілацетатна дисперсія** (в Україні виробляють два підприємства — Сіверськодонецьке і Черкаське ВО “Азот”);

— **дибутилфталат** (продуцентом є Сіверськодонецький хімічний завод);

— **стрічка сталева пакувальна** (виготовляє Маріупольський завод “Азовсталь”);

— **стрічка поліпропіленова** (виробники — заводи пластичних мас у Донецьку й Шостці Сумської області);

— **фарба флексграфська** (основний постачальник — завод барвників у Торжку Тульської області).

Річну потребу в сировині, хімікатах, енергетичних ресурсах для новостворюваного виробництва гофрокартону і гофротари в АТ “Дніпроважпапірмаш” наведено в табл. 4. Відсутність великих транспортних витрат має помітно зменшити вартість нової продукції.

За проведеними розрахунками, собівартість 1000 м² становитиме: гофрокартону — 623,5 гривні, гофротари (ящиків) — 687,8 гривні. Оптові ціни на продукцію мають бути визначені з урахуванням конкурентоспроможності картонної тари на внутрішньому ринку. Ціни на гофровані картон та ящики розраховувалися на ос-

Таблиця 4. Річна потреба АТ “Дніпроважпапірмаш” у сировині, матеріалах та енергоресурсах для виробництва гофрованих картону та тари

Найменування ресурсу	Одиниця виміру	Загальна кількість
Сировина й матеріали		
Картон для плоских шарів гофрокартону (ГОСТ 7420-78)	тис. м ²	68 000
	тонн	13 600
Папір для гофрування (ГОСТ 7377-85)	тис. м ²	50 000
	тонн	5 900
Хімікати		
Силікатна брила (ГОСТ 13089-81)	тонн	2 032
Полівінілацетатна дисперсія (ГОСТ 18992-80)	тонн	74
Дибутилфталат (ГОСТ 8728-71)	тонн	8,9
Пакувальні матеріали		
Стрічка сталева пакувальна (ГОСТ 3560-73)	тонн	80
Дріт звичайний	тонн	20
Стрічка поліпропіленова	тонн	32,6
Фарба флексографська	тонн	29,6
Енергоресурси		
Електроенергія	тис. кВт·год	2 353
Теплова енергія	Гкал	12 600
Газ природний	тис. м ³	1 700
Вода технічна	м ³	5 100

нові собівартості одиниці продукції і рівня її рентабельності в розмірі 15 % від собівартості. За такої умови вони можуть дорівнювати відповідно 717 гривням і 791 гривні за 1000 м² продукції. Виходячи з викладеного можна визначити очікуваний прибуток від новостворюваного виробництва гофрокартону й гофротари на АТ “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема (табл. 5).

Варто наголосити, що практична реалізація варіанта постачання картону для плоских шарів гофрокартону й паперу для гофрування з Дніпропетровської паперової фабрики, що територіально межує з АТ “Дніпроважпапірмаш”, уможливило зменшення собівартості гофрокартону з 623,5 до 586,5 гривні, а гофроящиків — з 687,8 до 644,5 гривні за рахунок скорочення транспортних витрат. За умови реалізації продукції за раніше прийнятими проектними цінами додатковий прибуток від виробництва гофрованих картонних ящиків становитиме 1 281 680 гривень $[(687,8 - 644,5) \cdot 29\,600]$ або зросте

Таблиця 5. Очікуваний прибуток від виробництва гофрокартону й гофротари в АТ "Дніпроважпапірмаш" ім. Артема у 2000 і 2004 р., грн

Вид продукції	Одиниця виміру	Кількість	Ціна за одиницю, грн	Собівартість продукції, грн	Загальний прибуток, грн
1	2	3	4	5	6
Гофрокартон	тис. м ²	32 000	717	623,5	2 992 000
Відходи виробництва	тонн	1210	120	100	24 200
Разом		—	—	—	3 016 200
Гофроящики	тис. м ²	29 600	791	687,8	3 054 720
Відходи виробництва	тонн	2770	120	100	55 400
Разом		—	—	—	3 110 120

на кінець 2000 р. на 42 % ($1\,281\,680 : 3\,054\,720 \cdot 100$). Це означає що валовий прибуток від виробництва гофротари може досягти 4 336 400 гривень.

