

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



ПІДПРИЄМНИЦТВО

За загальною науковою редакцією В. Г. Федоренка

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

Київ 2005

ББК 65.012.1я73
ПЗ2

Автори: В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський,
Ю. М. Маршавін, Т. В. Гаврилова

Рецензенти: *О. Д. Гудзинський*, д-р екон. наук, проф.
О. Ю. Рудченко, д-р екон. наук

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління
персоналом (протокол № 6 від 03.07.03)*

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
(лист № 14/18.2-1739 від 28.10.03)*

Підприємництво : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /
ПЗ2 В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський та ін. —
К.: МАУП, 2005. — 280 с. : іл. — Бібліогр. : с. 277–279.
ISBN 966-608-293-4

У пропонованому посібнику розглядається сутність підприємництва, його основні організаційно-правові форми, організація підприємницької діяльності. Особлива увага приділяється питанням управління різними сторонами підприємницької діяльності.

Для студентів і викладачів вищих навчальних закладів, а також для фахівців усіх профілів, яких цікавлять питання підприємництва.

ББК 65.012.1я73

ISBN 966-608-293-4

© В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко
М. М. Руженський та ін., 2005
© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2005

ВСТУП

Соціально-економічний розвиток України, підвищення добробуту громадян, досягнення повної і продуктивної зайнятості населення прямо пов'язані з підприємництвом як комплексним, багатогранним соціально-економічним явищем. Підприємництво є інструментом участі людини в економічному житті суспільства, створенні національного продукту, є джерелом натхнення для мільйонів громадян і забезпечує матеріальну основу їх існування. Більшість країн світу розглядає підприємництво як рушійну силу сталого економічного розвитку, як найважливіший чинник зайнятості, як джерело добробуту нації.

На нашу думку, тут доречно згадати майже забутого Антуана Монкретьєна де Ваттевіля (1575–1621). Результати своїх економічних досліджень він виклав у книжці “Трактат з політичної економії” (1615), де вивів поняття політекономії — науки, що вивчає закони економіки в рамках держави. На думку А. Монкретьєна, джерелом прибутку є зовнішня торгівля. Могутність держави залежить “не від достатності золота і срібла, а від наявності предметів, необхідних для життя”.

Якби він жив у сучасних умовах, а не 400 років тому, він би додав, що для добробуту людини ще необхідні транспорт і зв'язок — галузі національної економіки, які внаслідок науково-технічного прогресу постійно розвиваються. Проте А. Монкретьєн не міг передбачати бурхливого розвитку технічного прогресу. Тому істо-

рики економічної теорії зарахували його до представників меркантилізму.

Російський дослідник у галузі народного господарства І. Посошков (1652–1726) у важкий для економіки країни період для блага Вітчизни створив “Книгу про убогість і багатство” (1724), у якій виклав свої економічні погляди і запропонував проект реформ, спрямованих на поліпшення економічного і політичного устрою Росії. Це не сподобалося вищій владі й 1725 року російського мислителя з наказу Катерини I було ув’язнено у Петропавлівську фортецю.

Однак праця І. Посошкова не втратила своєї корисності й нині. Вона охоплює багато питань економіки. На наш погляд, справедливі його трактування джерела багатства (праця в промисловості і сільському господарстві), прибутків, що їх приносить різне ремесло. Тому І. Посошков ставив на перше місце виробництво і вважав, що для процвітання країни повинно розвиватися вітчизняне ремесло. “Книгу про убогість і багатство”, хоча вона і написана несучасною мовою, можна настійно рекомендувати для вивчення.

Історія економічної думки зараховує І. Посошкова до представників протекціонізму.

Особливе місце в історії економічної думки посідає Адам Сміт (1723–1790) — шотландський економіст, філософ, представник класичної школи в економічній теорії. Він є автором системи економічного навчання, яку створив і розвивав на основі єдиних теоретичних принципів і підходів. Перу А. Сміта належить знаменита книжка “Дослідження про природу і причини багатства народів” (1776), яка принесла авторові титул класика і “батька економіки”. Учений вважав, що джерелом багатства нації є продукти матеріального виробництва. Для того часу, коли промисловість була розвинена дуже слабо, це було прогресивним.

У своїй праці А. Сміт викладає вчення про капітал як про запас незавершеної продукції, що дає змогу виробнику (підприємцю) подолати інтервал у часі між витратами ресурсів і появою кінцевого результату (продукту). Він запровадив розподіл капіталу на основний і оборотний. Під основним капіталом учений розумів капітал, що не змінює власників у процесі виробництва і безпосередньо не споживається в ньому. До основного капіталу належать знаряддя праці, будинки і будівлі, а також “економічна людина” (підприємець). Оборотний капітал, на думку А. Сміта, це про-

дукція, що цілковито бере участь і витрачається у виробничому процесі.

Визначення капіталу, дане А. Смітом, було потім сприйняте Карлом Марксом (1818–1883) і використане ним у працях, основною з яких вважається “Капітал” (1876). Ідеї, викладені у працях К. Маркса, частково перейшли до наступного покоління західних економістів, серед яких чимало відомих імен.

Нагромадження капіталу, за А. Смітом, є основною рушійною силою економічного прогресу. “Економічна людина”, наділена егоїзмом, прагне до щораз більшого нагромадження багатства у своїх руках. Водночас ця діяльність вигідна для всього суспільства. Підприємець завжди дбає лише про власну вигоду, причому і в цьому випадку він скеровується “невидимою рукою” (конкуренцією) до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Дбаючи лише про свої власні інтереси, він часто дає суспільству більше, ніж тоді, коли свідомо прагне служити йому.

У цьому зв'язку варто зазначити, що в сучасних умовах економіка керується не тільки ринковою конкуренцією — через реакцію підприємців на зміни ринкового попиту і відповідні дії, а й державою — за допомогою різноманітних економічних й адміністративних (юридичних) інструментів.

Тут варто згадати і попередника маржиналізму І. Г. фон Тюнена (1783–1850). Він, скромний економіст свого часу, видав книгу “Ізольована держава в її ставленні до сільського господарства і національної економіки” (1829). (Її друга частина вийшла під тією ж назвою в 1850 р.) І. Г. Тюнен пов'язав своє дослідження в основному з сільським господарством. Він заявляв, що низький рівень життя населення зумовлений браком вільних земель, а фермер з його фермерською психологією, по суті, є підприємцем. Тюнен заклав основи теорії розміщення продуктивних сил, як тепер кажуть, регіональної економічної політики.

Економічні концепції підприємництва розробляли чимало економістів, але робили вони це занадто мляво. В ту епоху (XVI–XVIII ст.) економічний розвиток з об'єктивних причин посувався повільно. Епоха зрілого капіталізму ще не настала.

З поглядами різних шкіл економістів можна докладно ознайомитися самостійно. Наприклад, Д. І. Менделєєв (1834–1907) вважав, що він — хімік, бо створив знамениту “Періодичну таблицю елементів”, а насправді він — ще й економіст-практик свого часу, що

видав книгу “Проблеми економічного розвитку Росії”, в якій порушив проблему індустріалізації Росії.

Йозеф А. Шумпетер (1883–1950) — видатний австрійський економіст першої половини ХХ ст., творець еволюційної теорії економічного розвитку, синтезував рівноважний і нерівноважний методи аналізу ринкового господарства. У своїй книжці “Теорія економічного розвитку” він у такий спосіб визначає поняття підприємця: “Підприємцями ми називаємо господарських суб'єктів, функцією яких є саме здійснення нових комбінацій і які виступають як його активні елементи”. У 1934 р. Шумпетер трактує підприємця вже як новатора, що розробляє нові технології. У той період (1934–1948) після Великої депресії в США прокотилася бурхлива хвиля нових технологічних розробок, які повинні були забезпечити перемогу в боротьбі з конкурентами. Звісно, таке визначення підприємця є однобічним, однак воно звертає увагу на основну на той час особливість підприємницької діяльності — розробку нових технологій. Саме вони дали змогу провідним капіталістичним країнам вийти з економічної кризи.

У працях Шумпетера міститься теорія і практика економічної думки, він спробував дати цілісне уявлення про механізм функціонування і розвиток капіталістичної економіки. Учений висунув теорію “ефективної конкуренції”, що базується на взаємодії монополій з урахуванням нововведень. Однак він вважав, що підприємницька діяльність має регулюватися державою.

Одне з провідних місць в історії сучасної економічної думки посідає австрійський економіст, найвизначніший представник неолібералізму як напряму в економічній теорії Ф. фон Хайек (1889–1985). Його праця “Шлях до рабства” (1944) по суті є памфлетом.

За своє довге життя Хайек вивчив широке коло проблем. У 1974 р. він став лауреатом Нобелівської премії з економіки в галузі теорії грошей, капіталу й аналізу взаємозалежності економічних, соціальних і структурних явищ. Він наголошував, що в системі ринку для виробника (підприємця) основна і найважливіша перевага — одержання прибутку. “Прагнення до прибутку — це саме те, що дає змогу найбільш ефективно використовувати потенціал виробництва. Високосвідоме соціалістичне гасло “Виробництво в ім'я споживання, а не заради прибутку” свідчить про цілковиту відсутність розуміння того, як примножуються виробничі можливості”.

У 1961 р. Хайек запропонував таке визначення підприємництва: підприємництво — це пошук і дослідження нових економічних мож-

ливостей, характеристика поведження, а не якихось певних занять. Таким чином, новаторство є характеристикою самого процесу діяльності, що полягає в пошуку нових можливостей.

Інший, відомий вчений — американський економіст Пітер Друкер визначає (1964 р.) підприємця в такий спосіб: підприємець — це людина, що використовує будь-яку можливість з максимальною вигодою.

Чому підприємець спочатку виник у торгівлі, у сільському господарстві, і лише згодом — у промисловості? Це залежало від епохи, від попередньої історії, від розвитку науково-технічного прогресу. Наприклад, розвиток суднобудування і судноплавства (відкриття нових річкових і морських шляхів) зумовив морські переміщення людей, перевезення і розвиток міжнародної торгівлі. Усе диктувалося економічним середовищем життєдіяльності людини. Будь-який вчений-економіст будував свої господарські теорії розвитку виходячи з тієї епохи, в якій жив. Світ змінювався. Відповідно еволюціонували погляди економістів і на підприємництво, що позначилося на економічній теорії загалом.

Друга половина ХХ ст. — це період впровадження різноманітних винаходів, ера космосу, електроніки, радіолокації, атома...

Якщо зазирнути трохи вперед, то можна припустити, що підприємництво в 2000–2010 рр. перейде в якісно новий стан — розвиватиметься головню за рахунок власних коштів. Насамперед через упровадження винаходів. Підприємництво вдосконалює ринкові умови, економіку, конкурентоспроможність, воно спрямоване на розвиток ринку, на економічне зростання.

До лауреата Нобелівської премії з економіки 1973 р. Василя Леонтьєва (1906–1999) популярність прийшла у зв'язку з розробкою методу економічного аналізу “витрати — випуск”. До кола інтересів В. Леонтьєва входило вивчення багатьох проблем економіки, як теоретичних, так і практичних. За завданням ООН учений керував великою роботою “Майбутнє світової економіки” (1977), в якій виклав основні тенденції змін у світовій економіці в перспективі до 2000 р. Його твердження про те, що економічна наука за сто років мало просунулася вперед (тим більше в радянській країні), актуальне й нині. Його праці — частина економічної думки Заходу, що використовуються на практиці. На їхній основі багато західних держав регулюють і формують ринкову економіку, орієнтовану на поліпшення добробуту більшості людей.

Практика свідчить, що ані в Росії, ані за кордоном дотепер не створено загальноприйнятої теорії підприємництва, хоча потреба в такій теорії очевидна. Однак це процес складний, він залежить як від об'єктивних, так і від суб'єктивних причин.

Узагальнено можна дати таке визначення: підприємництво — це особливий вид економічної активності, де як раціональна мається на увазі діяльність людини, спрямована на одержання прибутку; ця діяльність ґрунтується на ініціативі, мотивації, аналізі й інноваційній ідеї. У подальших розділах нашого навчального посібника ці загальні характеристики підприємництва розвиваються докладніше.

Незважаючи на багаторічну ринкову риторику щодо корисності підприємництва в Україні, воно перебуває у зародковому стані. Серед головних причин — недосконалість законодавчої бази, її часті зміни і непередбачуваність, занадто великий податковий тиск, відсутність повноцінної інфраструктури підтримки підприємництва, втрата його традицій і навичок у радянські часи, майже повне зникнення відповідного прошарку суспільства.

Ставлення до підприємництва під час панування адміністративно-командної системи мало суперечливий характер: від ліквідації “як класу” непманів і заможних селян наприкінці 1920 — на початку 30-х років до боротьби із спекуляцією і “цеховиками” у 1970–80-х роках. Переслідували навіть тих, хто просто “без узгодження” відступав від звичайних стереотипів, виявляв ініціативу, підприємницьку активність навіть в інтересах суспільства.

Передумовою піднесення ролі підприємництва у суспільстві є формування розширеного відтворення на ринкових засадах, подолання перешкод на цьому шляху, використання досвіду інших країн. Для цього потрібно глибоко опанувати економічні основи, зрозуміти сутність і внутрішню природу підприємництва як організаційно-економічного феномену ринкового господарства.

Підприємництво пододало багатовіковий шлях становлення, розвивалося й набувало нових якісних характеристик відповідно до розвитку продуктивних сил і адекватних їм виробничих відносин. Кожний з етапів його розвитку має певні риси, соціальні ознаки і функції. Сьогоднішній етап становлення підприємництва в Україні об'єктивно несе в собі багато рис, притаманних епосі первісного накопичення капіталу в західних країнах, включаючи масові прояви деструктивних і навіть криміногенних “підприємницьких” дій, які завдають шкоди інтересам суспільства та окремих громадян.

Все це свідчить про гостру необхідність виявляти позитивні сторони підприємництва, спрямовані на забезпечення продуктивної зайнятості і збільшення на цій основі національного багатства, подолання бідності. Отже, становлення підприємництва, тенденції його розвитку, мотиви і форми економічної діяльності нових для України суб'єктів господарювання потребують ретельного аналізу, з'ясування загальних (універсальних) рис і особливостей, притаманних перехідному періоду. Підвищена увага до теоретичних проблем підприємництва у вітчизняній літературі свідчить не лише про особливий інтерес до них учених, а й про необхідність поглиблення досліджень у цій галузі, надання їм практичного характеру.

У посібнику аналізуються теоретико-методологічні основи, тенденції розвитку підприємництва, зміст його внутрішніх суперечностей і джерел розвитку. Досліджуються сутнісні риси, особливості процесу становлення підприємства в умовах трансформаційної економіки, природа і характер рушійних сил. Аналізуються причинно-наслідкові зв'язки підприємництва і зайнятості населення, засоби державної підтримки малого бізнесу, форми і методи залучення громадян до підприємництва. Приділяється значна увага розкриттю нового великою мірою — інноваційного підходу до підготовки підприємців з середовища дорослого населення України, яке має певний життєвий, професійний досвід, бажання займатися підприємництвом, але не знає навіть його основ, не володіє елементарними навичками.

Посібник може бути корисним для слухачів і студентів вищих навчальних закладів, використовуватись у практичній діяльності органів влади, підрозділів Держкомпідприємництва, центрів зайнятості, викладачами при підготовці навчальних планів і програм, проведеної занять у вищих навчальних закладах, бізнес-школах і навчально-ділових центрах.

СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ЙОГО РИСИ ТА МІСЦЕ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

1.1. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ СУТНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Становлення підприємництва як складного і багатоаспектного соціально-економічного явища пройшло тривалий історичний шлях. Протягом багатьох століть формувалися найбільш доцільні його організаційно-правові форми, тип соціально-економічних взаємозв'язків з державою, громадянами, відпрацьовувалася нормативно-правова база.

Розвиток підприємництва історично пов'язаний з еволюцією продуктивних сил. Зростання суспільних потреб вимагало переходу від найпростіших індивідуальних форм взаємодії з природою — збирання, звіроловства, бортництва до більш досконалих — цехового ремісництва, торгівлі, фабричного виробництва. Поступово дедалі більші маси людей залучалися до процесу виробництва й обміну. Найбільш яскраво підприємництво почало виявлятися у сфері торгівлі й обміну: спочатку між общинами, міськими і сільськими поселеннями, потім, у процесі поділу праці, — між виробниками різних товарів. Недарма на українських землях і в Росії підприємцями вважали “купецький стан”, що поєднував прошарки торговців, промисловців, комерсантів.

З часом підприємництво довело, що воно є найбільш ефективним засобом організації виробництва, обміну й споживання, стає системоутворюючим фактором ринкової економіки, сприяє досягненню продуктивної зайнятості, зростанню добробуту населення, надає можливість певному прошарку громадян реалізувати свої господарські здібності, нахили, таланти.

У процесі еволюції підприємництва сформувалося **чотири концептуальних підходи** до уявлення про його сутність, які певною мірою відображають також етапність його розвитку.

Для характеристики **першого підходу** доцільно використати точку зору французького дослідника бізнесу Рішара Кантільона, який

на початку XVIII ст. вважав, що підприємець — це людина, яка закупає засоби виробництва, щоб виробляти і продавати продукцію з метою одержання прибутку, і несе витрати, не знаючи, за якими цінами відбудеться її реалізація. Отже, крім здійснення підприємцем виробничої і торгової функцій, у цьому визначенні автор підкреслює таку рису підприємництва, як ризик і невизначеність, що пов'язані зокрема з неможливістю передбачити ціни при реалізації виробленої продукції. Тож у **першому концептуальному підході** підприємництво розглядається як явище, що, по-перше, отожднюється із ризиком і фінансовою відповідальністю, а по-друге, характеризується наявністю у підприємця власності на засоби виробництва.

У **другому підході** попереднє уявлення про підприємництво доповнюється роллю організатора, яку має виконувати підприємець. Типовою для цього підходу є думка Ж.-Б. Сея, який робить акцент на організуючій функції підприємця, визначає його як людину, що здатна організувати інших, забезпечити раціональну комбінацію факторів виробництва (землі, праці, капіталу). Цей автор ставить підприємця в центр виробничого процесу, зазнає, що саме талант англійських підприємців став одним з основних факторів успіху розвитку промисловості в цій країні. На значенні управлінської праці наголошував й Адам Сміт, котрий, хоча й уявляв економіку самодостатнім механізмом, функціонування якого забезпечується дією “невидимої руки,” водночас виокремлював постать управлінця.

У визначенні, яке дає наприкінці XVIII ст. Бодо, зазначені риси різних підходів інтегруються — підприємець розглядається вже як людина, що володіє підприємством і при цьому планує, організовує і контролює виробничий процес.

Розвиток підприємництва історично пов'язаний з еволюцією продуктивних сил і виробничих відносин, що відповідають рівню їх розвитку. Економічна наука, яка відображає в сукупності своїх теоретичних положень і зміни, що відбуваються в системі виробничих відносин, відповідним чином реагує на її уявлення про сутність підприємництва. Ті зміни, які мали місце у розвитку капіталістичних виробничих відносин, розширили форми підприємництва, сферу його дії. Останнє породило **третій підхід** до трактування суті підприємництва.

Наприкінці XIX ст. Френсіс Уокер запроваджує розмежування суб'єктів підприємництва — виокремлює тих, хто володіє капіталом і

надає його виробникові, одержуючи за це відсотки, і тих, хто отримує прибуток завдяки своїм організаторським здібностям. Інші автори додають до характеристики підприємництва такі риси, як розвиток функції власності, орієнтованої на зростання капіталу і привласнення прибутку, створення й організацію роботи нового підприємства. Отже, в концепціях **третього напрямку** підкреслюється основна риса підприємництва — його прямий стосунок до власності. Саме ця обставина стала ядром марксистської теорії, в якій підприємець розглядається як капіталіст-експлуататор.

Таким чином, підприємець, на думку видатних теоретиків минулого, — це людина, яка на свій страх і ризик, за власні кошти організує процес виробництва з метою одержання прибутку, виявляє ініціативу. Власне така сутнісна характеристика підприємця з невеликими модифікаціями лишається незмінною до сьогодні. Проте існує думка, відповідно до якої пряме володіння підприємцем засобами виробництва певною мірою стримує його економічну активність і заважає розкриттю організаційного таланту. Але в суспільній свідомості підприємництво все одно розглядається як пряма функція власності. Переважаючою залишається думка, що дії підприємця орієнтуються на зростання капіталу, розвиток виробництва і привласнення прибутку. Головним аргументом на її користь є те, що підприємництво у відриві від власності стає підпорядкованим фактором і, по суті, являє собою управлінський процес, звичайну роботу за наймом — “найманим менеджером” або “першим менеджером” (якщо йдеться про вищі управлінські ланки).

На наш погляд, таке твердження є недостатньо коректним для сьогодення. Справа в тому, що зміст і співвідношення функцій власності і підприємництва не можна розглядати в одному усталеному, нерухомому стані. Їхня взаємозалежність перебуває в постійному русі. На сучасному етапі розвитку капіталізму, основною руйнівною силою якого є особистий інтерес, коли кожна людина прагне робити те, що вигідніше їй самій, відбулися помітні зміни у співвідношенні цих функцій. Навіть не володіючи засобами виробництва, підприємець в умовах інформаційно-інноваційної революції є власником свого інтелектуального капіталу, інтелектуальної власності, без якої здійснення будь-яких складних інноваційних проєктів стає неможливим. У процесі поєднання цих форм власностей, з одного боку, інтелектуальної, а з іншого — матеріальної, можна очікувати значних прибутків як власником за-

собів виробництва, так і власником інтелектуального капіталу. Таке взаємодоповнення інтелектуальної і матеріальної форм власності і розподілу прибутку пропорційно матеріальному майну одного і талановитості, організаторським якостям іншого є характерною рисою сучасного цивілізованого ринку у стабільних і розвинених країнах.

Тому для **четвертого підходу** до сутності підприємництва властивий його розгляд як виду управлінсько-організаторської діяльності. Але це специфічний вид управлінської діяльності, що здійснюється на основі особливого підприємницького таланту людини, яка має здатність виявляти перспективні напрямки розвитку бізнесу в непередбачуваній ринковій ситуації, може визначати незаповнені і найбільш прибуткові ринкові “ніші”, будувати ефективні підприємницькі проекти, насамперед на підставі використання нововведень. На думку частини вчених повоєнного періоду ХХ ст., саме прагнення до нововведень, удосконалення становить сутність підприємницької діяльності. До прихильників саме цього підходу насамперед необхідно зарахувати видатного австрійського теоретика підприємництва Й. Шумпетера, який збагатив зазначену концепцію кількома положеннями. Він наголосив на такій якості підприємства, як новаторство, “поставив на п’єдестал” підприємця-новатора, рішуче підкреслював ідею розвитку підприємства на основі головного джерела — нововведень, спрямованості на організацію нових підприємств, передових технологій. При цьому важлива його думка про те, що право власності на промислове підприємство або взагалі на будь-яке майно не є суттєвою ознакою підприємця. За Й. Шумпетером, ринковій економічній системі притаманний саморух завдяки безперервному процесу відтворення нових комбінацій факторів виробництва, пошук яких і стає основною функцією підприємця. Саме цим він відрізняється від інших суб’єктів господарювання, які можуть використовувати тільки наявні засоби виробництва, сталі технології, стандартні форми і методи господарської діяльності. Але при цьому підприємець як самостійний суб’єкт ринку та власник інтелектуального капіталу несе особисту відповідальність за результати діяльності на відміну від звичайного менеджера, який працює за наймом. Таких поглядів дотримувався й Ф. Хайек. Він вважав, що економічна конкуренція спонукає підприємців до безперервного пошуку нових поєднань знань індивіда з виробничими і людськи-

ми ресурсами, які доступні у цій ринковій ситуації. Тому сутність підприємництва — пошук і вивчення нових економічних можливостей, нової економічної поведінки, а не виду діяльності.

Певне узагальнення кількох поглядів на підприємництво зробив відомий автор А. Шапіро. Він наголошує, що практично всі визначення підприємця і підприємництва мають на увазі таку поведінку, яка охоплює низку складових. Це, по-перше, елементи ініціативи; по-друге, процес організації або реорганізації соціально-економічних механізмів, що дає можливість вигідно використовувати фактори виробництва з урахуванням конкретної ситуації; по-третє, властивість і вміння брати на себе відповідальність за можливу невдачу (тобто готовність до ризику). Таку точку зору фактично також висловлюють К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю, автори популярного підручника “Економікс”, які розглядають підприємницькі властивості як певний людський ресурс і визначають чотири взаємопов’язані функції підприємця. *По-перше*, поєднання підприємцем з власної ініціативи в єдиний процес виробництва таких ресурсів, як земля, капітал і праця. *По-друге*, прийняття основних рішень у процесі ведення бізнесу і визначення курсу діяльності підприємства. *По-третє*, новаторство, яке полягає у започаткуванні нових товарів і послуг, нових виробничих технологій і нових форм організації бізнесу. *По-четверте*, вміння ризикувати власними часом, працею, діловою репутацією, а також коштами — власними, компаньйонів і акціонерів для одержання прибутку.

До того ж, **підприємець — це новатор**, який іде на ризик і прагне виробляти на комерційній основі нові продукти, використовувати нові виробничі технології, нові форми організації бізнесу. Саме новаторство і творчість відрізняють підприємця і бізнесмена від господарників. Як зазначається у вітчизняній літературі, бізнесмен може бути підприємцем-новатором, а може — на відміну від підприємця — бути звичайним господарником.

Таким чином, на кожному етапі економічного розвитку залежно від рівня розвитку продуктивних сил, змісту державної економічної політики формується певне “обличчя” підприємницької діяльності, розвиваються саме ті риси, що найбільше потрібні в конкретних історичних умовах. Так, у XVII ст. особливого значення набуває підприємницький ризик, у XVIII ст. з’явилася необхідність розмежування функцій власника і підприємця. Наприкінці XIX ст. виокремлюють самостійну постать менеджера, який здійснює функції уп-

равління в інтересах фірми і отримує від цього особисту вигоду. В середині ХХ ст. науково-технічна революція висунула на перший план підприємця-новатора, який прагне пошуку інноваційних підходів до вирішення проблем, стає ініціатором перетворень, носієм економічно-го і науково-технічного прогресу.

Отже, у наведених концептуальних підходах до характеристики сутності підприємництва зауважуються його важливі сторони, а **метою цієї діяльності** визнається насамперед отримання підприємцем прибутку. Проте не зазначається суспільна спрямованість підприємництва. Лише окремі автори додають до характеристики підприємництва як основну мету виробництво і пропозицію ринку такого товару, який не тільки принесе підприємцю прибуток, а й викличе інтерес споживачів. У західних країнах після багатьох десятиріч еволюції, в умовах постіндустріального суспільства і соціально-орієнтованої економіки, сформувалися певні загальнолюдські цінності. Підприємництво все більше набуває соціальної спрямованості. Значною мірою завдяки цьому забезпечується добробут нації, збільшується зайнятість, відбувається самореалізація трудових здібностей підприємцем і найманим працівником. Але це не знайшло відображення у змісті нових теорій і концепцій.

У зв'язку із зазначеним ми запропонували **концепцію етичного підприємництва**, до основних характеристик якого ми зараховуємо багато сутнісних якостей цієї діяльності та певних обмежень. Насамперед йдеться про раціональне і гармонійне узгодження економічних інтересів власника (власників) фірми, підприємця, колективу, яким він керує, а також соціально-економічних потреб суспільства, що можуть заходити і заходять у певні суперечності. Основною суперечністю підприємництва вважаємо проблему розподілу прибутку. В марксистській політекономії ця суперечність вважається антагоністичною, але, як засвідчив розвиток західних цивілізацій, де вдалось уникнути великих соціальних вибухів, цю суперечність можна вирішити за рахунок соціалізації підприємства.

Хоча привласнення підприємцем прибутку, безумовно, є провідним, рушійним мотивом підприємництва, збільшення прибутку повинно відбуватися адекватно рівню задоволення потреб трудового колективу і суспільства. Він має підвищуватися не за рахунок збільшення норми прибутку, а на основі збільшення масштабів підприємництва, швидкості обігу капіталу, реалізації інноваційних

підходів і впровадження нових технологій. *По-друге*, етичне підприємництво — це плідна діяльність, що спрямовується не лише на отримання прибутку власником (співвласниками) і безпосередньо підприємцем, на задоволення позитивних потреб споживачів, а й дає відчутні матеріальні і соціальні результати, користь конкретним громадянам, всьому суспільству.

У концепції етичного підприємництва задоволення суспільних потреб і одержання прибутку підприємцем стають пріоритетними. Отже, навряд чи до етичного підприємництва можна зарахувати виробництво хоч і дозволених, але шкідливих речей і речовин (алкоголь, тютюн), а також рекламу іноземних товарів, придбання яких зрештою впливає на скорочення зайнятості в країні, виробництво і рекламу дозволеної, але низькоякісної продукції, демонстрацію фільмів і телепередач із сценами жорстокості, насилля, відвертого сексу тощо.

Етичне підприємництво не можна ототожнювати з етикою підприємництва. Остання, як правильно зауважує О. Кривцов, посилаючись на М. Вебера і Б. Франкліна, — це стала, загально визначена у певній сфері нормативна система поведінки, насамперед почуття особистої відповідальності людини перед суспільством. Отже, етика підприємництва є передумовою етичного підприємництва, його базою.

Більш повно сутність підприємництва розкривається в його функціях. Тут ми розглядаємо функцію як форму, спосіб вияву активності, життєдіяльності підприємництва як важливої складової виробничих відносин. Функції підприємництва досить різноманітні і розкривають та уточнюють його відносні характеристики.

У сучасній науковій та навчальній літературі називають кілька основних функцій підприємництва.

Це зокрема *ресурсна функція*, зміст якої полягає у формуванні та найбільш ефективному використанні капіталу, трудових, матеріальних фінансових, інтелектуальних та інших формаційних ресурсів. *Організаційна функція* передбачає організацію маркетингу, реклами, впровадження прогресивних форм і методів організації виробництва, нових форм оплати праці та їх оптимальне поєднання з традиційними, успішне поєднання форм одиничного поділу праці, основних факторів виробництва. *Новаторська функція* полягає в генеруванні та активному використанні нових прогресивних ідей технічного, організаторського, управлінського характеру, здійсненні дослідно-кон-

структорських розробок, створенні нових товарів і наданні нових послуг.

Дія *соціальної функції* передбачає виготовлення таких товарів і надання послуг, які потрібні суспільству, забезпечують задоволення особистих та суспільних потреб. *Особистісна функція* означає самореалізацію мети кожного конкретного підприємця, його задоволення своєю діяльністю.

Зазначені функції підприємництва окреслюють основні параметри поведінки підприємця. Вони полягають у тому, щоб цінувати людський капітал, вбачати в людині джерело ефективної роботи підприємства, генерування нових ідей, формувати у персоналу економічне мислення, націленість на пошук нових рішень, вміння ризикувати. Кожний підприємець також повинен вміти об'єднувати співробітників для досягнення цілей фірми, бути лідером колективу, приділяти постійну увагу задоволенню потреб і прагнень його членів, формувати високі духовні якості, домагатися, щоб цінності фірми стали складовою менталітету працівників. Підприємництво стане ефективним, коли його управлінський персонал, керівник будуть професійно підготовлені до пошуку оптимальних варіантів здійснення підприємницької діяльності. Для цього треба вміти планувати діяльність своєї фірми, прагнути оволодіти якомога більшим обсягом інформації, розумно ризикувати. Крім того, підприємець повинен орієнтувати діяльність своєї фірми на задоволення потреб споживачів, підвищувати якість продукції, послуг, робіт, що надаються та виконуються відповідно до чинного законодавства. Підприємець має бути законослухняним громадянином, не порушувати природоохоронне, податкове законодавство, вміти поєднувати індивідуальні, колективні та суспільні інтереси. Не менш важливо для підприємця завжди діяти енергійно, цілеспрямовано, вірити в успіх своєї фірми, бути наполегливим і водночас гнучким, постійно розвиватися як творча особистість.

Досвід передових країн світу переконливо свідчить, що в сучасних умовах підприємництво — це найпрогресивніша система ведення господарства незалежно від соціально-економічного устрою суспільства. Це виявляється в такому:

- *по-перше*, це найбільш гнучка форма організації виробництва, яка оперативно реагує на потреби ринку, на найновіші досягнення НТП, сприяє своєчасним структурним зрушенням в економіці тощо. Наприклад, тривалий час вважалося, що досягнення НТП най-

повніше реалізуються у великих фірмах. Це в основному було характерно для першої половини ХХ ст. Сучасний розвиток передових країн переконливо доводить, що сам розвиток НТП, як і ефективна реалізація його досягнень, неможливі без широкої підприємницької діяльності, без використання найрізноманітніших форм організації виробництва;

- *по-друге*, підприємництво — це така форма господарювання, за якої утверджується почуття господаря кожного учасника суспільного виробництва. Тривалий час вважали, що підприємець — це капіталіст, ділок, хапуга. Разом з тим родове поняття “господар” включає в себе багато економічних суб'єктів: не тільки капіталіста, а й дрібного виробника, керівника підприємства, кооператора, орендаря, селянина-власника, кваліфікованого спеціаліста, робітника — кожну ділову людину. Без розвитку економічних умов підприємництва розмови про необхідність утвердження почуття господаря залишаються марними балачками;

- *по-третьє*, підприємництво щодо розуміння його як дієвої організаційно-господарської творчості, як уміння вести справу сприяє вільному розвитку працівників, вихованню в них почуття чесності, порядності, сумлінності, впровадженню демократичних принципів суспільного й економічного життя, самоврядування тощо;

- *по-четверте*, розвиток підприємництва застерігає від суб'єктивізму і волюнтаризму і найповніше відповідає вимогам природно-історичного процесу суспільного розвитку. Він об'єктивно зумовлений рівнем розвитку продуктивних сил і відповідним характером відносин власності. Це виявляється зокрема в тому, що рівень усупільнення виробництва у різних галузях неоднаковий, а це неминує спричинює наявність різних форм власності і необхідність різноманітних методів підприємницької діяльності.

Важливими умовами успішного підприємництва є самостійність і незалежність господарюючих суб'єктів, наявність у них певних свобод і прав щодо вибору підприємницької діяльності, формування виробничої програми, вибору джерел фінансування, доступу до ресурсів, збуту продукції, встановлення на неї цін тощо. Самостійність підприємця слід розуміти в тому сенсі, що над ним немає керівного органу, який вказує, що робити, скільки витратити, кому і за якою ціною продавати. Але підприємець постійно залежить від ринку, від динаміки попиту і пропозиції, від рівня цін, тобто від сформованої ринкової системи.

Неодмінною умовою підприємництва є відповідальність за прийняті рішення, їхні наслідки і пов'язаний із цим ризик, бо підприємницька діяльність завжди супроводжується дією факторів невизначеності і непередбачуваності. Навіть найретельніші розрахунок і прогноз не можуть усунути чинника непередбачуваності, він є постійним супутником підприємницької діяльності.

Важливою рисою підприємництва є орієнтація на досягнення комерційного успіху, прагнення до збільшення прибутку, яке має об'єктивну основу. Воно зумовлене тим, що прибуток виконує важливу функцію в ринковій економіці. Лише прибуток дає змогу підприємцеві забезпечити існування його підприємства, а також зважуватись на впровадження інновацій, що сприяють зростанню рентабельності виробництва. Тому коректно отриманий прибуток є мірилом успішної підприємницької діяльності. У зв'язку з цим доречним є висловлення американського профспілкового лідера С. Гомперса: “Неотримання прибутку є найбільшим злочином, який може здійснити підприємець”.

Разом з тим орієнтуватися лише на отримання прибутку недостатньо в сучасному бізнесі. Діяльність багатьох підприємців досить часто виходить за рамки суто економічних завдань. Вони беруть участь у вирішенні соціальних проблем суспільства, жертвують коштами на розвиток культури, освіти, охорони здоров'я, збереження навколишнього середовища тощо.

Для підприємництва також характерна наявність оригінальних поглядів і підходів до прийняття рішень, що реалізуються в практичній діяльності. Вирішальну роль тут відіграє особистість підприємця. Звідси особливе значення має формування якісних характеристик самої особистості. “Бути підприємцем — означає робити не те, що роблять інші, — вважав Й. Шумпетер. — Потрібно мати особливу уяву, дар передбачення, постійно протистояти тиску рутини. Потрібно бути здатним знайти нове і використовувати його можливості. Потрібно вміти ризикувати, переборювати страх і діяти незалежно від процесів, що відбуваються, а самому ці процеси визначати”.

Певна річ, розвиток підприємництва неможливий без формування мотиваційної основи. Мотивація підприємницької діяльності має величезне значення для становлення і розвитку ринкової економіки. Мало того, вона є дзеркалом панівної в суспільстві ідеології, соціально-психологічної атмосфери суспільства, його морального стану.

Для вироблення і реалізації заходів, спрямованих на сприйняття розвитку підприємницької діяльності, важливо мати уявлення про мотиваційні пріоритети підприємців.

Вирішенню цього завдання значною мірою можуть допомогти результати соціологічних досліджень, які як приклад наведено в табл. 1.1.

Таке дослідження дало змогу отримати відповідь на важливе питання: “Що приваблює респондентів у підприємницькій діяльності?” При цьому вони мали можливість вибрати не більше трьох варіантів відповідей.

За допомогою факторного аналізу результатів дослідження можна визначити структуру мотивів підприємницької діяльності і в такий спосіб більш обґрунтовано розробляти конкретні заходи для її розвитку.

Таким чином, підприємництво є багатогранною, новаторською діяльністю, яка базується на врахуванні економічних інтересів причетних до неї осіб, задоволенні суспільних потреб, одержанні прибутку. Як рушійна сила соціально-економічного розвитку суспільства підприємництво характеризується певними ознаками, йому належить важливе місце в економічній системі суспільства.

Таблиця 1.1

Ступінь привабливості для респондентів різноманітних сторін підприємницької діяльності

Сторони підприємницької діяльності	Частка тих, хто вибрав цю позицію (%)	Ранг
Можливість діяти самостійно	72,9	1
Можливість реалізувати свої здібності	50,3	2
Можливість отримувати високі прибутки	44,7	3
Можливість займатися цікавою, улюбленою справою	33,2	4
Можливість приносити користь суспільству	18,9	5
Можливість пошукової, інноваційної діяльності	12,5	6
Можливість допомагати людям	8,2	7
Можливість впливати на діяльність людей та організацій	6,9	8
Розширення кола знайомств	4,3	9
Подолання труднощів	4,0	10
Спількування на рівних із представниками еліти суспільства	3,5	11
Відчуття ризику	1,6	12
Порівняно легка праця	0,5	13

1.2. ОСНОВНІ ОЗНАКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО МІСЦЕ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Першою і чи не найважливішою для розуміння характерною ознакою підприємництва є констатація індивідуального характеру підприємницької діяльності. Підприємництво — це завжди результат приватної ініціативи (хоча не виключаються й інші форми кооперації й асоціації), вільної від безпосереднього державного втручання. Підприємництво передбачає розробку і здійснення економічного проекту, здебільшого незалежного від державного управління і фінансування, автономного в плані пошуку необхідних коштів. Це можуть бути власні кошти одного чи кількох підприємців або позичені кошти (кредити), повернення яких планується після завершення виробничого або торгового циклу й одержання розрахованого прибутку. В цьому розумінні підприємництво, що охоплює ряд господарських секторів, є загалом альтернативою державному сектору економіки, що функціонує винятково на базі політики держави щодо нього і фінансується з державної скарбниці.

Не менш важливим є розуміння заохочувальних мотивів, стимулів для заняття підприємництвом. І тут першочерговим стимулом є прагнення отримати прибуток. Звідси випливає найпростіший наслідок: діюче приватне підприємство прибуткове (рентабельне) уже за визначенням; збиткове не тільки не принесе бажаного прибутку, а й розорить підприємця. Вислів “вилетіти в трубу” за всієї своєї примітивності дуже точно передає зміст цього явища. Тому можна стверджувати, що приватнопідприємницька сфера економіки загалом є сферою завжди рентабельною — нерентабельні приватні підприємства просто приречені на ліквідацію або перепрофілювання. Забезпечення свого проекту — основа основ усіх розрахунків підприємця і основний предмет його турботи у процесі діяльності.

З перших двох випливає і третій наслідок, що стосується характеру роботи підприємця, а саме — організаторська робота. Вона поділяється на кілька послідовних стадій:

- вивчення кон'юнктури ринку з метою визначення пріоритетних з погляду майбутнього прибутку сфер економіки;
- фінансово-економічні розрахунки (зокрема калькуляція попередніх витрат), що покладені в основу проекту;
- вивчення діючих законоположень, що регламентують обрану підприємцем форму діяльності;

- розробка на їхній базі і затвердження в державних органах нормативного акта (актів) майбутнього підприємства;
- пошук і мобілізація коштів (інвестицій);
- залучення фахівців і робітників до безпосереднього поетапного здійснення робіт;
- поточне управління виробничим процесом;
- організація збуту виробленої продукції або наданих послуг (маркетинг);
- звітність перед податковими і контрольно-ревізійними органами держави.

На всіх стадіях підприємницької діяльності персональну відповідальність за її наслідки — як фінансову, так і юридичну — несе підприємець. Фінансова відповідальність полягає у забезпеченні рентабельності проекту (не забезпечивши її, підприємець збанкрутує), юридична — у дотриманні чинних законів, забезпеченні прав усіх робітників та службовців, залучених до здійснення проекту (не дотримуючись останніх, підприємець вступає в конфлікт з державою, що рівнозначно злочинів з усіма юридичними наслідками).

Потрібно зауважити, що підприємництво як помітне в масштабах держави явище можливе лише в умовах розвинених ринкових, товарно-грошових відносин, за наявності в суспільстві свободи торгівлі і вільного ціноутворення, а також приватної власності на засоби виробництва і права на отримання доходів. Крім того, воно можливе при вільному “рекрутуванні” кадрів підприємців з усіх прошарків населення, тобто у суспільстві з розвиненими демократичними нормами і традиціями. Повною мірою це реалізується через принцип рівності всіх громадян перед законом і свободу конкуренції, оскільки єдиним критерієм придатності до підприємницької діяльності є особисті здібності людини. Станові або політичні обмеження є згубним для підприємництва фактором. Тому про підприємництво на ранніх етапах людської історії, у рабовласницьку і феодалну епохи можна говорити певною мірою умовно, констатуючи лише наявність окремих елементів приватної ініціативи, епізодів підприємницької діяльності. Давні східні деспотії і Римська імперія в період її розквіту прагнули, з одного боку, тримати під повним контролем усі сфери життєдіяльності суспільства, а з іншого — ведучи безупинно загарбницькі війни і нещадно експлуатуючи рабів, не мали потреби в рентабельності виробництва. Феодалне ж суспільство з його закостенілою становою структурою, ґрунтуючись значною

мірою на натуральному господарстві при мінімумі товарно-грошових відносин, також не сприяло приватній ініціативі виробників. На діяльність потенційних підприємців накладалася низка політичних, релігійних і станових обмежень. Не випадково єдиним винятком з цього правила була економіка кількох регіонів, що базувалася здебільшого на торгівлі, які за своїм політичним ладом і сформованими традиціями були вільні від таких обмежень. Це торгові міста середньовічної Італії — Венеція і Генуя, Ганзейський союз у Північній Німеччині (Гамбург, Бремен, Любек), Новгородська республіка в середньовічній Русі. Як постійний і вагомий у масштабах держави фактор економіки підприємництва з'являється лише на стадії переходу від пізнього середньовіччя до Нового часу — приблизно від епохи Великих географічних відкриттів до перших буржуазно-демократичних революцій.

Уважний аналіз трактування підприємництва спонукає ще до кількох міркувань. З необхідності недержавного фінансування, самостійного пошуку коштів впливає, що таке можливе лише за наявності кредитних установ. Тому історія підприємництва як за кордоном, так і в Україні найтісніше була пов'язана з розвитком фінансів і кредиту, а становлення кредитних інститутів було одночасно і показником, і передумовою успішного розвитку підприємницької діяльності. А тому закономірно, що перші банки і страхові компанії з'явилися в середні віки саме у Північній Італії і Північній Німеччині, а початкові бурхливої підприємницької активності у XVIII–XIX ст. повсюдно передували банківський “бум”.

Звертаючись до категорії прибутку як основного стимулу в підприємницькій діяльності, можна помітити його зв'язок з поняттям експлуатації. Завдання безумовного забезпечення рентабельності спонукає підприємця до необхідності скорочення витрат виробництва, економії на фондах заробітної плати, охорони праці, соціального захисту працівників. В умовах недосконалості законів про приватне підприємництво і слабкості моральних стримуючих начал гонитва за прибутком породжувала найбільш безсоромну експлуатацію трудящих, сваволю підприємців у дуже жорстоких формах. К. Маркс присвятив усю завершальну 24 главу першого тому класичної праці “Капітал” жахам капіталістичної експлуатації на стадії первісного нагромадження. Однак співвідношення між розміром заробітної плати робітників та їх експлуатацією ввійшло до азбуки політекономії задовго до К. Маркса.

Про це писав ще “батько політекономії” Адам Сміт (1733–1790), а Девід Рікардо (1772–1823) сформулював економічний закон: чим вища заробітна плата робітника, тим нижчий прибуток підприємця і навпаки. Тому через стадію жорстокої експлуатації проходила у процесі свого становлення і розвитку ринкова економіка усіх без винятку країн, що, у свою чергу, стало основою для появи багатьох революційних і соціалістичних теорій, включаючи і марксизм.

Втім, стадія “дикого”, “експлуаторського” капіталізму має історично минулий характер. У процесі формування інститутів правової держави, утворення органів представницької демократії розпочинається розробка фабрично-заводського законодавства. Підприємництво поступово обмежується системою регламентуючих норм і правил, що враховують права та інтереси робітників, сприяють підвищенню їх життєвого рівня і надають найманій праці рис соціального й економічного партнерства.

Одночасно в середовищі самих підприємців триває пошук форм і методів діяльності, вільних від крайнощів експлуатації. Зароджуються і набувають стійкого характеру традиції добродійності, турбота про життя і побут робітників, залучення їх до участі в справах підприємства. Це зумовлюється як моральними й релігійними, так і суто прагматичними міркуваннями (підвищення продуктивності праці, запобігання соціальним конфліктам тощо). Зменшення прибутків при великих відрахуваннях на заробітну плату і соціальну сферу компенсується підприємцями за рахунок піднесення загальної культури виробництва і розширення його обсягу, підвищення продуктивності праці на основі використання науково-технічних досягнень та державних страхових і пенсійних механізмів.

Згодом, на рубежі XIX–XX ст., починає діяти суспільно-економічний механізм, описаний Дж. М. Кейнсом (1883–1946): збільшення заробітної плати сприяє зростанню купівельної активності населення, що, у свою чергу, стимулює подальший розвиток (і, отже, підвищення сумарної прибутковості) виробництва.

Саме на цей період припадає виокремлення, конкретизація сутнісних рис підприємства. Основні з них:

- володіння капіталом;
- поєднання різнорідних факторів виробництва;
- орієнтація на отримання прибутку і капіталізація доходу;

- особиста ініціатива, самостійність, почуття відповідальності і готовність до ризику;
- творча фантазія і “бійцівські” здібності, необхідні для боротьби з конкурентами, подолання несприятливих обставин тощо.

Неважко помітити, що всі перераховані властивості і якості, необхідні бізнесменові, прямо або побічно випливають із наведеного вище визначення підприємництва.

Підприємницька діяльність повільно, але неухильно гуманізується, набуває дедалі цивілізованішого вигляду, стаючи потужним фактором не тільки економічного, а й соціального і культурного прогресу суспільства; сприяє розкриттю потенціалу людської особистості, дає людині відчуття справжньої свободи, будучи водночас найкращою формою соціального захисту. Величезна роль у набутті підприємництва зазначених рис належить державі, її політиці.

Державна макроекономічна політика має не тільки стимулювати підприємництво загалом, а й спрямовувати його на розвиток тих ознак і властивостей, які надають йому соціальну спрямованість, етичність, гуманізм. У разі несприятливого ставлення держави до цього аспекту підприємництва створюються умови для його відчуження від проблем суспільства, тінізації, криміналізації.

На макроекономічному рівні, тобто на рівні загальнодержавної організації суспільного виробництва, проблема забезпечення прибутковості господарства, досягнення переважання прибутків над витратами постає настільки ж гостро, як і в діяльності окремого приватного підприємства. Але на відміну від приватнопідприємницької сфери держава змушена миритися з наявністю вочевидь збиткових секторів. Це, по-перше, уся військово-промислова сфера, що потребує величезних витрат, але прибутків не приносить. Це значна частина соціальної сфери; утримання численної армії чиновників і керівників, галузі освіти, культури і державної пропаганди. За наявності великої кількості збиткових секторів економіки і невідновлюваних статей витрат настає хронічний дефіцит державного бюджету (перевищення витрат над доходами) і держава змушена шукати позабюджетні джерела покриття дефіциту. До таких джерел належать: пограбування сусідніх країн і народів внаслідок переможних воєн, неоплачувана праця (експлуатація рабів), розпродаж або “проїдання” державних запасів, а в пізніші часи — зовнішні і внутрішні позики, державне псування монети, не забезпечена товарним покриттям грошова емісія тощо.

Збиткова в економічному плані держава може існувати досить довго за наявності позабюджетних джерел, але все-таки їх використання має в історичній перспективі тимчасовий характер (у війнах неможливо перемагати постійно, кількість рабів згодом скорочується, державні запаси тануть, борги рано чи пізно доведеться віддавати). Коли дефіцит бюджету набуває хронічного і нездоланного характеру, а позабюджетні джерела вичерпуються, економіка країни “вилітає в трубу”. Настає епоха розпаду держави. Це одна з основних причин катастрофи колись могутніх держав. Саме так припинили своє існування держава Александра Македонського, Римська імперія, халіфат Аббасидів, імперія Карла Великого. Інші фактори розпаду – політичні, військові, ідеологічні, особистісні (інтриги у вищих сферах, боротьба за владу), хоч зовні і виходять на передній план і тому більшістю сучасників розцінюються як основні причини, власне, бувають лише додатковими, тобто кожний на своїй “ділянці” закріплює загальноекономічний колапс.

Отже, приватнопідприємницька форма організації економіки виявляється надзвичайно вигідною для виживання і благополучного розвитку держави. Вона, по-перше, вилучає зі сфери державних турбот цілі галузі виробництва, що були збитковими, і робить їх прибутковими. По-друге, вона організовує їхнє функціонування на власні, тобто позабюджетні кошти. По-третє, приватне підприємництво здатне більш гнучко реагувати на потреби ринку, швидко змінювати профільну структуру виробництва, вчасно припиняти випуск зайвої, такої, що не знаходить попиту, продукції, створювати нові галузі. Держава, позбувшись вкрай обтяжливої необхідності утримувати збиткові виробництва, навпаки, починає одержувати не тільки кошти у вигляді податкових відрахувань з їхнього прибутку, а й, що ще важливіше, конкретну, потрібну країні і населенню продукцію (найчастіше і кращої якості), доведення якої до споживача також бере на себе приватник. Але це можливо лише при досить високому рівні розвитку товарно-грошових відносин і за умови зняття станових, державних і релігійних обмежень на підприємницьку діяльність.

Однак зазначене не передбачає абсолютного невтручання держави, яке видавалося за безумовне благо, в підприємницьку сферу. Такі теорії на початку капіталістичного підприємництва були досить поширені й у вітчизняній економічній літературі дістали на-

зву фритредерства (від англ. *free trade* – вільна торгівля). Цілковита свобода від державного контролю оберталася, як уже зазначалося, найжорстокішою експлуатацією і, як наслідок, призводила до соціальних конфліктів, що часто загрожували самому існуванню держави. Безконтрольне приватне виробництво, орієнтоване лише на прибуток, найчастіше становило небезпеку для держави й у політичному, й у воєнно-стратегічному плані (наприклад, якщо таке виробництво орієнтоване на кредитні зв'язки і торгівлю з ворожими державами). Для держави надлишок певних виробів часто не вигідний і, навпаки, іноді необхідно спонукати приватника до виробництва потрібної продукції. Нарешті, без належного державного контролю неможливо поставити надійний бар'єр шахрайським тенденціям у підприємстві, “відмиванню” через систему приватних підприємств грошей, нажитих кримінальним шляхом, тощо.

Причини, що гальмують підприємницьку активність, можуть лежати й у сфері людської психології, бути чисто емоційними. Психологічно важко (іноді просто через заздрощі) примиритися з появою багатших, ніж ти сам, і тому незалежних від твоєї волі людей. Посилює таку ворожість і усвідомлення того, що підприємець домагається багатства власними зусиллями, а не одержує його завдяки місцю в становій ієрархії або як “подарунок” верховної влади. Успіх підприємців найчастіше віддзеркалює нікчемність, ділову злиденність багатьох, причетних до державного управління людей. Це спонукає до прихованої протидії або прагнення “дозволити” підприємницьку діяльність тільки “своїм”.

Створюється парадоксальна ситуація: для успішного функціонування приватнопідприємницькій сфері потрібна повна свобода. Але разом з тим державі вкрай не вигідно і навіть небезпечно надавати її всім, хто цього бажає, у повному обсязі. Тим часом підприємництво необхідне – без нього держава не справиться з утриманням збиткових галузей виробництва, не вирішить проблеми наростаючого бюджетного дефіциту.

Цей парадокс розв'язувався протягом кількох сторіч через пошук таких форм і методів управління приватною сферою економіки, які залишали б їй достатньо простору для створення й успішного функціонування і водночас забезпечували ефективний контроль, спрямовували діяльність підприємців у потрібному державі напрямку.

До таких засобів управління та контролю належать насамперед поточне законодавство про підприємницьку діяльність. Видання законів, що регламентують недержавне виробництво і сферу послуг, затвердження внутрішніх нормативних актів самих приватних підприємств (особливо якщо це робиться в демократичних процедурних рамках) перетворюється на цивілізовану і дієву форму управління приватною сферою виробництва. Ефективним засобом управління є податкове і кредитне регулювання. Збільшуючи або зменшуючи податки, процентну ставку кредитування, держава, не обмежуючи свободи приватника, отримує результативний механізм впливу на нього, управління і контролю. Держава здійснює це в руслі загальної фінансової політики, що передбачає монополію на емісійну діяльність, контроль за сукупною грошовою масою в країні, регулювання курсу іноземних валют, митні правила та ін.

І навпаки, як економічно й історично малоефективні, а в масовому сприйнятті — антидемократичні зарекомендували себе заходи безпосереднього адміністративного втручання в діяльність приватних підприємств. Настільки ж малоефективною (хоча і зручною з погляду чиновників) виявляється система надання привілеїв на заняття підприємницькою діяльністю лише особам, прямо пов'язаним із владою, що користуються негласною (як адміністративною, так і фінансовою) підтримкою держави.

Історично окреслений процес вироблення заходів регулювання здійснювався по лінії розвитку від малоефективних до більш ефективних способів. У нинішніх високорозвинених ринкових системах всуціль домінують регулятори законодавчого і фінансово-кредитного типу, що не виключає, звичайно, збереження елементів безпосереднього державного втручання. Іноді безпосереднє втручання допускається (але знов-таки, лише у рамках чинного законодавства) в екстремальних обставинах — під час війн, масштабних економічних криз тощо.

Загалом перераховані заходи можна назвати заходами державного регулювання підприємницької діяльності, а юридичні, організаційні і фінансові основи такого регулювання — інституціонально-правовими засадами підприємництва.

Таким чином, підприємництво відіграє важливу роль в економічній системі суспільства. Воно пройшло тривалий період розвитку і його функціонування регулюється державою.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте кожний з чотирьох концептуальних підходів щодо характеристики сутності підприємництва.
2. В чому полягає сутність підприємництва?
3. Розкрийте зміст функцій підприємництва в ринковій економіці.
4. Які риси притаманні підприємству?
5. Розкрийте місце підприємства в економічній системі країни.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. СУБ'ЄКТИ, ОБ'ЄКТИ, ВИДИ ТА ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Важливою умовою успішної підприємницької діяльності є її продумана і здійснена відповідно до чинного законодавством організація. Першим кроком у цьому напрямку є вибір сфери підприємницької діяльності. При цьому слід звернути увагу на те, чи не встановлено законодавством обмеження на її здійснення. Без відповідних освіти та стажу не можна займатися лікарською практикою; створення банку або освітнього закладу передбачає отримання дозволу на здійснення підприємницької діяльності в державних органах.

Підприємницька діяльність здійснюється від імені та під майнову відповідальність певними суб'єктами. Суб'єктами підприємницької діяльності можуть бути громадяни нашої держави, інших держав, які не обмежені законом у правоздатності, юридичні особи всіх форм власності.

В Україні суб'єкт підприємницької діяльності може бути зареєстрований у двох формах — як юридична чи фізична особа. Фізичні особи (громадяни) організують індивідуальне виробництво, де засоби виробництва належать організатору і використовується власна праця. Виробництво може здійснюватись фізичною особою із застосуванням найманої праці і капіталу.

Юридичні особи (товариства, акціонери, кооперативи, спільні підприємства, асоціації та об'єднання) як суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють виробничу діяльність порівняно з індивідуальним підприємством у більших обсягах та із залученням найманої робочої сили.

Своєрідне місце серед суб'єктів підприємницької діяльності посідає держава. Воно зумовлене тим, що в ринковій економіці, з одного боку, державою розробляються, приймаються до виконання та контролюються правила ведення підприємницької діяльності. З іншого боку, вона не може усунутись із сфери підприємництва, бо в кожній державі існує державний сектор, в якому зосереджуються

найбільш життєво важливі галузі економіки або підприємства, що з якихось причин нераціонально використовують ресурси в межах приватнопідприємницької діяльності. Функції підприємця як власника цих об'єктів держава делегує корпораціям, асоціаціям, кооперативам, спільним підприємствам. Чинним законодавством у нашій державі не заборонено займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян, як військовослужбовці, службові особи 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. Не можуть бути зареєстровані як підприємці особи, котрі мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, а також особи, яким суд заборонив займатися певною підприємницькою діяльністю з правом здійснення відповідного її виду до закінчення строку, встановленого вироком суду. Особи з непогашеною судимістю також не мають права бути співзасновниками підприємницької організації, обіймати в підприємницьких товариствах та їх спілках або об'єднаннях керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

Стосовно першої категорії громадян зазначені обмеження для участі у підприємницькій діяльності зумовлені кількома обставинами. По-перше, у зв'язку зі своїм службовим становищем вони можуть його використовувати для того, щоб поставити себе у більш вигідне становище порівняно з іншими суб'єктами підприємництва. Тим часом світова практика ведення підприємницької діяльності виходить із, принципу однакових можливостей для всіх учасників. По-друге, зазначені обмеження позбавляють категорії громадян, причетних до розробки законодавства, нормативних актів, укладання міждержавних угод, можливості створювати більш сприятливі умови для ведення підприємницької діяльності окремим групам державних службовців або особам, одержувати від цього певні вигоди. Такі обмеження спрямовані на захист суспільства від корупції, зловживань владними повноваженнями та інших негативних явищ.

Обмеження для ведення підприємництва особами, які мають, непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини, унеможливають для нечесних та кримінальних осіб доступ до цього виду діяльності.

На чисельність підприємців, масштаби ведення підприємницької діяльності значно впливає капітал. Його потрібно нагромадити у

розмірах, необхідних для ведення певного виду підприємницької діяльності. Проте можливості нагромадити такий капітал мають не всі члени суспільства. Тому кількість осіб, які можуть займатися підприємницькою діяльністю, обмежена. Зазначимо також, що далеко не всі громадяни мають нахили до такої діяльності. Світовий досвід свідчить, що з 1000 осіб лише 200 (20 %) можуть подолати етап так званої орієнтації на підприємницьку діяльність, лише 20 з тих 200 захочуть продовжити відповідну підготовку з організації підприємництва. Знову ж таки, із 20 чол., що залишилися, тільки 15 зможуть розпочати свою власну справу.

Рівноправними партнерами серед учасників підприємництва є державні структури. Вони розміщують урядові замовлення підприємствам, визначають ціни, склад і обсяг пільг при виконанні спеціальних робіт. Держава і сама створює підприємства.

Підприємства державного сектору в країнах із соціальною ринковою економікою створюються з метою:

- забезпечення робочих місць, послаблення циклічних коливань в економіці, зокрема економічної кризи;
- утримання галузей комунального господарства — водопостачання, електропостачання, телефонного зв'язку, муніципального транспорту, що зумовлено необхідністю створення соціальних гарантій споживання цих видів послуг для абсолютної більшості населення і відповідно контролю за цінами в цих галузях;
- забезпечення обороноздатності країни, яка під впливом інтересів військового лобі у законодавчих органах та інших факторів перевищує межі доцільності, переростає у гігантський ринок зброї;
- поповнення державного бюджету. Для цього створювалися фіскальні монополії, відповідні види підприємств (соляна — в Австрії, Німеччині, Франції та в інших країнах, горілчано-спиртова — у Франції, Німеччині й сірникова у Франції).

Із зазначеного випливає, що в основі ділового інтересу державних структур, на відміну від ділових інтересів інших суб'єктів, завжди лежить вирішення пріоритетних загальнодержавних проблем різноманітного характеру.

Кількісний склад суб'єктів підприємницької діяльності досить мінливий. Під впливом концентрації капіталу, його злиття, банкрутств багато підприємств перестають займатися підприємством. Водночас їх лави можуть поповнюватись за рахунок тих підприємли-

вих, ініціативних та інноваційно налаштованих громадян, які завдяки власним зусиллям нагромадили певний капітал.

Об'єктом підприємництва є певний вид виробничої і невиробничої діяльності. Це можуть бути промислове, сільськогосподарське або інше виробництво, торгівля в усіх її формах, посередництво, виконання певних робіт, інноваційна справа, операції з грошовими коштами або цінними паперами. Результат такої діяльності матеріалізується у вигляді продукції, наданих послуг, виконаних робіт, інформації.

Світовий досвід господарювання свідчить про те, що підприємницьку діяльність можна проводити в будь-якій сфері національної економіки, крім тих, відсутність контролю за якими з боку держави може створювати небезпеку для суспільства, шкодитиме довкіллю, здоров'ю людей. Тому виготовленням зброї, військової техніки, грошових знаків, наркотичних засобів займаються лише державні підприємства.

Згідно із Законом України "Про підприємництво" діяльність, пов'язана з виготовленням і реалізацією військової зброї та боєприпасів до неї, видобуванням бурштину, охороною окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, перелік яких визначається у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку, а також діяльність, пов'язана з проведенням криміналістичних, судово-медичних, судово-психіатричних експертиз та розробкою, випробуванням, виробництвом та експлуатацією ракет-носіїв, у тому числі з їх космічними запусками з будь-якою метою, може здійснюватися тільки державними підприємствами та організаціями. Це поширюється й на діяльність, пов'язану з технічним обслуговуванням та експлуатацією первинних мереж (крім місцевих) та супутникових систем телефонного зв'язку в мережах зв'язку загального користування (крім супутникових систем телефонного зв'язку в мережах загального користування, які мають наземну станцію стеження на території України та створюються або розгортаються за допомогою національних ракет-носіїв або національних космічних апаратів), виплатою та доставкою пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам.

У нашій державі багато видів підприємницької діяльності потребують ліцензування, тобто отримання спеціального дозволу на їх ведення в державних органах. Це стосується виробництва пива, вина, лікєро-горілчаних напоїв, тютюнових виробів, розвідки та експлуатації корисних копалин, виготовлення і реалізації медикаментів та хімічних речовин, ремонту спортивної, мисливської та інших видів

зброї, здійснення медичної, ветеринарної та юридичної практики. Ліцензування цих видів підприємницької діяльності дає змогу державним органам їх контролювати і регулювати.

Суб'єкти підприємництва у своїй діяльності дотримуються певних принципів, тобто основоположних фундаментальних ідей, відповідно до яких вона здійснюється. Законодавством України передбачено, що підприємництво базується на таких принципах:

- вільний вибір видів діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем — юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Успішне підприємництво значною мірою залежить від вибору прийняттого для кожного з його суб'єктів виду і форми діяльності. Розуміння їх суті, змісту діяльності має неабияке значення для організації власної справи, бо від вибору виду та форми діяльності майбутньої фірми багато в чому залежать її життєздатність, становище в ринковому середовищі, перспективи подальшого соціально-економічного розвитку.

Підприємництво дозволяється в будь-якій галузі національної економіки, якщо така діяльність не заборонена законом, — у промисловості, будівництві, сільському, лісовому, рибному господарстві, торгівлі, побутовому обслуговуванні, у видавничій, банківській, біржовій справах, консультуванні, інформуванні у сфері операцій з цінними паперами. Основними сферами підприємництва є виробництво продукції і надання послуг, торгівля і посередництво.

У визначенні видів підприємництва можна керуватися відповідними ознаками, які дають змогу привести всю їх різноманітність

до певної системи. З урахуванням сфери функціонування підприємство як організація корисної виробничої діяльності, спрямованої на виробництво товарів, надання послуг, виконання робіт, поділяється на такі види: виробниче, комерційне, фінансове, посередницьке, страхове.

Оснoву підприємницької діяльності становить певна форма власності — приватна, акціонерна, колективна, державна. Згідно з цими формами вирізняють три основні форми підприємництва: індивідуальну, колективну, державну.

Індивідуальне підприємництво ґрунтується на приватній власності фізичної особи та її праці і спрямоване на отримання особистого доходу або прибутку. Таке підприємництво ведеться окремо особою від свого імені і на свій страх і ризик. Індивідуальний підприємець несе повну відповідальність за наслідки своєї діяльності всім своїм майном, яке у виняткових випадках може бути навіть втрачене.

Позитивними рисами індивідуального підприємництва є мобільність діяльності, мінімальний контроль з боку держави.

Колективна форма підприємництва ґрунтується на власності трудового колективу на майно, продукцію та доходи і передбачає здійснення господарських операцій колективним суб'єктом. Останнє потребує утворення підприємства (товариства), які можуть бути юридичними та неюридичними особами. Підприємство стає юридичною особою за наявності таких ознак: організаційна єдність; володіння необхідним майном; самостійна майнова відповідальність; представництво від власного імені в господарській діяльності; власний розрахунковий рахунок у банку.

Наявність державного сектору в ринковій економіці породжує існування державного підприємництва. Воно здійснюється підприємствами, які не перебувають повністю у власності або під контролем держави завдяки володінню контрольним пакетом акцій. Частина державного сектору у розвинених країнах різна і ніколи не була постійною.

Найбільшого розвитку державне підприємництво набуло в передових країнах світу у воєнний період, а після Другої світової війни — у 50–60-ті роки. У подальші роки внаслідок промонаполістичної політики цін на державних підприємствах збільшилася фінансова заборгованість, що стало основною причиною політики роздержавлення у 80-ті — першій половині 90-х років ХХ ст.

У сучасних умовах частка державного сектору становить (від 3–4 % у США до 15–17 % ВВП у Західній Європі). До складу цього сектору входять різні об'єкти, що зумовлено *історичними* особливостями соціально-економічного розвитку кожної країни. Однак загальним правилом є те, що в умовах погіршення соціально-економічної ситуації державний сектор має тенденцію до розширення. В цій ситуації держава намагається зберегти науково-технічний потенціал суспільства, вивести економіку з кризи, забезпечити її технічне і технологічне переозброєння, що потребує значних капітальних вкладень і в перспективі дасть певні прибутки.

І навпаки, за сприятливої економічної кон'юнктури державний сектор зменшується. Таким чином держава ніби позбавляється зайвих турбот, пов'язаних з розвитком виробництва. Вона перекладає їх на приватних підприємців з їх ініціативністю та винахідливістю. Сама держава в такій ситуації зосереджує зусилля на розв'язанні соціальних проблем тактичного і стратегічного характеру, використовуючи кошти державного бюджету, які збільшуються внаслідок сприятливих умов економічного розвитку країни.

Слід мати на увазі, що в державному секторі функціонують підприємства, які з якихось причин нераціонально використовувати в межах приватнопідприємницької діяльності. Досить часто держава бере на себе витрати, пов'язані зі створенням нових галузей, виробництвом нових засобів виробництва, що потребують значних за обсягом інвестицій і можуть стати в недалекому майбутньому прибутковими.

2.2. ПРАВА, ОБОВ'ЯЗКИ, ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМЦЯ ТА УМОВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Повноцінна організація підприємницької діяльності неможлива без визначення прав, обов'язків та відповідальності її учасників. Особливо це важливо для постсоціалістичних країн, де панувала адміністративно-командна система господарювання. Нині вони перебувають у перехідних умовах на шляху до утвердження повноцінної ринково-економічної системи. Першочергового значення в цих умовах набуває розробка відповідної законодавчої бази.

У нашій державі ухвалено законодавчі акти, в яких визначено права та обов'язки підприємств. Ці права, будучи нормативною формою

вираження формальної рівності суб'єктів підприємницької діяльності, визначають за допомогою системи встановлених державою загальнообов'язкових правил їх поведінку. Діючи на засадах свободи вибору, підприємці мають право самостійно визначати профіль своєї діяльності, формувати виробничу програму, закуповувати необхідну сировину і матеріали, набувати майно або майнові права, отримувати кредит і відкривати рахунки в комерційних банках, вибирати поставальників, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком, укладати з громадянами трудові договори (контракти, угоди); самостійно встановлювати форми, систему і розміри оплати праці та інші види доходів осіб, що працюють на засадах найму, отримувати будь-який не обмежений розмірами особистий дохід, одноособово приймати і реалізовувати рішення з питань виробничо-господарської діяльності, брати участь у зовнішньоекономічних відносинах, здійснювати валютні операції, користуватися державною системою соціального забезпечення та соціального страхування.

Оскільки підприємницька діяльність здійснюється в певному суспільному середовищі, то поряд з правами підприємці мають і певні обов'язки. Під останніми розуміють правові норми, які підлягають обов'язковому виконанню. Законом України "Про підприємництво" встановлено, що для здійснення підприємницької діяльності підприємець зобов'язаний укладати з громадянами договори про використання їхньої праці. При укладанні трудового договору, в тому числі у випадках, передбачених законами України, підприємець зобов'язаний забезпечити умови та охорону праці, її оплату не нижче встановленого в республіці мінімального рівня, а також інші соціальні гарантії, зокрема соціальне й медичне страхування та соціальне забезпечення відповідно до чинного законодавства. У разі втрати працездатності підприємець забезпечує потерпілому відшкодування витрат у випадках і порядку, передбачених чинним законодавством.

Крім того, підприємець повинен дотримуватися прав, щоб реалізовувати законні інтереси споживачів, забезпечувати надійну якість вироблених товарів (послуг), отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Одним з основних мотивів підприємницької діяльності є отримання якомога більшого прибутку, що несе в собі потенційну небезпеку порушення чинного законодавства і потребує законодавчого встановлення правової відповідальності підприємців за протиправні дії.

Підприємницька діяльність базується також на дотриманні певних етичних норм, які є складовою ширшого поняття — “культура підприємництва”. Культура підприємництва — засіб легітимізації підприємницької влади через ціннісні уявлення людей. З цього випливає, що відповідальність являє собою правові та етичні відносини (між господарюючими суб'єктами, між підприємцями і споживачами), які передбачають їх дотримання та застосування певних санкцій у разі їх порушення.

Згідно із законодавством нашої держави підприємець не повинен завдавати шкоди навколишньому середовищу, не порушувати прав та інтересів громадян, підприємств, установ, організацій і держави, що охороняються законом. Крім зазначеного, підприємець відповідає за зобов'язаннями, пов'язаними з додержанням техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії. За завдані шкоду і збитки підприємець несе майнову та іншу встановлену законом відповідальність.

Суб'єкт підприємницької діяльності може бути визнаний арбітражним судом банкрутом у порядку, передбаченому законодавством України.

Підприємство має здійснюватись суворо згідно з чинним законодавством. За порушення його передбачається персональна економічна й адміністративна відповідальність підприємця. Підприємництво несумісне з некомпетентністю, крадіжками. Водночас воно створює умови для якомога повнішого розкриття комерційного таланту людини, задоволення її честолюбства. Особливе місце в партнерських відносинах належить чесності, порядності, дотриманню слова, зберіганню комерційної таємниці. Етика підприємця — важлива складова його особистості. Перелічені якості підприємця є також обов'язковою умовою плідної діяльності, запорукою позитивного впливу на соціальний клімат у суспільстві, його економічного поступу.

Функціонування і розвиток сучасного підприємництва неможливі без створення сприятливого соціально-економічного ставлення до підприємців та всебічної підтримки держави, які формуються під її визначальним і цілеспрямованим впливом.

Практикою світового господарювання вироблено необхідні умови для розвитку цивілізованого підприємництва, а саме:

- стабільність державної економічної і соціальної політики, що є джерелом формування у підприємців та інвесторів впевненості в то-

му, що вони не стануть жертвами кон'юктурних політичних рішень або кампаній;

- система пільгового оподаткування, що стимулює відкриття нових підприємств та інвестиційну діяльність наявних;
- наявність розвиненої інфраструктури підприємництва (інноваційних і впроваджувальних центрів, що фінансуються на частковій основі державою і приватним бізнесом, “інкубаторів” нового малого бізнесу, консультативних центрів і центрів з підготовки підприємців);
- позитивний суспільний клімат (домінування в суспільній свідомості ініціативних, творчих мотивацій, престижність підприємницької діяльності);
- ефективна система захисту інтелектуальної власності, що охоплює не тільки винаходи, а й всю продукцію, у тому числі нові ідеї, концепції і методи ділової активності;
- дебюрократизація регулювання господарської діяльності з боку державних органів, зокрема скорочення форм звітності, спрощення правил реєстрації нових фірм тощо.

Відповідно до закону України “Про підприємництво” держава повинна створювати сприятливі організаційні та економічні умови для розвитку і функціонування підприємницької діяльності на основі гарантій та всебічної підтримки. З цією метою вона законодавчо забезпечує гарантії для всіх підприємців незалежно від обраних ними форм діяльності та власності, рівні права і можливості доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. Водночас держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції між суб'єктами господарювання, захист споживачів від виявів недобросовісної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності, у дотриманні прав і законних інтересів суб'єктів господарювання, зокрема забезпечує охорону відомостей, які становлять комерційну таємницю. Взаємовідносини між підприємцями і державними структурами будуються на використанні економічних важелів, шляхом формування і реалізації фінансово-кредитної та податкової політики, розробки і впровадження окремих нормативів, науково-технічних, економічних та соціальних програм.

Розвиток підприємництва, посилення його всебічного впливу на соціально-економічний поступ суспільства потребує з боку держави не тільки правового регулювання, а й економічної, матеріально-технічної та організаційної підтримки.

Щодо економічної підтримки, то вона передбачає впровадження надійної фінансово-кредитної бази через створення мережі спеціалізованих комерційних банків і страхових компаній для надання коротко-, середньо- та довгострокових індивідуальних позик, відкриття доступу для отримання іноземних кредитів, формування розгалуженої мережі громадських і приватних неприбуткових фондів підтримки та розвитку підприємництва, які б надавали гарантії в обмін на кредити; запровадження державного страхування комерційного ризику підприємств на випадок фінансових та інших втрат, зумовлених діями органів державної влади, встановлення пільгового оподаткування прибутків підприємців, що здійснюють інноваційні проекти, модернізацію і відкриття нових виробництв та інших напрямів, що мають вирішальний вплив на розвиток економіки країни, вирішення соціальних проблем.

Матеріально-технічна підтримка підприємництва передбачає передачу або продаж на пільгових умовах підприємницьким структурам об'єктів державної власності у вигляді різноманітного устаткування виробничого призначення відповідно до процедур роздержавлення і приватизації, комерціалізацію сфери торгівлі та громадського харчування, корпоратизацію великих і середніх підприємств різних галузей національної економіки, передачу в оренду недовантажених потужностей підприємств, продаж підприємцям на конкурсних засадах об'єктів незавершеного будівництва, нежитлових приміщень і невстановленого обладнання державного сектору за умови, що це відповідає інтересам розвитку економіки, створення технопарків і баз прокату обладнання для прискорення розвитку інноваційної діяльності.

Серед заходів, спрямованих на організаційну підтримку підприємницької діяльності, слід зазначити такі: налагодження процедури регулювання підприємництва з боку державних інституцій через вироблення раціональних форм обов'язкової звітності та порядку реєстрації нових суб'єктів підприємництва, забезпечення доступності до документів, які необхідні для створення і які регламентують порядок реєстрації та функціонування суб'єктів підприємництва, підготовку підприємницьких кадрів, їхню інформованість з цих питань, що потребує відкриття спеціальних навчальних закладів, перепідготовку викладачів, організацію інформаційних центрів, проведення наукових досліджень з питань підприємництва в державних наукових і навчальних закладах.

Більшість підприємців вважають, що сьогодні в Україні не виконується належною мірою жодна із зазначених умов. Багато хто з бізнесменів зауважує, що ситуація, яка склалася в результаті господарського і політичного реформування, не є сприятливою для становлення й активізації приватногосподарської діяльності, перешкоджає розвитку інноваційного підприємництва, а найважливішими передумовами комерційного успіху є зрощування приватного бізнесу з державними структурами виконавчої влади і авантюризм.

Наукові дослідження, узагальнення практики діяльності підприємців свідчать про те, що причини, які гальмують інтенсивний розвиток підприємництва, можна звести до такого:

- недосконалість законодавства з питань розвитку підприємництва в цілому і дрібного та малого бізнесу зокрема;
- великий податковий тиск, що змушує деяких суб'єктів підприємництва йти в тіньову економіку;
- недостатня державна фінансово-кредитна підтримка всіх форм і видів підприємництва;
- відсутність дієвих механізмів реалізації державної політики, спрямованих на підтримку підприємництва;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності щодо господарської діяльності підприємців;
- обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення підприємницької діяльності;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;
- відсутність стимулів для інвестицій;
- психологічне несприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях окремими верствами населення.

Подолання зазначених недоліків в Україні пов'язане з подальшою ринковою трансформацією економічної системи шляхом утвердження повноцінних ринкових відносин різних форм власності, розвитку дієздатного товарно-грошового механізму ринкового типу, передбачуваність, послідовність і стабільність економічної та соціальної політики держави, подальший розвиток інфраструктури підтримки підприємництва, сформованість ринкової економічної культури та позитивне соціальне сприйняття підприємницької діяльності. На подолання зазначених вад у нашій країні спрямовано ряд законодавчих актів. Так, було внесено значні позитивні зміни до Закону України "Про підприєм-

ництво”, ухвалені Верховною Радою України у грудні 1997 р. Важливим заходом удосконалення державної підтримки малого та середнього бізнесу стало підписання Президентом України указів “Про державну підтримку малого підприємництва” (травень 1998 р.) “Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності” (лютий 1998 р.). Ці законодавчі акти були спрямовані на поліпшення економічних умов функціонування підприємництва.

Важливим кроком на цьому шляху було ухвалення базового Закону “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні”. На виконання цієї програми уряд розробив і прийняв нормативно-правові акти, спрямовані на піднесення молодіжного підприємництва, забезпечення гарантованої участі у формуванні державного замовлення тощо.

Крім того, законодавчо визначено критерії, що стосуються мікро-, малих, середніх та великих підприємств, принципи та завдання у формуванні і реалізації регуляторної політики в державі.

Помітну роль відіграло і прийняття Закону “Про особисте селянське господарство”, на якому ґрунтуються організаційні, економічні, соціальні та правові засади ведення підприємницької діяльності у цій сфері. Виняткове значення серед законодавчих актів щодо регулювання підприємницької діяльності та стимулювання її легалізації має спрощення процедури оподаткування як підприємців – фізичних осіб, так і малих підприємств.

З прийняттям Верховною Радою України Закону “Про внесення змін та доповнень до постанови Кабінету Міністрів України “Про прибутковий податок з громадян” запроваджено єдиний фіксований податок на доходи підприємців – фізичних осіб, що також сприяє подоланню дії негативних факторів, які гальмують розвиток підприємства.

Подальший розвиток підприємництва в нашій країні потребує формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку дрібного та малого бізнесу, удосконалення його фінансово-кредитної підтримки, забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов для розвитку всіх видів і форм підприємництва, поліпшення інформаційного та кадрового забезпечення бізнесу, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності всіх суб'єктів підприємництва. Сприяє розвитку підприємництва економічне піднесення, зниження цін, зростання платоспроможності населення та його добробуту, зменшення обсягів контролю за діяльністю підприємців з боку інсти-

тутів державного регулювання економіки, подолання корупції, рекету тощо.

Не менш важливе значення для розвитку підприємництва має вдосконалення законодавчої бази, спрямоване на забезпечення захисту приватної власності, вирішення правових суперечностей та скасування положень у законодавчих актах, що стримують розвиток приватної ініціативи. Актуальним є створення більш сприятливого податкового, інвестиційного, цінового режимів для суб'єктів підприємництва та впорядкування механізмів державного регулювання і контролю підприємницької діяльності, подолання тіньової економіки.

Розвиток підприємництва в Україні потребує вдосконалення юридичного забезпечення його економічної, організаційної та фінансової підтримки з боку держави.



Питання для самоконтролю знань

1. Охарактеризуйте зміст поняття “суб'єкти підприємницької діяльності” та розкрийте їх правове становище в Україні.
2. Що може бути об'єктом підприємницької діяльності?
3. Сформулюйте основні принципи підприємницької діяльності.
4. На основі яких ознак визначаються види підприємництва?
5. Назвіть та охарактеризуйте основні форми підприємництва.
6. Розкрийте зміст прав та обов'язків підприємств України.
7. В чому полягає відповідальність підприємств?
8. Які умови необхідні для розвитку цивілізованого підприємництва в Україні?

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЗАСНУВАННЯ ФІРМИ

3.1. ПІДПРИЄМСТВО (ФІРМА) ЯК ОСНОВНА ЛАНКА ЕКОНОМІКИ ТА ЙОГО ХАРАКТЕРНІ РИСИ

Підприємницька діяльність здійснюється у певній організаційній формі. Її вибір є одним з відповідальних етапів підприємництва. При цьому кожний підприємець керується власними міркуваннями і уявленнями про свою майбутню діяльність. Але передусім він керується тим, щоб ця форма відповідала меті його діяльності, конкретним умовам господарювання, захищала майнові інтереси учасників, враховувала майнові та фінансові можливості. Вибір конкретної форми — виключне право підприємця.

Визначальне місце серед організаційних форм підприємництва на мікрорівні належить підприємству (фірмі), його правовий статус регулюється законами “Про підприємництво”, а також “Про підприємства в Україні”, “Про господарські товариства”.

Самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи, здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність, називається підприємством. До підприємств належать заводи, фабрики, комбінати, універмаги, банки, інститути, магазини, шахти та інші заклади. За своєю економічною сутністю функціонування і розвиток підприємства спрямовані передусім на отримання прибутку. Це мета його існування і джерело подальшого розвитку та вдосконалення. Останнє можливе за умови реалізації виробленої продукції, надання послуг, виконання певних робіт. Об'єктивним підґрунтям існування підприємства є безперервний, постійно повторюваний процес виробництва, що називається відтворенням. На підприємстві в процесі виробництва використовуються такі його фактори, як робоча сила і основний капітал.

Підприємство характеризується певною сукупністю продуктивних сил та виробничих відносин. Це виявляється в тому, що кожне підприємство використовує для досягнення мети свого функціону-

вання певну кількість засобів виробництва і працівників. Це дає змогу виконувати закінчений технологічний цикл операцій та забезпечувати випуск продукції, виконання робіт, надання послуг. Останнє можливе за наявності організації виробничого процесу, спрямованого на досягнення соціально-економічної ефективності підприємства.