6. Організаційний план

Організаційно експериментально-промислове виробництво гофрокартону й гофротари є внутрішнім виробничим підрозділом (цехом) АТ "Дніпроважпапірмаш" з усіма особливостями управління підприємством із такою організаційно-правовою формою. Для нового виробництва вирішено використати класичний тип організаційної структури управління — лінійно-функціональну оргструктуру, але з елементами матричної (на період реалізації проекту й освоєння проектної потужності). Така організаційна структура управління забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень, сприяє спеціалізації та інтенсифікації роботи функціональних підрозділів, уможливує необхідний маневр матеріально-фінансовими ресурсами, спрямовує діяльність на достатню гнучкість і нововведення.

Вищим органом акціонерного товариства "Дніпроважпапірмаш" традиційно є загальні збори акціонерів, а виконавчим — Правління, яке очолює його голова (генеральний директор підприємства). Акціонери відповідають за зобов'язання товариства тільки в межах належних їм акцій.

Якщо чисельність промислово-виробничого персоналу АТ "Дніпроважпапірмаш" ім. Артема становить на початок 1997 р, 1775 осіб, то розрахункова потреба в персоналі для новостворюваного виробництва становитиме орієнтовно 98 осіб, у тому числі для першої черги — 59 осіб. При цьому комплектування нового виробництва необхідними кадрами передбачається здійснити вивільненням і

Таблиця 6. Чисельність і структура персоналу експериментально-промислового виробництва гофрованих картону й тари в АТ “Дніпроважпапірмаш”

Категорії персоналу	Чисельність, чол.	Структура, %	
		персоналу	робітників
Промислово-виробничий персонал — усього, у т.ч.	98	100,00	—
Керівники	4	4,08	—
Спеціалісти		1,04	—
Робітники — усього,	92	93,88	100,00
з них:			
основні виробничі робітники	60	—	65,22
ремонтний і черговий персонал	13	—	14,13
допоміжні робітники	19	—	20,65

Таблиця 7. Річний фонд заробітної плати різних категорій персоналу започаткованого виробництва гофрованих картону й тари в АТ “Дніпроважпапірмаш”

Категорії персоналу	Чисельність персоналу, чол.		Середньомісячна заробітна плата, гривень	Річний фонд заробітної плати, гривень	
	усього	перша черга		усього	перша черга
Керівники	4	4	250	12 000	12 000
Спеціалісти	2	2	200	4 800	4 800
Робітники	92	53	170	187 680	108 120
Разом	98	59	—	204 480	124 920

перенавчанням персоналу в межах загальної чисельності промислово-виробничого персоналу діючого підприємства.

Чисельність виробничого й управлінського персоналу визначалася за потрібними професіями з урахуванням кількості робочих місць і коефіцієнта змінності роботи устаткування. Для управління новим виробництвом розрахункова чисельність цехового персоналу становить 6 осіб, у тому числі керівників і спеціалістів — відповідно 4 і 2 особи. Розрахункову чисельність, склад і структуру промислово-виробничого персоналу нового виробництва в акціонерному товаристві “Дніпроважпапірмаш” наведено в табл. 6.

Фонд заробітної плати всього персоналу, необхідного для експериментально-промислового виробництва гофрованих картону й тари, розраховувався, виходячи із середньомісячної заробітної плати,

що становила в целюлозно-паперовій промисловості України на початок 1997 р.: керівників — 250, спеціалістів — 200, робітників — 170 гривень. Розрахунок фонду зарплати різних категорій персоналу наведено в табл. 7.

7. Програма фінансування та ефективність інвестиційного проекту

Виробничі інвестиції (капітальні вкладення) в організацію експериментально-промислового виробництва гофрокартону й гофротари розраховувалися відповідно до "Порядку визначення вартості будівництва, здійснюваного на території України у 1994 році", затвердженого Мінбудархітектури 14 лютого 1994 р. наказом 127 і доповненням до нього 112/373 від 30 листопада 1994 р. Розрахунки проводилися за типовими структурними елементами виробничих інвестицій (табл. 8).