Підприємство являє собою певну підсистему виробничих відносин. Засоби виробництва, що використовуються підприємством, можуть мати різні форми власності. Залежно від цього вирізняють такі види підприємств: приватне (засноване на власності фізичної особи), колективне (засноване на власності трудового колективу), господарське товариство (акціонерне, повне, командитне, з обмеженою та додатковою відповідальністю), підприємство, засноване на власності об'єднання громадян, комунальне (засноване на власності відповідної територіальної громади). Від вибору форми власності, на якій базується підприємницька діяльність, її організаційно-правових засад значною мірою залежить успішність підприємництва.

Важливу роль у забезпеченні життєдіяльності підприємства відіграють відносини власності. Вони реалізуються безпосередньо через працю та управління. На рівні підприємства також реалізується суспільна форма праці та різноманітні види її організації: спеціалізація, кооперація, зміна праці, комбінування, інтеграція тощо. Відносини розподілу на підприємстві конкретизуються в розподілі за вартістю робочої сили, за працею і за власністю. Формування і діяльність різних видів підприємств з різними формами власності на засоби виробництва є передумовою подолання негативних аспектів в умовах адміністративно-командної системи та створення сприятливих умов для підприємницької діяльності в ринкових умовах.

Підприємство має дві обов'язкові ознаки: по-перше, це виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт для задоволення суспільних потреб. Підприємства є основними товаровиробниками, суб'єктами, які розвивають виробництво, визначають його структуру, вирішують, що і як виробляти; по-друге, одержання прибутку (доходу).

Стосовно поняття "підприємство" розрізняють організаційну та економічну форми підприємства та його тип.

Організаційна форма підприємства характеризує спосіб взаємозв'язку окремих елементів продуктивних сил (факторів виробництва). З огляду на сказане підприємства можуть набувати форм заводів, фабрик, трестів, комбінатів. За економічною формою під-

приємство може бути бюджетним, кооперативним, акціонерним, орендним тощо. Різноманітність економічних та організаційних форм підприємств визначається формами власності на засоби виробництва.

У підприємницькій діяльності західноєвропейських країн підприємство, як правило, має назву “фірма”. Сучасна економічна наука визначає фірму, з одного боку, як організацію, що перетворює вихідні ресурси на кінцевий продукт, а з іншого — як юридично самостійну форму існування бізнесу, відповідним чином зареєстровану підприємницьку одиницю, яка має комерційну самостійність. Нею можуть бути як велика компанія, так і невелике підприємство.

Інколи зустрічається визначення фірми як ділового партнера. Під останнім мають на увазі вид, форму підприємницької діяльності. Виробничі підприємства, збутові контори та різні служби функціонують у вигляді фірми або входять до її складу. Підприємство в такому разі не є юридичною особою, відповідальність за нього несе фірма, до складу якої воно входить

Фірма — основна організаційно-економічна ланка ринкової економіки. Вона визначає ділову активність національного господарства. До її складу можуть входити одне або кілька підприємств, які функціонують у будь-яких сферах економіки. Економічна діяльність фірми впливає на кінцеві результати національної економіки, величину і якість валового внутрішнього продукту. Від ефективності функціонування фірми залежить економічний, науковий, технічний розвиток країни, добробут усіх верств населення.

Фірма, перетворюючи вихідні ресурси на кінцевий продукт, постійно здійснює обміни, які характеризують її взаємозв'язки в ринковому господарстві:

- обмін грошей на товари і послуги постачальників;
- обмін товарів і послуг на гроші споживачів;
- обмін грошей, що сплачуються пізніше, на гроші, отримані зараз від інших боржників та орендодавців;
- обмін грошей, що сплачуються зараз, на гроші, що будуть отримані пізніше від боржників;
- обмін грошей на товари і послуги (наприклад, на тепlopостачання, охорону, оргтехніку) та ін.

Підприємницька діяльність пов'язана зі збиранням та обробкою інформації, проведенням переговорів і прийняттям рішень, контролем і юридичним захистом виконання умов договорів. У більш за-

гальному вигляді — з виконанням всіх інших, в тому числі законодавчих, норм і правил.

Підприємницька діяльність неможлива без трансакційних витрат (витрати на представництво тощо). Якщо припустити, що їх немає, то треба відмовитись від таких очевидних процесів, як концентрація і централізація капіталів, економічних основ існування підприємств (фірм) і погодитися з тим, що для підприємницької діяльності не мають значення правова система, приватна власність і ринок. Кількісні параметри трансакційних витрат пов'язані із взаємодією ринкових і неринкових відносин в економічній системі.

Ринкова економіка складається з певних інститутів. Одним з них є фірма. Остання посідає одне з найважливіших місць в інституціональній структурі ринкової економіки. З інституціональних позицій, фірма — це діяльність з організації виробництва різних товарів і надання послуг. Як система, що виробляє економічні блага, фірма (підприємство) — це цілісна структура, яка є самостійною відтворювальною ланкою, відносно відособленою від інших ланок. Фірма (підприємство) самостійно здійснює свою діяльність, розпоряджається випущеною продукцією і отриманим прибутком, який залишається після сплати податків та інших платежів.

Ринок і фірма постійно взаємодіють. Фірма може існувати за умови об'єктивного контролю з боку ринку. У свою чергу, ринок не може існувати без наявності фірм, бо тільки організація виробництва у вигляді фірм здатна створити необхідні товари, надати послуги, виконати роботи, отримати та використати прибуток, збільшити або зменшити обсяги вироблюваної продукції тощо. Функціонування ринку і фірми характеризується як взаємодія і співіснування в межах єдиної економічної системи традиційно ринкових та альтернативних внутріфірмових відносин. Р. Коуз їх трактує як відносини свідомого регулювання виробництва, координації, для ефективності яких важливе значення мають такі неринкові методи і форми, як накази, корпоративні правила, традиції, особиста довіра, моральні чинники. Розвиток неринкових відносин Р. Коуз виводить із законів ринкової економіки: співвідношення ринкових і неринкових зв'язків визначається збільшенням або зменшенням ринкових трансакційних витрат.

Стан та поведінка фірм (підприємств) значно впливають на такі суб'єкти підприємницької діяльності, як держава, домогосподарства, зарубіжні партнери та конкуренти. Тому необхідною умовою розробки і прийняття управлінських рішень суб'єктами підприємницької

діяльності як на макро-, так і на мікрорівні є вивчення поведінки фірм.

До складу сучасних фірм входить складний комплекс промислових, будівельних, торговельних, агропромислових і фінансових підприємств національної і міжнародної економіки. Основне в сучасній фірмі – її людський капітал: підприємці, менеджери, вчені, інженери з їх знаннями, досвідом, інтуїцією, потенціалом, конкурентною енергією, управлінськими новаціями, робітники з високим рівнем майстерності, професіоналізму. Успіхи фірми, її імідж вирішальною мірою залежать від таланту і плідної праці її колективу.

Країни з розвиненим ринковим господарством мають кілька десятків мільйонів фірм. У сучасному світі в легальній економіці нараховується близько 50 млн фірм – різноманітних підприємницьких структур, 99 % яких належать до малого і середнього бізнесу. Вони досить нерівномірно розподіляються по континентах і країнах. Понад 20 млн фірм функціонує в США, близько 16 млн – у країнах ЄС, понад 7 млн – у Японії, 5 млн фірм припадає на європейські країни, що не входять до європейської спільноти.

В Україні, яка перебуває на стадії утвердження ринкової економіки, формування фірм щойно розпочалося. Для прискорення цього процесу потрібна реструктуризація підприємств, законодавче забезпечення сприятливих умов для його розвитку.

Постійним супутником підприємницької діяльності є ризик. В умовах трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову, коли значно збільшується невизначеність умов існування підприємств (фірм), а у зв'язку з цим і ступінь ризику, створюваним і діючим на ринку фірмам України слід запозичити і широко використовувати перевірені світовою господарською практикою способи його зменшення. Останнього можна досягти шляхом одночасної діяльності на кількох товарних ринках, коли невдача на одному або кількох з них може бути компенсована успіхами на інших. Така діяльність називається диверсифікацією. Доречним буде поділ ризику між фірмами-учасницями, щоб відмова кількох з них в разі невдачі не зашкодила виконанню виробничої програми в цілому, а також розподіл з цією ж метою закупівель сировини і матеріалів між постачальниками, передача ризику страховій компанії.

Узагальнення досвіду кращих фірм країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що шлях до успіху у підприємницькій діяльності потребує дотримання певних засад:

- всі люди, причетні до створення процвітаючого, такого, що швидко розвивається, підприємства, чітко уявляють собі найбільш віддалені перспективи його розвитку;
- всі підприємці, які досягають успіхів у своїй діяльності, завжди налаштовані оптимістично;
- керівництво найбільш успішних фірм робить усе можливе для створення навіть у великих корпораціях відчуття згуртованого колективу;
- всі компанії, які швидко розвиваються, дотримуються стратегії збільшення своєї частки ринку, вони постійно спрямовані на завоювання нових позицій на ринку збуту продукції;
- кожна з цих фірм переконана, що якість її продукції, наданих послуг, виконаних робіт є найкращою;
- фірми значну увагу приділяють післяпродажному обслуговуванню споживачів;
- ті фірми, які успішно працюють на ринках товарів і послуг, вміють зосереджуватись на ключових аспектах своєї діяльності;
- однією з умов успішної діяльності фірми є вміння володіти та використовувати патенти, програмне забезпечення або науково-технічні досягнення і не допускати до них інші підприємства;
- кращі фірми мають можливості та здатність залучати до складу свого персоналу талановитих людей;
- більшість процвітаючих фірм демонструє значну гнучкість в управлінні та організації виробництва;
- кращі компанії бажають розділити зі своїми працівниками всі вигоди від успішної підприємницької діяльності;
- компанії, які досягли успіхів у бізнесі, пропонують своїм працівникам привабливі умови праці і завжди намагаються знати все, що відбувається всередині і поза фірмою, якщо зовнішні події впливають на її стан.

Для повноцінної ефективної діяльності підприємство повинно мати певні риси. Насамперед слід виокремити те, що підприємство — це самостійний господарюючий суб'єкт. Воно має власний статут, який затверджується власником (власниками) майна, а на державних підприємствах — власником майна за участю трудового колективу. Статут підприємства визначає предмет і цілі його діяльності, а органи управління — компетенцію та повноваження трудового колективу, порядок утворення майна підприємства (до статуту можуть включатися також положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства).

Крім того, підприємство може здійснювати будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені чинним законодавством і відповідають цілям, передбаченим його статутом.

Мета діяльності будь-якого підприємства — отримання прибутку.

Кожне підприємство повинно мати самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своєю назвою. Для промислового підприємства обов'язкова наявність товарного знака.

Виробнича діяльність підприємства неможлива без необхідного для цього майна. Основні та оборотні фонди, інші цінності, вартість яких відображається на самостійному балансі, формуються таким шляхом:

- грошові та матеріальні внески засновників підприємства;
- доходи, одержані від реалізації продукції, а також інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні внески і дотації з бюджету;
- надходження від роздержавлення та приватизації об'єктів власності;
- придбання майна іншого підприємства (організації);
- благодійні внески, пожертвування від підприємств, організацій, громадян;
- інші джерела, не заборонені чинним законодавством.

Важливою умовою діяльності підприємства є можливість розпоряджатися належним йому майном на основі права власності або за правом повного господарського відання. Останнє стосується державного підприємства, яке має право розпоряджатися закріпленим за ним державним майном на свій розсуд і здійснювати щодо майна будь-які дії. Вони не повинні суперечити чинному законодавству та статуту підприємства.

Підставою для створення підприємства є рішення власника або власників майна, або уповноваженого ними органу, або, за рішенням трудового колективу, виокремлення зі складу діючого підприємства одного або кількох структурних підрозділів у разі згоди на це власника чи уповноваженого ним органу. Такою підставою може бути і примусовий поділ іншого підприємства відповідно до положень антимонопольного законодавства України.

Ліквідація і реорганізація шляхом злиття, приєднання, виокремлення, перетворення підприємства здійснюється за рішенням власника. В окремих випадках, передбачених Законом України “Про підприємства в Україні”, — за рішенням власника та трудового колективу, а також за рішенням суду.

Крім цього, припинення виробничої та іншої діяльності підприємством можливе у разі прийняття рішення про заборону його функціонування за порушення норм чинного законодавства, визнання у судовому порядку недійсними установчих документів та рішення про створення підприємства, визнання його банкрутом.

Відповідно до Закону України “Про банкрутство”, підприємство визнається банкрутом у разі неспроможності своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом або кредитором. Таке можливе тільки за рішенням господарського суду. До цього моменту підприємству надається можливість вирішити проблеми щодо виконання своїх зобов'язань, вийти зі стану неплатоспроможності.

Порушення справи про банкрутство передбачає подання заяви до суду будь-якого з кредиторів, самого боржника, органів державної податкової служби або державної контрольно-ревізійної служби. Достовірність та повнота бухгалтерського обліку, іншої інформації про фінансове і майнове становище боржника мають бути підтверджені аудитором (аудиторською фірмою) незалежно від підстав порушення справи.

Процедура здійснення банкрутства передбачає, що у місячний термін з дня опублікування оголошення про порушення справи про банкрутство громадяни і юридичні особи можуть взяти участь у санації боржника (санація в перекладі з латинської — оздоровлення, лікування). Якщо ж протягом місяця не буде вжито заходів щодо санації боржника, то арбітражний суд приймає остаточне рішення про визнання підприємства банкрутом. У випадках, коли недобросовісний підприємець визнає себе банкрутом з метою приховати незаконне витрачання коштів не за призначенням (у тому числі розкрадання), ліквідувати, реорганізувати чи приватизувати підприємство (фірму) зі зміною форми власності (фіктивне банкрутство) або навмисно приховує банкрутство, передбачено кримінальну відповідальність.

Складовою функціонування і розвитку підприємств є їхні організаційно-правові форми.

Функціонування і розвиток ринкової економіки здійснюється на основі значної кількості економічних та організаційних форм підприємств. Розрізняють державні, приватні (недержавні), колективні (кооперативні) та змішані підприємства.

В усіх країнах світу існують державні підприємства. Основна мета їх діяльності полягає у здійсненні пріоритетних загальнодержавних науково-виробничих і науково-технічних програм, розбудові виробничої та соціальної інфраструктури, необхідної для нормального функціонування і розвитку соціально-економічної системи. Державні підприємства діють в оборонній промисловості, енергетиці, транспорті, деяких добувних галузях, нафтопереробці та ін. Характерною рисою державних підприємств є те, що держава або контрольовані нею установи володіють часткою капіталу, достатньо для контролю за їх діяльністю.

Державні підприємства неоднорідні за своїм складом. Серед них виокремлюють:

- підприємства, засновані на загальнодержавній власності, в тому числі казенні товариства. Їх особливістю є те, що вони не підлягають приватизації і можуть входити в об'єднання лише за погодженням з Кабінетом Міністрів України, а майно, що перебуває у державній власності і закріплене за казенним підприємством, належить йому за правом оперативного управління;
- підприємства, засновані на власності республіканській (Автономна Республіка Крим);
- підприємства комунальні, засновані на власності адміністративно-територіальних одиниць.

Загальнодержавні та комунальні підприємства засновуються за рішенням органів, уповноважених управляти відповідно державним або муніципальним майном України, а казенні — за рішенням Кабінету Міністрів України.

Рішення про перетворення державного підприємства на казенне приймається за однієї з таких умов: підприємство провадить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до чинного законодавства може здійснюватись тільки державним підприємством, а головним споживачем продукції такого підприємства (понад 50 відсотків) є держава. Приватні підприємства засновуються на індивідуальній трудовій власності і на власності підприємця з використанням найманої праці.

Першу групу підприємств становлять дрібні підприємства у вигляді майстерень, ательє тощо.

Приватні підприємства, які використовують найману працю, вирізняють трьох форм: приватні підприємства з одним власником; підприємства, які перебувають у власності партнерів; корпорації.

Характерними рисами підприємств з одним власником є те, що підприємець веде справи у власних інтересах, має у своєму розпорядженні матеріальні, фінансові, інтелектуальні ресурси, капітальне обладнання для ведення виробничої діяльності, особисто контролює виробничий процес та використання його результатів. До переваг такого підприємства належить те, що його власник має значну свободу дій, існує внутрішня мотивація до забезпечення ефективної діяльності, висока адаптивність до змін у зовнішньому середовищі. Його недоліками є недостатність фінансових ресурсів та виробничого потенціалу для реалізації великомасштабних програм та проектів. Оскільки банкрутства найчастіше трапляються серед одноособових власників, то комерційні банки неохоче надають їм позики, особливо значні та довгострокові. Ще одним недоліком є те, що на такого підприємця покладається багато виробничих функцій, здійснити які, навіть і здібній людині, не так легко. Тому такі підприємства не завжди ефективні.

Більш позитивно зарекомендували себе підприємства, засновані на партнерстві. Це колективне утворення, засноване двома або більше особами шляхом домовленості про спільне володіння підприємством і управління ним. Переваги таких підприємств полягають у тому, що завдяки спеціалізації управлінської діяльності досягається більша ефективність виробництва, інтегруються значні ресурси, що зменшує загрозу банкрутства, формує довіру кредитно-фінансових інститутів до таких утворень. Недоліками партнерства є те, що за наявності певної кількості партнерів можливі розходження в інтересах, поглядах на шляхи розвитку, методах розв'язання проблем. Це іноді гальмує прийняття відповідальних рішень, а необмежена відповідальність призводить до того, що доводиться розраховуватись власними доходами за помилки інших.

Значного поширення в умовах ринкової економіки набули корпорації. Вони являють собою юридичну особу, яка не пов'язана з конкретними людьми, визнається урядом, має значні ресурси, виробляє і реалізує продукцію, має право на одержання кредитів, несе відповідальність за свої дії. Учасником корпорацій може бути держава, власниками основної маси (контрольних пакетів) акцій — приватні особи або організації, дрібні власники акцій — акціонери, що станов-

лять основну частину учасників корпорацій. Завдяки цьому корпорація є найбільш ефективною формою акумуляції грошового капіталу. В ній існує обмежена відповідальність і власники корпорацій (акціонери) ризикують лише тією сумою, яка була вкладена в купівлю акцій. Особисті активи при цьому не ставляться під загрозу навіть у разі банкрутства корпорації. Значною перевагою корпорації є те, що вона має можливість збільшувати до значних розмірів обсяги виробництва, впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, бути висококонкурентною на внутрішньому і зовнішньому ринках.

До колективних підприємств належать ті, які засновані на власності трудового колективу в разі переходу всього майна державного підприємства у власність трудового колективу, викупу орендованого майна або набуття колективом майна в інших випадках, передбачених законодавством. Колективними також є підприємства, що ґрунтуються на власності кооперативу чи добровільного об'єднання громадян для ведення господарської або іншої діяльності, яка передбачає особисту участь у діяльності кооперативу, використання власного орендованого майна. Ним може бути і підприємство, засноване на власності громадської або релігійної організації. З цього випливає, що у складі цих підприємств вирізняють колективні трудові (народні) підприємства, кооперативні, підприємства громадських організацій.

Спільні (або змішані) підприємства засновуються на поєднанні різних форм власності, в тому числі із залученням іноземного капіталу.

Співвідношення між основними формами підприємств залежно від форм власності змінюється в процесі еволюції економічної системи. Трансформація адміністративно-командної системи в ринкову супроводжується утвердженням різноманітних форм підприємств відповідно до критерію власності. Здійснені інституціональні перетворення в економіці України привели до того, що на початок 2002 р. із загальної кількості об'єктів єдиного державного реєстру підприємств, організацій, установ за формами власності державні становили 4,8 %, комунальні — 7,4, приватні — 29,6, колективні — 57,2, міжнародні організації та юридичні особи інших держав 1 %*.

Залежно від обсягів діяльності підприємства поділяються на великі, середні та малі.

Великі підприємства орієнтуються на виробництво масової продукції із сталим асортиментом. Завдяки цьому досягається змен-

* Статистичний щорічник України — 2001/За ред. О. Т. Осаулєнка. — К., 2002. — С. 304.

шення витрат на виготовлені товари, знижується ціна, що робить їх доступними для масового споживача. Крім цього, серед переваг великих підприємств слід зазначити те, що вони активно впливають на формування ринку, створюючи нові види товарів і наданих послуг. Ці підприємства мають достатні матеріальні, фінансові, інформаційні та інтелектуальні ресурси для розробки науково-технічних проєктів. Зазначені риси великих підприємств сприяють зміцненню економічного потенціалу країни, її соціально-економічному прогресу.

В умовах трансформації адміністративно-командної економіки в ринкову спостерігається тенденція до подрібнення великих підприємств.

Однак подрібнення можна здійснювати там, де це доцільно. Адже практика розвинених країн світу свідчить про те, що на великих підприємствах зосереджується виготовлення новітніх, наукомістких виробів. А тому поряд з малими та середніми діють і великі спеціалізовані підприємства. Критерієм трансформації великих підприємств у менші в умовах постсоціалістичних країн може бути тільки соціально-економічна ефективність.

До середніх підприємств належать ті, що виробляють невелику за обсягами, але стійку за номенклатурою виробів продукцію у значних кількостях. Їхньою перевагою є те, що вони здатні швидко реагувати на зміну кон'юнктури ринку завдяки сучасному оснащенню, передовим технологіям, можливостям для інновацій. Порівняно з великими і малими середні підприємства виграють у тому, що першим здійснити зазначене не дають масштаби їх виробничої діяльності, а другим не вистачає коштів для втілення в життя науково-технологічних досягнень, передових технологій, ноу-хау.

Малими вважаються підприємства з певною кількістю працівників. Відповідно до Закону України "Про підприємства в Україні" до малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства з такою кількістю працівників:

- у промисловості та будівництві — до 200 осіб;
- в інших галузях виробничої сфери — 50 осіб;
- у науці і науковому обслуговуванні — до 100 осіб;
- у галузях невиробничої сфери — до 25 осіб;
- у роздрібній торгівлі — до 15 осіб.

Малі підприємства існували завжди і скрізь. Але на відміну від соціалістичних малих підприємств державної форми власності малі

підприємства у розвиненому ринковому господарстві, з одного боку, є породженням ринку і приватної власності, а з іншого — самі є фактором становлення і розвитку ринку, формування класу дрібних і середніх власників.

Малі підприємства за наявності певних передумов здатні динамічно реагувати на зміни споживчого попиту, активізувати впровадження технологічних і соціальних інновацій, сприяти формуванню прошарку середнього класу, створенню нових робочих місць, збільшенню податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів.

Останніми десятиріччями в розвинених країнах з'явилася нова тенденція у сферах економіки, де поширені малі підприємства. Вони дедалі більше переміщуються з традиційних для них галузей економіки — торгівлі, будівництва, автосервісу, сфери послуг — у нові сфери і галузі, насамперед у високотехнологічне виробництво: машинобудування, енергетику, електротехнічну, хімічну промисловість, приладобудування, транспорт, телекомунікації, інформатику, мікроелектроніку.

До малих підприємств ставляться з особливою увагою навіть у високорозвинених країнах. Зокрема в Японії вважається, що саме вони стали вирішальним фактором перетворення цієї колишньої економічно відсталої та зруйнованої війною країни на високорозвинену державу. Нині лише в обробній промисловості Японії функціонує понад 6,5 млн малих і середніх підприємств, що перевищує 90 % їхньої загальної кількості в галузі.

Малі підприємства виконують певні функції, без яких ринкова економіка втрачає багато своїх переваг і якостей. Зокрема у “Білій книзі” Японії зазначається, що малі і середні підприємства:

- є основними носіями конкуренції;
- створюють можливості для творчих спроб вступу в бізнес;
- роблять великий внесок у гуманізацію суспільства;
- сприяють розвитку регіону, де створюються;
- є носіями інтернаціоналізації суспільства;
- сприяють поліпшенню добробуту нації;
- є носіями технічного прогресу, інформатизації економіки і суспільства.

Велике значення малих підприємств для економіки і всіх сфер життєдіяльності суспільства зумовлює особливу політику щодо них з боку уряду. Але відомо, що багато спеціалістів дотримуються принципу рівних стартових можливостей для всіх підприємств, вислов-

люють сумнів щодо необхідності державної підтримки саме малих підприємств, надання їм пільг. Така думка сьогодні посилюється негативним, а часто й антисупільним досвідом ринкового поведіння малих підприємств.

Отже, з метою підвищення ефективності державної підтримки малих підприємств необхідно визначити їх ознаки. Причому самих лише кількісних критеріїв недостатньо.

На наш погляд, є певним спрощенням зараховувати до малих підприємств тільки ті, що відповідають певним кількісним ознакам. Справа в тому, що в різних країнах кількісні визначення підприємств, що в сукупності створюють “малу економіку”, різняться. Зокрема до таких у Японії належать ті, що нараховують до 50 працівників, в Італії і Фінляндії – до 100, у Великій Британії – до 200, у США – до 500. Отже, визначення “мале підприємство” не означає тільки кількісну їх характеристику. Аналіз законодавства 75 країн світу свідчить про наявність понад 50 ознак і критеріїв, за якими підприємства і фірми зараховують до малих і середніх.

Сутність малого підприємництва полягає насамперед у характері і способі найбільшої пристосованості до ринкової організації виробництва, у його типі і формах впливу на виробництво й обмін продукції. До речі, перший федеральний закон США про мале підприємництво (1953 р.) не встановлював кількісних обмежень, а визначив тільки якісні критерії.

До суттєвих рис, що відрізняють малі підприємства від інших (за якісними ознаками), і одночасно до переваг малого підприємництва належать:

- гнучкість господарської стратегії і тактики;
- швидкість і якість прийняття і реалізації управлінських рішень;
- велика залежність кінцевих результатів господарювання, розміру прибутку, власного добробуту підприємця від його ініціативи, рівня професіоналізму, компетентності і відповідальності.

Саме завдяки зазначеним рисам мале підприємництво в якісному розумінні цього терміна має великий внутрішній потенціал до саморуху, саморозвитку, самовдосконалення, що зрештою забезпечує високоефективне функціонування механізму господарювання у стихійних умовах ринку, виживання навіть під час економічного спаду. Наявність зазначених рис дає змогу досягти особливого ефекту, одержати такий результат, якого не можна досягти на основі інших типів, принципів або форм господарювання.

Малі підприємства, звичайно, по-перше, мають юридичну самостійність, можливість приймати рішення і поводитись незалежно, по-друге, охоплюють невелику частку ринку певного продукту і тому позбавлені можливості впливати на встановлення монопольної ціни на свої товари. Це дає підстави ототожнювати малі підприємства з їх конкурентною природою, властивістю створювати конкурентне середовище, посилювати конкуренцію.

Дії держави щодо підтримки малих підприємств (навіть, можливо, на шкоду іншим) у такому разі мають характер не добродійності, а розвитку конкуренції, що взагалі є її основною економічною функцією. У згаданому першому американському законі зазначається: “Захист і підтримка вільної конкуренції становлять не тільки основу економічного добробуту, а й безпеки країни. Вони не можуть бути забезпечені без стимулювання наявних і потенційних можливостей малого бізнесу. Конгрес вважає, що уряд повинен тією мірою, якою це можливо, надавати підтримку підприємствам малого бізнесу, консульгувати, допомагати і захищати їхні інтереси, щоб зберегти вільне конкурентне середовище”*.

Оскільки безпосередньо підприємницькі функції, пов'язані із формуванням цілей виробництва, розробкою підприємницького проекту, прийняттям основних рішень, здійснюються навіть на великих підприємствах однією людиною або невеликою групою компетентних осіб, то, на нашу думку, той тип ринкового господарювання, який породжений малими підприємствами, набуває універсальності, має стати ядром загального підприємницького механізму. Як приклад можна навести застосування принципу малого підприємництва при організації діяльності таких відомих японських фірм, як “Соні”, “Хонда”, “Мацусіто”. Ці виробничі гіганти — лідери світового бізнесу тривалий час були малими підприємствами. Сьогодні вони завдяки використанню принципів малого підприємництва забезпечують раціональний розподіл елементів технологічного процесу в системі невеликих філій, дочірніх фірм, окремих самостійних виробництв.

Малі підприємства демонструють у різних країнах (в умовах стабільної системи ринкового господарювання) стійкість, високу адаптивність до змін зовнішнього середовища і ринкової кон'юнктури, маневреність, здатність до саморозвитку. Тому підтримка малих підприємств, особливо тих, що функціонують у сфері вироб-

* Small Business Administration and Investment Act with Amendments. 1953-1969. — W., 1977. — P. 3.

ництва, навіть без надання податкових пільг, сьогодні вкрай необхідна. Інакше держава сприятиме переміщенню таких підприємств у тінь або антисуспільну сферу, в тому числі й злочинну.

Особливого значення набувають малі підприємства в умовах трансформації адміністративно-командної економіки у ринкову. Їхнє функціональне призначення полягає у стимулюванні формування конкурентного середовища, забезпеченні структурної перебудови економіки, утворенні такого соціального прошарку, як підприємці-власники, що становлять соціальну базу економічних перетворень, забезпечують соціальну стабільність суспільства та незворотність руху до ринкової економіки.

Реформування економічної системи України супроводжувалося бурхливим розвитком малих підприємств (рис. 3.1)*.

З діаграми видно, що за 1995–2001 рр. в розрахунку на 10 тис. населення нашої держави кількість малих підприємств збільшилася з 19 до 48, або більше ніж у 2,5 рази.

Малі підприємства дедалі помітніше впливають і на соціально-економічний розвиток нашої держави (табл. 3.1).

Наведені дані свідчать про те, що збільшилася кількості малих підприємств супроводжувалося збільшенням середньорічної кількості

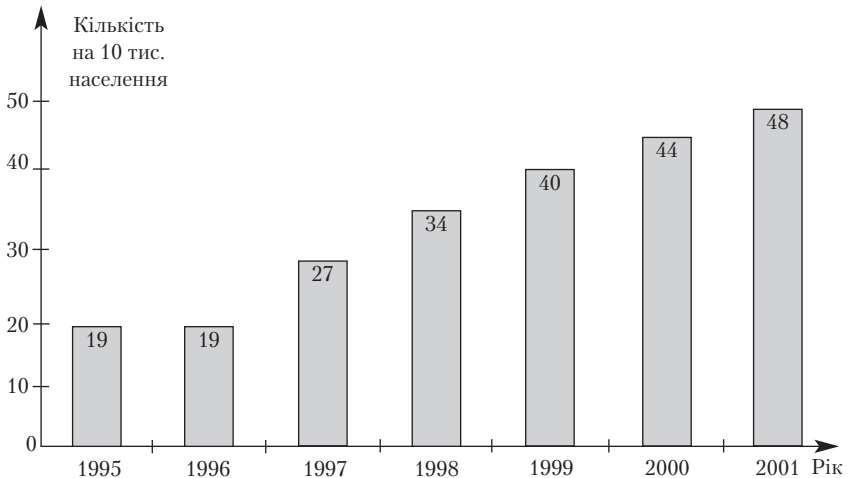


Рис 3.1. Кількість малих підприємств в Україні у 1995–2001 рр.

* Статистичний щорічник України. — 2001. — С. 317.

Таблиця 3.1

Основні показники розвитку малих підприємств України, за роками

	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Загальна кількість малих підприємств	47084	96019	96270	13623	17340	19712	21793	23360
Відсотки до попереднього року	x	1119,9	100,3	141,5	127,3	113,7	110,6	107,2
На 10 тис. населення	9	19	19	27	34	40	44	48
Середньорічна кількість працівників на малих підприємствах, тис.	1192,4	1124,9	1178,1	1395,5	1559,9	1677,5	1709,8	1807,6
Відсотки до попереднього року	x	101,9	104,7	118,5	111,8	107,5	101,9	105,7
У розрахунку на одне підприємство, осіб	25	12	12	10	9	9	8	8
Відсотки до кількості найманих працівників підприємств, установ та організацій	4,9	5,6	6,2	7,8	9,0	10,1	10,8	12,1

працівників у них порівняно з попереднім роком. Збільшилась і питома вага найманих працівників порівняно з їх кількістю в підприємствах, установах та організаціях

Враховуючи позитивний вплив малих підприємств на соціально-економічний розвиток постсоціалістичних країн, слід всіляко сприяти їх подальшому утворенню, зміцненню і поширенню в усіх сферах підприємницької діяльності.

Важливу роль у забезпеченні успішної підприємницької діяльності відіграє вибір певної організаційно-правової форми.

3.2. ОСНОВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Основні форми підприємництва набувають конкретних організаційно-правових форм господарювання. Їх правовий статус, регламентація діяльності визначаються законами України “Про власність”, “Про підприємництво”, “Про підприємства в Україні”, “Про господарські товариства”, “Про селянське (фермерське) господарство”, “Про колективне сільськогосподарське підприємство”, “Про споживчу кооперацію”, “Про об’єднання громадян”, “Про банкрутство” та низкою інших законодавчих і нормативних актів із внесеними до них відповідними змінами.

Підприємці з перших кроків своєї діяльності повинні знати кожну з форм, добре орієнтуватись у їхніх особливостях, правах, специфіці утворення і функціонування, діяльності органів управління.

Серед різноманітних організаційно-правових форм підприємництва потрібно виокремити *приватне підприємство*. Воно засновується на власності окремого громадянина нашої держави з правом найму робочої сили.

Колективне підприємство засновується на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства громадської чи релігійної організації.

Кооператив являє собою вид підприємства, створеного громадянами України, що добровільно об'єдналися на основі членства для спільного здійснення господарської та іншої діяльності.

Великого поширення набули *орендні підприємства*, що створюються на базі орендованого майна державного підприємства. Оренда — це таке, що базується на договорі, строкове платне володіння і користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств, організацій чи їхніх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), окреме індивідуально визначене майно державних підприємств та організацій. Орендарями можуть бути організації орендарів, створені членами трудового колективу державного підприємства України, іноземних держав, міжнародні організації та особи без громадянства.

У сільському господарстві дедалі більше утверджуються *селянські (фермерські) господарства*, які є формою підприємництва громадян України, що виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатись її переробкою та реалізацією. Членами селянського (фермерського) господарства можуть бути подружжя, їхні батьки, діти, які досягли 19-річного віку, та інші родичі, котрі об'єдналися для роботи в ньому. Селянське (фермерське) господарство може бути створене однією особою. Фермерські господарства можуть використовувати найману робочу силу.

Селянські (фермерські) господарства мають значний потенціал для розв'язання соціально-економічних проблем сільського господарства, є привабливою формою підприємства на селі і розвиваються високими темпами. Про це свідчать дані табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Темпи розвитку селянських (фермерських) господарств, за роками

	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	Зміни в 2001 р. порівняно з 1990 р.
Кількість фермерських господарств, одиниць	82	34778	35927	35485	35884	3842	41599	507,3 разу
Площа наданих сільськогосподарських угідь, тис. га	2,0	786,4	932,2	1029,2	1162,3	2157,6	2585,8	1292,9 разу
У тому числі ріллі	-	718,5	857,4	953,6	1082,2	1994,0	2410,9	3,3* разу
Валова продукція: Разом	-	-	0,8	0,8	1,1	1,9	3,1	-
у тому числі продукція рослинництва	-	-	1,1	1,1	1,8	2,9	4,9	-
Продукція тваринництва, відсотки до загального обсягу в Україні	-	-	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	-

* Дані 2001 р. порівняно з 1997 р.

З наведених даних видно, що за аналізований період кількість фермерських господарств збільшилася у 507,3 разу, а площа наданих їм сільськогосподарських угідь — у 1292,9 разу. Збільшується і питома вага валової продукції селянських господарств у складі її загального обсягу.

У процесі трансформації адміністративно-командної економіки в ринкову в нашій та інших країнах СНД значного поширення набули *господарські товариства*. В законі України “Про господарські товариства” дається їх визначення, окреслено умови і правила створення, діяльності, права та обов’язки учасників і засновників.

До господарських товариств належать підприємства, організації, установи, які створюються на засадах угоди юридичними особами та громадянами через об’єднання їх майна та спільну підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку. До їх складу входять акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства (рис. 3.1*). Стисло охарактеризуємо їх.

* Варналій З. С. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. — К., 1997. — С. 57.

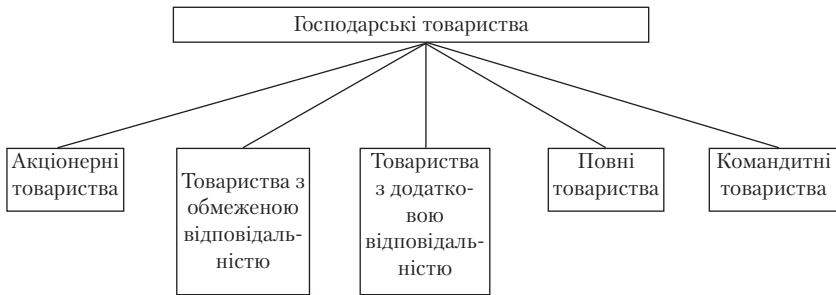


Рис 3.1. Види господарських товариств

Різновидом **акціонерного товариства** є *відкрите акціонерне товариство*, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі – продажу на біржах.

Закрите акціонерне товариство – вид акціонерного товариства, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржах.

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

Товариство з обмеженою відповідальністю має статутний фонд, розділений на частки, розмір яких визначається засновницькими документами.

Акціонери несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій, тобто якщо підприємство збанкрутувало, то власник втрачає тільки суму капіталу, на яку він придбав цінні папери. Синонімом товариства з обмеженою відповідальністю є термін “корпорація”. Про обмежену відповідальність часто свідчить вже сама назва акціонерного товариства, яка містить термін “лімітед” (“Інко лтд”, “Імперіал груп лтд”, “Кобе стіл лімітед”). Такі риси роблять акціонерну форму досить зручною і привабливою для наймачів. Цим пояснюється той факт, що акціонерна власність займає панівні позиції в економіці розвинутих країн світу.

У **товариства з додатковою відповідальністю**, як і в попереднього, статутний фонд також поділений на частки визначених засновницькими документами розмірів. Учасники відповідають за борги

товариства своїми внесками до статутного фонду, а в разі недостатності цих сум — додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника. Граничний розмір відповідальності учасників передбачається в засновницьких документах.

Учасники **повного товариства** займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном. Тобто в разі банкрутства кожний з учасників сплачує борги не тільки за себе, а й за неплатоспроможних своїм майном.

Командитне (змішане) товариство складається з одного або більше учасників з обмеженою відповідальністю. Управління таким підприємством здійснюють тільки учасники з певною відповідальністю.

Потрібно мати на увазі, що акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю і товариство з додатковою відповідальністю створюються і діють на підставі засновницького договору. Засновницькі документи повинні містити відомості про вид товариства, предмет і мету його діяльності, склад засновників і учасників, його назву й місцезнаходження, розмір і порядок утворення статутного фонду, порядок розподілу прибутків і збитків, склад і компетенцію органів товариства і порядок прийняття ними рішень.

Особливістю такої форми підприємництва, як командитне товариство — структури, що поєднує ознаки товариства з обмеженою відповідальністю і повного товариства, є те, що до його складу можуть входити поряд з учасниками, які за зобов'язаннями товариства відповідають усім своїм майном, також учасники, що відповідають тільки в межах свого внеску. Конкретна форма командитного товариства — численні українські фінансові компанії.

Орієнтування в різних видах господарських товариств не зводиться лише до визначення їх сутності, а передбачає обізнаність з механізмом розподілу його доходів, формування коштів, спрямованих на розвиток підприємства.

Діяльність акціонерних товариств передбачає виплату власникам акцій дивідендів. Принципова схема розподілу грошової виручки від реалізації товарів в акціонерних товариствах України подана на рис. 3.2.

Початкові підприємницької діяльності передують серія дій і процедур, спрямованих на заснування фірм та забезпечення її функціонування.

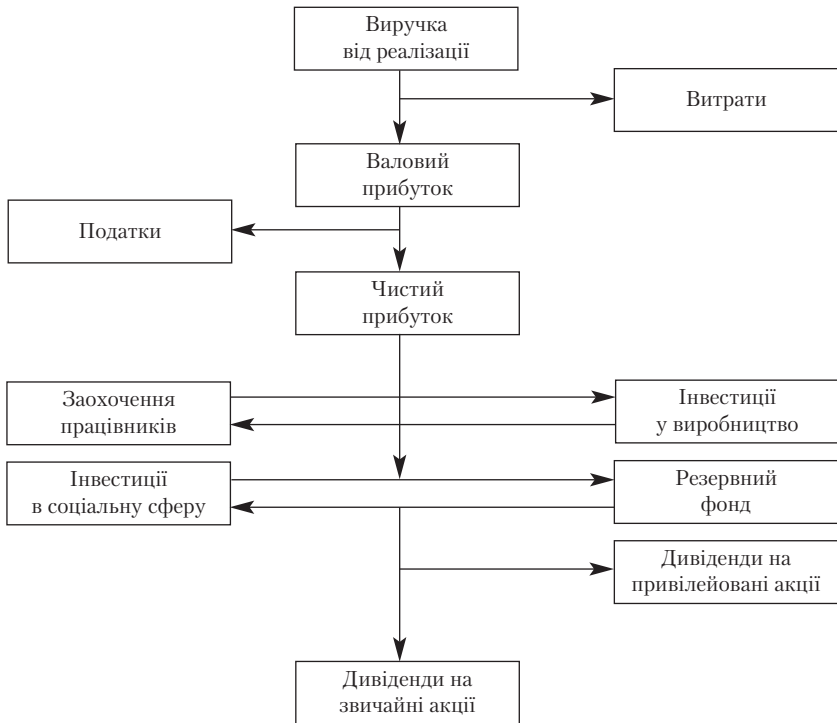


Рис. 3.2. Принципова схема розподілу грошової виручки в акціонерних товариствах

3.3. ЗАСНУВАННЯ ФІРМИ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Важливою частиною практичної діяльності підприємців є проходження певних процедур, пов'язаних із заснуванням фірми та початком її функціонування.