Таблиця 8. Капітальні вкладення в організацію «експериментально-промислового виробництва гофрокартону й гофротари в АТ "Дніпроважпапірмаш"»

Вид капітальних вкладень	Будівельно-монтажні роботи	Придбання устаткування	Інші витрати	Усього
Капітальні вкладення в промислове будівництво, грн	1 353	2 279 452	1 348 210	3 629 015
Валютні витрати, дол. США	—	1 793 100	89 900	1 883 000
Валютні витрати в перерахунку в національну валюту за курсом НБУ станом на 30 січня 1997 р., грн (1 дол. = 1,87 грн)	—	3 53 097	168 113	3 521 210
Усього капітальних вкладень, грн	1 353	5 632 549	1 516 323	7 148 872
У тому числі капітальні вкладення в першу чергу будівництва, грн	1 323	2 701 562	1 364 512	4 067 397

Фінансування капітального будівництва передбачено здійснити за рахунок пільгового державного кредиту. При цьому валютну частину інвестицій перераховано в гривні за курсом НБУ і її розгляда-

ють як пільговий державний кредит. Загальну суму кредиту та умови кредитування наведено в табл. 9.

Таблиця 9. Загальна сума кредиту та умови кредитування для інвестиційного проекту АТ “Дніпроважпапірмаш”

Сума кредиту — усього, грн	7 148 872
у тому числі для:	
першої черги будівництва	4 067 397
другої черги будівництва	3 081 475
Процентна ставка, %	20
Термін повернення кредиту, міс.	24

Для повернення кредиту й процентів за користування ним має бути використаний прибуток від продажу гофрованої картонної тари.

Передбачається використання кредиту для введення в дію першої черги будівництва, освоєння проектної потужності й подальшого виробництва протягом чотирьох років. Після цього можливе й доцільне отримання кредиту для практичної реалізації другої черги будівництва. Повернення кожного кредиту має здійснюватися протягом двох років. У табл. 10 наведено розрахунок повернення самого кредиту й процентів за користування ним.

У 1998 р. виробництво гофрокартону здійснюватиметься лише три місяці; з урахуванням рівня освоєння проектної потужності в перший рік експлуатації (65 %) обсяг продажу гофрокартону становитиме:

$$(3309 \cdot 3 : 12) \cdot 0,65 = 5362,5 \text{ тис. м}^2.$$

Якщо зважити на те, що ціна 1000 м² гофрокартону становитиме 717 гривень (див. табл. 5), а коефіцієнти збільшення виторгу від реалізації відходів виробництва й ціни для покриття процентів дорівнюватимуть відповідно 1,006 та 1,06, то загальний виторг має бути:

$$717 \cdot 5362,5 \cdot 1,006 \cdot 1,06 = 4\,100\,061 \text{ грн};$$

а прибуток від продажу продукції:

$$4\,100\,061 - 3\,364\,700 = 735\,361 \text{ грн.}$$

З урахуванням того, що кредит надаватиметься під 20 % річних, сума сплати за користування кредитом у 1998 р. становитиме:

$$4\,067\,397 \cdot 0,2 = 813\,480 \text{ грн.}$$

За таким самим алгоритмом розраховано показники за інші роки, що зазначено в табл. 10.

У цілому розрахункові показники табл. 10 свідчать про достатню (велику) прибутковість створюваного виробництва гофрованих картону й тари в акціонерному товаристві “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема. Прибуток від продажу продукції за вісім років (1998—2005 р.) за вирахуванням суми отриманого кредиту й сплати процентів за

Таблиця 10. Розрахунок повернення кредиту акціонерним товариством “Дніпроважпапірмаш”

Показник	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	Усього
Обсяг продажу: гофрокартону, тис. м ²	5362,5	31 400	32 000	32 000	---	---	---	---	---
гофроящиків, тис.м ²	—	—	—	—	19 800	29 000	29 600	29 600	108 000
Виторг від реалізації виробів, грн	4 100 061	22 513 800	22 944 000	15 661 800	22 939 000				
Поточні витрати (собівартість річного обсягу продукції)	3 364 700	19 686 050	19 952 000	19 952 000	13 618 440	20 231 320	20 358 880	20 358 880	137 522 270
Прибуток від продажу продукції, грн	735 361	2 827 750	2 992 000	2 992 000	2 043 360	2 707 680	3 054 720	3 054 720	20 407 591
Кредити банку, грн	4 067 397	—	—	—	3 081 475	—	—	—	7 148 872
Плата за кредит, грн	813 480	813 480			616 295	616 295			2 859 550
Сума поверненого кредиту, грн		2 033 699	2 033 698			1 540 738	1 540 737		7 148 872
Сплата процентів за користування кредитом, грн	813 480	813 480	—	—	616 295	616 295	—	—	2 859 550

користування залученими коштами може бути 10 399 169 грн: [20 407 591 - (7 148 872 + 2 859 550)], що становить 104 % від загальної суми кредитних ресурсів і сплати процентів.

З метою оцінки абсолютної ефективності даного інвестиційного проекту достатньо розрахувати коефіцієнти ефективності виробничих інвестицій (E_p) і строк окупності останніх ($T_{ок}$) за двома варіантами: без урахування і з урахуванням сплаченої суми за користування кредитом (відповідно E_{p1} і $T_{ок1}$; E_{p2} і $T_{ок2}$).

Користуючись даними табл. 10, обчислимо виокремлені показники ефективності новостворюваного виробництва в АТ “Дніпроважпапірмаш”:

$$E_{p1} = 3\,054\,720 : 7\,148\,872 = 0,43;$$

$$E_{p2} = 3\,054\,720 : (7\,148\,872 + 2\,859\,550) = 0,31;$$

$$T_{ок1} = 7\,148\,872 : 3\,054\,720 = 2,3 \text{ року};$$

$$T_{ок2} = (7\,148\,872 + 2\,859\,550) : 3\,054\,720 = 3,3 \text{ року}.$$

Розраховані показники є істотно ліпшими за відповідні середні показники інвестиційних проектів у промисловості України. Отже, інвестиційний проект організації виробництва гофрокартону й гофротари в АТ “Дніпроважпапірмаш” ім. Артема є економічно ефективним.

ЛІТЕРАТУРА

1. Аллен Джон В., Армстронг Девид Дж., Уолкен Лоуренс С. Основы свободного предпринимательства. К.: УкрНИИТИ, 1992. — 24 с.
2. Арсєєнко А. Підприємництво і підприємці // Урядовий кур'єр. — 1994. — 20 січ. — С. 6.
3. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна // Економіка України. — 1993. — № 6. — С. 74—79.
4. Варналій З.С. Актуальні проблеми фінансів малого підприємництва України // Фінанси України. — 1996. — № 10. — С. 23—33.
5. Варналиш З.С. Вступ до підприємництва: Навч.-метод. посіб. — К.: Інститут приватного права і підприємництва АПрН України: Міжнародний інститут ринкових відносин і підприємництва, 1999. — 108 с.
6. Варналиш З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва: Моногр. — К.: НІСД, 1996. — 130 с.
7. Варналиш З.С. Державна фінансова підтримка підприємництва: світовий досвід і Україна // Банківська справа. — 1995. — № 4. — С. 22—30.
8. Варналиш З.С. Державна фінансова політика у сфері малого підприємництва та шляхи її вдосконалення // Фінанси України. — 1996. — № 2. — С. 32—41.
9. Варналиш З.С. Правове регулювання малого підприємництва в Україні. — К.: Інститут приватного права і підприємництва АПрН України, 1997. — 68 с.
10. Варналиш З.С. Тінізація малого підприємництва (економічні та правові аспекти). — К.: Інститут приватного права і підприємництва АПрН України, 1998. — 56 с.
11. Варналиш З.С., Кожевіна Н.Д. Місцева влада та малий бізнес: фінансові аспекти взаємодії // Банківська справа. — 1997. — № 6. — С. 39—43.
12. Варналиш З.С., Лукашенко А.М. Моніторинг малого підприємництва України (економічні та правові аспекти). — К.: Інститут приватного права і підприємництва АПрН України, 1998. — 64 с.