Після того як особа зважилась на самостійну підприємницьку діяльність, вибрала її вид та організаційно-правову форму, необхідно переходити до формування статутного фонду та реєстрації підприємства. Існують певні особливості здійснення цих дій. Для підприємств, які мають одного засновника (наприклад, приватне підприємство), формування статутного фонду не обов'язкове. Після вибору виду і форми господарського товариства треба подбати про формування статутного фонду. Для акціонерного товариства розмір

статутного фонду дорівнює загальній номінальній вартості випущених акцій — не менше еквівалента 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент формування акціонерного товариства. Фінансовий стан засновників (крім фізичних осіб) при відкритті акціонерних товариств стосовно їх спроможності зробити відповідні внески до статутного фонду обов'язково перевіряється аудиторською фірмою.

Товариства з обмеженою відповідальністю створюють статутний фонд у розмірі не менше 100 мінімальних заробітних плат. Обов'язковою умовою його створення є внесення кожним з учасників до статутного фонду грошима не менше 30 % зазначеного в засновницьких документах внеску до моменту реєстрації товариства з обмеженою відповідальністю. Весь внесок слід внести не пізніше року після реєстрації товариства. Якщо це зобов'язання не буде виконано, то учасник сплачує за час прострочення десять відсотків річних з недовнесеної суми (якщо інше не передбачено засновницькими документами).

Учасники командитного товариства мають робити внески і додаткові внески в розмірі, способами і в порядку, передбаченим засновницьким договором. Статутний фонд формується з внесків учасників та засновників товариства. Внеском можуть бути будинки, споруди, обладнання, інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також майнові права (в тому числі на інтелектуальну власність). Внески можна робити у вигляді грошових коштів, у тому числі в іноземній валюті (крім бюджетних коштів, отриманих у кредит та під заставу).

Внесок оцінюється в гривнях і становить частку учасника та засновника у статутному фонді. Порядок такої оцінки обумовлюється в засновницьких документах товариства. Від вартості майна, яке було внесено до статутного фонду, залежатимуть частка акціонера в товаристві і можливості впливу на його діяльність.

Для того щоб сформувати статутний фонд для реєстрації підприємства як юридичної особи, необхідно відкрити лише один рахунок у банківській установі. Він може бути відкритий в іноземній та/або національній валюті. Під час відкриття рахунка до банку слід подати певні документи, а саме: рішення засновників про визначення особи, якій надається право розпорядчого підпису при здійсненні грошових операцій за цим рахунком. Останнє оформляється у вигляді

довіреності, засвідченої нотаріально (якщо засновником є хоча б одна фізична особа); заяви про відкриття рахунка, підписаної уповноваженою засновниками особою, картки із зразком підпису особи, якій засновники надали право розпорядчого підпису, засвідченого уповноваженим працівником банку.

Якщо внеском є не грошові кошти, а майно, то для таких осіб як власників найкращим варіантом буде складання акта прийому-передачі, в якому обов'язково потрібно описати майно та зазначити його вартість.

У процесі здійснення підприємницької діяльності досить часто виникає потреба змінити статутний фонд. Зробити це можна лише після внесення всіма учасниками товариства своїх внесків або оплати акцій. Якщо хтось з акціонерів товариства не згоден із зменшенням статутного фонду, така дія не допускається. В разі позитивного рішення розмір фонду у будь-якому разі не може бути нижчим від встановленого мінімального розміру, тобто 1250 мінімальних заробітних плат для акціонерних товариств та 100 — для товариств з обмеженою відповідальністю.

Існують певні відмінності у процедурах зміни статутного фонду. В акціонерному товаристві ще на установчих зборах акціонери можуть вирішити питання про збільшення запланованого розміру статутного фонду. Для цього слід проголосувати за додаткову підписку на акції, що перевищують оголошену кількість. Збори можуть також зменшити розмір статутного фонду у випадках, коли підпискою на акції покрито не всю заплановану суму.

Діюче акціонерне товариство може збільшити статутний фонд. Для цього випускають нові акції або збільшують їх номінальну вартість. Статутом такого акціонерного товариства може надаватися право його правлінню своїм рішенням збільшувати статутний фонд товариства, але не більш як на третину.

Зменшення статутного фонду здійснюється шляхом зниження номінальної вартості акцій або викупу їх частини у власників для анулювання. Такі ситуації трапляються, коли виникає потреба вийти з товариства. Це зробити дуже легко, продавши або подарувавши свої акції.

У товариствах з обмеженою відповідальністю питання про збільшення або зменшення статутного фонду вирішується значно простіше — через досягнення згоди його учасників між собою. Однак рішення товариства з обмеженою відповідальністю про зменшення статутного фонду набере чинності не раніш як через три місяці після державної реєстрації і публікації про це у встановленому порядку.

Зрозуміло, що коли акціонер такого товариства виходить з нього, це веде до зменшення статутного фонду, оскільки при цьому треба сплатити вартість частини майна товариства. Вона пропорційна частці колишнього учасника у статутному фонді, а здійснюється виплата після затвердження звіту за рік, у якому учасник вийшов із товариства, і в термін до 12 місяців з дня виходу. На вимогу учасника і в разі згоди товариства така частка може бути повернена в натуральній формі.

Зміна статутного фонду відбувається і в разі відступлення частки. Але це стосуватиметься вже власників часток, а не розміру фонду. Відступити свою частку або її частину учасник товариства з обмеженою відповідальністю може за згоди решти учасників одному або кільком учасникам цього ж товариства, і навіть третім особам. Це можливо в тому разі, якщо інше не передбачено засновницькими документами. Переважне право на придбання частки мають учасники товариства, вона повинна бути пропорційною їх власним часткам у статутному фонді. Проте такий порядок поки ще не є обов'язковим, оскільки учасники можуть визначати й інше співвідношення. Передавання частки третім особам можливе тільки тоді, коли було внесено повний внесок учасником, котрий її відступає. Частку учасника товариства з обмеженою відповідальністю після повного внесення внеску може придбати і саме товариство. У цьому разі воно зобов'язане передати її іншим учасникам або третім особам протягом року. До передання частки розподіл прибутку, голосування і визначення кворуму здійснюють без урахування частки, придбаної товариством.

Однак варіювати розмір статутного фонду можна лише після створення підприємства, спочатку ж його потрібно зареєструвати.

Попередні дії підприємця щодо заснування фірми включають підготовку статутних документів, їхнє нотаріальне засвідчення, а також визначення місцезнаходження майбутнього суб'єкта підприємницької діяльності.

Згідно з п. 4 Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 25.05.98 р. № 740, місцезнаходження суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи на дату державної реєстрації може бути місцезнаходженням (місце проживання) одного із засновників або місцезнаходження за іншою адресою. Це підтверджується договором, який передбачає передачу засновнику у

власність або користування приміщення, частини приміщення (договір купівлі-продажу, міни, дарування, оренди, лізингу, безкоштовного користування майном, про спільну діяльність, засновницький договір тощо)

Варіантів підтвердження місцезнаходження дуже багато, та є кілька обмежень. Так, відповідно до п. 3 ст. 2 Закону “Про лізинг”, не можуть бути об’єктами лізингу об’єкти, визначені у ст. 4 Закону України “Про оренду державного майна”, а саме “нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення)”, якщо воно має статус державного. Відповідно до частини третьої ст. 430 Цивільного кодексу, не можуть бути учасниками договору про спільну діяльність громадяни й організації.

Для товариства з обмеженою відповідальністю ідеальним може бути варіант, якщо один із засновників передасть як внесок у статутний фонд товариства будівлю, споруду чи приміщення, за яким воно і зареєструється.

Ще один варіант виходу із ситуації полягає в тому, щоб знайти надійного орендодавця, з яким після реєстрації підприємства можна укласти договір оренди, оскільки до реєстрації це може бути лише угода про намір укласти договір оренди.

Інколи вдаються до іншого варіанта, коли підприємство реєструється за місцем проживання одного із засновників. Якщо не влаштовує жоден з описаних варіантів, то слід використати норми законодавства про юридичну та фактичну адреси. Юридична адреса — це місцезнаходження постійно діючого органу юридичної особи, зазначене в засновницьких документах і свідоцтві про державну реєстрацію. Фактична адреса — це місцезнаходження суб’єкта підприємницької діяльності (або його структурних одиниць), за яким він здійснює господарську діяльність. Нині в законодавстві немає суворої вимоги щодо того, щоб підприємство розміщувалося і здійснювало діяльність виключно за своєю юридичною адресою. До того ж, у зв’язку з ліквідацією інституту прописки, фізичні особи тепер враховуються за місцем фактичного проживання, а не за місцем прописки. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 16 січня 2003 р. № 35 особа, місце проживання якої підтверджується пропискою, вважається зареєстрованою. Тому для реєстрації як суб’єкта підприємницької діяльності громадянам потрібно звертатися до органу держреєстрації за фактичним місцем проживання, а сама реєстрація суб’єкта підприємницької діяльності здійснюється

шляхом видачі органом держреєстрації Свідоцтва про державну реєстрацію.

Суть поняття “юридична адреса” полягає в тому, що власник приміщення надає підприємцеві можливість зареєструвати свою організацію за адресою цього приміщення.

Юридичні адреси нині оформляються договором про надання послуг (по суті — це договір оренди). Фактично конкретне місце в оренду не надається, а, як правило, лише надається право посилатися на цю адресу та отримувати на неї кореспонденцію. На практиці, якщо підприємство здійснює господарську діяльність за фактичною адресою, про це слід повідомити в письмовій формі контролюючим органам. Таку само вимогу ставить і власник юридичної адреси на випадок, якщо за цією адресою звернуться контролюючі органи з перевіркою діяльності підприємства. Якщо ж за юридичною адресою підприємство (або його постійно діючий орган) не розміщується і даних про його фактичне місцезнаходження податкові органи не мають, то останні, згідно з пп. 4.3.1 “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами”, можуть застосовувати непрямий метод визначення податкового зобов’язання.

Позитивними моментами використання юридичної адреси є можливість вибору податкової інспекції для реєстрації організації, відсутність необхідності орендувати приміщення заради місцезнаходження, зазначеного в засновницьких документах. Використання юридичної адреси доцільне на початкових етапах підприємницької діяльності. Після появи у підприємця приміщення для такої діяльності ситуацію з місцезнаходженням слід привести у відповідність до чинного законодавства.

Підприємницька діяльність згідно з обраною організаційною формою можлива за наявності таких засновницьких документів, як статут підприємства та засновницький договір. Для акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю потрібно скласти і статут, і засновницький договір. Для повного і командитного товариства — тільки засновницький договір, для приватного підприємства — лише статут.

Засновницький договір і статут належать до основних юридичних документів суб’єкта підприємницької діяльності. Вони мають містити відомості про вид підприємства, предмет і цілі його діяльності, склад засновників та учасників, найменування та місцезнаходження,

розмір і порядок утворення статутного фонду, порядок розподілу прибутків, склад і компетенцію органів управління та контролю підприємства, порядок прийняття ними рішень, включаючи перелік питань, з яких необхідна кваліфікована більшість голосів, порядок внесення змін до засновницьких документів, порядок ліквідації та реорганізації підприємства.

У товариства з обмеженою відповідальністю засновницькі документи, крім того, повинні містити відомості про розмір часток кожного з учасників, розмір, склад та порядок внесення ними внесків.

Якщо зазначені відомості в засновницьких документах відсутні, це є підставою для відмови у державній реєстрації. До статуту можуть бути внесені, на вимогу засновників, й інші відомості. Не буде зайвим внесення до статуту якомога більшої кількості видів діяльності. Переваги відчуються згодом, коли через відсутність потрібного виду діяльності виникне потреба вносити доповнення до статуту.

Засновницькі документи регламентують діяльність підприємства та його відносини з державою, партнерами та власником (засновниками) протягом усієї діяльності підприємства. Кожний розділ статуту тим або іншим чином, прямо або побічно пов'язаний із бухгалтерським обліком і питаннями, які необхідно вирішувати в процесі роботи.

Слід звернути пильну увагу на засновницький договір, оскільки цей документ регламентує і закріплює відносини між сторонами з приводу участі в утворенні, управлінні підприємством, а також користуванні результатами спільної діяльності.

У засновницькому договорі необхідно чітко обумовити предмет договору — тобто хто, про що і з якою метою домовляється в спільній підприємницькій діяльності. Засновникам також потрібно обумовити розмір і принципи формування статутного фонду, а з метою запобігання непорозумінням з іншими співзасновниками — чітко визначити права та обов'язки.

Важливим є розподіл прибутку в підприємницькій діяльності. Звичайно він розподіляється пропорційно до внесків засновників до статутного фонду, але можуть бути й інші умови. У договорі також обумовлюються умови виходу засновника з підприємства, встановлюється відповідальність засновників підприємства у разі завдання йому збитків.

Засновницький договір, як і статут, підписується сторонами, що домовилися вести підприємницьку діяльність. Підписи фізичних осіб засвідчуються нотаріально. При цьому треба пам'ятати, що відпо-

відальність за відповідність засновницьких документів законодавству несе власник (власники) або уповноважені ним органи, які подають документи для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності. Перед цим доцільно узгодити в органах державної реєстрації назву майбутнього підприємства, а заодно взяти реєстраційну картку та уточнити перелік і адреси післяреєстраційних органів, де треба поставити підприємство на облік.

Процедура реєстрації залежить від того, де створюється суб'єкт підприємницької діяльності, тому її провадять у містах виконавчі комітети міських рад; у районах міст — виконавчі комітети районних рад; у районах — районні державні адміністрації; у районах міст Києва та Севастополя — районні державні адміністрації (надалі — виконком).

Згідно із законодавством державну реєстрацію різних видів суб'єктів господарського права здійснюють різні органи. Так, господарські товариства, що займаються банківською діяльністю, реєструє Національний банк України в порядку, встановленому законом України “Про банки і банківську діяльність”. Фондову біржу реєструє Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку.

Відповідно до Закону України “Про підприємство”, постановою Кабінету Міністрів України “Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності” для реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності розроблено систему дій і процедур, що потребують відповідних документів. Для *фізичних осіб* це:

- ксерокопія довідки про присвоєння ідентифікаційного номера з Державного реєстру фізичних осіб — платників податків та інших обов'язкових платежів;

- два фото 3x4;
- документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію;
- реєстраційна картка встановленого зразка, яка водночас є заявою про державну реєстрацію, яку отримують у виконкомі;
- документ, що засвідчує особу.

Юридичним особам — власникові (власникам) або уповноваженим ним або (ними) органу чи особам слід мати:

- рішення власника або уповноваженого ним органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Таким рішенням за наявності двох і більше власників (або уповноважених ними органів) є засновницький договір, а також протокол установчих зборів у випадках, передбачених законом;

- статут (якщо це передбачено законодавством). Засновницькі документи подають до органу державної реєстрації у трьох примірниках (два оригінали, одна копія). Підписи фізичних осіб у засновницьких документах для всіх видів підприємств засвідчуються нотаріально;

- реєстраційна картка у трьох примірниках (крім ідентифікаційного коду), підписана заявником. Водночас вона є заявою про державну реєстрацію;

- документ, який підтверджує внесення плати за реєстрацію (копію платіжного доручення або оригінал квитанції);

- довідку банківської установи, що засвідчує сплату кожним власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності у розмірі, передбаченому законодавством;

- якщо місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності обрано не місце проживання одного із засновників, а іншу адресу, то додатково додається договір, що передбачає передавання засновникові у власність або користування приміщення, частини приміщення (договір купівлі-продажу, обміну, дарування, оренди, лізингу, безоплатного користування майном, про спільну діяльність, засновницький договір тощо);

- якщо засновником або одним із засновників є юридична особа, то додатково подають нотаріально засвідчену копію свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи. Якщо ця юридична особа — не резидент, то слід подати документ, який засвідчує її реєстрацію в державі перебування. Цей документ необхідно засвідчити у країні видачі, перекласти українською мовою та легалізувати у консульській установі. Цей документ може бути засвідчений у посольстві держави в Україні та легалізований у Міністерстві закордонних справ.

Плату за державну реєстрацію встановлено у таких розмірах:

- за державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності (реєстраційний збір): для громадян-підприємців — 1,5, для юридичних осіб — 7 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян (відповідно 25,5 грн і 119 грн). Якщо є потреба у прискореній державній реєстрації (протягом одного дня), то платня стягується у потрійному розмірі реєстраційного збору.

Якщо всі необхідні документи подано, то орган державної реєстрації зобов'язаний протягом не більше як п'яти робочих днів з дня їх надходження (а за бажанням заявника та при сплаті потрійного реєстраційного збору — протягом одного дня) внести дані реєст-

раційної картки до реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка. В цьому свідоцтві зазначається ідентифікаційний код юридичної особи або ідентифікаційний номер фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів.

У разі недотримання термінів видачі свідоцтва орган державної реєстрації повинен сплатити заявникові двадцять відсотків реєстраційного збору, але не більше розміру внесеної заявником плати за державну реєстрацію.

Заявникові вручається оригінал свідоцтва про державну реєстрацію з трьома його копіями, повертаються оригінал та копії поданих ним засновницьких документів з відміткою органу державної реєстрації.

З отриманням свідоцтва про державну реєстрацію теоретично підприємець може розпочинати свою діяльність, але без печатки розрахункового рахунка в комерційному банку це практично неможливо. Після державної реєстрації слід відвідати у певній послідовності ще багато відомств — теж з метою реєстрації. Серед них — органи статистики.

Згідно з Положенням про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), затвердженим постановою Кабінету Міністрів України, в управлінні статистики слід отримати довідку про внесення до ЄДРПОУ. Для цього потрібно подати такі документи: свідоцтво про державну реєстрацію (оригінал та ксерокопію); статут (оригінал); засновницький договір; заповнену облікову картку ЄДРПОУ, яку слід отримати у статуправлінні, документи, що засвідчують сплату збору за видачу довідки.

За реєстрацію в органах статистики береться плата, розмір якої залежить від терміну реєстрації: реєстрація за один день — 31,13 грн; реєстрація за два дні — 20,33 грн; реєстрація за три дні — 15,56 грн.

Наступна установа, в якій необхідно зареєструватися, — податкова міліція.

Реєстрацію в органах податкової міліції нормативними документами прямо не передбачено, але в будь-якому разі потрапити до податкової адміністрації без візи податкової міліції не вдасться. Тому, керуючись положенням наказу Державної податкової адміністрації України від 19 лютого 1998 р. № 80, де лише зазначено, що перевірку паспортних даних засновників виконують підрозділи податкової міліції, необхідно подати до органів податкової міліції такі документи: нотаріально засвідчену

копію статуту (іноді потрібен оригінал); дві заповнені реєстраційні картки; документ, що підтверджує юридичну адресу підприємця; ксерокопії паспортів директора, головного бухгалтера (іноді всіх засновників); ксерокопії їхніх ідентифікаційних кодів. Як правило, під час реєстрації потрібна особиста присутність директора (треба мати при собі паспорт) або навіть всіх засновників. Термін реєстрації не встановлено.

Після цього слід зареєструватися в податковій інспекції. Взяття на облік суб'єкта підприємницької діяльності відбувається в податковій інспекції того району, в якому здійснено державну реєстрацію такого суб'єкта. Стати на облік у податковій інспекції потрібно в двадцятиденний термін з моменту державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому юридична особа подає такі документи:

- заяву за формою № 1-ОПП, яка заповнюється друкованими літерами;
- оригінали та копії засновницького договору і статуту з позначкою виконкому про держреєстрацію;
- оригінал та копію свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності;
- оригінал та копію документа, що підтверджує юридичну адресу;
- нотаріально засвідчену копію довідки про включення до ЄДРПОУ.

Для того щоб ці документи було прийнято, необхідні також:

- паспорти власників, засновників (фізичних осіб), директора та головного бухгалтера, довідки про надання їм ідентифікаційних номерів за ДРФО (ксерокопія). Якщо власник, засновник — юридична особа, то необхідна довідка податкової інспекції за місцем розташування підприємства про взяття на податковий облік (ф. № 4 — ОПП).

Фізичні особи подають такі документи: заяву за ф. № 5 — ОПП (додаток 5), копію свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності — фізичної особи, документ, що посвідчує особу (паспорт).

Документи приймаються у не підписаному білому швидкозшивачі (2 шт.). Термін реєстрації — два робочі дні (з прийомного дня на прийомний).

Порядок реєстрації у податковій адміністрації передбачено вже згаданим наказом Державної податкової адміністрації України від 19 лютого 1998 року № 80.

Протягом двадцяти календарних днів з моменту державної реєстрації за потреби слід зареєструватись як платник податку на додану вартість (ПДВ) (наказ Державної податкової адміністрації України від 1 березня 2000 р. № 79). Для цього потрібні: реєстраційна заява (ф. № 1-Р); платіжне доручення або квитанція про сплату внеску до реєстру платників ПДВ (один неоподатковуваний мінімум доходів громадян). Термін реєстрації становить десять робочих днів.

При реєстрації як приватного підприємця згідно із законодавством України можна обрати спрощену систему оподаткування доходів від підприємницької діяльності. Це можливо за умови, що у трудових відносинах з підприємцем перебувають не більше десяти осіб одночасно та обсяг виручки від реалізації продукції за рік не перевищує 500 тис. грн. Ставка єдиного податку встановлюється місцевими радами за місцем державної реєстрації підприємця залежно від виду діяльності і не може становити менше 20 грн та більше 200 грн на місяць.

Для обліку доходів та видатків у своїй діяльності слід вести облік, де зазначаються всі кошти, що надійшли від підприємницької діяльності, а також кошти, витрачені на виконання цієї діяльності, та різниця між ними.

Якщо підприємець використовує найману працю або працю членів своєї родини, то ставка єдиного податку збільшується на 50 % за кожну особу.

Рішення про перехід на спрощену систему оподаткування можна приймати один раз на календарний рік. Орган державної податкової служби протягом десяти робочих днів повинен безплатно видати підприємцеві свідоцтво про право сплати єдиного податку після подання ним письмової заяви до органу державної податкової служби за місцем державної реєстрації.

Звичайно, для здійснення підприємницької діяльності необхідна печатка. Порядок видачі дозволів на виготовлення печаток і штампів передбачено наказом Міністерства внутрішніх справ України від 11 січня 1999 р. № 17, відповідно до якого дозвіл на виготовлення печатки суб'єктам підприємницької діяльності видається у дозвільній системі міськрайорганами внутрішніх справ.

Для одержання дозволу на виготовлення печаток і штампів керівники суб'єктів підприємницької діяльності, зареєстрованих в Україні, підприємці-громадяни подають в органи внутрішніх справ заяву, в якій зазначається кількість печаток та штампів, що передба-

чається виготовити. Крім того, слід повідомити, вперше чи ні виготовляються печатки та штампи. Якщо виготовлення печаток здійснюється не вперше, зазначається підстава їх виготовлення. Потрібно також зазначити місцезнаходження підприємства, особу, відповідальну за отримання дозволу на виготовлення печаток і штампів, її прізвище, ім'я, по батькові, паспортні дані, прізвище, ім'я, по батькові, паспортні дані керівника або уповноваженої ним особи, що подає клопотання до органу внутрішніх справ.

До заяв додаються такі документи:

- копія свідоцтва про державну реєстрацію, засвідчена нотаріально, якщо інше не передбачено законом;
- зразки (ескізи) печаток, штампів — у двох примірниках, затвержені керівником (власником);
- платіжне доручення або квитанція про сплату за послуги дозвільної системи;
- копія довідки про присвоєння ідентифікаційного номера фізичної особи — платника податків (для підприємців-громадян).

Протягом п'яти робочих днів з дня одержання документів орган внутрішніх справ зобов'язаний видати дозвіл на виготовлення печаток і штампів. Якщо у такому дозволі відмовлено, то цей же орган у зазначені терміни повинен надати письмову відмову із зазначенням причин, обумовлених законодавством України. Послуги дозвільної системи за видачу дозволів на печатки і штампи платні, тому цей термін можна скоротити, сплативши потрібний розмір від вартості послуг дозвільної системи.

Реєстрація платника страхових внесків до Пенсійного фонду проводиться в районних відділеннях Пенсійного фонду протягом десяти днів від дати отримання свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності або з дати укладення угоди (у тому числі цивільно-правового характеру) з найманим працівником. Для цього *юридичні особи подають такі документи*: заяву (причому графа “Розрахунковий рахунок” заповнюється працівником Пенсійного фонду після отримання повідомлення з банку про відкриття такого рахунку); нотаріально засвідчену копію свідоцтва про держреєстрацію; нотаріально засвідчену довідку про внесення до ЄДРПОУ.

Фізичні особи подають такі документи: заяву; нотаріально засвідчену копію свідоцтва про державну реєстрацію; нотаріально засвідчену копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера

за ДРФО; копію договору про наймання робочої сили (завірену в податковій інспекції).

Для такої реєстрації також необхідно знати назву банку, в якому буде відкрито рахунок. Це пов'язано з тим, що крім довідки про реєстрацію в органах Пенсійного фонду потрібно подати повідомлення до зазначеного банку. Необхідні документи здають у двох швидкозшивачах. Реєстрація здійснюється, як правило, одразу на місці. Цей порядок обліку у відділеннях Пенсійного фонду України передбачено постановою правління Пенсійного фонду України від 3 червня 1999 р. № 4–6.

Реєстрація як страхувальника з платежів до Фонду соцстраху здійснюється виконавчими відділеннями Фонду соціального страхування. Для цього подаються такі документи: свідоцтво про державну реєстрацію (оригінал); статут (оригінал) для юридичних осіб; печатка (за наявності).

Реєстрації — одразу на місці. Підставою для реєстрації є постанова Фонду соціального страхування України від 26 серпня 1999 р. № 11.

Реєстрація як платника збору на обов'язкове соціальне страхування на випадок безробіття провадиться в районному центрі зайнятості за місцем розташування. Для цього фізичним і юридичним особам, які використовують найману працю, необхідно подати: відомості про реєстрацію (заповнюється на місці); ксерокопію свідоцтва про державну реєстрацію; ксерокопію довідки про внесення до ЄДРПОУ (для фізичних осіб — ДРФО); засвідчену довідку з банку про відкриття рахунка; печатку.

Фізичним особам, які не використовують найманої праці, необхідно подати: ксерокопію свідоцтва про державну реєстрацію (посвідчення підприємця, що провадить діяльність без створення юридичної особи); ксерокопію патенту (у разі сплати фіксованого податку).

Якщо рахунок ще не відкрито, а печатку не виготовлено, підприємця зареєструють і без них, але після відкриття рахунка (отримання печатки) необхідно буде надати довідку про відкриття рахунка та зразок печатки.

Документи здають у двох прозорих файлах. Реєстрація — одразу на місці, а її підставою є наказ Міністерства праці та соціальної політики України від 3 жовтня 1997 р. № 4.

Важливою умовою здійснення підприємницької діяльності є відкриття рахунка. Для цього до вибраного суб'єктом підприємницької діяльності банку слід подати:

- заяву на відкриття рахунка встановленого зразка, підписану керівником та головним бухгалтером підприємства. Якщо в штаті немає посади головного бухгалтера чи іншої службової особи, на яку покладено функцію ведення бухгалтерського обліку та звітності, заяву підписує лише керівник;

- копію свідоцтва про державну реєстрацію в органі виконавчої влади, іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію, засвідчену нотаріально чи органом, який видав свідоцтво про державну реєстрацію;

- копію належним чином зареєстрованого статуту (положення), засвідчену нотаріально чи органом, який реєструє; копію засновницького договору, засвідчену нотаріально (для господарських товариств — ТОВ, АТ, повних товариств та ін.);

- копію документа (довідка — форма ОПП), що підтверджує взяття підприємства на податковий облік, засвідчену податковим органом, нотаріально або уповноваженим працівником банку;

- картку із зразками підписів осіб, яким відповідно до чинного законодавства чи засновницьких документів підприємства надано право розпорядження рахунком та підписання розрахункових документів, завірену нотаріально або вищою організацією в установленому порядку. До картки заноситься також зразок відбитка печатки підприємства;

- довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України (оригінал). Обов'язково в довідці має бути зазначена установа банку. Уповноважений працівник банку, який приймає документи на відкриття рахунка, зобов'язаний відповідним чином оформити відривну частину довідки та повернути її клієнтові для подання протягом тридцяти днів до органів Пенсійного фонду України;

- копію довідки про внесення підприємства до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчену нотаріально, органом, що видав довідку, чи уповноваженим працівником банку;

- копію страхового свідоцтва, що підтверджує реєстрацію підприємства у Фонді соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань України як платника соціальних страхових внесків. Вона повинна бути засвідчена нотаріально, органом, що його видав, або уповноваженим працівником банку.

Фізичним особам — суб'єктам підприємницької діяльності, які здійснюють діяльність без створення юридичної особи, поточний та

інші рахунки відкриваються на їх ім'я за умови надання паспорта або іншого документа, що засвідчує особу.

Для відкриття рахунка підприємець-громадянин подає до установи банку такі документи:

- заяву про відкриття поточного рахунка встановленого зразка, підписану суб'єктом підприємницької діяльності;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, засвідчену нотаріально або органом, що його видав;
- копію документа, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік, засвідчену податковим органом, нотаріально або уповноваженим працівником банку;
- довідку про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України;
- картку із зразками підписів, що надаються в присутності працівника банку, який відкриває рахунок, та засвідчуються цим працівником або нотаріально;
- копію страхового свідоцтва, що підтверджує реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності у Фонді соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України як платника соціальних страхових внесків, засвідчену нотаріально, органом, що його видав, чи уповноваженим працівником банку (подається, якщо фізична особа — суб'єкт підприємницької діяльності використовує найману працю).

Інколи виникає потреба розпоряджатися рахунком іншим особам. Це можливо за дорученням суб'єкта підприємницької діяльності — фізичної особи, яке засвідчується нотаріально.

У разі смерті суб'єкта підприємницької діяльності — фізичної особи його права і обов'язки щодо розпорядження коштами на рахунках переходять до його спадкоємців відповідно до постанови правління Національного банку України від 18 грудня 1998 р. № 527.

Треба мати на увазі, що установи банків вимагають додатково надати копії чотирьох сторінок паспорта усіх осіб, які мають право першого та другого підпису на фінансових документах, та копії документів (накази, розпорядження, протоколи), які підтверджують повноваження осіб, що мають право першого та другого підпису в картці із зразками підписів.

Після відкриття рахунка в банку суб'єкти підприємництва повідомляють податкову інспекцію. Для цього до податкової інспекції подається два повідомлення — одне з банку, інше — від суб'єкта підприємництва за формою, затвердженою наказом Державної по-

даткової адміністрації України від 7 березня 1998 р. № 100. Підстава — постанова правління Національного банку України від 18 грудня 1997 р. № 527.

Реєстрація у перелічених державних органах і відкриття рахунка в банку ще не завершують підготовку до підприємницької діяльності. На здійснення останньої потрібний дозвіл пожежників, санітарно-епідеміологічної служби, структур, які забезпечують охорону праці.

Так, згідно із ч. 6 ст. 10 Закону України “Про пожежну безпеку”, новостворені підприємства починають свою діяльність після отримання на це дозволу в органах державного пожежного нагляду. На виконання цього положення постановою Кабінету Міністрів України від 14 лютого 2001 р. № 150 затверджено Порядок видачі органами державного пожежного нагляду дозволу на початок роботи підприємств та оренду приміщень. Він надається безплатно.

Для одержання дозволу власник (орендар) подає до відповідного органу державного пожежного нагляду заяву, матеріали оцінки (експертизи) протипожежного стану підприємства, об’єкта чи приміщення, а для одержання дозволу на оренду приміщень — також копію договору оренди.

Підставою для видачі дозволу є висновок, що оформляється за результатами оцінки (експертизи) протипожежного стану підприємства, об’єкта чи приміщення, що провадиться органом державного пожежного нагляду або іншою юридичною (фізичною) особою, яка одержала ліцензію на здійснення такої оцінки (експертизи).

Орган державного пожежного нагляду протягом п’яти робочих днів з дня подання заявником зазначених у п. 3 цього Порядку документів приймає рішення про видачу дозволу. Якщо виявлено порушення правил пожежної безпеки, що може призвести до виникнення пожежі або перешкод під час її гасіння та евакуації людей, копія обґрунтованого рішення про відмову у видачі дозволу надсилається заявникові.

Виданий органом державного пожежного нагляду дозвіл є однією з підстав для видачі відповідного дозволу органом Держнаглядохоронпраці.

Такий порядок отримання дозволів органів державного пожежного нагляду на початок роботи передбачено лише для підприємств. На громадян-підприємців він не поширюється, якщо вони не орендують приміщення для підприємницької діяльності.

Вимоги щодо погодження з державною санітарно епідеміологічною службою “Введення в експлуатацію нових і реконструйованих об’єктів

виробничого, соціально-культурного та іншого призначення” містяться в Законі України “Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення” та Положенні про державний санітарно-епідеміологічний нагляд в Україні, затвердженому постановою КМ України від 22 червня 1999 р. № 1109. Необхідність отримання такого дозволу зумовлена можливістю експлуатації нових або новозбудованих, перебудованих приміщень чи приміщень, попереднє цільове призначення яких змінюється. Наприклад, використання квартири в житловому будинку під офіс.

Необхідність видачі підприємцю, який створив нове підприємство, дозволу органом державного нагляду за охороною праці на початок його роботи обумовлена ч. 6 ст. 24 Закону України “Про охорону праці”. Згідно з нею Кабінет Міністрів України постановою від 6 жовтня 1993 р. № 831 затвердив Положення про видачу Державним комітетом з нагляду за охороною праці власникові підприємства, установи, організації або уповноваженому ним органу дозволу на початок роботи підприємства, установи, організації. Вимоги щодо одержання такого дозволу поширюються лише на юридичних осіб.

Дозвіл на початок роботи підприємства є офіційним документом, який дозволяє почати експлуатацію підприємства в робочих режимах. Він видається Державним департаментом з нагляду за охороною праці у складі Міністерства праці та соціальної політики України за наявності позитивних висновків органів державного пожежного нагляду, санітарно-епідеміологічної служби, а в разі потреби — органів нагляду за ядерної та радіаційної безпеки.

Для одержання дозволу на початок роботи підприємства недержавної форми власності слід подати:

- свідоцтво про державну реєстрацію;
- дозвіл (ліцензію) на види діяльності, зазначені в засновницьких документах, якщо його одержання передбачено законодавством;
- акти про контрольне обстеження підприємства органами державного нагляду за охороною праці;
- документи про відповідність професійної кваліфікації посадових осіб профілю виробництва та наявність у них знань з питань охорони праці;
- дозвіл відповідних органів на утилізацію (захоронення) відходів виробництва.

Органи державного нагляду за охороною праці мають право вимагати здійснення окремих контрольних вимірювань і обстежень

об'єктів, устаткування, системи захисту та управління, а також виробничого й навколишнього природного середовища.

Рішення про видачу дозволу на початок роботи підприємства приймається протягом десяти днів з часу одержання заяви. Якщо роботу нового підприємства буде розпочато без зазначених дозволів, його власник несе відповідальність згідно з чинним законодавством.

Отже, виконання всіх дій і процедур, пов'язаних з попередньою підготовкою підприємства до роботи, дає змогу його власнику розпочати виробничу діяльність. А дотримання всіх правил і норм, зазначених у дозволах, є запорукою його успішної роботи.



Питання для самоконтролю

1. Що таке підприємство?
2. Назвіть характерні риси підприємства та його відміни від фірми.
3. Дотримання яких засад забезпечує успіх у підприємницькій діяльності?
4. Які економічні та організаційні форми підприємництва мають місце в ринковій економіці?
5. Охарактеризуйте підприємства у відповідності до їх розмірів.
6. Яку роль відіграють малі підприємства в ринковій економіці.
7. Розкрийте зміст основних організаційно-правових форм підприємництва.
8. Які процедури необхідно здійснити для заснування підприємства?
9. Як формується та здійснюється статутний фонд підприємства?
10. Що таке установчі документи підприємства?
11. Перерахуйте основні процедури та необхідні документи реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.
12. В яких установах необхідно зареєструватись підприємцю для початку своєї діяльності?

ДОСВІД ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КРАЇНАХ ЗАХОДУ

4.1. ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО В ЗАХІДНІЙ ПРАВОВІЙ СИСТЕМІ

Розвиток підприємництва відбувається під впливом багатьох правових інститутів. Під ними розуміють певну форму організації людської діяльності, яка ґрунтується на чітко розробленій сукупності норм і правил у будь-якій сфері суспільних відносин.

Інститут — це елемент суспільної структури історичної форми організації і регуляції суспільного життя, сукупність норм і звичок, цінностей, організаційних структур, культурних імперативів, ustalених форм поведінки людей. Існування інститутів пов'язане з економічною взаємодією, яка супроводжує підприємницьку діяльність, відображається в інститутах і завдяки їм відтворюється з деякими варіаціями в заданих ними межах.

Суттєву роль у розвитку підприємництва відіграють правові інститути, представлені правовими нормами і правилами, якими керуються у своїй діяльності підприємці. Це пов'язано з тим, що право як система загальнообов'язкових норм і правил поведінки, зафіксованих в юридичних законах, відображає державну волю, встановлює права і обов'язки всіх учасників правовідносин. Право відіграє важливу роль у забезпеченні функціонування і розвитку суспільства та його складової частини — економіки. За допомогою правових інститутів оформлюються, закріплюються, унормовуються відносини між суб'єктами підприємництва.

Економічна взаємодія підприємців регламентується нормами цивільного і приватного права. Країни Заходу нагромадили значний теоретичний і практичний досвід застосування правових норм у регулюванні підприємницької діяльності. Певну частину норм цивільного і приватного права можна використати з урахуванням особливостей розвитку України для унормування та регулювання

взаємодії між підприємцями, утвердження ринкової економічної системи в нашій країні.

Центральне місце у правових системах країн посідає цивільне право, яке й нині залишається найбільш розробленою галуззю права.

На основі цивільного права переважно відбувалося і відбувається формування нових галузей, розділів правових систем західних держав. Так, у трудовому праві, праві соціального забезпечення, природоохоронному, патентному та інших використано понятійний апарат, юридичні конструкції і теорії, розроблені в цивільному праві. Важливу роль відіграє цивілістика й у розвитку сучасного правознавства.

Певна річ, не можна ігнорувати стрімкого розвитку інших галузей правознавства, зокрема адміністративного права, а також їхнього впливу на зміст і методи цивільно-правового регулювання суспільних відносин. Отже, цивільне право виконує роль центрального розділу правознавства. Найчіткіше це проявляється в країнах, юридичну надбудову яких можна зарахувати до романо-германської сім'ї правових систем. Зазначаючи виняткову роль цивільного права в цих державах, Рене Давид писав, що "справжнім правом залишається приватне право", що "формування юриста може бути забезпечене... тільки вивченням цивільного права".

Перед тим, як приступити до розгляду загальних проблем цивільного права західних країн та його ролі у регулюванні підприємництва, уточнимо зміст цього поняття і зробимо деякі зауваження термінологічного плану.

У країнах так званого англо-американського чи загального права немає поділу на звичні для юриста країн СНД галузі: цивільне, трудове, адміністративне, кримінальне тощо. Норми, які в інших країнах, як правило, входять до складу цивільного права, утворюють тут самостійні розділи (договірне право, деліктне право, право власності та ін.). Але й у країнах романо-германського права термін "цивільне право" використовується в кількох значеннях. Досить часто західні юристи ототожнюють цивільне право і приватне право; іноді цивільному праву дається вужче тлумачення — цивільним визнається лише один з розділів (точніше загальний розділ) приватного права.

Зазначимо, що в різних західних країнах поділ між публічним і приватним правом дуже різний. Так, у Франції до приватного права традиційно зараховують, крім власне цивільного права торговельне право, цивільно-процесуальне і навіть кримінальне, оскільки велика частина положень останнього спрямована на захист приватно-правових

відносин. Крім того, визнаються приватно-правовими і такі галузі правової надбудови, в яких норми приватного і публічного характеру тісно переплетені: трудове право, сільськогосподарське право, право промислової власності, авторське, транспортне, лісове, гірське, страхове, а також міжнародне приватне право. Деякі французькі дослідники вважають зазначені галузі, як, утім, і кримінальне, а також цивільно-процесуальне право, особливим різновидом “комплексних галузей” права. А на думку Мореля, правові положення, що належать до цивільного процесу, є скоріше публічним, ніж приватним правом.

У ФРН процесуальне право завжди визнавалося галуззю публічного права. Що стосується трудового права, то в німецькій юридичній літературі переважає точка зору, що його варто розглядати як галузь *sui generis*, яку не можна трактувати однозначно як таку, що належить або до публічного, або до приватного права.

Право Швейцарії, Італії, Іспанії й Австрії дотримується в цьому аспекті німецької моделі, а в Бельгії і Нідерландах прийнято французький зразок.

Сфера дії приватного права (цивільного права — у широкому розумінні) окремих країн не збігається також через розходження в змісті приватно-правових галузей. Так, у Франції недієздатність вважається розділом торгового, тобто приватного права, тоді як у ФРН і Швейцарії вона належить до процесуального, тобто публічного права.

Існують істотні відмінності й у визначенні предмета цивільного права у вузькому значенні. У багатьох державах континентальної Західної Європи та у країнах Латинської Америки історично склалася система дуалізму приватного права, коли поряд з нормами загального цивільного права діють спеціальні норми, які регламентують організацію і ведення торгової чи підприємницької діяльності. Сукупність останніх утворює особливу самостійну галузь — торгове право.

Цей дуалізм проявляється в наявності двох відносно самостійних систем джерел права, насамперед в одночасному існуванні цивільних і торгових кодексів. У ряді країн діють і особливі торгові суди, що розглядають суперечки за участю комерсантів.

Деякі держави Західної Європи (Швейцарія, Італія, Нідерланди) відмовилися від системи двох автономних кодексів і прийняли єдині цивільні кодифікації. У тих державах, де торгове право продовжує зберігатися як самостійна галузь, дуже складною практичною проблемою є розмежування між цією галуззю і цивільним правом.