13. *Верхан П.Х.* Підприємець: його економічна функція та суспільно-політична відповідальність. — К.: ЮРІНКОН, 1994. — 60 с.
14. *Верховода Л.* Підприємництво. Нові форми господарювання // Економіка України. — 1992. — № 10. — С. 23—27.
15. *Воротіна Л.І.* Малий бізнес та підприємництво як засіб адаптації до ринкових форм господарювання. — К.: Знання, 1996. — 36 с.
16. *Гриценко А., Соболев В.* Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова // Економіка України. — 1998. — № 4. — С. 35—44.
17. *Діденко М.М.* Підприємництво в Україні. — К.: УкрІНТЕІ, 1995. — 90 с.
18. *Долан Э. Дж., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. — СПб., 1992. — 496 с.
19. *Долішній М.І., Козоріз М.А., Мікловда В.П., Даниленко А.С.* Підприємництво в Україні: проблеми становлення і перспективи розвитку. — Ужгород: Карпати, 1997. — 363 с.
20. *Друкер П.* Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / Пер. з англ. В.С. Гуля. — К.: Україна, 1994. — 319 с.
21. Економічний словник-довідник / За ред. д-ра екон. наук, проф. С.В. Мочерного. — К.: Феміна, 1995. — 368 с.
22. *Ермошенко Н.Н., Борсученко Э.И.* Основные тенденции предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой. — К.: УкрИНТЭИ, 1992. — 54 с.
23. *Ермошенко Н.Н., Борсученко Э.И.* Формы предпринимательства за рубежом. — К.: УкрНИИНТИ, 1991. — 76 с.
24. *Жаліло ЯЛ.* Регулювання ринкової економіки: сучасний досвід розвинених країн. — К.: НІСД, 1996. — 86 с.
25. *Исакова Н., Жилев И., Щур А.* Зарубежный опыт поддержки малого бизнеса. — К.: Венчур, 1993. — 22 с.
26. *Кадзума Татеиси.* Вечный дух предпринимательства. — К.: Укринтур, 1992. — 206 с.
27. *Киселев А.П.* Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя). — К.: ЛИБРА, 1995. — 248 с.
28. *Кісельов А.П.* Бізнес і проблеми трансформації виробничих відносин в Україні. — К.: КДЕУ, 1996. — 282 с.
29. *Кісельов А.П.* Основы бизнесу: Підручник. — К.: Вища школа, 1997. — 191 с.
30. *Ковальчук Т.* Підприємницька діяльність і механізм її регулювання // Політика і час. — 1991. — № 15. — С. 26—33.
31. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
32. *Красникова Е.* Фигура предпринимателя в рыночной экономике // Российский экономический журнал. — 1995. — № 3. — С. 76—85.
33. *Коробов М.Я.* Фінанси промислового підприємства. — К.: Либідь, 1995. — 160 с.

34. *Кривцов АС.* Предпринимательство как тип хозяйствования. — Х.: Прапор, 1995. — 118 с.
35. *Крутик А.Б., Пименова А.Л.* Введение в предпринимательство: Учеб. пособие. — СПб.: Политехника, 1995. — 583 с.
36. *Кучма Л.Д.* Шляхом радикальних економічних реформ. — К.: Поліграфкнига, 1994. — 96 с.
37. *Кучма Л.Д.* Націю звеличують великі цілі і діла. — К.: Преса України, 2000. — 96 с.
38. *Лапуста М.* Предприниматель и предпринимательство: общая характеристика // Проблемы теории и практики управления. — 1994. — № 4. — С. 77—81.
39. *Лукинов І.І.* Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). — К.: АТ "Книга", 1997. — 456 с.
40. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Пер. с 11-го англ. изд.: В 2 т. — М.: Республика, 1992.
41. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. — К.: Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні "Єднання", 1997. — 144 с.
42. Мале підприємництво і менеджмент в Україні (публічно- і приватноправові засади). — К.: Академія правових наук України, 1997. — 240 с.
43. Мое малое предприятие (Основы успешного предпринимательства) // *Жилиев И.Б., Костюк В.Р., Ключко Ю.А., Соболев С.Н., Щур А.В.* - К.: ВЕНЧУР, 1995. — 136 с.
44. *Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І.* Основи підприємницької діяльності: Посібник. — К.: Видавничий центр "Академія", 2001. — 280 с.
45. Основи економічної теорії. — Ч. 3: Підприємництво в ринковій економіці: Навч. посіб. / За ред. Ю.В. Ніколенка. — К.: НМК ВО, 1992. — 232 с.
46. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Вища шк.: Знання, 1997. — 743 с.
47. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес: Учебник / Под ред. Ю.М. Осипова. — М.: БЕК, 1996. — 476 с.
48. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент / Под ред. В.М. Власовой. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 496 с.
49. Підприємництво і право: Зб. наук. праць. — К.: Інститут приватного права і підприємництва АПрН України, 1998. — 340 с.
50. Підтримка та розвиток малого бізнесу в Україні: Довідник підприємця. — К.: Міжн. інститут менеджменту, 1997. — 126 с.
51. *Покропивний С.Ф., Колот В.М.* Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1998. — 352 с.

52. Покропивний С.Ф., Соболь С.М., Швидененко Г.О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1999. — 208 с.

53. Предпринимательство в конце XX века / А.А. Дынкин, А.Р. Стерлин, И.В. Тулин и др. — М.: Наука, 1992. — 312 с.

54. Предпринимательство для всех / Г.М. Евменова, Л.В. Кнышова, О.И. Меньшикова, Т.Л. Попова — М.: Финансы и статистика, 1994. — 73 с.

55. Предпринимательство: Учеб. для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля и др. — М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1999. — 475 с.

56. Про власність: Закон України від 7 лютого 1991 р. № 697—XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 20. — Ст. 249.

57. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р. № 1576—XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 49. — Ст. 682.

58. Про Державний комітет України з питань розвитку підприємництва: Указ Президента України від 29 липня 1997 року № 737/97 // Урядовий кур'єр. — 1997. — 31 лип. — С. 2.

59. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовтня 2000 року № 2063-III // Урядовий кур'єр. — 2000. — 22 листоп.

60. Про державну підтримку малого підприємництва: Указ Президента України від 12 травня 1998 року № 456/98 // Урядовий кур'єр. — 1998. — 16 трав. — С. 12.

61. Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності: Указ Президента України від 23 липня 1998 року № 817/98 // Урядовий кур'єр. — 1998. — 28 лип. — С. 4.

62. Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва: Указ Президента України від 22 січня 2000 року № 89/2000 // Урядовий кур'єр. — 2000. — 25 січ. — С. 4.

63. Про лізинг: Закон України. — К.: Україна, 1998.

64. Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності: Закон України від 18 лютого 1992 року № 2132—XII // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — № 21. — Ст. 296.

65. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року № 698—XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 14. — Ст. 168.

66. Про підприємства в Україні: Закон України від 27 березня 1991 року № 887—XII // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24. — Ст. 272.

67. Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 р. № 740 // Урядовий кур'єр. — 1998. — 2 черв. — С. 9.

68. Про селянське (фермерське) господарство: Закон України від 22 червня 1993 року № 3312-ХІІ (в новій редакції) // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — № 32. — Ст. 341.

69. Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 3 липня 1998 року № 727/98 // Урядовий кур'єр. — 1998. — 7 лип. — С. 5.

70. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності: Указ Президента України від 3 лютого 1998 року № 79/98 // Урядовий кур'єр. — 1998. — 7 лют. — С. 11.

71. Радаев В.В. Экономическая функция и психологический аспект предпринимательства // Российский экономический журнал. — 1995. — № 10. — С. 89—96.

72. Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности // Вопросы экономики. — 1994. — № 7. — С. 85—97.

73. Райзберг Б.Л. Основы бизнеса. — М.: Ось-89, 1996. — 192 с.

74. Самуельсон П. Економіка: Підручник. — Львів: Світ. — 1993. — 496 с.

75. Селіванов В. Підприємництво в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку // Право України. — 1995. — № 7. С. 16—22; № 8. — С. 13—14.

76. Сизоненко В.О. Підприємництво: Підручник. — К.: Вікар, 1999. — 438 с.

77. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962. — 685 с.

78. Соболев С.Н. Предпринимательство (начало бизнеса). — К.: ВЕНЧУР, 1994. — 176 с.

79. Соболев С.Н. Формирование среды развития предпринимательства в Украине. — К.: ВЕНЧУР, 1994. — Вып. 2. — 53 с.

80. Сорока І. Підприємець — ключова фігура ринкової економіки // Економіка України. — 1992. — № 11. — С. 44—50.

81. Урчукин В.Г. Десять заповедей предпринимателя. — К.: Укр-закордонвизасервис, 1992. — 112 с.

82. Хоскинг А. Курс предпринимательства. — М.: Международные отношения, 1993. — 352 с.

83. Черкасов В.В. Деловой риск в предпринимательской деятельности: Практик. пособие. — К.: Либра, 1996. — 112 с.

84. Шегда А.В. Менеджмент — основа современного предпринимательства. — К.: АниР, 1995. — 268 с.

85. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). — М.: Прогресс, 1982. — 436 с.

86. Энциклопедия малого бизнеса, или Как вести свое дело. — М., 1994. — 288 с.