По-різному вирішується і питання про зміст торгового права. Зокрема у Франції правове регулювання відносин, що виникають у зв'язку зі створенням і використанням продуктів творчої діяльності (так звана інтелектуальна власність), визнається розділом торгового права, а у ФРН і Швейцарії воно розглядається як частина права цивільного. В Італії і Швейцарії трудові відносини регламентуються нормами цивільних кодексів, тоді як у більшості інших західних країн прийнято спеціальні трудові кодекси.

У цьому посібнику під цивільним правом мається на увазі той розділ права, котрий містить норми, які регулюють майнові і пов'язані з ними особисті немайнові відносини, що виникають у суспільстві під впливом закону вартості.

Отже, цивільне право в нашому трактуванні охоплюватиме крім власне цивільного також і право торгове. Необхідно зазначити, що сімейні відносини в західних країнах традиційно зараховують до предмета цивільного права.

Правові норми, що регулюють відносини у сфері наймання і використання робочої сили, виокремилися в самостійну галузь трудового права.

Предмет цивільного права передбачає використання особливого методу. Регламентація відносин цією галуззю здійснюється на засадах формальної юридичної рівності їх учасників.

У західній юридичній літературі цивільне право визначається через з'ясування його місця в юридичній надбудові. Основна проблема, що при цьому виникає, полягає в розмежуванні права на цивільне (приватне) і публічне. Зазначений поділ у всіх країнах романо-германського права розглядається як основний.

Західноєвропейська юридична наука запропонувала низку критеріїв розмежування публічного і приватного права, намагалася пояснити необхідність існування цього дуалізму. Умовно всі доктринальні концепції в цій сфері можна розділити на три основні різновиди: теорія інтересу, теорія методу і, нарешті, теорія предмета правового регулювання, залежно від того, який критерій брався за основу класифікації правовідносин як публічної чи приватної.

Найдавнішою, безумовно, є теорія інтересу, суть якої зводиться до того, що приватне право відповідає приватній користі, а публічне служить суспільній користі. Тому зусилля багатьох західноєвропейських дослідників зосереджувалися на трактуванні поняття "користь". Відповідно до тверджень прихильників цієї теорії публічне і

приватне право потрібно розмежовувати за цільовою ознакою. Якщо в публічному праві людина — тільки засіб для досягнення загальної мети, то в приватному — метою є саме вона, а засобом досягнення мети служать правовідносини.

Ця теорія зазнала різкої критики. Противники теорії інтересу звертали увагу на її очевидне розходження з реальним життям. Вони зазначали, що багато публічних служб використовують інститути приватного права, нерідко публічний і приватний інтерес пов'язані нерозривно. Нарешті, вони правомірно твердили, що всі норми права тією чи іншою мірою одночасно служать і приватному, і публічному інтересу.

Наприкінці XIX — на початку XX ст. теорія інтересу була витіснена конструкціями, в яких за критерій розмежування публічного і приватного права пропонувалося використовувати метод правового регулювання. На перший план висувалося не те, що захищається правом, а як захищається. Якщо охорона надається тільки на вимогу особи, чиє право порушено, то й саме це право варто визнати приватним. Якщо ж порушене право охороняється тільки з ініціативи держави, у тому числі не за згодою потерпілої особи, то перед нами сфера публічного права.

Однак і теорія методу вразлива як з теоретичної, так і з практичної точок зору. Деякі відносини у сфері цивільного права виникають незалежно від волі учасників, а в публічному праві є норми, що застосовуються за добровільною згодою сторін. Слід зазначити, що і координаційні відносини не є монополією приватного права, а відносини субординації — монополією публічного права. Наприклад, відносини між неповнолітніми дітьми і батьками є відносинами субординації. Відносини між органами місцевого самоврядування того самого рівня, хоча вони і регламентуються положеннями публічного права, вважаються відносинами координації.

Очевидні недоліки теорії інтересу як методу правового регулювання спонукали юристів зосередити зусилля на пошуках критерію розмежування публічного і приватного права у сфері предмета правового регулювання. Відомий російський юрист К. Д. Кавелін стверджував, що для цивільного права “речовинна цінність є найбільш правильним, безпомилковим і наочним показником...” Звідси висновок: предметом цього права є тільки майнові відносини. Оскільки такий висновок явно суперечив позитивному праву, цей вчений пропонував, аби підкріпити цю теоретичну схему, змінити структуру

діючого права, зокрема виключити з цивільного права регламентацію сімейних відносин, відносин з опіки, піклування й одночасно включити до нього інститути податкового і деяких інших галузей права.

Останнім часом багато західних юристів з огляду на безрезультативність теоретичних спроб їхніх попередників пояснити правовий дуалізм обмежуються простою констатацією існування двох розділів у праві, а розмежування між ними здійснюють за формальним критерієм — суб'єктним складом відповідних відносин. “Публічне право, — наголошує П. Вуарен, — регулює відносини індивіда з державою... Приватне право визначає відносини індивідів між собою”.

Нерідко західні дослідники пропонують використовувати з тими або іншими застереженнями при розмежуванні права на публічне і приватне не один, а два або кілька критеріїв: суб'єктний склад відносин і метод правового регулювання; суб'єктний склад відповідних категорій інтересу; метод регулювання або спосіб охорони і критерій інтересу та ін.

Розвиток господарських функцій держави, розширення її підприємницької діяльності, різноманітні обмеження права приватної власності і свободи договору — це ті явища, що відбувалися в західноєвропейській економіці другої половини ХХ ст. і значно ускладнили й без того непросту проблему розмежування публічного і приватного права. Різні теорії права, що претендували на адекватне відображення зазначених змін у соціально-економічному житті країн Західної Європи, або взагалі відкидали поділ права на публічне і приватне, або відзначали марність такого поділу з погляду загальної систематизації права.

Активне проникнення публічних засад у сферу цивільного права, що стало особливо помітно у роки Першої світової війни, спричинило появу буржуазних конструкцій господарського права. Основоположниками цієї теорії були німецькі юристи Гедеман, Гольдшмідт, Румпф, Нассбаум та ін.

Згодом ідеї господарського, або економічного, права були сприйняті юридичними доктринами Франції, Італії, Бельгії, Нідерландів. Варто зазначити: те, що називається теоріями господарського права, позбавлено характеру єдиної, цілісної і чіткої конструкції.

Серед західних дослідників існують різноманітні погляди на сутність господарського права. Єдина риса, що їх об'єднує, полягає в негативному ставленні до дуалізму права. Прихильники господарсь-

кого права, за всіх розходжень їхніх уявлень, вважають поділ права на публічне і приватне (принаймні у сфері підприємницької діяльності) віджитим явищем.

Нині в західному правознавстві сформувалися два основних напрямки щодо тлумачення природи господарського права. Згідно з першим — господарське право не визнається галуззю права чи галуззю законодавства. Це лише новий прийом, техніка розробки, застосування, тлумачення або вивчення норм права. Згідно з другим підходом — господарське право являє собою нову галузь права. Однак і серед adeptів такого розуміння господарського права немає єдності, оскільки є прихильники як вузького трактування, так і широкого розуміння господарського права.

Перші вважають, що господарське право містить норми, які регулюють діяльність держави в економіці, в тому числі правила, що стосуються до націоналізації, статусу державних підприємств, планування, контролю за цінами, економічних угод і торгової практики. Сюди ж досить часто зараховують норми податкового, валютного, митного права, положення, що стосуються виконання громадських робіт і обігу цінних паперів. Інакше кажучи, господарське право розглядається як розділ публічного права, що регламентує різні аспекти державного управління економікою. Ця точка зору переважає нині в юридичній практиці ФРН і Нідерландів. Деякі французькі і бельгійські юристи відстоюють погляд на господарське право як на трохи розширене традиційне торгове право, до якого додаються норми, що регулюють створення і діяльність різних професійних організацій, пов'язаних з господарським життям, а також правила, що обмежують свободу підприємницьких дій.

Нарешті, деякі автори наполягають на широкому розумінні господарського права. Вони протиставляють приватне господарство, у якому свобода учасників економічних відносин нічим не обмежена, суспільному господарству. Приватне господарство, регламентоване законодавством, є перехідним етапом до суспільного. Ця перехідна форма господарського життя, так само, як і суспільне господарство, відрізняються від приватного тим, що вони виступають як організовані господарські системи. Будь-які юридичні норми, що належать до цього організованого господарства, утворюють особливе господарське право. У ньому об'єднуються публічно-правові і приватно-правові елементи. Прихильники широкого трактування господарського права вважають, що воно повинно включати норми багатьох тра-

диційних галузей права — цивільного, торгового, адміністративного, фінансового, трудового і навіть кримінального, — аби тільки вони прямо чи опосередковано регламентували організацію і функціонування економічного механізму суспільного виробництва.

Економічна і політична організації суспільства в західних країнах відносно самостійні, автономні. Тому існує певне розмежування між економічним і політичним примусом. “Дуалізм економічного і політичного примусу в сучасному праві проявляється також у розмежуванні приватного і публічного права, точніше кажучи, у ще більш підкресленому розмежуванні приватно-правових і публічно-правових відносин, ніж це робило колись римське право. Водночас це відносини правові, а це означає, що за ними стоїть політичний примус; тим більше спосіб, яким економічний примус впливає на виникнення приватно-правових, а політичне — публічно-правових відносин, є істотним чинником, що визначає розходження між цими двома видами суспільних відносин”.

Відсутність такого дуалізму в країнах загального права пояснюється історичними особливостями становлення його системи в Англії, точніше, специфікою буржуазної революції в цій країні, яка закінчилася компромісом між лендлордами і промисловцями. В результаті англійське право зберегло безліч феодальних елементів, включаючи структуру правової надбудови. Це привело, крім усього іншого, до того, що розмежування громадянського і політичного суспільства не було чітко визначено і не дістало такого доктринального і законодавчого відображення, як у результаті Великої французької революції.

Поділ права на публічне і приватне, як ми вже зазначалося, має практичне значення, оскільки спори з приводу публічних прав розглядаються не в судах загальної юрисдикції, а в адміністративних судових органах. У країнах загального права відсутня єдина система адміністративних судів. Однак у цих державах в останні десятиліття помітно збільшилася кількість спеціальних юрисдикційних органів, що створюються переважно для розв'язання конфліктів за участю держави або її органів. Наприклад, у Великобританії були створені особливі трибунали у справах про примусовий викуп майна у власників, з питань оподатковування та ін. У США існують Претензійний суд, що розглядає позови до уряду, Апеляційний суд з митних і патентних справ, Тимчасовий апеляційний суд, створений на основі статуту про економічну стабілізацію, Митний суд, Подат-

ковий суд. Крім того, діють численні адміністративні трибунали, наділені повноваженнями розглядати певні категорії спорів, переважно між органами державного управління і приватними особами. Такі права, наприклад, мають Федеральна комісія з продажу і обігу цінних паперів, Федеральна торгова комісія та ін. І хоча за діяльністю таких адміністративних судових органів наглядають загальноцивільні суди, цей нагляд має обмежений, поверховий характер. Практично й у країнах загального права адміністративна юстиція значною мірою стала автономною судовою системою зі своїми процедурними правилами, що нерідко істотно відрізняються від норм процесуального права, якими керуються загальноцивільні суди.

Фактично поділ права на публічне і приватне існує й у країнах англо-американської сім'ї правових систем.

Розширення використання публічно-правових засад у сфері регулювання відносин власності, договірних зв'язків, з одного боку, і одночасне застосування приватно-правових інститутів для реалізації публічних потреб – з іншого ускладнили проблему розмежування публічного і приватного права. Ці процеси, однак, нерівнозначні. Розширення, “захоплення” території приватного права публічним є переважною тенденцією. Її називають “публіцизацією” приватного права (Р. Саватсьє). Деякі юристи оцінюють її як прояв трансформації всього масиву права в публічне (Ж. Ріпер). У працях західних авторів йдеться про “анексію”, “вторгнення”, “підпорядкування”, “поглинання” приватного права публічним. Відтак вважають, що приватне право втрачає свою провідну роль і оригінальність; воно змінилося під дією публічного права, дух якого відмінний і навіть ворожий духу приватного права.

Проте дуалізм буржуазного права продовжує існувати. Звичайно, нині не можна провести чітку межу між публічним і приватним правом, розташувавши по той чи інший її бік галузі позитивного права. У багатьох традиційних галузях присутні норми і тієї, й іншої юридичної природи. Однак незважаючи на те, що визначити характер правових положень стає дедалі складніше, все-таки завжди можна встановити, про яку норму – публічно-правову чи приватно-правову йдеться. Поділ права на публічне і приватне не можна розуміти спрощено, як поділ тільки на рівні галузей права. Він може здійснюватись і на рівні окремих інститутів і навіть конкретних правових норм.

Виявлення місця цивільного права в системі сучасного західного права потребує аналізу проблеми дуалізму права і в іншому його змісті, тобто як проблеми дуалізму лише приватного права. Під дуалізмом приватного права звичайно розуміють існування в межах приватного права, поряд з цивільним, самостійної галузі — торгового права. Автономний характер торгового права виявляється насамперед у наявності особливого торгового кодексу та у функціонуванні спеціальних торгових судів.

Дуалізм приватного права, на відміну від дуалізму права взагалі, пояснюється суто історичними причинами. Він виник у Західній Європі у зв'язку з появою в середні віки особливого купецького, або торгового, права, що регулювало комерційні відносини між членами купецьких гільдій. Революції у Франції та інших країнах Західної Європи знищили становий характер суспільства, проголосили свободу промислу, тобто формально право кожної особи займатися підприємницькою діяльністю. Внаслідок цього відпала одна з основних причин існування відособленого купецького права. Однак дуалізм приватного права було збережено. У Франції, Німеччині, Іспанії, Португалії, Японії, в державах Латинської Америки та в інших країнах романо-германської сім'ї правових систем було прийнято торгові кодекси, а в більшості з них також створено й особливі торгові суди.

В Англії торгове право поступово розчинилося в загальному праві і на початок ХІХ ст. остаточно ним поглинулося. Аргументи, на які посилаються для обґрунтування дуалізму приватного права в західній юридичній літературі, як правило, зводяться до того, що деякі правові положення стосуються винятково комерсантів (зокрема, правила про торгіву реєстрацію, торгіву фірму, торгіву звітність та ін.). Торгове право, порівняно з правом цивільним, базується на інших засадах: йому не властивий формалізм, воно інтернаціональне за своєю природою, швидше пристосовується до змін господарського життя суспільства. Нарешті, існують істотні розходження в регулюванні цих галузей права і деякими окремими інститутами права. Наприклад, у торговому праві ширше застосовується безвинна, “сувора” відповідальність. Щодо норм цивільного права норми торгового права розглядаються як спеціальні. Це означає, що у разі колізії між ними насамперед мають застосовуватися приписи торгового права і лише за їх відсутності — цивільно-правові норми.

Існування дуалізму приватного права породжує проблему розмежування сфери дії цивільного і торгового права. В законодавстві західних країн ця проблема розв'язується шляхом визначення осіб, визнаних комерсантами, а також установа кола угод, що вважаються торговими.

Розвиток товарно-грошових відносин, включення в торговий оборот практично будь-яких матеріальних і нематеріальних цінностей спричинює розширення сфери застосування торгового права. Багато принципів, конструкцій і норм торгового права поширюються нині і на сферу традиційного цивільного права. Цей процес дістав назву “комерціалізації” цивільного права. Такі зміни приводять до переміщення межі між цивільним і торговим правом, а сьогодні в багатьох випадках її взагалі буває важко встановити.

З урахуванням названих обставин деякі західноєвропейські держави вважали за доцільне об'єднати (уніфікувати) цивільне і торгове право. Так, Швейцарія та Італія скасували свої торгові кодекси. Швейцарське цивільне укладення 1907 р., Швейцарський зобов'язальний закон 1911 р., Цивільний кодекс Італії 1942 р., а також новий цивільний кодекс Нідерландів, запроваджений з 1970 р. частинами, регламентують не тільки цивільні, а й торгові відносини. В більшості західноєвропейських країн торгові кодифікації продовжують діяти, але їхня роль у системі джерел торгового права значно зменшилася. В окремих державах ліквідовано торгові суди (Нідерланди) або обмежено їх компетенцію (ФРН). У Японії торгові суди взагалі ніколи не створювалися.

Разом з тим прийняття єдиних цивільних кодексів не усунуло дуалізму в правовому регулюванні майнових відносин, побудованих на засадах юридичної рівності. Власне кажучи, в усіх країнах Заходу, включаючи Великобританію, США та інші держави загального права, існують спеціальні норми, покликані регулювати винятково комерційні чи торгові відносини.

Збереження самостійності торгового права цілковито відповідає тенденції сучасного права до диференційованого регулювання однорідних суспільних відносин залежно від їхнього суб'єктного складу.

Таким чином, у країнах Заходу нагромаджено значний досвід правового регулювання підприємництва. Ним охоплюється велике коло проблем, пов'язаних з підприємницькою діяльністю, спрямованих на врахування відносин її суб'єктів один з одним, з державою та окреми-

ми особами. Корисність західного досвіду для розвитку підприємництва в нашій державі полягає у використанні його правових принципів і підходів до розв'язання складних проблем його регулювання з урахуванням перехідного стану економіки, вітчизняних традицій, менталітету населення.

4.2. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОСНОВНИХ ПРАВОВИХ ІНСТИТУТІВ У КРАЇНАХ ЗАХОДУ

Трансформація адміністративно-командної системи у ринкову передбачає створення сприятливих умов для підприємницької діяльності. Це можливо, якщо використовувати всі форми правових інститутів, існування і дія яких теоретично обґрунтовані та випробувані в підприємницькій діяльності в інших країнах. Серед них варто виокремити основні, до яких належать юридична особа, право власності, договір, майнова відповідальність.

Зазначені інститути охоплюють своїм впливом найбільш суттєві сторони підприємницької діяльності. Так, інститут права власності як форма конкретизації економічних відносин регулює взаємодію суб'єктів підприємництва в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ, надання послуг, виконання робіт за умови обмежених ресурсів, впливає на спосіб їх використання (землі, праці, устаткування, джерел енергії, технічних знань) для створення різних товарів та їх розподілу між членами суспільства.

На макрорівні економічної системи інститут права власності визначає параметри застосування корисних властивостей матеріальних об'єктів підприємствами, розпорядження його майном, розподіл доходів, розв'язання проблем організації виробництва і споживання.

Господарські рішення, дії та поведінка економічних суб'єктів визначаються правовими актами або господарською необхідністю. Разом з тим господарські рішення і дії зачіпають інтереси господарюючих суб'єктів, тому необхідно узгоджувати інтереси і дії сторін. Результатом такого узгодження є договір. Він забезпечує дво- або багатосторонній вибір підприємств і регулює поведінку контрагентів у ситуаціях за певними, відомими їм ознаками й згідно з логікою тих видів підприємницької діяльності, якими вони займаються.

Договір є лише одним з правових інститутів, які регулюють і унормовують підприємницьку діяльність, формують поведінку еко-

номічних суб'єктів. Не менш важлива роль таких їхніх складових, як юридична особа та майнова відповідальність. Правовий інститут юридичної особи регулює взаємовідносини між банківським і промисловим капіталом, оформляє різні колективні інтереси та ін. Майновою відповідальністю визначається така важлива сторона підприємницької діяльності, як відшкодування втрат, викликаних правопорушеннями. Це необхідна умова функціонування будь-якої системи господарювання, що ґрунтується на товарно-грошових відносинах.

Отже, відіграють винятково важливу роль ці правові інститути у забезпеченні найбільш суттєвих параметрів, аспектів і напрямків підприємницької діяльності.

У країнах Заходу ці правові інститути формувалися кілька століть, пройшовши тривалий шлях еволюції. В нинішніх умовах вони постають як важлива складова формування того середовища, в якому здійснюється підприємницька діяльність. Для вітчизняних підприємців, які долають перші етапи своєї діяльності, буде корисно ознайомитись з теоретичними та практичними здобутками правознавців у цій сфері господарювання.

4.2.1. Юридична особа

У післявоєнний період відбувається істотна зміна правового статусу громадян зарубіжних країн у сімейних і майнових відносинах. Із законодавства вилучаються положення, що закріплюють нерівність громадян за ознаками статі, соціальної належності, раси, національності, ставлення до релігії тощо. Особливо помітні досягнення в питаннях ліквідації правової дискримінації жінок, позашлюбних дітей. Ці зміни є, безсумнівно, результатом переоцінки існуючого раніше стану відносин. Таким чином, утверджується принцип рівності всіх і кожного перед законом.

Збільшується кількість нормативних актів, спрямованих на захист навколишнього середовища, охорону інтересів споживачів товарів і послуг. Ліберальнішим стало сімейне законодавство, розширено права заміжніх жінок, поліпшено становище позашлюбних дітей.

Вплив основних закономірностей розвитку господарського життя безпосередньо позначився не тільки на правовій регламентації такого різновиду суб'єктів цивільного права, як цивільні особи. Зміни торкнулися і одного з основних інститутів приватного права — юридичної особи, його функцій, системи юридичних осіб, внутрішньої організації цих утворень та їхнього статусу.

У найбільш загальному вигляді юридична особа визначається західним правом як організація або заклад, який є самостійним учасником цивільних правовідносин. Цивільне законодавство західних держав або взагалі намагається не давати визначення юридичної особи, або законодавець обмежується найбільш загальними і стислими формулюваннями. Так, ст. 52 Швейцарського цивільного укладення 1907 р. визначає юридичних осіб як “об’єднання осіб, що мають корпоративну організацію, і самостійні заклади, утворені для будь-якої особливої мети”. Найбільш розгорнуті визначення юридичної особи містяться в цивільних кодексах країн Латинської Америки. Наприклад, Цивільний кодекс Чилі 1855 р. дає таке формулювання: “юридичною особою є фіктивна особа, здатна здійснювати права, нести суспільні зобов’язання і вступати в правові і неправові відносини”. Це визначення відтворюється в цивільних кодексах Колумбії, Сальвадору й Еквадору.

Ознаки юридичної особи, які можна вивести з норм законів, судових рішень і доктринальних досліджень, зводяться до такого:

- юридична особа існує незалежно від складу учасників, причому таке існування у принципі безстрокове;
- вона має самостійну волю, що не збігається з волею окремих учасників;
- юридична особа має майно, відособлене від майна учасників;
- вона несе самостійну відповідальність за своїми зобов’язаннями закріпленим за нею майном;
- юридична особа має право укладати від свого імені угоди, дозволені законом;
- вона може звертатися з позовом і відповідати в юрисдикційних органах від свого імені.

Певна річ, ці ознаки ніколи не розглядалися як деякий юридичний еталон, вони значною мірою умовні. Але якщо узагальнити перелічені властивості, то визначити юридичну особу можна передусім як колективне утворення — організацію.

Таке трактування має своє історичне пояснення. Юридична особа з’явилася як форма задоволення суспільної потреби в механізмі централізації капіталів, необхідних для реалізації великих підприємницьких проектів. Найбільш адекватно названа функція втілилася в акціонерному товаристві, що й дотепер залишається основним найважливішим різновидом юридичної особи. За допомогою юридичної особи здійснюється процес зрощування банківського і промислового

капіталів, утворення великих компаній на національному і міжнародному рівнях. Нині дедалі більшого значення набувають інші функції юридичної особи, котрі, хоча і були відомі раніше, використовувалися мало. Найважливішою з них є функція обмеження підприємницького ризику розмірами майна, внесеного в юридичну особу.

Інститут юридичної особи використовується також з метою оформлення різноманітних колективних інтересів не лише в майновій сфері. Це такі просвітницькі, релігійні та інші подібні структури, які діють у вигляді юридичних осіб. Юридичні особи можуть бути створені для захисту інтересів окремих прошарків і груп населення. Як юридичні особи функціонують профспілки, молодіжні, жіночі, спортивні й інші організації, товариства споживачів тощо.

Однак поняття юридичної особи слід виводити не через встановлення тих загальних ознак, що притаманні всім зазначеним різновидам юридичних осіб, а через виокремлення основної економічної мети зазначеного інституту. Саме через функції юридичної особи зрештою і формувалися його ознаки.

Оскільки тривалий період основною функцією юридичної особи була централізація власності, то найбільш характерною її ознакою називали те, що це організація кількох осіб. Зараз таке трактування юридичної особи викликає серйозні заперечення: у господарській практиці західних країн внаслідок централізації капіталу звичайним явищем стало виникнення юридичних осіб, що складаються з одного учасника (фізичної чи юридичної особи). Наприклад, у ФРН на початок 70-х років із 42 000 товариств з обмеженою відповідальністю приблизно 9300, тобто 22 %, були компаніями однієї особи. У ФРН 1968 року було прийнято закон, що допускає створення акціонерних товариств з єдиною особою, а відповідно до закону 1980 р. одній особі дозволяється утворювати і товариство з обмеженою відповідальністю. Цей же акт легалізував практику заснування особливого різновиду командитного товариства, в якому повним учасником товариства з обмеженою відповідальністю є одна особа, а командитистом — ця ж фізична особа. Наприкінці 70-х років понад 40 % командитних товариств у Західній Німеччині були такими організаціями. У Франції законом 1985 р. фізичній або юридичній особі надано право створювати товариство з обмеженою відповідальністю, яке називається “одноособовим підприємством з обмеженою відповідальністю”. У США законодавства про корпорацію практично всіх штатів допускають створення і

функціонування корпорацій з однієї особи. В інших країнах Заходу визнання компаній з однієї особи здійснюється непрямо. Створення корпорації однією особою заборонено, але якщо внаслідок якихось подій у компанії залишається один учасник, вона автоматично не припиняє свого існування, а продовжує законно функціонувати або протягом певного терміну, або за умови поширення на єдиного члена не обмеженої відповідальності за боргами корпорації (Норвегія, Швеція, Швейцарія, Данія, Великобританія).

В усіх державах великого поширення набула практика товариств-фасадів, у яких капітал фактично належить одній особі — материнському товариству, а невелика кількість акцій розподіляється з єдиною метою — виконати вимоги закону про мінімальну кількість акціонерів. Нарешті, діють і компанії з однієї особи, правомірність яких не викликає сумнівів у жодного західного юриста. Це так звані публічні корпорації, тобто державні юридичні особи, що діють на засадах комерційного розрахунку, а єдиним їхнім учасником є держава.

Виправдовуючи існування компаній з однієї особи, західні автори доходять висновку, що для сучасної юридичної особи немає необхідності ні в особливій волі, ні в особливих інтересах, відмінних від волі й інтересів окремих її учасників. Достатньо лише наявності певною мірою відособленого майна. Власне кажучи, західні дослідники тлумачать таке правове явище з позицій відомої теорії цільового майна — різновиду теорії фікції.

Наскільки взагалі колективний субстрат притаманний юридичній особі? З економічної точки зору немає якихось принципових розходжень для виокремлення людей в одну категорію, а організацій — в іншу як учасників суспільних відносин обміну. К. Маркс використовував правовий термін “особа” для позначення в цих суспільних відносинах обміну сторони, абстрагованої від індивідуальних особливостей. Він наголошував: “Особи існують тут одна для одної лише як представники товарів, тобто, як товаровласники”.

За сучасних умов гігантського усупільнення власності створилося становище, коли економічно доцільно і необхідно використовувати як функціонуючий капітал не весь капітал, що належить тому чи іншому власникові, а тільки його частину. Тому в межах єдиного фонду власності можуть діяти кілька (безліч) юридичних осіб. Але цей факт не може не впливати на правосуб’єктність цих осіб, що й спостерігається нині на практиці в Україні і меншою мірою — у законодавстві західних країн.

Варто наголосити, що юридична особа — самостійний суб'єкт права — здебільшого вже не є економічно самостійним суб'єктом. Відносини економічної залежності, коли вони були скоріше винятком, між правилом, могли просто ігноруватися правом. Нині становище докорінно змінилося. Заперечення, ігнорування зазначених відносин може завдати шкоди “публічному порядку”.

Вже в період Першої світової війни відносини фінансової залежності, контролю суди почали враховувати при визначенні національності юридичної особи. У міжнародному приватному праві почали проводити межу між національністю юридичної особи та її особистим статусом. Відносини економічної субординації враховувалися у сфері оподаткування, у трудових відносинах тощо. Сучасне законодавство західних країн змушене відступити від одного з наріжних принципів цивільного права. Наприклад, акціонерний закон ФРН 1965 р., регулюючи відносини між пов'язаними підприємствами, дозволяє головному підприємству за наявності підприємницького договору давати залежному підприємству обов'язкові для нього вказівки. Залежне підприємство, у свою чергу, не має права ухилитися від їх виконання. Реальні взаємини в економіці змушують цивільне право регулювати відносини юридично (а не тільки фактично) нерівних суб'єктів права. Внаслідок цього ставиться під сумнів і традиційне визначення цивільного права як сукупності норм, що регулюють майнові відносини, які виникають по горизонталі між рівноправними учасниками товарного обороту. Відмова від принципу рівності учасників майнових відносин перед законом можлива, тому що цей принцип завжди мав і тим більше зараз має підпорядковане значення стосовно основного принципу західної економічної і правової системи — принципу захисту приватної власності.

Для з'ясування того, як позначилися на інституті юридичної особи ці метаморфози, доцільно розглянути статус залежної юридичної особи, капітал якої цілковито або значною мірою належить іншій компанії.

По-перше, юридично залежна особа порівняно з традиційною юридичною особою не є більше сукупністю власників капіталу, що функціонує в межах цієї юридичної особи. Якщо раніше присвоєння прибутку власниками відповідного капіталу відбувалося усередині самої юридичної особи, то зараз воно здійснюється ззовні. Отже, і воля залежної юридичної особи формується не органами юридичної особи, а головною компанією. При цьому остання керується, природ-

но, інтересами усієї фінансової групи, а не інтересами юридичної особи. Справжньою юридичною особою в традиційному розумінні залишається тільки головне товариство.

По-друге, відносини між залежною і головною юридичною особою будуються не на засадах рівності, а на принципах панування і підпорядкування. Їх не можна вже характеризувати винятково як відносини товарно-грошові, це також відносини управлінські, відносини, що формуються усередині господарської організації.

Відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції — це процес, який був установлений К. Марксом в акціонерних товариствах і який нині набирає нових форм. Якщо на стадії промислового капіталізму функції капіталіста-підприємця здійснювали управляючі, то нині нерідко сама юридична особа використовується в цій ролі іншою юридичною особою (власником капіталу). Суто організаційні відносини, що раніше існували в рамках юридичної особи, тепер стали відносинами усередині об'єднання, але між самостійними з правового погляду суб'єктами права.

У цивілістичній доктрині юридична особа традиційно визначалася як учасник товарного обміну. Не перестає вона ним бути й зараз, одночасно виступаючи і як учасник організаційних відносин. Навряд чи в цьому випадку його можна називати юридичною особою. Не випадково тому в багатьох західних дослідженнях постає проблема персоніфікації іншого утворення — підприємства.

Мабуть, жодному інституту західні юристи не приділяли останнім часом стільки уваги, як підприємству. “Чим було підприємство для торгового права в 1807 році? — ставлять запитання французькі автори Шампо і Пеллюсо і самі ж відповідають на нього: — Нічим. Чим воно стає? Всім”. Поява у правовому регулюванні господарської діяльності фігури підприємства порівнюється з приходом до політичної влади наприкінці XVIII ст. третього стану. Настає, на думку зазначених дослідників, ера “підприємства”, яка торкається всіх сфер діючої правової системи. Багато західних юристів визначають торгове право як сукупність норм, що регулюють організацію і діяльність підприємства. Безліч законодавчих розпоряджень адресується тепер не громадянам, комерсантам, юридичним особам, а підприємствам. Наприклад, Закон про акціонерні товариства ФРН 1965 р. присвятив спеціальну книгу регламентації відносин між пов'язаними підприємствами. У Франції новий законодавчий акт у сфері неспроможності 1985 р. називається Законом про судове

відновлення і судову ліквідацію підприємств. Багато нормативних актів в адміністративному, фінансовому, податковому, трудовому праві використовують термін “підприємство”. Підприємство почало фігурувати в текстах міжнародних угод і конвенцій.

При цьому виникає низка колізій, які стосуються змісту цього поняття, співвідношення останнього та юридичної особи.

Слід зазначити, що поняття “підприємство” має економічне походження і є передусім економічною категорією. Західні автори по-різному визначають підприємство. Для деяких з них підприємство — це первинний осередок господарської системи, для інших — колектив робітників та службовців, для третіх — “економічна єдність, в якій поєднуються і координуються людські та матеріальні фактори господарської діяльності”. В західній економічній літературі домінує точка зору на підприємство як на місце поєднання різних факторів виробництва: природних ресурсів, праці і капіталу. Поява підприємства в економічному житті, перетворення його на найважливіший інститут сучасної господарської системи не стали несподіванкою для науки. Централізація капіталу, усупільнення виробництва спричинюють відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції, а цей процес проявляється в тому числі у відомому відокремленні підприємства від підприємця, у розширенні відносної автономії підприємства.

У сфері цивільного і торгового права проблема підприємства зводиться звичайно до дилеми — вважати підприємство об'єктом права чи ж визнати за ним статус особливого суб'єкта?

Традиційним є трактування підприємства як особливого об'єкта приватного права. Підприємство розглядається як певний майновий комплекс, сукупність матеріальних і нематеріальних елементів. До його складу включаються різноманітні товарно-матеріальні цінності (будинки, споруди, устаткування, продукція, сировина, паливо, напівфабрикати, касова готівка), права й обов'язки (у тому числі права на винаходи, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау, авторські права, вимоги до третіх осіб і зобов'язання, пов'язані з діяльністю підприємства), а також такі нематеріальні елементи, як репутація підприємства у клієнтів, перспективи його діяльності, що в західній юридичній літературі називають “шансами” підприємства. Зазначений майновий комплекс відособлений від іншого майна комерсанта, який володіє підприємством. Це виражається насамперед у тім, що підприємство зобов'язане вести самостійну бухгалтерську звітність,

у якій відображаються стан його майна і здійснені операції. Підприємство має право на власну фірмову назву, відмінну від торговельного імені власника чи від найменувань інших підприємств, що йому належать. Нарешті, підприємство як єдине ціле може бути предметом застави, договорів продажу, оренди тощо, а також переходити за правом успадкування.

У законодавстві низки країн (Франція, Бельгія, Італія) використовується поняття особливої майнової спільності, що охоплює або все майно підприємства (Італія), або ж його значну частину (Франція, Бельгія). Відповідно до французького і бельгійського права до цієї спільності, яка називається тут торговим фондом, не включаються нерухомість і зобов'язання підприємства. Угоди із зазначеною спільністю підпорядковуються особливому правовому режиму. Наприклад, у Франції купівля-продаж і застава торгового фонду регулюються спеціальним законом 1909 р. У США Однорідний торговельний кодекс спеціально регламентує так зване комплексне відчуження, тобто продаж всіх або частини товарно-матеріальних цінностей підприємства.

Процес відокремлення підприємства був витлумачений окремими західними дослідниками як поява нового суб'єкта цивільного права, що витісняє підприємця. Творці і прихильники теорії "персоніфікації підприємства" бачать у власникові підприємства лише "першого слугу підприємства". Французький юрист М. Деспакс у праці "Підприємство і право" прагне довести, що підприємство має свої власні інтереси, відмінні від інтересів його власника, і останній змушений поступитися частиною своїх благ для забезпечення належного функціонування підприємства. Правомочності власника підприємства, вважає Деспакс, є скоріше теоретичними, тому що численні законодавчі обмеження, насамперед податкові, утруднюють використання майна підприємства його власником на свій розсуд.

Практична мета цієї теорії — обмежити відповідальність власника підприємства за борги останнього розмірами майна самого підприємства. Однак для досягнення її в західних країнах використовуються вже апробовані конструкції, в тому числі інститут юридичної особи у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, довірчої власності. Як ми вже переконалися, сучасне цивільне право держав Заходу легалізувало і компанію однієї особи, що також широко використовується в зазначених цілях.

Підприємство визнається суб'єктом цивільного і торгового права в дуже небагатьох країнах. Лише Цивільний кодекс Ліхтенштейну 1926 р. визнає за фізичною особою право засновувати індивідуальне підприємство з обмеженою відповідальністю. У Панамі відповідно до закону 1966 р. про індивідуальні підприємства з обмеженою відповідальністю кожен громадянин може створити підприємство, яке в майновому обороті буде самостійним суб'єктом права. Такі самі підприємства можна створювати й у деяких інших країнах Латинської Америки.

Разом з тим зазначені підприємства варто відрізнити від компаній однієї особи. Ці суб'єкти регулюються різними правовими приписами. Компанія однієї особи в будь-який момент може перетворитися на компанію з багатьма учасниками, чого не можна зробити з індивідуальним підприємством з обмеженою відповідальністю. Учасником компанії однієї особи може виступати не тільки фізична особа, а й інша юридична особа (точніше, будь-яке торгове товариство). Підприємство з обмеженою відповідальністю може створюватися тільки громадянином або фізичною особою. У законодавстві громадянину зазвичай дозволяється створювати лише одне підприємство з обмеженою відповідальністю. Що ж стосується компаній однієї особи, то такі обмеження не передбачені. Власне кажучи, індивідуальне підприємство з обмеженою відповідальністю — це дещо модифікована форма малого індивідуального підприємства. Звичайно, не такі підприємства визначають обличчя сучасної економіки.

Законодавство західних країн у принципі не визнає підприємство самостійним суб'єктом права, а там, де воно це робить, обмежується винятково індивідуальним підприємством. Безперечно, негативна позиція законодавця пояснюється певною мірою міркуваннями забезпечення майнових гарантій контрагентів з товарного обороту. Але не цей аргумент є основним. Дуже точно пояснила таке ставлення до цієї проблеми законодавець Е. А. Флейшиц. Вона наголошувала: “Розходячись у відмові “персоніфікувати” підприємство з одним із поширених поглядів ділового обороту, європейські законодавства служать справжнім потребам цього обороту. Адже якщо серйозно і послідовно здійснювати на практиці конструкції підприємства як юридичної особи, то довелося б не тільки відмовити підприємцям в праві розпоряджатися підприємством як цілим, а й неможливо було б обґрунтувати і право підприємця на доходи підприємства”.

Іноді термін “підприємство” використовується як синонім будь-якого учасника майнового обороту (ремісника або індивідуального комерсанта, торгового товариства). Нерідко законодавець називає підприємством об'єднання кількох, у тому числі юридично самостійних господарських одиниць, пов'язаних відносинами економічної залежності, контролю. У таких випадках підприємство отожднюється з групою корпорацій або великою компанією.

Феномен підприємства в західному праві має ще одне пояснення. В сучасних умовах приватне право не є єдиною галуззю, що регулює господарські відносини. Різко підвищується роль публічно-правових галузей у регламентації майнових відносин. Це привело до виникнення нових суб'єктів права, що виступають не як учасники суспільного процесу товарного обміну, а як учасники управлінських, трудових та інших відносин. При цьому вирішальне значення у визначенні того, хто є суб'єктом, надається не майновій відособленості і самостійній майновій відповідальності, а наявності особливого колективного інтересу, компетенції тощо. Наприклад, правом наймання і звільнення працівників можуть наділятися керівники фабрик, заводів, інших виробничих одиниць, які не є суб'єктами цивільного права. Тим більше, що вони можуть визнаватися суб'єктами трудового права. Нерідко трудове законодавство західних країн уживає термін “підприємство” саме для позначення таких утворень.

У більшості країн Заходу господарські юридичні особи створюються в нормативно-явочному порядку. Навіть у тих країнах, де зберігається дозвільний спосіб виникнення юридичних осіб (Фінляндія, Нідерланди), це не означає необмеженої можливості уряду вирішувати питання про те, чи може бути створена та або інша юридична особа, а є тільки засобом контролю за належним її утворенням. Проте свобода створення юридичної особи в певних випадках істотно обмежується. Зокрема, у деяких галузях національної економіки можна займатися діяльністю тільки після одержання ліцензії від компетентного державного органу (до таких галузей звичайно належать зовнішня торгівля, банківська, страхова справа, здійснення вантажних і пасажирських перевезень тощо). У сучасному законодавстві західних країн детально регламентується процедура створення юридичної особи. Останніми роками помітно розширилася контрольна функція державних органів за законністю утворення юридичних осіб. Перевірку законності створення, зокрема, акціонерних товариств у ФРН та Італії покладено на суд, у Великобританії — на

міністерство торгівлі, у Нідерландах — на міністерство юстиції. Відповідно до акціонерного закону ФРН 1965 р., якщо суд виявить порушення встановленого порядку утворення акціонерної компанії (наприклад, якщо він вважає, що оцінку натуральних внесків завищено), то він має право відмовити в реєстрації компанії, а отже, вона не буде визнана юридичною особою.

Розвиток законодавства про юридичних осіб приводить до зниження ролі засновницьких документів (статутів, меморандумів). Справа в тім, що дедалі більше аспектів організації і діяльності юридичних осіб регулюється імперативними положеннями законів і підзаконних актів, а не правилами, сформульованими в цих документах. Так, законом, а не статутом (як це було раніше) визначається в країнах Західної Європи обсяг повноважень органів управління і контролю акціонерних товариств, порядок їх функціонування, форма винагороди посадових осіб компанії тощо.

Слід зазначити характерну для країн — членів Європейського Союзу тенденцію до розширення контрольних функцій ревізорів акціонерних компаній [17]. Ці особи, відповідно до домінуючої в західній юридичній літературі точки зору, не вважаються органами акціонерного товариства. Вони здійснюють постійну перевірку правильності і достовірності документів товариства, його рахунків, інформації, що міститься у звітах органів управління, а також у документах, адресованих акціонерам і громадськості, про фінансовий стан компанії. Ревізори дають також висновки про законність планованих операцій, зокрема щодо проектів органічних змін товариства, договорів менеджерів з компанією. Результати перевірок вони повідомляють керуючим і акціонерам, а в разі виявлення порушень законодавства — прокурору. У Франції ревізори надають також інформацію Комісії з біржових операцій. Усе це свідчить про тісний зв'язок ревізорів з державним апаратом. Переважно через ревізорів держава посилює свій контроль за діяльністю акціонерних товариств.

У зв'язку із змінами в законодавстві деяких країн Заходу несумлінність контрагента довести надзвичайно важко, оскільки самі по собі реєстрація компанії і публікація статуту не є доказом того, що контрагент знав або повинен був знати про мету діяльності компанії, з якою він вступає в договірні відносини. Зазначена норма знецінює принцип спеціальної правоздатності торгового товариства. Фактично здійснення позастатутної угоди дає лише можливість порушити питання про притягнення до майнової відповідальності керівника то-

вариства, який укладав угоду, але не впливає на дійсність самої цієї угоди. Компанії мають у своєму розпорядженні безліч способів легалізації змін, розширення предмета своєї діяльності. Нерідко мету компанії сформульовано в статутному документі настільки невиразно, абстрактно, що під неї можна підвести практично будь-яку діяльність. Іноді статuti після переліку тих операцій, якими планує займатися товариство, містять застереження “компанія здійснює і всілякі інші операції, що можуть розумно сприяти досягненню зазначених цілей”. Нарешті, велика корпорація завжди може заснувати дочірню фірму у сфері, що її цікавить, приєднати товариство, яке вже існує у цій сфері.

Усуспільнення виробництва і капіталу, що відбувається постійно в надрах економіки, спричинює її глибокі структурні перетворення. Держава контролює і впливає на ці процеси шляхом встановлення правил ведення конкурентної боротьби, контролю за монопольними угодами та їх практикою, регламентації різних форм реорганізації торгових товариств, підтримки підприємств, що зазнали тимчасових фінансових труднощів, але мають важливе загальногосподарське значення, регулювання відносин усередині групи компаній тощо.

Для сучасної західної економіки характерні різноманітні форми залежності між учасниками господарського обороту. Класичне право просто ігнорувало відносини економічної залежності між самостійними з правового погляду учасниками господарського життя, виходячи з “отомістичної концепції” економіки. Судова практика країн Заходу аж до Першої світової війни вважала, що існування юридичної особи саме по собі є достатньою підставою, щоб цілком вважати її незалежною від інших суб'єктів, не брати до уваги наявних між ними відносин економічної субординації.

“Ця юридична незалежність, — визнають самі правознавці, — незовсім узгоджується з реальністю”. Така “кричуща розбіжність між юридичними формами та їх економічною сутністю” іноді оберталася і проти інтересів інших власників, а також самої держави. Саме ці причини змусили дедалі частіше враховувати в судовій практиці і законодавстві фактичну залежність однієї юридичної особи від іншої.

У законодавстві поступово була реалізована ідея регулювання відносин, що виникають у зв'язку із створенням та діяльністю різноманітних об'єднань юридично самостійних суб'єктів (юридичних осіб), пов'язаних відносинами економічної залежності. Такі об'єднан-

ня в сучасному західному законодавстві та юридичній доктрині називаються по-різному: “зв’язані підприємства”, “системи компаній”, “організації організацій”, “товариства товариств”, “товариства другого ступеня”, а також “групи компаній” чи просто “групи”. Останнім терміном, що дедалі ширше використовується в науковому вжитку, ми й послуговуватимемося надалі.

Сутність “групи” полягає в тім, що це економічна єдність або організація, що складається із самостійних суб’єктів права.

Поширення груп у господарському житті західних країн породило численні проблеми, у тому числі проблему захисту інтересів акціонерів меншості в залежних товариствах; проблему охорони прав кредиторів товариств, що входять до групи; проблему захисту інтересів держави, на території якої діє група; проблему розробки адекватних гарантій працівникам, зайнятим на підприємствах групи.

Дотепер у більшості держав Заходу немає законодавства про групи або воно перебуває на етапі становлення. Тільки у ФРН та Бразилії нині існує узагальнююче правове регулювання відносин усередині групи. В інших країнах розроблено проекти відповідних нормативних актів. У західному правознавстві нині посилюється інтерес до проблеми взаємин економічно залежних підприємств.

При цьому в юридичній літературі чітко означилися два підходи до визначення групи. Відповідно до першого, групою варто вважати юридично самостійні організації (єдиниці), які пов’язані відносинами економічної залежності та здійснюють єдину господарську політику. Прихильники другого підходу вважають, що групою є тільки такі організації, у яких один з учасників має контроль над іншими. Інакше кажучи, між ними повинні існувати відносини влади і підпорядкування або субординації.

Західнонімецький закон дотримується широкого трактування поняття групи. У ньому перелічено різні види груп: “Зв’язані підприємства — це самостійні з правового погляду підприємства, які є одне стосовно одного підприємствами, що перебувають в управлінні власників більшості часток участі, і підприємствами, що беруть участь з більшістю голосів, а також залежними і пануючими підприємствами, що входять до концерну, такими, які взаємно беруть участь підприємствами або сторонами в підприємницькому договорі”. У законі міститься розшифровка кожного з названих різновидів зв’язаних підприємств. До них належать як об’єднання, створені на засадах субординації, так і об’єднання, що базуються на за-

садах координації. В економічній літературі їх звичайно називають об'єднаннями відповідно вертикального і горизонтального типів.

В інших країнах законодавець не дає загальних визначень групи, а приписи, що регулюють відносини з участю залежних і панівних товариств, адресуються материнським, дочірнім, які контролюють або є контрольованими компаніями. Необхідно зазначити, що переважна більшість цих норм належить до груп, утворених на засадах субординації.

Ключовим поняттям для характеристики розглянутих тут об'єднань юридичних осіб вертикального типу є поняття контролю. Сам термін “контроль” трактується в західній юридичній літературі неоднозначно. У французькому правознавстві він спочатку ототожнювався з перевіркою, наглядом. У країнах загального права контроль розуміли завжди як панування. Нині у всіх західних країнах цей термін витлумачується в другому з наведених значень. Контроль варто відрізнити від впливу, тому що не будь-який вплив можна розцінювати як контроль. Контроль — це “визначальний вплив на управління компанією”. Саме такої позиції дотримується судова практика і законодавство західних держав. Зрештою, контроль зводиться до можливості для материнського товариства нав'язувати залежній компанії певні рішення, а також призначення і усунення її керівних органів. З такого уявлення про контроль виходить законодавець, коли визначає, яку компанію варто вважати материнською, а яку дочірньою або залежною.

Економічною передумовою існування контролю за діяльністю юридично автономних утворень є система участі. Це зазначають з більшими або меншими застереженнями і західні юристи. Звичайно, це не виключає й інших форм економічної залежності компаній, але вони все-таки мають допоміжний, додатковий характер. І суворо відповідно до цього підходу західне законодавство, даючи визначення контролюючого, материнського, пануючого або залежного дочірнього товариства, завжди використовує критерії володіння капіталом, уточнюючи його з кількісного і з якісного аспектів.

Нині законодавство більшості країн Заходу бере до уваги існування групи товариств переважно для того, щоб покласти на материнську компанію обов'язок інформувати акціонерів, громадськість, а також працівників про стан справ у групі. Відповідно до сьомої директиви Ради ЄЕС, що уже врахована в законодавстві деяких країн Спільного ринку, торгове товариство, що стоїть на чолі групи, повин-

но крім своїх власних рахунків скласти й опублікувати консолідовані рахунки. Останні відображають фінансовий стан і результати діяльності групи так, ніби організації, які входять до неї, становлять одне товариство. У консолідованих рахунках відображаються операції лише з третіми особами.

Судова й адміністративна практика західних країн у спорах про національність юридичної особи, у справах про неспроможність, при розгляді трудових конфліктів, в антитрестівських і деяких інших спорах почала поступово враховувати фактичну залежність однієї компанії від іншої. Зокрема, у двох своїх перших рішеннях щодо груп товариств Комісія ЄЕС вважала, що угоди, укладені між материнським товариством і дочірніми компаніями, не підпадають, з урахуванням тісної залежності між товариствами, що об'єднуються, під дію антитрестівського законодавства.

Відносини економічної залежності, контролю дедалі частіше враховують і західні законодавці, особливо в питаннях оподаткування, визначення умов допуску і функціонування на національній території іноземних осіб, неспроможності, у трудових відносинах.

Наприклад, відповідно до французького закону 1965 р., від оподатковуваних прибутків материнського товариства віднімаються дивіденди, отримані від дочірніх компаній. А в окремих випадках податкове законодавство Франції ігнорує існування юридичної особи. Так, якщо одне товариство володіє не менш як 95 % капіталу іншого, то за згодою міністра економіки і фінансів воно має право включити результати діяльності дочірнього товариства до своїх податкових документів, так ніби це дочірнє товариство було простим структурним підрозділом материнського. Що ж до захисту інтересів акціонерів — меншості в рамках групи, то тут розроблений правовий механізм пропонує лише законодавство ФРН і меншою мірою — право Бразилії. Цей механізм не є єдиним для всіх зв'язаних підприємств. Західнонімецький закон виокремлює зв'язані підприємства, що уклали між собою підприємницький договір, і всі інші види зв'язаних підприємств.

Тільки якщо між підприємствами існує договір підпорядкування, панівне підприємство має право давати правління залежного підприємства обов'язкові вказівки. Ці вказівки підлягають виконанню, навіть коли вони не вигідні для залежного акціонерного товариства, але служать інтересам панівного підприємства або підприємства, з яким це останнє входить до концерну. В разі відсутності договору

підпорядкування панівне підприємство не повинно використовувати свого впливу для примусу залежного акціонерного товариства здійснювати невігідні для нього операції. Інакше панівне підприємство має компенсувати заподіяні збитки.

Аналіз розвитку законодавства і судової практики західних країн свідчить, що економічні відносини залежності між юридичними особами враховуються правом там і тоді, де і коли того потребують або загальні інтереси держави (наприклад, у питанні про національність юридичної особи), або ж інтереси власників (оподаткування).

Процеси централізації і концентрації капіталу та виробництва приводять не тільки до утворення груп. Іншим полюсом зазначених явищ є руйнування тисяч підприємств, переважно малих і середніх. Нездатність юридичної особи погасити свої боргові зобов'язання, якщо вона підтверджується судом, називається в західному праві неспроможністю. Юридична особа не ліквідується з винесенням судового рішення про оголошення її неспроможною. Вона продовжує існувати, але з обмеженою правоздатністю, тобто може мати лише ті права, що необхідні для співмірного розподілу її майна між кредиторами (для цілей конкурсного процесу). У ряді країн Заходу не можуть оголошуватися неспроможними юридичні особи публічного права, державні підприємства (ФРН, Великобританія). У США, навпаки, неспроможними можуть визнаватися і муніципальні корпорації.

Стосовно юридичних осіб, що є об'єднанням капіталів, у західному праві діє норма, відповідно до якої неспроможність юридичної особи не спричиняє неспроможності її членів. Разом з тим, якщо юридична особа стала неспроможною внаслідок винних дій керівників або ж сама юридична особа використовувалася як прикриття діяльності іншої фізичної або юридичної чи фізичної особи, то законодавство, судові органи ряду західних країн відступають від принципів роздільної відповідальності юридичної особи та її членів і передбачають покладання несприятливих наслідків на учасників, які фактично діяли під прикриттям юридичної особи. Норми про відповідальність керівників юридичної особи спрямовані не так навіть на те, щоб компенсувати збиток, заподіяний кредиторам юридичної особи, як на те, щоб покарати справжніх винуватців фінансового краху. Превентивна функція норм законодавства про відповідальність керівників юридичної особи в разі її неплатоспроможності простежується чітко. Одна з основних ознак юридичної особи — самостійна відповідальність

за своїми зобов'язаннями, значно ослаблена саме в тій сфері, у якій на практиці з усією гостротою постає питання про майнову відповідальність.

З іншого боку, західні держави останніми роками почали розробляти і застосовувати різноманітні заходи, спрямовані на підтримку важливих для економіки країни підприємств, що переживають фінансові труднощі. Наприклад, у Франції, відповідно до Закону 1984 р. про попередження і полюбовне врегулювання труднощів підприємств, торгіві товариства, а також підприємства, що діють в іншій правовій формі, якщо вони потрапили у важке фінансове становище і не мають власних коштів для його подолання, мають право звернутися до голови торгового суду з проханням призначити їм спеціального радника. Останній покликаний сприяти укладенню угоди між власником підприємства і його основними кредиторами про відстрочення платежів або про додавання боргів. Якщо таку угоду буде підписано, то протягом терміну її дії до боржника не можна висувати позовних вимог і накладати арешт на його майно з метою одержання оплати відповідних боргів. У цей період забороняється також установлювати будь-яке забезпечення, що гарантує оплату боргів. Необхідно наголосити, що така процедура застосовується, коли боржник не припиняє своїх платежів, тому її варто відрізнити від мирових угод, відомих праву інших західних країн, де вони виступають як засіб врегулювання відносин між неспроможним боржником та його кредиторами. В тій же Франції, відповідно до нового законодавства про неспроможність (1985 р.), суд взагалі не може відкрити конкурсного процесу одразу ж після засвідчення неплатоспроможності боржника. Він спочатку зобов'язаний в ході процедури судового відновлення постаратися зберегти підприємство, розглянути і затвердити план подолання його фінансових труднощів чи навіть зобов'язати власника підприємства продати його. І тільки якщо жодне з цих рішень не реалізується, приступають до судової ліквідації підприємства.

Швейцарське законодавство передбачає можливість застосування особливих процедур надання підтримки і допомоги підприємствам, які мають важливе значення для національної економіки. У Бельгії запроваджено спеціальну процедуру допомоги банківським установам, що потрапили в скруту.

Не залишаються без заступництва з боку держави великі підприємства й у тих країнах, де законодавець з якихось причин не пі-

шов на відкрите оголошення особливого режиму для них. У цьому випадку державна допомога реалізується через механізм суддівського розсуду, а за необхідності — через пряме втручання уряду або інших органів виконавчої влади.

Юридична особа є насамперед організаційно-правовою формою ведення спільної господарської діяльності кількома особами. Однак така діяльність може здійснюватися з використанням й інших правових інститутів: неправосуб'єктних торгових товариств, різноманітних підприємницьких договорів (ліцензійних, підряду тощо). У Франції, ФРН, Італії законодавство регламентує діяльність негласних товариств, які не визнаються суб'єктами права. Між правосуб'єктними і неправосуб'єктними підприємницькими організаціями не завжди можна провести чітку межу. Окремі види торгових товариств мають лише деякі (далеко не всі) ознаки юридичної особи. Так, наприклад, учасники повних товариств несуть необмежену і солідарну відповідальність за зобов'язаннями цих організацій. У ряді країн Заходу повні товариства за законом вважаються юридичними особами. У ФРН законодавство не визнає їх самостійними суб'єктами права. У Великобританії та США партнерства також не вважаються юридичними особами, там ці комерційні організації користуються окремими повноваженнями юридичної особи. У ФРН повні товариства мають право діяти від свого імені, позиватися і відповідати в суді й арбітражі. У Великобританії та США суди, розглядаючи спори партнерств, можуть визнавати їх у конкретних відносинах суб'єктами права. Законодавство деяких держав допускає існування юридичних осіб, які не мають власного відособленого майна. Організації, які мають лише деякі властивості юридичної особи, називаються в літературі “відносними” або “урізаними” юридичними особами.

Останніми роками в західній економічній і правовій літературі поряд із традиційною класифікацією підприємницьких організацій дедалі ширше використовується конструкція спільного підприємства або спільного підприємництва. Термін “спільне підприємство” живається в різних значеннях. У найзагальнішому вигляді він застосовується для позначення будь-яких організаційно-правових форм ведення господарської діяльності кількома особами незалежно від того, здійснюється вона правосуб'єктною чи неправосуб'єктною організацією і ґрунтується на договорі. В останньому випадку зазвичай ідеться про договірне спільне підприємство. Варто врахувати, що в працях, присвячених міжнародним економічним відносинам, у

відповідних правових актах спільними називаються підприємства, у капіталі або діяльності яких бере участь іноземна особа (як правило компанія).

В американській юридичній літературі термін “спільне підприємство” використовується у вужчому розумінні, для позначення певної категорії підприємницьких організацій. Деякі американські юристи розглядають спільне підприємство як різновид партнерства, в якому спільна діяльність учасників обмежується реалізацією якогось одного проекту або здійсненням певних операцій. Федеральне податкове законодавство прирівнює спільні підприємства до партнерств. Інші дослідники вважають спільне підприємство оригінальною формою комерційних організацій. На їхню думку, між партнерством і спільним підприємством існують істотні розходження. Зокрема, у спільних підприємствах не виникає тривалих відносин серед учасників, права останніх у провадженні загальних справ обмежені порівняно з аналогічними повноваженнями партнерів. Учасники спільного підприємства можуть заявляти до суду вимоги один до одного з приводу спільно укладених контрактів, тоді як партнери такої можливості не мають. Нарешті, американські суди менш схильні визнавати спільні підприємства юридичними особами.

4.2.2. Право власності

Господарський механізм сучасних західних країн не може функціонувати без активної участі держави в організації і здійсненні товарно-грошових відносин. Держава впливає на відносини власності за допомогою системи планування економіки, бюджетного фінансування окремих її галузей, нарешті, за допомогою правового регулювання майнових відносин.

Сукупний вплив перерахованих факторів на право власності спричиняє в цьому центральному інституті цивільного права глибокі зміни. Поняття і конструкції, розроблені і закріплені в законодавстві XVIII–XIX ст., дедалі активніше переглядаються. У класичній західній юриспруденції право власності розглядалося як найбільш повне панування особи над річчю. Таке розуміння власності було запозичено з римського приватного права і закріплено в законодавстві. Проголошення абсолютного характеру приватної власності значною мірою диктувалося ворожим ставленням буржуазії до феодальної концепції розщепленої власності. У тогочасному цивільному кодексі

Франції власність визначалась як право користуватися і розпоряджатися речами абсолютним чином. Німецьке цивільне уложення відстоює таке саме розуміння власності.

Трагування власності як абсолютного права мало в науковій літературі й інший аспект. Деякі західні автори стверджували, що власність — це абсолютне панування особи над річчю, тобто ставлення особи до речі. Наприклад, французькі правознавці наголошували, що майнові права — це права, які створюють безпосередній і прямий зв'язок між річчю й особою. Однак більшість юристів вважали і вважають, що власність — це відносини між людьми, де праву власника речі протистоїть обов'язок всіх і кожного утримуватися від впливу на річ. І дотепер у західній юридичній літературі трапляються праці, в яких обстоюється думка про абсолютний характер права власності. Наприклад, німецький юрист Т. Хасс стверджує, що тільки те право, що надає необмежене панування над річчю, включаючи безстрокові правомочності щодо володіння, користування, розпорядження і управління річчю, — є власністю. Всі інші права на річ власністю бути не можуть.

Однак уже право ХІХ століття знало різні обмеження права власника. Вони були передбачені в самих визначеннях власності, що містилися в цивільних кодифікаціях.

Особливо багато таких обмежень було встановлено стосовно права власності на землю. Відповідно до первісної форми цього інституту, власник земельної ділянки є також власником відповідних надр, а однаково й повітряного простору. Разом з тим ці права обмежуються або в інтересах сусідніх ділянок, або в суспільних інтересах. За законодавством Франції, власник земельної ділянки не може заборонити впливу на ділянку на якійсь глибині або висоті, коли це не відповідає його інтересам. Крім того, власник зобов'язаний терпіти небажані впливи на його ділянку газу, пари, диму, кіптяви, тепла, шуму, струсу тощо, якщо вони не перевищують звичайних з урахуванням місцевих умов меж. Ще більші обмеження земельної власності встановлювалися швейцарським цивільним уложенням. Згідно з ним, кожен власник нерухомості зобов'язаний дозволяти прокладати водогони, труби для зрошення, газові тощо, так само як електричні, повітряні чи підземні комунікації за попереднє повне відшкодування заподіяних цим збитків, оскільки прокладання без використання його ділянки не може бути здійснена взагалі або лише з надмірними витратами.

Поступово законодавство західних країн по суті позбавило власника землі можливості на свій розсуд видобувати найбільш цінні корисні копалини. Зокрема, за законодавством Франції, ФРН, Японії для розвідки і видобутку корисних копалин потрібен спеціальний дозвіл компетентного державного органу. У ряді країн деякі корисні копалини взагалі було оголошено власністю держави і, отже, власник земельної ділянки не міг претендувати на компенсацію за їхній видобуток. Так, у Японії основний закон про ядерну енергію 1955 р. закріпив за державою право власності на ядерні матеріали виходячи з вимог охорони навколишнього середовища, дотримання певного режиму водокористування. У законодавстві країн Заходу запроваджується безліч обмежень на здійснення власником земельної ділянки господарської діяльності, яка може мати несприятливі екологічні наслідки.

Розвиток міст супроводжувався розробкою спеціального нормативного регулювання питань відведення земельних ділянок для будівництва. У законодавчих актах закріплюються певні техніко-економічні вимоги до будівель, що споруджуються. Закони в ряді випадків обмежують права власників нерухомості стосовно наймачів житлових і торгових приміщень. Держава здійснює контроль за використанням землі і може давати обов'язкові для власника вказівки щодо землекористування. У деяких країнах за державою визнається право викупу землі в разі неналежного її використання або якщо земля не використовується взагалі. Можливість вилучення земельної ділянки в суспільних інтересах з виплатою компенсації власникові визнається в усіх західних державах.

Така невідповідність між теоретичними положеннями про абсолютний характер власності і фактичним станом справ змушує західних авторів робити застереження, що “право вільного використання, отримання вигоди і розпорядження в цей момент має не більш ніж історичне значення”. Вони також зазначають, що протягом всього XIX ст. державні обмеження відносин власності мали великі масштаби.

Збільшення різноманітних обмежень права власності в країнах Заходу свідчить, як зазначає угорський юрист Ерші, про “рух від принципу необмеженої природи до принципу обмеженої природи” права власності. Власність перестала бути абсолютною, її зміст визначається нині законом.

Потреба дати прийнятне пояснення зазначеним процесам підштовхнула західне правознавство до активних теоретичних пошуків но-

вих конструкцій права власності. Мабуть, найпоширенішою з них є концепція власності як соціальної функції. Як зазначають автори теорії соціальної функції права, у суб'єктів немає прав, вони зобов'язані підкорятися соціальним нормам, виконувати покладені на них соціальні функції.

Теорія соціальної функції права, напевно, як жодна інша, була розвинена західними законодавцями. Так, в основному законі ФРН 1949 р. зазначається, що “власність зобов'язує. Користування нею повинно одночасно служити загальному благу”. Конституція Іспанії 1978 р. також говорить, що соціальна функція права власності обмежує його зміст відповідно до закону. У Конституції Греції 1975 р. після проголошення державного захисту власності зауважується, що “право власності... не може здійснюватися на шкоду суспільним інтересам”. Але, певно, найширше визначення власності в душі теорії соціальних функцій наведено в Конституції Італійської республіки 1947 р. “Приватна власність, — йдеться в ній — визнається і гарантується законом, що визначає способи її придбання і межі її дії з метою забезпечити її соціальну функцію і зробити її доступною для всіх”.

Втім, характер обмежень, їхній обсяг істотно різняться залежно від об'єкта права власності. Останнє визначається як процес “індивідуалізації” правових режимів власності, способів її придбання й охорони виходячи з відмінностей у функціях і соціальному призначенні того чи іншого майна. Як наслідок, з'являються дуже різні за своїм змістом інститути права власності. Скажімо, право власності на землю істотно відрізняється від права власності на патент. Відбувається також виокремлення з того чи іншого майна певних його корисних властивостей і конструювання у формі права власності особливих виняткових повноважень стосовно кожного з цих властивостей або кожної цінності.

Наочним прикладом може бути еволюція права власності на землю. Як вже зазначалося, спочатку воно охоплювало надра і повітряний простір над земельною ділянкою. Однак поступово з цієї поземельної власності виокремилися права на розвідку і видобуток корисних копалин (усіх чи деяких), права на водні ресурси, рушійну силу води тощо. Останніми десятиліттями ця тенденція до диференціації права власності на землю набула подальшого розвитку. Відносини земельної власності регламентуються по-різному залежно від призначення земельної ділянки, її розташування.

Індивідуалізація правового режиму власності здійснюється й залежно від розмірів власності, а також суб'єкта права власності. В законодавстві країн Заходу є норми, спрямовані на захист дрібної і середньої власності. У Конституції Італійської республіки 1947 р. декларується державна підтримка дрібної і середньої власності на землю. Останнім часом особлива увага в західному законодавстві приділяється регламентації державної власності. В рамках державної власності виокремлюється так звана публічна власність. До неї зазвичай зараховують територіальні і деякі інші води, морські береги, найцінніші корисні копалини тощо. Ці об'єкти є виключною власністю держави, вони не можуть бути предметом цивільного обороту. Вважається, що публічна власність може бути використана тільки на загальне благо, будь-яка інша власність держави з дотриманням установленого порядку може бути відчужена. Її експлуатація, як правило, здійснюється юридичними особами з використанням приватного права.

Розвиток у країнах Заходу державної підприємницької діяльності породив складну теоретичну проблему — визначення юридичної природи повноважень державних підприємств на закріплене за ними майно.

Відповідно до одного з найпоширеніших поглядів підприємству належить право власності на відповідні майнові цінності. Так, у французькій юридичній літературі переважає думка, що майно публічного підприємства є власністю саме цього підприємства. Судова практика Великобританії виходить з того, що публічна корпорація “сама собі господар”, а “її майно — це не державне майно”. Однак таке трактування майнових прав державного підприємства не відповідає реальному стану речей. Справа в тому, що обсяг повноважень державного підприємства на закріплене за ним майно, порядок його реалізації істотно відрізняються від режиму звичайної приватної власності. Державні підприємства не можуть ухилитися від використання наданого їм майна або змінити характер його використання. Як правило, вони мають право розпоряджатися на свій розсуд лише готовою продукцією й оборотним капіталом. Держава не тільки визначає особливий статус цього майна в нормативних актах, статутах державних організацій, а й часто дає конкретні вказівки з приводу долі найбільш цінного майна, що перебуває в руках державного підприємства. Визнання підприємства власником відповідного майна прямо суперечить і текстам конституцій ряду західних країн,

що називають серед об'єктів державної власності і майно державних підприємств. Оскільки в континентальних країнах право власності розглядається як право найбільшого панування над річчю, то тут у принципі виключається існування двох власників на те саме майно. Цю суперечність юристи намагаються вирішити шляхом застосування конструкцій розщепленої (у тому числі довірчої) власності. Деякі західні дослідники пропонують використовувати для пояснення природи повноважень державних підприємств на закріплене за ними майно такі відомі приватному праву інститути, як узуфрукт* чи оренда. Однак за допомогою зазначених конструкцій вкрай важко виправдати дуже широкі можливості державних підприємств розпоряджатися своєю готовою продукцією і деякими своїми активами.

Звичайно, диференціація правового режиму власності не зводиться тільки до розходжень у змісті повноважень власника. Вона торкається також розходжень у способах виникнення, засобах захисту того чи іншого різновиду власності. Наприклад, право державної власності може виникнути внаслідок націоналізації. Законодавець західних країн останнім часом прагне детально врегулювати умови здійснення націоналізації, розв'язати в нормативному порядку проблему обсягу і способів виплати компенсації за націоналізоване майно. Закон, як правило, вимагає, щоб вилучення приватного майна шляхом націоналізації тільки в суспільних, публічних інтересах, а власникові виплачувалася повна або принаймні справедлива компенсація до чи після вилучення майна.

Законодавство країн континентальної Західної Європи передбачає дедалі більше ситуацій, коли власник може бути примусово позбавлений своєї власності, причому основну частину таких ситуацій не можна кваліфікувати як націоналізацію. Наприклад, у патентному законодавстві обумовлюється можливість примусового викупу патенту в його власника за певних обставин. При здійсненні аграрних реформ, землеупорядних і містобудівних заходів власники земельних ділянок можуть бути цілком або частково позбавлені своєї нерухомості. Так, Конституцією Греції 1975 р. передбачено, що при створенні якоїсь урбанізованої зони та з метою її ефективного використання приватна власність, що розміщується в цій зоні, в

* Право пожиттєвого користування чужим майном і доходами від нього за умови збереження його цілісності і господарського призначення.

обов'язковому порядку надходить у розпорядження відповідних органів без компенсації. Націоналізацію від названих способів вилучення приватної власності вирізняють насамперед масштаб і значущість майна, що вилучається. Це виправдовує прийняття вищими органами державної влади країни спеціального акта, що регламентує умови такого вилучення.

У країнах романо-германського права спостерігається тенденція до “розщеплення” права власності на той самий об'єкт. Наприклад, наймачеві житлового приміщення надається можливість відновити договір наймання; передбачається право пільгового придбання приміщення, що наймається; нарешті, договір наймання не припиняється у зв'язку з тим, що власність на житлове приміщення переходить до нової особи внаслідок продажу або успадкування. Таким чином, правомочності наймача набувають характеру речового права. У західній літературі це право іноді називають правом власності. Інакше кажучи, на той самий об'єкт (житлове приміщення) встановлюється два титули з виключними правами (власника й орендаря). Подібне право в ряді країн (наприклад, у Франції) визнається і за наймачем нерухомості, що використовується для комерційних цілей. Це право закон кваліфікує як торгіву власністю. У названих випадках відбувається відмова від принципу неподільності права власності. Власність більше не дає всієї повноти влади над річчю, вона перетворюється на “зв'язування прав”. Тенденцію до “розщеплення” права власності в країнах континентальної Західної Європи і Японії західні дослідники розцінюють як тріумф концепції розщепленої власності загального права над континентальною концепцією права власності.

Феодална конструкція розщепленої власності, що допускає існування різних титулів власності на те саме майно, виявилася дуже зручною для оформлення і теоретичного виправдання посилення обмежень права власності, а також процесу відокремлення функції продуктивного використання капіталу від власності на капітал, що характерно для сучасного розвиненого ринкового господарства. Конструкція розщепленої власності у Великобританії не була відкинута буржуазною революцією. Верховним власником землі тут завжди визнавався король. “Протягом тривалого часу, — зазначає В. А. Кикоть, — це був малозначний пережиток середньовіччя, що не заважав нинішнім приватним власникам землі здійснювати свої правомочності практично “абсолютним” чином. Але з посиленням соціально-економічних

функцій держави й особливо з переходом до більш розвиненої ринкової системи цей титул “верховної власності” монарха (держави) набув нового значення і почав відігравати цілком сучасну роль. З цим правом “верховної власності” нині тісно пов’язані конкретні державні правомочності щодо регулювання земельних відносин приватних землевласників різного роду”. Не випадково інститут довірчої власності, який був відомий раніше лише загальному праву і допускає поділ правомочності, коли довірчий власник розпоряджається майном, а бенефіціанти привласнюють доходи від цього майна, дістав визнання в праві Японії і ряду країн Латинської Америки.

Розвиток ринкових відносин, науково-технічний прогрес спричинилися до істотних змін і в системі об’єктів права власності. По-перше, з’являються нові види майна. Наприклад, з появою можливості трансплантації органів і тканин однієї людини іншої західна юридична доктрина почала визнавати ці органи і тканини специфічним об’єктом права власності. Важливим об’єктом права власності стає різноманітна роду інформація, у тому числі та, що зберігається в пам’яті електронно-обчислювальних машин. По-друге, центр ваги правового регулювання власності перемістився з нерухомого майна на рухоме (різні форми цінних паперів, права вимоги тощо). По-третє, об’єктом права власності дедалі частіше виступають не окремі речі або права, а їх сукупності, об’єднані господарським або іншим призначенням. Зокрема, у багатьох західних країнах об’єктом права власності розглядається підприємство. До поняття підприємства входять: матеріальні елементи (будинки, споруди, устаткування, сировина, товарні запаси, напівфабрикати, касова готівка); нематеріальні елементи — права й обов’язки (у тому числі права на винаходи, товарні знаки, промислові зразки, вимоги про сплату грошових сум тощо), а також фактичні відносини підприємства зі своїми контрагентами, найважливішими з яких є шанси, або клієнтела, тобто наявність постійних клієнтів у підприємства, перспективи його розвитку. Підприємство як певний єдиний комплекс матеріальних і нематеріальних елементів відособлене в майні комерсанта і може бути предметом угод про продаж, заставу, а також передаватися в спадок.

Збільшення кількості обмежень права власності, розщеплення його на часткові права, що існують самостійно, перетворення безтілесних прав на поширений об’єкт власності з усією очевидністю демонструють застарілість і неприйнятність трактування змісту права власності як сукупності прав на володіння, користування і розпоряд-

ження. Цілком ясно, що користування, яке розуміється як право на використання корисних властивостей речі, стосовно цінних паперів (векселя, чека, акції тощо) абсолютно позбавлено будь-якого сенсу. Чек, наприклад, являє собою майнову цінність, а право власності на нього виправдане лише тому, що завдяки цьому документові можна вимагати від банку виплати зазначеної в ньому грошової суми. Інакше кажучи, право користування реалізується тут через право вимоги, тобто розпорядження.

Одним з них є намагання дати універсальне визначення власності шляхом складання своєрідного каталогу правомочностей власника. Англієць А. Оноре запропонував визначення права власності, що містить 11 елементів:

- право володіння, що розуміється як винятковий фізичний контроль над річчю або як право виняткового її використання;
- право користування або особистого використання речі, коли воно не включає двох наступних правомочностей;
- право управління, тобто право вирішувати, як і ким може бути використана річ;
- право на дохід, тобто на ті блага, що дає реалізація двох попередніх повноважень;
- право на відчуження, споживання, витрату на свій розсуд, зміну або знищення речі;
- гарантія від експропріації, або право на безпеку;
- право передавати річ;
- безстроковість;
- заборона використовувати річ на шкоду іншим;
- можливість вилучення речі на сплату боргу;
- залишковий характер, тобто існування правил, що забезпечують відновлення порушеної правомочності.

Конкретне право власності може охоплювати лише деякі із зазначених елементів. Отже, на те саме майно може існувати кілька прав власності.

Деякі західні автори, поділяючи в цілому погляди А. Оноре, вносять у визначення власності окремі уточнення. Так, американський юрист Л. Беккер вважає, що правом власності можна назвати далеко не всі із згаданих правомочностей. На його думку, найбільш фундаментальним є право на відчуження, що (взяте ізольовано або в поєднанні з іншими елементами) можна розглядати як право власності. Крім того, до власності він зараховує право на володіння, кори-

стування, дохід за умови, що кожна з цих правомочностей є безстроковою або ж є гарантія від експропріації. Нарешті, до права власності можна зарахувати і будь-яке поєднання елементів, зазначених А. Оноре, якщо в це право входить хоча б одна з перших п'яти правомочностей, що містяться в наведеному переліку прав власника. За підрахунками Беккера, може існувати близько 1500 варіантів прав власності. Ця кількість значно збільшується, якщо у визначенні власності враховувати і цілі відповідного права.

Розвиток акціонерної і державної форм власності, в яких влада великих приватних власників реалізується не прямо, а опосередковано, що фактично призводить до усунення дрібних і навіть середніх власників від влади, спричинив появу різних теорій.

Проблема власності і влади в акціонерних товариствах є однією з найгостріших. Велика частина теорій розвитку економіки і всього західного суспільства в цілому пояснюється процесами, що відбуваються у зв'язку з поширенням і розвитком акціонерної форми власності, а також процесами, що спостерігаються усередині акціонерних компаній. Відтак два явища привернули пильну увагу західних дослідників: поширення акцій серед досить значної частини населення країн Заходу і виокремлення функцій управління господарською діяльністю від власності на капітал. Сама постановка питання про виокремлення від власника управлінських функцій пов'язана з поширенням акціонерних товариств. “Промислові акціонерні товариства, — підкреслював Р. Гільфердинг, — приносять із собою в якості принципу те, що для індивідуального підприємства є тільки випадковістю — звільнення промислового капіталіста від функції промислового підприємця”.

Західні дослідники розцінюють цей процес як свідчення того, що в акціонерних товариствах власники капіталу (акціонери) втрачають владу, а всією її повнотою оволодівають менеджери, які керують справами акціонерної компанії і є найманими службовцями цієї компанії. Таким чином, у надрах акціонерних товариств відбувся історичний переворот, що отримав назву управлінської революції. І цей переворот, ця революція управлінців докорінно змінили основи капіталістичного господарства і суспільства. Принципові положення теорії “революції управлінців” були сформульовані американцями Берлі і Мінсом у книзі “Сучасна корпорація і приватна власність”.

Ідеї Берлі і Мінса сприйняли і розвинули численні західні автори, зокрема Дж. Бернхейм, Ж. Ріпер, Дж. Гелбрейт та ін.

Отже, влада перейшла з рук власника до професійних менеджерів. Саме управлінці укладають всі угоди від імені товариства, приймають і звільняють робітників та службовців, організовують виробництво, тобто здійснюють функції, які ще донедавна виконував власник капіталу. Але менеджери не є, як правило, власниками значної частки акціонерного капіталу. Виходячи з цього, західні юристи і соціологи доходять висновку, що влада менеджерів-керуючих — це “влада без власності”.

Механізм акціонерної компанії позбавляє рядових акціонерів можливості впливати на управління справами компанії, тому що рішення на зборах акціонерів ухвалюються простою або кваліфікованою більшістю голосів, а їхня кількість прямо залежить від кількості акцій, якими володіє учасник акціонерного товариства. Великі акціонери мають безліч способів, за допомогою яких можна нав'язати корпорації прийняти вигідні для них рішення. Вони дуже часто використовують у своїх інтересах голоси рядових акціонерів, що акумулюються в руках керівників товариства за допомогою видачі на їхнє ім'я відповідних доручень, призначення їх довірчими власниками цінних паперів.

Внаслідок цього керівники акціонерного товариства зосереджують величезну голосуючу силу. Фактично дрібні акціонери володіють лише однією реальною правомочністю — правом на одержання доходу з акцій у формі оголошеного дивіденду. Владу власників контрольного пакета акцій не слід розуміти як можливе здійснення ними повсякденного поточного управління акціонерним товариством. Їхня влада проявляється головним чином у праві контролю і спостереження за органами управління компанією, у праві на свій розсуд призначати і звільняти управлінців.

На чинне законодавство західних країн і договірну практику великою мірою впливають теорії, сутність яких зводиться до такого. Розподіл акцій та інших цінних паперів серед великих прошарків населення перетворює їх на власників капіталу. З юридичної точки зору власник контрольного пакета акцій і робітник, у котрого є лише кілька акцій, перебувають в однаковому становищі: вони є акціонерами — власниками основного капіталу. По-перше, наділення особи бодай дрібною власністю викликає в нього “почуття власника”, а останнє зв'яже його з усім комплексом власності включаючи і велику власність. По-друге, за допомогою акцій працівника можна зацікавити у сумлінній, якісній праці, у зростанні її продуктивності, у збільшенні прибутків компанії. Дохід з акції залежить від величини прибутку, що

підлягає розподілу. Завдяки акціям працівників встановлюється пряма залежність між станом справ компанії і величиною доходу акціонера-працівника. По-третє, поширення акцій серед працівників дає компанії додаткове джерело фінансування.

Законодавство розвинених західних країн сприяє компаніям у поширенні акцій та інших цінних паперів серед своїх робітників та службовців і навіть зобов'язує їх до цього. Зокрема у Франції законодавчі спроби впровадити у практику робочі акції розпочинаються з 1917 р. Однак аж до кінця 60-х років вони не мали скільки-небудь значного успіху. Закон 1967 р. зобов'язав усі приватні підприємства з кількістю працівників понад сто осіб створити спеціальні резерви або фонди участі трудящих у результатах розвитку виробництва. Ці резерви утворюються за рахунок прибутку підприємства і кошти з них використовуються для випуску акцій і облігацій, що розподіляються серед робітників та службовців підприємства. Акціонерним товариствам дозволено надавати своїм працівникам право підписки або купівлі акцій товариства. А закон 1980 р. запровадив обов'язкове безкоштовне поширення певної частини акцій серед працівників, зайнятих на підприємствах товариства.

Соціальна функція робочих акцій позначається на їхньому правовому режимі. Законодавство, як правило, обмежує розмір участі кожного працівника в основному капіталі компанії порівняно невеликою величиною. Серед працівників розподіляються не просто акції, а цінні папери того товариства, де вони працюють. Розмір участі кожного працівника залежить від таких критеріїв, як заробітна плата, виробничий стаж, службове становище. Іншими словами, розподіл акцій має стосовно заробітної плати додатковий, похідний характер. Нарешті, певною мірою обмежується можливість відчуження працівником своїх акцій.

Важливу роль у забезпеченні нормального розвитку підприємництва відіграє такий правовий інститут, як договір.

4.2.3. Договір

Договір у західному законодавстві, судовій практиці і доктрині традиційно визначається як угода двох чи більше осіб, за допомогою якого встановлюються певні права й обов'язки. Відповідно до класичної концепції договору, в англійському праві він являє собою зобов'язання або одностороннє волевиявлення особи, виконання якого забезпечується правом. Однак сучасне англо-американське

право відмовилося від такого трактування і нині визначає договір так само, як і право західноєвропейських континентальних країн.

Найбільш послідовного погляду на договір як угоду дотримується американська юриспруденція. В юридичному словнику Блека, настільній книзі кожного американського юриста, договір розшифровується як “угода між двома або кількома особами, що породжує зобов'язання робити або не робити що-небудь”. Таким чином, у всіх країнах Заходу договір розглядається насамперед як угода. Договір є інститутом, без якого неможливе функціонування господарської системи в цілому. “Один товаровласник лише з волі іншого, а отже, кожний з них лише за допомогою одного спільного для них обох вольового акта може привласнити собі чужий товар, відчужуючи свій власний. Отже, вони повинні визнавати один в одному приватних власників. Це юридичне відношення, формою якого є договір, — все одно, закріплений він чи ні законом, — є вольове відношення, у якому відображаються економічні відносини”.

Отже, основна функція договору, що визначає його сутність і соціальну цінність в умовах західного суспільства, полягає в тому, що це інструмент організації і функціонування товарного обміну. Обмін передбачає формальну рівність учасників та визнання за ними свободи поведінки. Право західних країн закріпило ці економічні імперативи в принципах юридичної рівності сторін у договорі, свободи договору й обов'язковості договору для його учасників. При цьому законодавець виходив з постулату, що учасники господарського життя самостійно визначають зміст своїх відносин. Зазначені засади, які називаються автономією волі, тривалий час панували у доктрині та законодавстві західних країн. Монополізація капіталу та виробництва докорінно змінила структуру ринкового господарства. Ігнорувати всевладдя великих підприємств на ринку стало неможливо ще й тому, що це суперечило б збереженню самого господарства, заснованого на приватній власності на основні засоби виробництва.