Навчальне видання

ВАРНАЛІЙ Захарій Степанович

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів *В.І. Карасьов*

Головний редактор *В.П. Розумний*

Редактор *С.В. Бартош*

Контрольний редактор *ОМ. Гречишкіна*

Коректор *В.В. Сміян*

Комп'ютерна верстка *А.В. Корженівської*

Обкладинка *Л.І. Жиборовської*

Книги видавництва "Знання" можна придбати за адресами:

- ✓ м. Київ, вул. Володимирська, 42, "Дніпро", тел. (044)224-92-40;
- ✓ м. Київ, вул. М. Грушевського, 4, "Наукова думка", тел. (044)228-06-96;
- ✓ м. Київ, пл. Лесі Українки, 1, тел. (044)296-80-20;
- ✓ м. Вінниця, вул. Соборна, 38, "Дружба", тел. (0432)32-76-93;
- ✓ м. Дніпропетровськ, вул. Дзержинського, 1/3, СП "Мир", тел. (0562)46-52-32;
- ✓ м. Донецьк, вул. Артема, 147-а, "Дом книги", тел. (0622)55-74-49;
- ✓ м. Житомир, вул. Київська, 59, "Знання", тел. (0412)37-27-42;
- ✓ м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 19, "Букініст", тел. (03422)2-38-28;
- ✓ м. Івано-Франківськ, вул. Січових Стрільців, 78, "Арка", тел. (03422)3-04-60;
- ✓ м. Запоріжжя, просп. Леніна, 151, "Сучасник", тел. (0612)33-12-27;
- ✓ м. Кіровоград, вул. Гайдара, 44, "Бібколектор", тел. (0552) 27-73-31;
- ✓ м. Кривий Ріг, пл. Визволення, 1, "Букініст-салон", тел. (0564)29-81-21;
- ✓ м. Львів, просп. Шевченка, 8, книгарня НТШ, тел. (0322)79-85-80;
- ✓ м. Луганськ, вул. Радянська, 58, "Глобус-книга", тел. (0642)53-62-30;
- ✓ м. Луцьк, просп. Воли, 8, "Освіта", тел. (03322)2-46-14;
- ✓ м. Одеса, вул. Троїцька, 28, "Передплатні видання", ООО "Епос", тел. (0482)22-10-80;
- ✓ м. Полтава, вул. Жовтнева, 60-а, "Планета", тел. (05322)7-20-19;
- ✓ м. Рівне, вул. Островського, 16, "Рівне-книга", тел. (0362)26-94-17;
- ✓ м. Сімферополь, вул. Куйбишева, 13, МСП "Ната", тел. (0652)25-62-16;
- ✓ м. Суми, вул. Кірова, 8, АТП "Кобзар", тел. (0542)22-51-17;
- ✓ м. Тернопіль, вул. Танцюрова, 11, "Навчальна книга — Богдан", тел. (0352)25-18-09, 43-00-46, 25-37-53, 25-28-41;
- ✓ м. Харків, вул. Петровського, 6/8, "Вища школа", тел. (0572)47-80-20;
- ✓ м. Херсон, вул. 9-го січня, 15, офіс 75, ПВКФ "Стиль-Плюс", тел. (0552)24-22-96;
- ✓ м. Хмельницький, вул. Подільська, 25, "Книжковий світ", тел. (03822)6-60-73;
- ✓ м. Чернівці, вул. О. Кобилянської, 37, "Художня книга", тел. (03722)2-60-95;
- ✓ м. Чернівці, вул. Леніна, 45, "Будинок книги", тел. (046)227-30-03.

Книготорговельним організаціям та оптовим покупцям звертатися за тел.:

(044) 238-82-62, 224-80-43; факс: 238-82-68.

E-mail: sales@society.kiev.ua <http://www.books.com.ua>

Книгу можна передплатити у будь-якому відділенні зв'язку.

Передплатний індекс 10948

Підп. до друку 20.12.2001. Формат 60х84 1/16. Папір офс.

Друк офс. Ум. друк. арк. 14,1, Обл.-вид. арк. 17,5. Зам. № 2-470

Видавництво "Знання-Прес"

01042, м. Київ-42, б-р Дружби Народів, 19

Свідоцтво ДК № 91 від 16.06.2000

Тел. (044) 224-80-43, 224-23-36

E-mail: sales@society.kiev.ua <http://www.books.com.ua>

ЗАТ «ВПІОЛ» ДК № 15, ОЗ151, Київ-151, вул. Волинська, 60