Західне договірне право змушене було поступитися частиною своїх принципів. Воно почало враховувати економічну нерівність учасників цивільного обороту, запровадило численні обмеження свободи договорів. Слід зазначити, що розширилися функції цивільного договору. Нині він використовується не лише як юридична форма обміну, а й як правовий інструмент організації ринкового господарства, що опосередковує процеси концентрації капіталу і виробництва.

Значні зміни відбулися останніми роками в системі договорів у праві західних країн.

По-перше, з'явилася велика кількість нових різновидів цивільних договорів. Це пояснюється появою на ринку нових товарів, сама природа яких потребує особливого правового регулювання. Зокрема, внаслідок науково-технічного прогресу предметом господарського обороту стає різноманітна інформація, що становить комерційну цінність. Внаслідок швидких темпів розвитку сектору послуг відповідно стрімко збільшується кількість і значення договорів у цій сфері національної економіки. З'являються договори, що поєднують елементи двох чи більше відомих видів договорів. Так, із середини минулого століття значного поширення набули договори лізингу, особливо машин і устаткування. В договорі лізингу одна сторона (лізингова компанія) передає іншій стороні (користувачу) певний предмет (машину, транспортний засіб, завод тощо), а користувач зобов'язується вносити за нього періодично плату; по закінченні договору він має право придбати цей предмет на пільгових умовах із заліком платежів. У договорі лізингу поєднуються характеристики договору майнового найму (оренди) і договору продажу. Використання інституту договору для оформлення процесів кооперації виробництва і централізації капіталу також породило нові договірні види. Наприклад, акціонерний закон ФРН 1965 р. серед пов'язаних підприємств виокремлює підприємства, що уклали між собою так звані підприємницькі договори. До них зокрема належать договори підпорядкування, згідно з якими одне акціонерне товариство підпорядковує управління свого товариства іншому підприємству; договори відрахування прибутку, коли акціонерне товариство зобов'язується перерахувати весь свій прибуток іншому підприємству або зобов'язується керувати своїм підприємством за рахунок іншого підприємства та ін.

По-друге, зі сфери цивільного права виводяться деякі види договорів. Найбільш яскравий приклад — трудові договори. Раніше трудовий договір розглядався як одна з форм цивільно-правового договору. Однак поступово (кінець XIX — початок XX ст.), переважно під впливом боротьби прогресивних сил суспільства, трудові угоди почали регламентуватися особливими нормами трудового законодавства. Це відособлення спостерігається й у тих країнах, де норми про трудовий договір дотепер містяться в цивільних кодифікаціях (Італія, Нідерланди).

Не так чітко, але такий самий процес спостерігається у сфері регулювання договірних відносин між державними органами і приватними особами. Значення цих договорів у господарському механізмі західних країн нині дуже велике. Так, у США федеральні, органи окремих штатів та місцеві державні органи щорічно витрачають на придбання різних товарів і послуг близько 20 % валового національного продукту країни. У Франції такі договори називаються адміністративними. Конструкція адміністративного договору розроблялася в цій країні Державною радою і вченими-юристами. Основна його відмінність від цивільного договору полягає в тому, що сторони в адміністративному договорі не рівні не тільки фактично, а й юридично. Державний орган — сторона такого договору — має право в односторонньому порядку змінювати його несуттєві умови або навіть розірвати цей договір. У багатьох адміністративних договорах передбачається право адміністрації контролювати виконання договору і давати інструкції іншій стороні. У свою чергу, якщо публічна юридична особа внаслідок реалізації своїх законних повноважень змусила іншу сторону зробити додаткові витрати, то вона зобов'язана їх повністю відшкодувати. Розходження між адміністративним і цивільним договорами існують і в порядку їх укладення, у рівні свободи сторін при визначенні умов договору, нарешті в тому, що спори, які виникають у зв'язку з такими договорами, розглядаються різними судами.

У праві Великобританії і США відсутнє таке чітке поняття адміністративного договору, як у французькому праві. Однак і в цих країнах існує особлива категорія договорів — урядові контракти, що укладаються адміністративними органами з приватними особами. Урядові контракти мають свій специфічний правовий режим, відмінний від того, якому підпорядковуються цивільно-правові договори.

У США державні органи, що беруть участь у таких контрактах, мають право в односторонньому порядку змінювати несуттєві умови, а також розривати ці контракти, якщо це відповідає загальним інтересам держави. У разі дострокового припинення урядового контракту за рішенням державного органу останній відшкодовує іншій стороні не лише позитивний збиток, а й втрачену вигоду. У США, як і у Франції, існує особлива система органів адміністративної юстиції, покликана розглядати спори за урядовими контрактами.

До розряду адміністративних належать і договори, які французька держава укладає з місцевими колективами, націоналізованими підприємствами і приватними компаніями з метою реалізації еко-

номічних програм. Вони називаються плановими, програмними, податковими договорами, квазідоговорами тощо. Відповідно до них держава надає своїм контрагентам податкові знижки і премії, позики на пільгових умовах та інші переваги і пільги в обмін на зобов'язання іншої сторони здійснювати інвестиційну програму, що відповідає плановим цілям, розвивати відповідне виробництво, підтримувати певний рівень зайнятості тощо.

По-третє, збільшується роль і значення різноманітних типових договорів, договорів приєднання та інших договірних проформ, які юридично або фактично стають джерелами права. Використання договору для організації тривалих і стійких господарських зв'язків веде до збільшення тривалості термінів їх дії, ускладнення змісту, що у свою чергу спричиняє зміни процедур укладання, тлумачення, перегляду і виконання.

По-четверте, спостерігається тенденція до диференціації правового регулювання договірних відносин залежно від їх суб'єктного складу. В межах приватно-правового регулювання відбувається процес юридичної дезінтеграції. У багатьох державах договори комерсантів, підприємців виокремлюються у спеціальну категорію торгових угод. Останні регламентуються спеціальними нормами торгового законодавства (включаючи торгові кодекси) і торговими звичаями. Згідно з положенням торгового права, торгові договори, на відміну від цивільних, можуть укладатися в спрощеній формі, полегшено їхній доказ. До комерсантів порівняно з некомерсантами висуваються підвищені вимоги щодо старанності, обачності в господарських справах. У торгових зобов'язаннях встановлено солідарну відповідальність на боці боржника, тоді як у цивільних така відповідальність не презуміюється, а має бути прямо зазначена в законі. Спори між комерсантами в деяких країнах розглядають спеціальні торгові суди за особливими процедурними правилами.

Останнім часом із загального договірного права виокремлено норми, що регулюють договірні відносини з професійними комерсантами і споживачами. Законодавець змушений, нарешті, визнати, що загальне договірне право не дає пересічному громадянину адекватних засобів захисту проти великої компанії або сервісного підприємства, котрі виробляють та реалізують товар або послуги на ринку. Посилення впливу споживачів на реалізацію товарів привело до прийняття практично в усіх західних країнах низки законодавчих актів, спрямованих на надання їм додаткових матеріально-правових і процесу-

альних гарантій охорони їхніх інтересів у відносинах з комерсантами, а також до покладання на останніх певних зобов'язань. Тому можна констатувати, що із загального договірного права, яке існує в цих країнах, виокремлюється право, яке регламентує договори з участю споживачів. Щодо останніх законодавство також встановлює особливий порядок укладання, заперечування, контролю за змістом, а також відповідальності. Найчастіше ця диференціація переплітається з диференціацією правового регулювання залежно від особливостей предмета договору. Наприклад, існують значні відмінності в продажу рухомого і нерухомого майна, наймі машин і устаткування та наймання житла чи приміщення для влаштування торгового або промислового підприємства. Правовий режим продажу може значно розрізнятися залежно від способу продажу або платежу (продаж з аукціону, публічних торгів, продаж з розстрочкою платежу, продаж поштою, продаж удома, продаж за зразком тощо).

Принцип свободи договору певним чином трансформується. Він розшифровується як свобода вступати в договірні відносини та свобода сторін у визначенні їх змісту.

В епоху промислового капіталізму іноді допускалися відступи від цього принципу. У багатьох випадках держава встановлювала тверді ціни на продукти першої необхідності, продаж деяких товарів визнавався монополією держави або певних приватних осіб — концесіонерів та ін. І хоча існування і непорушність самого принципу не викликали сумнівів, поява і велике поширення монопольних угод та договорів приєднання змусили законодавця істотно поступитися принципом свободи договору.

Процес монополізації, який часто окреслюється в договірну форму, підриває конкуренцію — цей необхідний елемент функціонування ринкової економіки. Потреба підтримки елементарних умов функціонування економіки в умовах гігантської концентрації в руках окремих приватних компаній власності та влади змусили західні держави встановити правові приписи, що обмежують договірну і ділову практику учасників обороту. Сукупність цих норм утворила анти-трестівське право західних країн.

Анти-трестівське законодавство обмежує або навіть забороняє деякі види договорів, якщо вони призведуть до знищення або істотного порушення нормальної конкуренції. До таких договорів, як правило, зараховують угоди, що закріплюють за учасниками певні обсяги виробництва того чи іншого товару, розподіляють між ними джерела

сировини, ринки збуту, забороняють учасникам перепродавати товари нижче зазначеного рівня цін або не дозволяють вступати в аналогічні договірні відносини з особами, що не приєдналися до цієї угоди. Наприклад, після прийняття в 1914 р. у США закону Клейтона виникла неправомірна дискримінація в цінах, заборонялися “об’єднуючі контракти”, якщо це загрожувало істотним ослабленням конкуренції або виявлялися тенденція до створення монополії. Американський закон Робінсона – Патмана 1936 р. забороняв контракти на продаж товарів за демпінговими (“нерозумно низькими”) цінами з метою знищення конкуренції або конкурентів. Закон ФРН про боротьбу з обмеженнями конкуренції 1957 р. оголошував недійсними договори, укладені підприємцями або їх об’єднаннями, якщо вони не в змозі вплинути на виробництво, виробничі процеси або на умови руху товарів на ринку (ст. 1). В одному з параграфів цього закону уточнювалося, що недійсними визнаються будь-які угоди, за допомогою яких обмежується свобода учасників визначати ціни й умови постачання товарів у договорах із третіми особами.

У багатьох західноєвропейських країнах угоди, які обмежують конкуренцію (так звані “обмежувальні” угоди), підлягають обов’язковій реєстрації в адміністративних або судових органах, які оцінюють їхній зміст з позицій відповідності закону чи суспільному інтересу. Але незалежно від формулювань законодавця, які більш або менш категорично забороняються чи обмежують такі монопольні угоди, в усіх західних країнах закон або судова практика передбачають численні винятки із цих загальних заборон і обмежень. Договори, які хоча і підпадають під категорію “обмежувальних”, дозволяються, якщо вони сприяють підвищенню продуктивності праці, раціоналізації виробництва, стандартизації, здійсненню експортної торгівлі тощо.

Нині найбільші корпорації забезпечують собі монопольне становище на ринку і панування над постачальниками і клієнтами, використовуючи такі договірні форми, як спеціалізоване замовлення, агентські і комісійні угоди, ліцензійні договори тощо. Корпорації нерідко воліють передавати незалежним підприємцям виробництво комплектуючих деталей, організацію продажу та інші операції і функції. Наприклад, найбільша американська автомобільна корпорація “Дженерал Моторс” володіє лише 130 підприємствами, але операційні поставки зв’язують її з 40 000 підприємств. Більшість з них — малі (на 33 000 підприємств зайнято в середньому менше як по

100 чоловік). “Дженерал Моторс” здійснює контроль за ними за допомогою системи договорів спеціалізованого замовлення.

Підрядник спеціалізується на випуску продукції, що використовується іноді повністю тільки однією корпорацією-замовником. Спеціалізація має довгостроковий характер, звідси впливає довгостроковий характер договірних відносин. У договорах, як правило, визначаються не лише кількість виготовленої продукції і терміни її поставок, а й вимоги до використовуваних матеріалів, устаткування, рівня кваліфікації персоналу тощо. Іншими словами, за допомогою договорів досягається, власне кажучи, такий рівень контролю за діяльністю підприємства, як і тоді, коли воно перебуває в повній фінансовій залежності від материнської компанії.

У сфері роздрібно́ї торгівлі й обслуговування дуже поширеною стала система, коли компанія — виробник якогось товару передає реалізацію цього товару юридично незалежному комерсантові на умовах, детально визначених у договорі. Зокрема найбільші нафтові компанії реалізують свою продукцію через тисячі бензоколонок, власники яких вважаються незалежними комерсантами. Автомобільні фірми продають машини через незалежних агентів-дилерів. Найчастіше договори, що пов'язують цих роздрібних комерсантів з виробником, настільки докладно визначають умови реалізації товару і діяльність роздрібного продавця, що може свідчити про цілковиту підпорядкованість останнього виробникові і створеній у такий спосіб системі розподілу товарів. Практично повна залежність роздрібного комерсанта або невеликого підприємства з обслуговування може бути встановлена шляхом договору франшизи, за яким компанія надає іншим особам право використовувати її торгові знаки, назви, символи для позначення певних видів діяльності, продуктів або послуг. У договорі франшизи користувач зобов'язується точно виконувати приписи компанії, яка має право здійснювати контроль за їх дотриманням. Компанія сприяє користувачеві в організації торгової діяльності, навчанні персоналу, збуті тощо. Порушення користувачем умов договору або невиконання чи неналежне виконання інструкцій компанії може спричинити застосування до нього жорстких санкцій. Найсуворішою з них є розірвання договору франшизи, що неможливо було тривалий час оскаржити в судовому порядку. Однак останніми роками американські суди почали обмежувати право компанії на розірвання договорів “на свій розсуд”. Вважається, що договір франшизи може припинятися з ініціативи компанії лише за наявності “достатньої підстави”.

Фактично дрібні комерсанти є службовцями, які виконують вказівки корпорації. Однак збереження їх формальної самостійності вигідне для корпорації з певних причин: по-перше, корпорація звільнена стосовно цих осіб від дотримання норм законодавства про працю і соціальне забезпечення: по-друге, вона не несе підприємницького ризику, пов'язаного з діяльністю дрібних комерсантів; нарешті, ілюзія “незалежності” змушує дрібного комерсанта працювати з повною віддачею сил і старанням.

Наведені приклади установа в договорі відносин залежності однією зі сторін можуть бути ілюстрацією іншого дуже поширеного в сучасному ринковому господарстві явища, а саме — договорів приєднання. Зміст договорів приєднання визначається однією зі сторін, а інша найчастіше не тільки не в змозі обговорювати договірні умови, а взагалі не має вибору — приєднуватися чи ні до такого договору. Західні юристи наголошують, що договори із заздалегідь розробленими умовами неминучі в тих сферах господарювання, де укладається безліч однотипних, стандартних угод. Було б наївно вважати, що пасажир міського автобуса або метро кожного разу укладатиме новий договір щодо перевезення. Стандартні договори неминучі в будь-якому сучасному суспільстві. В західному праві проблема договорів приєднання передбачає передусім розв'язання теоретичного питання — з'ясування правової природи цих договорів. Крім того, вона має і практичний аспект — розробку адекватних правових засобів захисту інтересів економічно слабкої сторони в такому договорі.

Більшість сучасних західних юристів змушена визнати, що в договорах приєднання відсутня навіть найменша можливість узгодження воль, обговорення змісту договору, тобто в них зник найважливіший елемент самого поняття договору. Свобода договору й автономія волі перетворилися тут на звичайний фетиш. Американський юрист Кесслер, аналізуючи роль і характеристики договорів приєднання, робить такий загальний висновок: “...могутні промислові і торгові володарі... нав'язують свій власний новий феодальний порядок, що полягає у поверненні від договору до статуту”. Інші автори розцінюють це явище як істотні зміни значення і функцій договору, вважаючи, що індивідуальні правовідносини дедалі більшою мірою визначаються положеннями статутів, а не договорами, що вільно укладаються, і в цьому вони вбачають виродження, тобто кінець договору. Деякі західні юристи вбачають в інституті договорів приєднання один із проявів “соціалізації цивільного права”, витіснення індивідуаліс-

тичного договору договором, пронизаним духом колективізму. Великі фірми масово включають у свої формуляри умови, які ущемляють інтереси рядового контрагента, зокрема в них нерідко обумовлюється звільнення продавця або сервісного підприємства від відповідальності за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю чи майну контрагента при їх виконанні, або зменшення обсягу такої відповідальності. Класичне договірне право не має ефективних засобів захисту економічно слабкої сторони в таких договорах.

У цивільному праві більшості країн Заходу існують загальні положення про необхідність дотримуватися публічного порядку, добропорядності, совісності або положення про невиправдані договірні умови. Але на практиці ці норми не застосовувалися для захисту споживачів у стандартних договорах. Винятком є судова практика ФРН, яка, використовуючи розтяжні формулювання, вважає недійсними угоди, що завдають шкоди добропорядності, визнає недійсними договори, укладені з використанням монопольного становища або економічної могутності однієї зі сторін. Такої політики дотримувалися і грецькі суди. Оскільки незбалансованість прав і обов'язків сторін у договорах приєднання була занадто очевидною, судові органи західних країн у розгляді певних спорів іноді намагалися використовувати норми чинного договірного права щодо порядку укладення договорів, визнання їх недійсними через недоліки, виявлені сторонами, збитковість, для захисту майнових інтересів рядового споживача. З цією метою англійські суди почали розглядати як саму собою зрозумілу умову будь-якого договору з участю професійного продавця його обов'язок поставляти товар, який відповідає певним якісним характеристикам.

Відповідно до судової практики Франції, Бельгії, Нідерландів, Греції на професійного комерсанта у деяких видах договорів почали покладати інформаційний обов'язок. Французькі суди презюмують несумлінність професійного продавця, якщо товар було продано з прихованими недоліками. Однак навіть ці розрізнені і непослідовні спроби якимось захистити слабку сторону в договорі приєднання в цілому погано узгоджуються з загальними принципами класичного договірного права з його автономією волі і свободою договору. У багатьох випадках загальна теорія договору не в змозі запропонувати дієвий захист від сваволі монополій. Наприклад, анулювання типового контракту, відповідно до положень класичного цивільного права, має наслідки лише щодо сторін певного контракту, і ніщо не перешкоджає компанії в подальших взаєминах із клієнтами використовувати

вати формуляр, який суди оголосили недійсним. Нарешті, треба врахувати, що застосування санкцій у договірному праві цілком залежить від втручання суду. Але рядовий споживач уникає звертатися до суду, справедливо побоюючись заплутаності, складності і дорожечі судової процедури.

Несправедливість такого становища проявилася настільки чітко і різко, що держава мусила внести термінові корективи в чинне договірне право, дещо обмежити волю монополістичних об'єднань у визначенні змісту стандартних договорів. Практично в усіх західних країнах було проведено відповідні законодавчі реформи. Так, у Швеції закон, що забороняє несумлінні договірні умови, діє з 1971 р. (доповнений у 1976 р.). У Німеччині 1976 р. прийнято закон, що регулює стандартні договірні умови (набрав чинності з 1 квітня 1977 р.). У Великобританії такі норми включено до Закону про справедливую торгівлю 1973 р. і Закону про несправедливі договірні умови 1977 р. У США в 1975 р. прийнято федеральний Закон про прості договірні умови. Його ще називають Законом Магнусона — Мосса. Згідно з деякими нормами цього закону продавець не може передбачити в стандартних договорах, які він використовує у своїй практиці, застереження, що виключає гарантії придатності товару для продажу. Він може лише обмежити тривалість дії такої гарантії.

Правила, що регламентують стандартні договори, містяться й у законодавчих актах, які належать до окремих видів договорів. Наприклад, у США вони є у Федеральному законі про захист споживчого кредиту, у Великобританії — в Законі про споживчий кредит 1974 р. Відповідні норми звичайно включаються й в узагальнюючі закони про захист споживачів. Зокрема у Японії такий закон діє з 1968 р. У Франції в 1978 р. прийнято Закон про захист та інформацію споживачів товарів і послуг. У Фінляндії ціла серія законодавчих актів про охорону споживачів набрала чинності з 1 вересня 1978 р. Закони про захист споживачів прийнято в Австрії (1979 р.), Канаді (1978 р.) та інших країнах.

Важливий сам факт здійснення зазначених реформ. Західний законодавець після довгих десятиліть замовчування або ігнорування існування відносин фінансової залежності сторін у договірних відносинах змушений був визнати наявність економічної нерівності в найпоширенішій категорії договорів: в угодах між споживачами і професійними комерсантами — великими компаніями. Основний зміст законодавчих новел зводиться до того, щоб правовими засобами по-

старатися якось пом'якшити гостроту цієї проблеми, надати рядовим споживачам додаткові права і гарантії, покласти на комерсантів певні обов'язки, обмежити свободу компаній у визначенні змісту стандартних договорів, у тому числі заборонити включати в договори положення, які найбільш відкрито і грубо ущемлюють інтереси споживачів, нарешті, запропонувати споживачам простіші, дешевші, а тому й доступніші процесуальні засоби захисту своїх прав.

Нові законодавчі акти поширюють дію або на типові, стандартні контракти, або на договори, в яких професійному комерсантові протистоїть споживач.

Першим шляхом пішло, наприклад, право ФРН. Закон 1976 р. встановив контроль над загальними договірними умовами. Останні визначаються як умови, заздалегідь сформульовані однією зі сторін для безлічі контрактів, що нав'язуються іншій стороні. В інших країнах контроль за змістом поширюється на договори з участю споживачів. Західне право при визначенні особи, яку можна вважати споживачем, виходить звичайно з двох критеріїв: по-перше, споживач не є підприємцем, тобто професійним комерсантом, що оперує з товарами або послугами; по-друге, він купує річ або послугу для задоволення своїх власних потреб. Фінський законодавець розглядає як споживача приватну особу, котра придбаває річ, товар або послугу для своєї родини. Схожі визначення містяться й у законодавстві (судовій практиці) інших західних країн.

Контроль за змістом стандартних договорів покладається на суди (ФРН, Бельгія, Ірландія) або ж на різні органи державного управління, у тому числі на міністерства (Франція, Канада), спеціальні органи, створені для охорони інтересів споживачів і нерідко за їх активної участі. У США стандартні договори з участю споживачів у сфері страхування та комунальних послуг підлягають обов'язковому попередньому затвердженню особливими державними агентствами (комісією зі страхування, комісіями з комунальних послуг). Комісії дозволяють компаніям використовувати той чи інший стандартний договір, якщо він містить усі запропоновані законом умови і не включає небажаних положень. Обмеження свободи в таких договорах здійснюється у двох напрямках. Нерідко закон приписує включити до стандартного договору або договору з участю споживача ту чи іншу обов'язкову умову. Але найчастіше законодавство йде шляхом заборони певних договірних умов. У ФРН закон перелічує умови, що визнаються недійсними. У Франції законодавство встановлює в цій сфері

лише загальні межі, а конкретні недійсні положення контрактів перелічують у декреті. Нарешті, у багатьох законодавчих актах передбачається, що суд має право оголошувати недійсними ті положення контрактів, які є нерозумними, суперечать добросовісності або несправедливі. Зазначені критерії дуже розпливчасті, їхній зміст зрештою залежить від присуду незважаючи на те, що законодавець іноді дає їм пояснення. У законі ФРН про загальні договірні умови перераховано вісім винятків і наголошується, що вони не мають сили, якщо в конкретному випадку є неприйнятними, нерозумними або об'єктивно несправедливими. Оцінку таким договірним умовам дає суд. У Фінляндії закон забороняє продавцеві включати в договір умови, що є неправомірними з погляду споживача. Відповідно до шведського Закону про нечесні стандартні умови 1971 р. суд може заборонити підприємцеві використовувати надалі стандартні умови договорів, що є несумлінними стосовно іншої сторони. Крім того, зобов'язання продавця не можуть бути змінені угодою сторін, якщо внаслідок цього не поліпшиться охорона інтересів покупця. Законодавство і судова практика західних країн визнають зазвичай недійсними положення договорів, що звільняють продавця сервісного підприємства від відповідальності перед покупцем чи клієнтом, або зменшують розмір такої відповідальності, або дають постачальникові право на односторонню зміну чи розірвання договору у випадках, не передбачених законом, або покладають на споживача тягар доведення, за що має відповідати постачальник, та ін.

У сфері договорів приєднання чітко простежується загальна тенденція західного цивільного права — розширити права суду в тлумаченні договору аж до зміни чи навіть виключення з нього умов, які, на думку суду, є нерозумними.

Варто зазначити, що свобода договору обмежується і державою шляхом детальної регламентації банківських, страхових, транспортних, валютних, зовнішньоторговельних операцій; установлення систем ліцензування, коли для здійснення тієї чи іншої операції, наприклад договору продажу чи перевезення, необхідно попередньо одержати спеціальний дозвіл від компетентного державного органу; визначення цін на товари і послуги тощо. Наприклад, у Франції після видання двох ордонансів про ціни 1945 р. почався тривалий період регламентації цін, яка застосовувалася до такої великої кількості продуктів і послуг, що вільно встановлювані ціни стали винятком. Ціни встановлюються постановами міністра економіки (іноді разом з іншими міністрами, наприклад, транспорту, промисловості, сільського

господарства, охорони здоров'я) або префектів. Якщо продавець або особа, що надає послуги, не дотримуються постанов про ціни, вони можуть бути притягнені до кримінальної відповідальності.

Розвиток правового регулювання виконання договору в західних країнах відбувається суперечливо. Це пояснюється тим, що саме на стадії існування договірних відносин він зазнає впливу різних за спрямованістю сил. Поглиблення суспільного поділу праці, посилення кооперації в рамках ринкового господарства ставлять вимоги найсуворішого дотримання договірних зв'язків як необхідної умови функціонування складної господарської системи. Відмова від виконання або неналежне виконання договору в сучасних умовах може спричинити лавиноподібний процес розладу господарських зв'язків.

Нерідко учасникові договірних відносин майже неможливо або надзвичайно важко виконати договір. Уразливість договору перед економічними і соціальними потрясіннями посилюється, бо збільшується в цілому тривалість багатьох договорів, великого поширення набувають складні комплексні угоди. Це спонукає західне право відходити від принципу “святості” договору, тобто суворого виконання договірних зобов'язань. “Зазначені зміни, — на думку Р. Халфіної, — відбувалися і наростали поступово, вони не позначилися на законодавстві, але дуже помітні в практиці”.

Розвивається і система способів забезпечення виконання договірних зобов'язань. У законодавстві цей процес найяскравіше відобразився в тексті Єдиного тарифного кодексу США. Спеціальний розділ цього Кодексу присвячений забезпеченню угод. “Забезпечувальний інтерес”, відповідно до положень цього кодексу, — це інтерес у рухомому або нерухомому майні, що забезпечує оплату чи виконання зобов'язання. Зазначене поняття охоплює різноманітні за своєю природою способи забезпечення виконання зобов'язань, включаючи майново-правові і зобов'язально-правові. Останнім часом у всіх західних країнах переважною розвитку набули непосесорні* способи забезпечення зобов'язань, у тому числі: іпотека рухомості, умовний продаж, переважне право, а також передача і резервування права власності з метою забезпечення. Непосесорні способи не спричиняють передачі кредиторі володіння майном, що було забезпеченням зобов'язання, отже, вони дають змогу боржникові використовувати це майно у своїй господарській діяль-

* Посесійне право — умовне володіння людьми або землею, що надавалося промисловим підприємствам у Росії в XVII–XIX ст. Посесія — земельне орендне володіння.

ності, що вигідно відрізняє ці способи від посесорних. Зрозуміло, що основна мета забезпечувальних способів виконання зобов'язань полягає насамперед не в тім, щоб примусити боржника виконати зобов'язання в натурі, а у створенні додаткових гарантій для кредитора одержати відшкодування збитку в разі невиконання чи неналежного виконання договору.

Визначальною тенденцією, що характерна для змін у правовому регулюванні виконання договірних зобов'язань, є все-таки не посилення юридичних засобів, спрямованих на стимулювання виконання, а тенденція до звуження дії принципу “святості” договору. Це цілком відповідало епосі вільної конкуренції і було гарантією захисту інтересів власника від сваволі контрагентів за договором як своєрідний юридичний баланс принципу свободи договору. Функціонування вільного ринку передбачає стабільність договірних зв'язків, а тому названий принцип був покликаний стати правовим забезпеченням цієї стабільності.

Надзвичайна складність виконання, виконавчі витрати не звільняли боржника від договору. Вважалося, що сторони можуть у разі різкої зміни економічної кон'юнктури передбачити в тексті самого договору застереження про звільнення від виконання чи про зміну його змісту.

Швидкі темпи науково-технічного прогресу спричинилися, крім усього іншого, до значного збільшення кількості випадків, коли виконання договору мало здійснюватися, по суті, в нових умовах, які сторони не передбачали та й не могли передбачити в момент укладення договору, бо умови перебувають за межами контролю учасників договору. Особливо ці проблеми загострилися в період Першої світової війни й у перші післявоєнні роки. Безумовне дотримання засад “святості” договору привело б до явно несправедливих рішень: безпідставного збагачення одних і невинуватих збитків інших учасників торгового обороту. Інакше кажучи, принцип “святості” договору в нових умовах функціонування західної економічної системи вступив у суперечність з потребами охорони власницьких інтересів її учасників і був, як це траплялося й в інших подібних випадках, обмежений дією головного імперативу цього суспільства. Для пристосування правової надбудови до нових потреб господарського життя були використані уже наявні юридичні конструкції. У країнах Західної Європи правила про неможливість виконання були поширені і на випадки економічної неможливості, коли договір у зв'язку з різкою зміною господарської

ситуації можна було виконати тільки з надмірними витратами і труднощами. Було розроблено доктрину “застереження про незмінність обставин”. Сутність її полягає в тому, що сторони, укладаючи договір, виходять з такої пропозиції: він буде виконуватися за певних обставин, які виникають на момент його здійснення. Зміна цих обставин надає право сторонам відмовитися від виконання договору або вимагати змінити його зміст. У ряді західних країн після Другої світової війни приймалися законодавчі акти, що надавали сторонам право на розірвання договору, якщо його виконання могло призвести до надмірних збитків, які перевищували передбачувані контрагентами у договорі в довоєнний період.

Нині у більшості випадків неможливість виконання договору зумовлена діяльністю держави в економічній сфері. Наприклад, держава забороняє або обмежує ввезення або вивезення певного визначеного товару через видання відповідного нормативного або індивідуального акта. Припинення договору як наслідок економічної неможливості його виконання не завжди відповідає потребам забезпечення стабільності господарського обороту й інтересам контрагентів. У багатьох випадках сторони зацікавлені лише в перегляді договірних умов з урахуванням економічної кон'юнктури і намагаються вирішити цю проблему двома шляхами: у довгострокових договорах самі сторони почали передбачати умови про непередбачувані труднощі; у разі настання таких труднощів учасники вносять зміни до змісту договору, але сам договір продовжує діяти.

Таким чином, принцип класичного права “*pacta sunt servanda*” поступово обмежується доктриною “*clausula rebus sic stantibus*”, посиленнями на необхідність сумлінного, розумного і справедливого виконання договірних зобов'язань. Відмова від “святості” договору одержує в західному правознавстві різне теоретичне обґрунтування. Прихильники концепції “ефективного порушення договору” (*efficient breach of contract*), що набула поширення в американській юридичній науці і певною мірою відобразилася в судовій практиці США, взагалі відкидають принцип обов'язкового виконання договору. Вони вважають, що оскільки основною метою будь-якого комерційного договору є одержання максимального прибутку, то і правове регулювання його виконання має відповідати досягненню цієї мети. Якщо для комерсанта вигідніше буде відмовитися від виконання договору, то варто визнати за ним таке право з покладанням обов'язку відшкодування заподіяного збитку. Відшкодування повинно мати суто ком-

пенсаційний характер. Неприпустимо застосовувати до винної сторони штрафні санкції або примушувати її до виконання в натурі, тому що це суперечило б самій сутності договору і негативно позначилося б на ефективності всього господарського механізму. Навпаки, будь-яке порушення договору, якщо воно веде до здійснення більш вигідної угоди, потрібно заохочувати. Соціальна спрямованість цієї теорії очевидна. Адже фактично в сучасних умовах свободу вступати в договірні відносини, визначати їхні умови мають лише найбільші компанії, монополії. Вони і тільки вони зможуть скористатися свободою одностороннього припинення договору.

Еволюція договірної права сучасних західних країн відбувається, як свідчить його короткий огляд, такими напрямками.

По-перше, розширюються функції цивільного договору. Нині вони не вичерпуються оформленням відносин у сфері майнового обороту. Договір активно використовується як засіб організації структури ринкового господарства. Цивільний договір (у формі договорів приєднання) стає важливим джерелом чинного права.

По-друге, розвиток продуктивних сил, науково-технічна революція безпосередньо впливають на систему договорів. З'являються нові їхні види і насамперед у сфері надання послуг, використання результатів творчої діяльності людини, передачі й обробки інформації. Договірні відносини дедалі частіше набувають складного, комплексного і довгострокового характеру.

По-третє, відбувається диференціація правового регулювання договірних відносин залежно від їхнього суб'єктного складу. Дуже чітко почали розмежовуватися правова регламентація відносин між комерсантами, між державними органами і комерсантами, між підприємцями і споживачами. Саме в останніх двох різновидах договорів спостерігаються найсуттєвіші відступи від засад класичного договірної права.

По-четверте, можна констатувати безупинне збільшення обсягу обмежень свободи договору, що дуже помітно в публічних контрактах і договорах за участю споживачів. Посилюється контроль (у тому числі з боку судів) за змістом договорів, їх відповідністю публічному порядку.

По-п'яте, законодавство і судова практика західних країн почали допускати внесення змін у договір або навіть відмову від договору з урахуванням несподіваних економічних обставин. У ряді західних держав суди дедалі частіше трактують свободу договору (стосовно

комерційних контрактів) і як свободу кожної зі сторін припиняти договірні відносини виходячи винятково зі своїх власних інтересів, із зобов'язанням компенсувати контрагентів збитки.

4.2.4. Майнова відповідальність

Для режиму цивільно-правової відповідальності епохи промислового капіталізму були характерні два принципи: відповідальність за провину і повне відшкодування заподіяного збитку. Повне відшкодування збитків є необхідною умовою функціонування будь-якої системи господарства, що базується на товарно-грошових відносинах. Суть цивільно-правової відповідальності саме і полягає в тому, щоб відшкодувати учасникові майнового обороту матеріальні втрати, заподіяні правопорушенням, невиконанням або неналежним виконанням договірного зобов'язання. Що ж до принципу відповідальності за провину, то він є одним із проявів більш загальних засад права, що регламентує майновий оборот, — принципу автономії свободи. Приватна власність передбачає, що власник має право самостійно, автономно розпоряджатися своїм майном, не заподіюючи при цьому шкоди майну інших осіб. Але, надавши учасникові господарських відносин можливість діяти на свій розсуд, право країн Заходу в інтересах підтримки всієї системи цих відносин мусило покласти на нього і відповідний обов'язок — відшкодувати майнову шкоду, оскільки вона заподіяна навмисно або ж заподіювач передбачав її можливість. Відповідальність виключалася, якщо не було дотримано умов вільного волевиявлення або якщо шкідливі події настали незалежно від волі особи, тобто поза сферою її контролю.

Два фактори мали вирішальний вплив на еволюцію правового режиму майнової відповідальності: науково-технічний прогрес і усуспільнення виробництва.

Науково-технічний прогрес спричинив появу нових небезпечних видів діяльності, продуктів, речовин. Різко збільшилися масштаби можливих збитків, що можуть сягати астрономічних розмірів. Нерідко збиткові наслідки тих чи інших дій виявляються через тривалий проміжок часу, що, крім усього іншого, утруднює встановлення причинного зв'язку між шкідливою дією і її результатом.

Водночас, посилення суспільного характеру праці призводить найчастіше до неможливості визначення особи, чия дія або бездіяльність сприяли в остаточному підсумку настанню майнового збитку.

Вплив зазначених факторів на інститут цивільно-правової відповідальності неоднозначний. Можна виокремити такі напрямки

розвитку правової регламентації майнової відповідальності в західних державах: розширення сфери застосування інституту цивільної відповідальності; розвиток інституту безвинної відповідальності; поширення добровільного й обов'язкового страхування цивільної відповідальності осіб; уніфікація договірної і деліктної відповідальності; каузалізація майнової відповідальності і визначення граничних розмірів відшкодування. Нарешті, необхідно відзначити тенденцію до диференціації правового режиму майнової відповідальності залежно від характеру порушеного інтересу.

1. Розширення сфери застосування цивільної відповідальності відбувається вслід за розширенням сфери правового регулювання суспільних відносин. Розвиток юридичної регламентації відносин, що виникають у сфері державного управління, використання природних ресурсів тощо, потребувало розробки правових засобів, які забезпечують виконання відповідних правових розпоряджень. У тих випадках, коли порушення останніх спричиняє заподіяння майнового збитку, виникає питання про його компенсацію. Її здійснюють за допомогою використання детально розробленого й апробованого механізму цивільно-правової відповідальності. Природно, що й самі норми про майнову відповідальність, які найчастіше переносять у сферу публічного права, набувають деяких специфічних рис. Внаслідок цього відбувається диверсифікованість правового режиму майнової відповідальності. Наприклад, відособлюється відповідальність держави за майновий збиток, заподіяний незаконними діями посадових осіб або органів держави. Набули розвитку відповідальність за порушення норм екологічного права, відповідальність за “ядерний збиток”, космічна майнова відповідальність та ін. Кожен з таких видів майнової відповідальності має свої особливості. Так, міжнародне космічне право передбачає, що суб'єктами матеріальної відповідальності за збиток, заподіяний космічною діяльністю, виступають держави, незалежно від того, хто є безпосередньо потерпілою стороною або завдав шкоду. Майнова відповідальність “запускаючої держави” конструюється як відповідальність, що не залежить від наявності провини.

2. Однак визначальною тенденцією розвитку цивільно-правової відповідальності в країнах Заходу є відмова від принципу провини як однієї з основних умов такої відповідальності. Збільшуються випадки майнової відповідальності без урахування провини того, хто завдав шкоду. Це пов'язано насамперед з використанням на вироб-

ництві, у побуті нових машин, товарів, технологічних процесів, які не цілком підконтрольні людині й тому можуть завдати шкоди і за відсутності провини при їх використанні власником. На практиці дуже поширились угоди про неустойку, яку правомірно розглядали як одну з різновидів безвинної відповідальності за невиконання чи неналежне виконання договірних зобов'язань. Врешті-решт західне законодавство з кінця минулого століття змушене було відмовитися від застосування норм класичної цивільно-правової відповідальності у випадках заподіяння збитку здоров'ю або смерті працівника на виробництві. У зазначеній сфері цивільна відповідальність раніше за інші почала замінюватися системою страхування.

Перетворення юридичної особи на головного учасника майнового обороту також зрештою сприяло знецінюванню критерію провини як необхідної умови цивільно-правової відповідальності. Провина являє собою певний психічний стан особи, її ставлення до своєї поведінки та її наслідків. Як підстава відповідальності провина має сенс лише тоді, коли можна впливати на мотиви поведінки людини. Тому провину юридичної особи потрібно враховувати при встановленні відповідальності, якщо є можливість виявити людину або людей, котрі, діючи як органи, представники або працівники юридичної особи, порушили або сприяли порушенню юридичною особою договірного зобов'язання, завдали майнової шкоди іншим учасникам цивільного обороту. Встановити ж конкретних осіб, внаслідок дії або бездіяльності яких було порушено суб'єктні права інших учасників обороту, часто буває вкрай важко або неможливо. Але навіть якщо ці особи й визначені, вони, за загальним правилом, не несуть майнової відповідальності перед потерпілими. Вони відповідатимуть перед юридичною особою за порушення своїх посадових, трудових обов'язків. Відбувається своєрідна трансформація відповідальності юридичної особи у відповідальність посадових осіб і працівників цієї юридичної особи. При цьому постає питання про винність відповідних фізичних осіб, але вже в іншій площині.

Західна юридична наука не могла ігнорувати згаданих процесів. Наприкінці минулого — на початку нинішнього століття в Німеччині, Італії і Франції з'явилися праці, в яких зазначалося, що вина не є необхідним елементом цивільної відповідальності. Стверджувалося, що вимога провини є відображенням поєднання цивільної і кримінальної відповідальності, відшкодування шкоди і кримінального покарання. На думку прихильників нової теорії відповідаль-

ності, кожний, хто вирішив займатися тією чи іншою діяльністю, повинен нести ризик шкоди, заподіяваної цією діяльністю. Інакше кажучи, той, хто отримує вигоди, несе і ризик збиткових наслідків. Отже, підставою відповідальності є не провина, а ризик. Зазначена теорія дістала в літературі назву теорії ризику. Зауважуючи її основну відмінність від класичної конструкції цивільної відповідальності, французький юрист Рене Саватьє зазначає: “У колишній концепції цивільної відповідальності основне значення надавалося санкції, застосовуваній до винної особи. Нині акценти змістилися і основне значення надається праву потерпілого на одержання відшкодування”. Проте більшість західних авторів не вважають, що відповідальність за ризик цілком витіснила відповідальність за провину. Остання зберігає своє значення, особливо в сфері договірних відносин.

3. Розвиток інституту безвинної відповідальності став основою широкого застосування страхування цивільної відповідальності. Основною метою названих інститутів є надання особі, яка зазнала збитків, відповідної майнової компенсації. Разом з тим механізм страхування цивільної відповідальності має ряд безсумнівних позитивних моментів, переваг порівняно з інститутом безвинної майнової відповідальності і з погляду заподіявача збитку, і з позиції потерпілого. Для потерпілого страхування відповідальності заподіявача збитку створює практично абсолютну гарантію одержання компенсації, причому, як правило, без громіздкої процедури, у спрощеному порядку. Якою б великою не була сума збитку, потерпілий одержить відшкодування, тому що страховик є платоспроможною особою. Особі, діяльність якої може завдати майнової шкоди іншим особам, страхування дає можливість обмежити свої витрати у разі виплати компенсації за заподіяний збиток заздалегідь визначеними сумами (страховими платежами). Мало того, підприємець, що страхує свою відповідальність, завжди має можливість включити витрати на страхування до витрат виробництва і тим самим перекласти їх на споживачів товарів чи послуг. Внаслідок страхування цивільної відповідальності відбувається “соціалізація ризику”, розподіл збитків на багато осіб. Варто наголосити, що нині сфера страхування цивільної відповідальності розширюється. У ряді випадків законодавство передбачає обов’язкове страхування майнової відповідальності. Наприклад, у всіх розвинених західних країнах запроваджено обов’язкове страхування відповідальності власника автомобіля. В “атомних законах”, прийнятих у цих країнах, від оператора ядерної установки вимагається надання

фінансової гарантії виплатити компенсацію за збиток, який може бути заподіяний “ядерним інцидентом”. У законодавстві встановлюється максимальний розмір цієї гарантії.

Розвиток страхування цивільної відповідальності, а також соціального страхування витлумачено багатьма західними юристами як свідчення закінчення цивільної відповідальності, принаймні у сфері деліктних відносин. “Широке застосування страхування цивільної відповідальності, — зазначає Рене Саватьє, — цілковито змінює саме поняття відповідальності... Остання втрачає свій дисциплінуючий і моралізуючий характер щодо винного. Вона ризикує бути включеною в рахунковий механізм, колективний і автоматично діючий”. На думку іншого французького автора, Жоржа Ріпера, страхування цивільної відповідальності створює небезпечну безвідповідальність. Західні дослідники вже давно звертають увагу на те, що витіснення цивільної відповідальності страхуванням приводить не до посилення захисту потерпілих, а навпаки, до її послаблення, тому що в розрахунку на страхування відповідальності своєї діяльності особа поводить себе безтурботніше, а отже і більш соціально небезпечно.

Якщо і можна говорити про занепад інституту цивільної відповідальності, то лише щодо тієї її форми, яка склалася в епоху промислового капіталізму і вільної конкуренції. Напевно, точніше було б охарактеризувати метаморфози, що відбуваються з цивільною відповідальністю на сучасному етапі, як дезінтеграцію цивільної відповідальності.

Цей процес насамперед проявляється в тому, що замість єдиного правового зв'язку між заподіювачем шкоди і потерпілим, за допомогою якого досягалася одночасно і мета компенсації, і покарання порушника, а також реалізовувалася превентивна функція, зазначені завдання вирішуються через використання кількох правових інститутів. Зокрема, компенсаційна функція здійснюється за допомогою інституту страхування. Страхування у певних умовах є найоптимальнішим засобом відшкодування заподіяного збитку. Але страхування не в змозі виконати каральну функцію, а отже і превентивного завдання. Тому страхування доповнюється можливістю стягнення збитку, відшкодованого третій особі страховиком, зі страхувальника, винного в його настанні, за допомогою пред'явлення до останнього регресивної вимоги. Розвиток страхування цивільної відповідальності супроводжується дуже часто не заміною цивільно-правової відповідальності інститутом страхування, а по суті відродженням

майнової винної відповідальності, але вже на етапі розгляду регресивних вимог страховика до страхувальника.

Варте уваги і таке дуже цікаве явище в сучасному західному праві. Нерідко виплата компенсації постраждалій особі спричиняє не цивільну, а дисциплінарну, адміністративну чи кримінальну відповідальність порушника. Як приклад можна навести акціонерне законодавство. Багато його норм містять кримінально-правові, а не цивільно-правові санкції. Примітно, що самі ці санкції мають майновий характер (різні види штрафів). Така система відповідальності не позбавлена логіки. Якщо відшкодування збитків розподіляється між багатьма членами суспільства, заподіяння таких збитків може спричинити застосування публічних санкцій.

Страхування відповідальності містить у собі можливість звільнення від якихось витрат на виплату компенсації, але реально використовувати таку можливість, тобто реалізувати її, можуть лише великі виробники продуктів або сервісні підприємства. Так, наприклад, компанії, що виробляють товари широкого вжитку, нерідко страхують свою майнову відповідальність перед споживачами за збиток, який можуть заподіяти недоліки, дефекти цих товарів. Витрати на страхування своєї відповідальності компанія враховує при калькуляції ціни товару. Іншими словами, витрати на страхування цивільної відповідальності виробника товару несуть в остаточному підсумку споживачі неякісної або небезпечної продукції.

4. У більшості західних держав цивільна відповідальність залежно від підстав виникнення поділяється на договірну і деліктну. Правовий режим цих видів відповідальності має істотні розходження, що стосуються умов виникнення відповідальності і процедури доведення провини (у договірних зобов'язаннях вина винної сторони презюмується, а в деліктних* — вина заподіювача шкоди звичайно має бути доведена потерпілим). Є й інші відмінності. Деліктна і договірна відповідальності регламентуються різними правовими нормами.

Розмежування договірної і деліктної відповідальностей становить практичний інтерес у тих випадках, коли делікт одночасно є і порушенням договірного зобов'язання. У багатьох розвинених країнах (ФРН, Японія, Великобританія, США) в таких ситуаціях за потер-

* Делікт — правопорушення, незаконна дія, проступок, злочин і у вужчому значенні — цивільне правопорушення, що спричинює зобов'язання відшкодування завданого збитку.

пілим визнається право вибору — заявляти позов про порушення договору чи про здійснений делікт. В юридичній літературі це право вибору називається конкуренцією договірної і деліктної відповідальностей. Французьке право не допускає конкуренції договірної і деліктної відповідальностей. Якщо шкоду заподіяно порушенням договірного зобов'язання, то передбачається тільки договірна відповідальність. Якщо ж шкода виникла через дію чи бездіяльність, які не обумовлені договором, то наявна деліктна відповідальність.

У західній юридичній літературі розподіл правового режиму цивільної відповідальності на договірний і деліктний зазнав критики. Зазвичай наголошується, що його існування пояснюється винятково історичними причинами (у римському праві, звідки запозичено цей розподіл, деліктна відповідальність на відміну від договірної мала кримінально-правовий характер). Нині причини, що викликали такий розподіл майнової відповідальності, давно відпали і, отже, від нього треба відмовитися.

Останніми роками законодавство країн Заходу, регулюючи відносини, що виникають у таких сферах, як відповідальність за ядерний збиток, за збиток, заподіяний дефектними продуктами, за шкоду на транспорті, передбачає єдиний режим відповідальності незалежно від договірної чи деліктної підстави виникнення шкоди.

Ця тенденція чітко окреслюється в законодавчих актах, що встановлюють відповідальність за шкоду, заподіяну дефектним товаром (продуктом). “Відсутність договірного зв'язку між позивачем і відповідачем, — йдеться в новій редакції статті 2-318 Єдиного торгового кодексу США, — не може бути підставою для відмови в позові, поданому до виготовлювача продавцем або постачальником товару, про відшкодування, заподіяного порушенням чітко вираженого або такого, що мається на увазі, збитку, позову з недбалості, навіть якби позивач не купував товари у відповідача, але якого виготовлювач чи продавець, постачальник могли з достатньою підставою вважати особою, яка користуватиметься, споживатиме товар чи зазнаватиме його вплив”. Схожі правила містяться в законодавствах або сформульовані судами Великобританії, Франції, Італії й інших держав. На їх підставі потерпілий від неякісного продукту має право висунути позовні вимоги як до продавця, так і до виготовлювача такого товару.

Єдиний режим відповідальності за збиток, заподіяний неякісним продуктом, передбачається також і в міжнародних актах. Наприклад, у Конвенції Європейської Ради 1977 р. про відповідальність за

неякісні продукти в разі заподіяння тілесної шкоди або смерті, у Директиві ЄЕС 1985 р. про відповідальність за дефектні продукти. Встановлення єдиного режиму відповідальності пояснюється в доповіді до Страсбургської конвенції необхідністю “забезпечити рівний захист усім споживачам (покупцям або іншим користувачам)”. Як зазначають західні автори, у цій сфері неможливо розмежувати договірну і позадоговірну відповідальність. У ряді міжнародних транспортних конвенцій усі позови про відшкодування збитку підпорядковані єдиним правилам незалежно від підстави цих позовів.

5. Тенденції розвитку цивільної відповідальності найбільш чітко виявляються в правовому регулюванні майнової відповідальності в сфері господарської діяльності. Саме тут науково-технічний прогрес і усуспільнення виробництва прямо впливають на юридичний механізм відшкодування заподіяного збитку, зумовлюють його зміни, трансформацію. Саме в цих сферах відбувається оформлення нових принципів майнової відповідальності. Серед них слід відзначити принцип каналізування цивільної відповідальності і принцип обмеження максимального розміру відшкодування заподіяних збитків. Обидва вони мають на меті локалізацію несприятливих майнових наслідків заподіяння шкоди.

Принцип каналізування цивільної відповідальності полягає в тому, що відповідальність покладається винятково на одну особу, зазначену в нормативному акті, незалежно від того, заподіяно шкоду нею самою чи іншими особами. Як правило, забороняється перекладення відповідальності на справжніх заподіювачів збитку за рідкісним винятком, наприклад, коли між сторонами є спеціальна угода з цього питання. Названий принцип дає змогу вирішити проблему суб'єкта відповідальності. В умовах сучасного господарства з його глибокою спеціалізацією і складною кооперацією виробництва найчастіше буває надзвичайно важко визначити конкретно заподіювача шкоди. Нерідко шкода є наслідком дій або бездіяльності багатьох осіб. Ставити відшкодування в залежність від успішності пошуку конкретного заподіювача шкоди означало б збереження невизначеності в становищі потерпілого, обмеження його майнових інтересів.

Принцип каналізування відповідальності закріплено у законодавстві та міжнародних конвенціях, що регулюють відповідальність за ядерний збиток. Відповідальність в остаточному підсумку покладається на особу, яка експлуатує атомну установку, оператора атом-

ної установки, а якщо атомна силова установка розміщена на судні, то на оператора судна, тобто особу, що має ліцензію на використання судна з атомно-енергетичною установкою. Оператор атомної установки несе всі несприятливі майнові наслідки можливого ядерного інциденту. Він відповідає і в тому разі, коли шкоду заподіяно з вини інших осіб, скажімо, через постачання неякісних будівельних матеріалів, устаткування, через помилки, допущені при проектуванні реактора, тощо.

Виняткова відповідальність оператора атомної установки може бути прямо закріплена в законі. Вона дістала назву юридичної каналізування відповідальності. За законодавством Франції, Японії, Нідерландів, Великобританії, Швеції, Швейцарії, Бельгії, Іспанії та інших країн потерпілий від ядерного інциденту може подати позов про відшкодування збитку тільки до оператора атомної установки. Всі інші особи, винні в настанні цього збитку, від майнової відповідальності звільнюються, крім тих випадків, коли оператор атомної установки має спеціальну угоду з названими особами. Оператор звільняється від відповідальності, якщо потерпілий навмисне заподіяв собі збиток або навмисно і протиправно спричинив ядерний інцидент.

У законодавстві США і ФРН особи, винні в настанні ядерного збитку, визнаються юридично відповідальними за нього, але фактично не відповідають, тому що фінансова гарантія виплати компенсації, яку обов'язково повинен надати оператор атомної установки, покриває не тільки його власну відповідальність, а й відповідальність усіх потенційних відповідачів за ядерний збиток. Така система відповідальності називається економічним каналізуванням. Потерпілий має право подати позов не тільки власникові атомної установки, а й до іншої особи, винної в заподіянні ядерного збитку. Однак практично всі несприятливі майнові наслідки ядерного інциденту припадають і в цьому разі на оператора атомної установки. Американські юристи з цього приводу зазначають, що відповідальність представників суміжних галузей позбавлена економічного змісту, "оскільки страхування відповідальності й участь держави її цілком покривають".

Принцип каналізування відповідальності закріплено також у згадуваній нами директиві ЄЕС 1985 р. про відповідальність за дефектні продукти. Відповідно до ст. 1 цієї директиви за збиток, заподіяний продуктом, відповідає його виробник. Поняття виробника

сформульовано в директиві дуже широко для того, щоб потерпілий мав можливість практично завжди знайти відповідача. До виробника прирівнюються імпортер товару і навіть постачальник товару, за умови, що не можна встановити особистість виробника або імпортера товару. Під виробником розуміються виробник готового продукту, виробник сировини або виробник якоїсь зі складових частин продукту і будь-яка особа, яка виступає як виробник, проставляючи на продукті своє ім'я, свій товарний знак або інше відмітне позначення. Однак варто зазначити, що каналізування відповідальності за збиток, заподіяний дефектним продуктом, допускає винятки. Інакше кажучи, воно не здійснюється так само послідовно і суворо, як при регламентації майнової відповідальності за ядерний збиток. Можливе притягнення до відповідальності за той самий збиток кількох осіб (наприклад, виробника й імпортера товару). У такому разі вони несуть солідарну відповідальність перед потерпілим.

У сучасному західному праві спостерігається також тенденція до відступу від принципу повного відшкодування шкоди шляхом установлення максимальних меж майнової відповідальності. Основна причина цієї тенденції полягає в тому, що багато видів господарської діяльності пов'язано з небезпекою заподіяння надзвичайно великих збитків, які набагато перевищують фінансові можливості підприємця. Страхування цивільної відповідальності може трохи зменшити таку загрозу, але усунути її цілком воно не в змозі. Обмеження відповідальності іноді здійснюється судом або за згодою сторін. Мета таких обмежень інша, ніж у разі встановлення граничних розмірів відшкодування. Варто також враховувати, що останніми роками законодавство західних держав, як правило, забороняє включати до споживчих договорів положення, що обмежують відповідальність комерсанта перед споживачем або взагалі звільняють комерсанта від відповідальності.

Характерним прикладом обмеження відповідальності є відповідальність перевізника в транспортному праві. Зазвичай законодавство передбачає максимальний розмір відшкодування, що сплачується пасажирові в разі заподіяння шкоди його здоров'ю. Граничні розміри компенсації встановлено також у разі несхоронності перевезеного вантажу або багажу, а також несвоечасної доставки.

В усіх країнах Заходу відповідальність за ядерний збиток конструюється як відповідальність, обмежена граничною сумою, зазначе-

ною в законі. Відповідно до закону США про атомну енергію 1954 р. максимальна сума відшкодування, що може бути виплачена всім особам, які постраждали від ядерного інциденту, становить 560 млн дол. Із зазначеної суми 125 млн дол. покриваються приватним страхуванням, а збиток, що перевищує цю величину, відшкодовується державою. “Саме участь держави у відносинах з відшкодування шкоди, — зазначала Р. Л. Нарішкіна, — є тим принципово новим, що було внесено законодавством з атомної енергії в цей інститут цивільного права”. Але й відповідальність держави також обмежена зазначеними 560 млн дол. Якщо станеться катастрофа з більшими збитками, то конгрес може виділити спеціальні кошти для виплати відповідної компенсації. Граничний розмір відповідальності оператора атомної установки передбачений законодавством ФРН у розмірі 379,5 млн дол., у Франції — 58,8 млн дол. Як і в США, у цих країнах приватне страхування відповідальності оператора атомної установки поширюється лише на частину цієї граничної відповідальності. Понад межі відповідальності, встановленої для підприємця, додаткову відповідальність бере на себе держава.

Система таксованих санкцій*, що нерідко застосовується в західному природоохоронному праві, також являє собою один зі способів фактичного обмеження відповідальності заподіювача екологічного збитку. Тенденція до встановлення максимального розміру відповідальності виробника дефектного товару також виявляється в сучасному західному праві. Згідно зі ст. 16-1 директиви ЄЕС про відповідальність за продукти з дефектами від 25 грудня 1985 р. кожна держава — член ЄЕС може передбачити у своєму законодавстві, що загальна відповідальність виробника за шкоду, пов'язану зі смертю або завданням шкоди здоров'ю, заподіяної однаковими товарами, що мають однакові дефекти, обмежуватиметься сумою, що не перевищує 70 млн євро.

Шкідливий вплив на здоров'я людини, тваринний і рослинний світ, навколишнє середовище багатьох сучасних продуктів і технологічних процесів виявляється лише через тривалий проміжок часу. Нерідко він виявляється лише при аналізі значної кількості схожих випадків, тобто статистично, що надзвичайно ускладнює встановлення причинного зв'язку між тією чи іншою діяльністю і

* Таксовані санкції — це санкції, розмір яких встановлюється оціночно, на основі оцінки таксатора, тобто фахівця з оцінювання.

заподіяним збитком. Західне право вирішує в цьому зв'язку проблеми, що виникають, керуючись принципом локалізації майнової відповідальності. У законодавстві передбачається дедалі істотніше скорочення терміну позовної давності з вимогою про виплату відшкодування за шкоду, заподіяну діяльністю або продукцією, що становить підвищену небезпеку. Що ж стосується компенсації потерпілим, то вона виплачується, за загальним правилом, з коштів соціального страхування, бюджетних чи інших асигнувань.



Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте місце цивільного права в правових системах країн з розвинутою економікою.
2. Охарактеризуйте основні напрямки в західному законодавстві щодо тлумачення природи господарського права.
3. Що таке юридична особа і як трактується це поняття в цивільному праві західних країн?
4. Як змінювалось законодавство західних країн щодо трактування поняття “юридична особа”?
5. У чому полягає сутність права власності?
6. Напрямки розвитку права власності в західних країнах.
7. Поняття договору та його роль у регулюванні підприємницької діяльності.
8. В чому проявляється розвиток законодавства про договір у західних країнах?

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ЗАСАДИ ТА ФУНКЦІЇ

5.1. ОСНОВНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Підприємство як об'єкт управління має свої характеристики, що впливають на побудову і функціонування системи менеджменту й ефективність роботи. Ці характеристики змінюються під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів, зумовлюючи необхідність зміни організаційних форм.

Ефективність підприємства є управлінською категорією, тому управління ефективністю — головне завдання, яке менеджмент повинен вирішувати постійно і системно. Тільки такий підхід дає можливість одержати результати, що відповідають цільовим настановам підприємств. Базою для порівняння результатів з метою є система оцінок, які відповідають моделі організації і враховують використані нею критерії оцінки.

Водночас ефективність підприємницької діяльності нерозривно пов'язана з формами господарювання, розмірами фірми, особливостями підприємницької діяльності. Для економіки України характерно те, що в найближчі роки в її складі залишиться значна частина державних підприємств, напівдержавних фірм (наприклад, корпоративних підприємств із збереженням контрольних акцій у держави). Тим часом у розвинених країнах світу домінує управління не приватних власників або державних управлінців, а менеджерів-професіоналів, які мають статус виконувача обов'язків власника з управління. Таке поєднання власності і управління означає, що тільки результативна робота менеджера на фірму створює для нього можливості реалізувати свої інтереси у вигляді високих доходів і власної репутації та перетворює його на господаря підприємства, зацікавленого в ефективному використанні ресурсів.

У малих фірмах і в частині середніх підприємств управління здійснює безпосередній власник, що однак не применшує значення професійного менеджменту і для цієї групи підприємств.

Однак власники не можуть допустити безконтрольності діяльності менеджерів своїх підприємств. Для цього широко використо-

вуються такі механізми забезпечення інтересів власників підприємств, як періодичні перевірки господарської діяльності, аудит тощо.

Специфічними рисами управління підприємством є необхідність швидко реагувати на зміни, різноманітність здійснюваної діяльності, різнополярність отримуваної інформації та необхідність подолання цього. Зазначені особливості реалізуються і враховуються в процесі відособлення управлінської праці.

Останнє — необхідна умова розвитку суспільного виробництва. Управлінська діяльність залежить також від характеру і змісту самої роботи: її цільової спрямованості, предмета, результатів, застосовуваних засобів.

Управлінською працею займаються керівники, фахівці, технічні виконавці. Провідне місце серед них посідають менеджери всіх рівнів управління (вищого, середнього, нижчого) та різних підрозділів підприємства (лінійних і функціональних). Зміст, складність, специфіка діяльності менеджерів розкриваються у виконуваних ними функціях і різноманітних ролях у процесі управління підприємством.

Поділ управлінської праці здійснюється за горизонтальним або вертикальним принципом. Переважають вертикальні структури управління, де вирізняються певні рівні керівництва — низовий рівень, або операційні керівники, управлінці середньої ланки та управлінці вищої ланки. Їм відповідають технічний, управлінський та інституційний рівні управління.

У процесі управління нині відбуваються зміни, пов'язані з тим, що люди розглядаються як основний ресурс організації. До визначення мети організації та її підрозділів, процесу прийняття управлінських рішень залучаються не лише управлінські працівники, а й весь персонал організації, тобто можна говорити про “колективного керуючого”. За цих умов важливо, аби менеджер умів працювати в управлінській команді і як лідер, і як рядовий член команди. Це підвищує вимоги до його особистих якостей, уміння будувати взаємини зі співробітниками. Менеджер повинен прагнути стати істинним лідером в організації.

Сказане визначає нові вимоги до менеджерів, їх формування як фахівців, навичок підготовки.

Менеджер на підприємстві має бути насамперед активним, бо він працює в нестабільному середовищі і з непередбачуваними резуль-

татами діяльності. В таких умовах пошук можливостей і передбачуваний ризик для досягнення ефективності виробничої діяльності базується на оптимальному використанні праці вузькоспеціалізованих менеджерів, які виконують чітко регламентовані обов'язки. Загальноприйнято, що підприємницькі дії, пов'язані зі значним ризиком, визначаються на вищому рівні управління. Однак ці дії базуються на інформації та ідеях менеджерів середньої ланки, від фахового рівня яких, стратегічних і тактичних дій залежить успіх організації, досягнення її цілей. Вертикальна побудова управління забезпечує його чіткість. Водночас вона ускладнює визначення внеску кожної ланки в загальний результат, який в остаточному підсумку значною мірою залежить від ефективності взаємодії всіх рівнів управління.

З огляду на сказане значна частина підприємців нині намагається перейти до горизонтальної структури управління, відмовляючись від ієрархії та відособленості функціональних ланок управління. Ця концепція управління базується на використанні концентрації зусиль усіх менеджерів на досягненні успіху фірмою. Таке управління не має суворого розмежування повноважень між управлінськими структурами. Лише кілька менеджерів вищої ланки розпоряджаються фінансовими й трудовими ресурсами, а решта працює спільно у групах над вирішенням основних питань розвитку фірми. Це створює можливості для зниження витрат, скорочення виробничого циклу, підвищення активності реагування на вимоги споживачів і ринкові потреби. Низові групи в організаціях несуть відповідальність за окремі види продукції; у межах цих груп особистий успіх визначається вмінням працювати на стику різних функціональних процесів, із фахівцями різних профілів.

Перші кроки діяльності підприємницьких структур в Україні свідчать про те, що діяльність менеджерів має такі позитивні риси, як прагнення працювати з колективом, демократизм у спілкуванні та вирішенні виробничих питань, взаємодопомога і взаємодія тощо. Водночас перші кроки становлення ринкової економіки супроводжуються багатьма негативами. В цих умовах головним завданням є побудова системи управління на засадах систематичного менеджменту, який був характерний для періоду формування ринкових відносин, великих промислових, будівельних, транспортних, торгових підприємств та організацій.

Продуктивна діяльність цих підприємств потребувала постійного керівництва працівниками з боку звільнених менеджерів і певного апарату управління. Водночас управлінська діяльність могла дати позитивні результати лише за умови розширеної організації праці. Але через те, що на попередніх етапах розвитку цих підприємств організація праці була недосконалою, то їй необхідно приділяти першочергову увагу. Рушієм у побудові управління на засадах систематичного менеджменту будуть підприємницькі інтереси. При цьому слід використовувати досягнення наукової думки у сфері менеджменту, еволюцію якої показано на рис. 5.1.

Зокрема для вирішення практичних питань менеджменту потрібно використовувати досягнення школи наукового управління – адміністративної, людських відносин, поведінкової, кількісного підходу; процесний підхід, який розуміє управління як сукупність безперервної серії взаємопов'язаних управлінських рішень; системний підхід, який вважає кожне підприємство сукупністю взаємопов'язаних елементів (люди, структура, технологія, завдання), зорієнтованих на досягнення різних цілей в умовах, які постійно змінюються, через те що можливість застосування різних методів, прийомів, форм менеджменту визначається конкретною ситуацією. Найефективнішим буде той, який найбільше відповідає конкретній ситуації. Підприємці мають при цьому виходити з доцільності та можливості застосування у своїй практичній

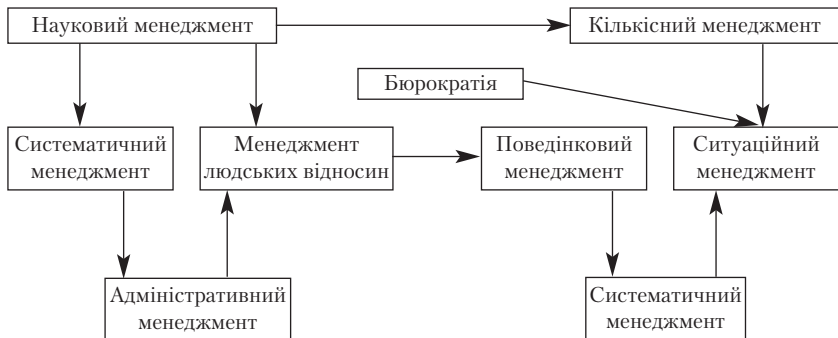


Рис. 5.1. Еволюція управлінської думки

діяльності тих чи інших підходів, зважаючи водночас на ефективність.

Найважливішим механізмом управління ефективністю є зворотний зв'язок, за допомогою якого організація пристосовується до мінливих умов. За допомогою цих процесів активно відстежують не тільки менеджмент організації, а й різні зацікавлені зовнішні і внутрішні групи. Вони створюють певне економічне і соціальне середовище, у межах якого перебувають можливості підвищення ефективності, а також фактори її спаду.

Шляхи і способи підвищення ефективності компанія визначає відповідно до мети стратегічного розвитку і ситуаційних особливостей її функціонування. Значний позитивний вплив на ефективність підприємницької діяльності має повсякденне застосування системи заходів, спрямованих на використання досягнень сучасного менеджменту. Серед них особливе значення мають:

- вибір нового асортименту продукції;
- широке застосування маркетингу;
- відповідність продукції сучасним стандартам якості за рахунок проведення сертифікації;
- створення сучасних систем фінансового менеджменту на основі модернізації бухгалтерського обліку, фінансового аналізу та управління витратами;
- формування адекватної ринковим вимогам збутової мережі;
- підготовка фахівців з управління згідно з сучасними вимогами та напрямками менеджменту.

Досвід передових компаній світу засвідчує, що вони домагаються успіху, радикально змінюючи базу конкуренції: ідуть на ризик; руйнують сформовані норми і правила; використовують нетрадиційні методи завоювання ринку. Революційні зміни у сформоване середовище найчастіше вносять нові компанії, що виявляють гнучкість і адаптивність до нових умов і готові вчитися всьому, що приносить успіх. Але формуванню ефективних стратегій в умовах України заважають стереотипи поведінки, у тому числі переважна орієнтація на досягнення короткострокових цілей, неприйняття ризику й ініціативи тощо.

Істотним моментом є також нижчий порівняно із західними мірками рівень знань, мистецтва і досвіду управлінського персоналу. Це позначається на етапах розробки і реалізації стратегії, коли розробляються програми, визначаються терміни і вартість проведення кожної

з них, складаються плани оперативної роботи, що впливають з програм стратегічного розвитку. Важливим етапом стає розробка комплексу методів реалізації стратегії розвитку організації, органічними складовими яких є зміна організаційних форм, організації праці і виробництва, систем менеджменту і управління людськими ресурсами та знаннями.

Основний недолік управління вітчизняними підприємствами полягає в недооцінці значення залучення до реалізації стратегії широкого кола керівників і фахівців: керівник розробляє стратегію, видає директиви й інструкції з її реалізації, що дуже нагадує командну економіку. Для усунення цього недоліку необхідно налаштувати всю систему організаційних, психологічних і економічних відносин на колективну роботу, у результатах якої має бути зацікавлений весь колектив. Це потребує від керівника нового мислення, мужності і віри в людей, радикальної зміни стилю управління.

Крім цього, потрібно активізувати розробки у сфері організаційної культури і лідерства, що передбачає орієнтацію на досягнення загальної мети (збіг особистих планів працівників з місією організації), професіоналізм і рівень компетентності в досягненні високих показників і залучення всього персоналу до вирішення завдань. Необхідність врахування потенціалу працівників та його максимального використання потребує перегляду ролі керівників і практичного використання розробок з теорії лідерства.

Вирішення питання про вид структури управління підприємством, її побудова або модифікація — це процес її адаптації до зовнішніх умов і внутрішніх факторів розвитку організації.

Організаційна структура управління будується відповідно до мети і стратегії розвитку підприємства, розробка і затвердження яких є початковим етапом внесення змін в організацію управління.

Процесний підхід до побудови структур управління передбачає орієнтацію на структури органічного типу, що характеризуються такими рисами, як орієнтація на проблеми, зниження до мінімуму ієрархії, поліцентризм і зміна лідерів залежно від розв'язуваних проблем, тимчасове закріплення функцій, високий рівень горизонтальної інтеграції, орієнтація культури взаємин на кооперацію, взаємну інформованість, самодисципліну, розвиток і самоорганізацію персоналу.

Найяскравіше цей тип структури виражений у бригадній (груповій) формі, принципи формування якої практично цілком змінюють основи командно-контрольних структур управління. Для структур цього типу характерні такі ознаки: автономна робота; самостійне прийняття рішень і координація дій по горизонталі; гнучкі зв'язки; залучення до групи представників різних професій, що мають життєвий досвід і культуру. Створення групових форм веде до скорочення апарату управління в середній ланці, підвищення кваліфікації і зацікавленості в розвитку внутріфірмових ринково-економічних відносин. Результат — збільшення потенціалу і віддачі людських ресурсів, сконцентрованих в організації.

Традиційні уявлення про управління персоналом за допомогою вказівок руйнуються в умовах ринкової економіки. Вирішальним фактором ефективного піднесення економіки підприємств і країни загалом стає потенціал робочого колективу.

Радикальна зміна структур управління пов'язана з перебудовою всіх структур і елементів системи. Її треба приводити у відповідність до детально розробленої програми, залучаючи до прийняття і реалізації рішень максимально можливу кількість працівників.

5.2. ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

На основі реально розроблених планів можна досягти позитивних результатів підприємницької діяльності; налагодити взаємодію між структурними підрозділами підприємств, між підприємством та його партнерами по бізнесу. На базі системи планів формуються інші ланки менеджменту, складаються управлінські відносини. Тому базовою функцією менеджменту є планування. На це потрібно звернути увагу, бо роль планування на багатьох підприємствах нині недооцінюється. Поширена недалекоглядна думка, що планування — пережиток соціалізму. Насправді планування на фірмах існувало задовго до появи на історичній арені соціалістичної системи господарювання.

Планування — це процес підготовки до змін і подолання невизначеності через формування майбутніх варіантів дій. Воно зумовлено необхідністю раціонального розподілу та використання ресурсів, адаптацією до змін у навколишньому середовищі.

Результатом планування є план, тобто система заходів, спрямованих на досягнення визначених підприємством цілей.

Процес планування підприємницької діяльності фірми складається з кількох етапів:

- прогнозування, тобто розробки ринкової стратегії фірми на перспективний період;
- формування на базі прогнозу загальних завдань і встановлення термінів їх виконання та визначення ресурсного забезпечення;
- конкретизації термінів виконання плану (коригування плану);
- складання бюджетів;
- конкретизації плану і поширення його на низові ланки.

Одним з важливих моментів планування є вибір оптимального варіанта розвитку підприємства. Практика управління свідчить, що всі варіанти є різними модифікаціями кількох основоположних стратегій. Ефективність їх застосування залежить від умов внутрішнього і зовнішнього середовища. До таких базових стратегій належать:

- *стратегія обмеженого зростання*. Застосовується в галузях із стабільною технологією, цілі розвитку встановлюються від досягнутого рівня і коригуються залежно від умов. Якщо стан фірми задовільний, то це дає підстави дотримуватись у перспективі раніше вибраної стратегії, що знижує ризик;

- *стратегія зростання*. Найчастіше застосовується в галузях, які динамічно розвиваються і їх технології швидко змінюються. Характеризується значним підвищенням рівня розвитку порівняно з досягнутим, поєднується з інноваційною політикою фірми;

- *стратегія скорочення*. Найдоцільніша у разі постійного погіршення основних показників підприємницької діяльності, відсутності позитивної реакції на поліваріантні заходи, спрямовані на зміну ситуації;

- *комбінована стратегія*. Найсприятливіша для великих підприємницьких структур, які функціонують одночасно в кількох галузях. Полягає у поєднанні наявних стратегій залежно від нових ринкових можливостей.

Для того аби бачити реальну програму свого розвитку, яка спирається передусім на власні ресурси, вітчизняні менеджери повинні покласти в основи всієї своєї діяльності проблему стратегічного управління. Нагромаджений вітчизняний досвід свідчить, що найчастіше стратегії вітчизняних підприємств формулю-

ються як шляхи еволюційного розвитку за рахунок підвищення якості пропонованого ринку продукту; зменшення витрат на виробництво; маркетингових зусиль; удосконалювання процесів тощо (за допомогою методу поступового нарощування конкурентоспроможності підприємства). Вони дуже нагадують традиційні плани перспективного розвитку дореформеного періоду, коли фактор конкуренції взагалі не врахувався. Нині такий шлях недоцільний.

З огляду на це прийнятними варіантами стратегій для українських управлінців на широкому ринку буде лідерство за собівартістю та широка диференціація, а на вузькому — зосередження на проблемах зниження собівартості та диференціації продукції.

Що ж до базових стратегій, то вони дають можливість коригувати зміст плану й діяльності фірми, розробляти загальну концепцію її розвитку. Найбільш узагальненою формою планування в умовах ринку є бізнес-план. Він являє собою плановий документ, який містить опис усіх основних аспектів майбутнього комерційного проекту і дає можливість отримати інформацію для зацікавлених осіб поза підприємством. Особливо важливу роль відіграє складання бізнес-плану для одержання кредитів у комерційних банках; обґрунтування пропозицій щодо приватизації державних підприємств; розроблення комерційних проектів створення нових форм підприємництва, приватних фірм; залучення іноземних інвестицій.

Бізнес-план складається з кількох розділів. По-перше, він повинен містити аналіз проблем, перед якими фірма може постати у майбутньому, та пропозиції щодо способів їх вирішення. Наявність бізнес-плану допомагає підприємцям вивчати місткість та перспективи розвитку майбутніх ринків та оцінити витрати на виготовлення й реалізацію потрібної цьому ринкові продукції, порівняти їх з можливими цінами реалізації для визначення потенційної прибутковості підприємницької діяльності. Важливо також виявити очікувані проблеми. Розробка системи оцінних показників ефективності власної діяльності підприємства дає змогу мінімізувати ризик, пов'язаний із втіленням цього комерційного проекту.

Бізнес-план — важливий документ для банкірів та інвесторів, від яких підприємство планує одержати фінансові або технологічні внески для здійснення проекту, співробітникам підприємства він

допомагає чітко зрозуміти їхні перспективи, завдання, а підприємцеві та фінансовому менеджеру — детально проаналізувати власні ідеї, оцінити їх реалістичність та перспективність.

Бізнес-план складається з двох частин: основної та резюме. Якщо основна частина містить опис виду діяльності й товару (9 послуг), оцінку галузі, аналіз ринку та ризиків, план маркетингу, виробництва, фінансів та інвестицій, організаційний план та інші розділи, що відображають особливості діяльності підприємства, то резюме концентрує основний зміст бізнес-плану і пояснює всі переваги цього проекту. В резюме наводяться характеристики економічних інтересів інвесторів і кредиторів, даються відповіді на питання про віддачу коштів у разі успішної реалізації проекту та про мінімальні втрати грошей у разі неуспіху.

Існують і децю інші підходи до складання бізнес-плану, адаптовані до умов України. Так, пропонується така технологія розроблення інвестиційного проекту:

- ідея проекту;
- попередня експертиза проекту;
- детальна експертиза проекту;
- підготування бізнес-плану;
- переговори з інвестором;
- фінансування.

На етапі попередньої експертизи визначається доцільність розроблення проекту, оцінюється його життєспроможність в умовах України. Формулюються стратегічні плани підприємства, а також базові й граничні величини, що характеризують інвестиційний проект, які фактично виконують роль критеріїв ефективності у процесі відбору проектів. Так, критерії фінансової ефективності та ризиків проекту повинні містити показники ефективності проекту і виражати відношення рівнів цих показників до величин альтернативних проектів.

Кожен експерт у процесі експертизи вибирає одну із запропонованих відповідей на кожне питання. В підсумковому рейтингу проекту враховуються всі його оцінки. При цьому для кожного експерта виводиться процент невизначеності, а запропоновані їм питання, можна змінювати, доповнювати або ж уточнювати їхні вагові коефіцієнти.

Якщо внаслідок попереднього аналізу одержано низький рейтинг проекту, то від нього потрібно відмовитися. І навпаки: якщо поперед-

ня експертиза засвідчила високий рівень проекту, то переходять до детальної його експертизи.

У процесі реалізації бізнес-планування взаємовідносини підприємців і їхніх партнерів будуються на договірних засадах. Важливо розрізняти види договорів, основні ознаки кожного з них. Наприклад, договір поставки відрізняється від договору купівлі-продажу за об'єктом договору, тривалістю, характером взаємовідносин, структурою договірних зв'язків.

Договір поставки визначає найсуттєвіші умови взаємовідносин суб'єктів підприємницької діяльності — найменування, кількість, асортимент поставлених виробів, термін дії договору, тривалість, періоди поставок, загальну суму договору, ціну товару, форму й порядок розрахунків, юридичні адреси учасників договору, їхні реквізити.

Інші наявні форми господарських зв'язків можуть здійснюватися безпосередньо, у формі прямих зв'язків виробника і споживача та у формі посередництва — товарною біржею, оптовими торговельними закладами та іншими посередниками — учасниками підприємницької діяльності. Вся попередньо виконана робота дає підстави для розробки виробничої програми.

При формуванні виробничої програми підприємства треба пам'ятати, що цей процес має два узгоджені етапи, які здійснюються в паралельно-послідовному порядку. Основою номенклатурно-асортиментної стратегії фірми, з позиції оновлення нових видів продукції у виробництві та появи їх як товару на ринку, є розрахунки обґрунтування ефективності впровадження нової техніки, планові обсяги виробництва й поставок. Цей традиційний підхід має доповнюватись урахуванням таких ринкових елементів, як конкуренція, попит і пропозиція. В цих умовах провідною формою сучасного менеджменту стає система маркетингу, що забезпечує врахування особливостей кон'юнктури ринку та організаційної сегментації.

Сегментація ринку передбачає вивчення ринку через поділ його на однорідні групи споживачів за певними критеріями з урахуванням змін попиту споживачів і технології виробництва товару протягом його життєвого циклу. Організаційна сегментація передбачає вивчення дій підприємств-виробників (продуцентів) в умовах конкурентного середовища. При цьому формування номенклатурно-асортиментної програми потребує врахування за-

гальних і специфічних критеріїв, впливу зовнішніх (неконтрольованих) факторів. У свою чергу, підприємець повинен аналізувати внутрішнє середовище з метою отримання інформації про можливості розвитку техніко-технологічних процесів і діяльність підприємства на ринку. І залежно від отриманих результатів формується стратегічний маркетинг як основа для складання програм, прогнозів на 2–5 років, розробляється стратегія розвитку підприємства.

Натомість оперативне управління підприємницькою діяльністю має вирішувати поточні питання, зокрема визначати цінову політику, аналізувати інформацію про зменшення (збільшення) обсягів продажів, величину запасів сировини тощо. На базі такого управління можуть прийматися рішення про вилучення тієї або іншої продукції з обігу. Головна мета операційної системи — збереження та залучення споживачів. Для цього використовуються методи забезпечення конкурентоспроможності — зниження витрат виробництва, які повинні бути нижчі від рівня витрат конкурентів.

Основними етапами проектування операційної системи є проектування виробів і процесів виробництва, визначення виробничих потужностей, місць їх розташування, виробниче проектування та розробка виробничих операцій. Критерії проектування й відбору оптимальних альтернативних варіантів повинні враховувати життєві цикли як продукції, що випускається, так і виробничих процесів.

Незважаючи на об'єктивну необхідність бізнес-планування цим сучасним інструментом менеджменту користуються далеко не всі.

Ситуація з бізнес-плануванням відображає недостатній рівень маркетингової діяльності на підприємствах: плани відірвані від реалій, скоріше нагадують договори про наміри, а не програму дій. Зокрема, пошук нових замовлень, укладання контрактів свідчать, що вітчизняні бізнесмени не намагаються інтенсивно виходити на нові ринки, розширювати власний бізнес на якісній основі.

Особливо гостро питання впровадження сучасних форм менеджменту стоїть на приватизованих підприємствах, де зберігається значна кількість рівнів управління, застосовуються методи жорсткого управлінського контролю, а розміри адміністративного апарату не відповідають рівневі ділової активності. Перехід на самостійну,

ініціативну діяльність передбачає зміну управлінської парадигми, впровадження операційної системи з відповідною організаційною структурою.

Розглядаючи моделі й методи підготовки рішень, треба виходити з того, що модель — це уявлення об'єкта, системи або ідеї в певній формі, відмінній від самої цілісності, тобто головною характеристикою моделі є спрощення реальної життєвої ситуації, до якої вона застосовується. Економічне моделювання застосовується з огляду на складність проблем управління, розмаїтість змінних складових менеджменту, труднощі проведення експерименту, орієнтацію сучасних систем управління на стратегічний розвиток.

Крім базових моделей вирізняють моделі науки управління. Так, теорія гри спрямована на виявлення дій конкурента, моделювання оцінки впливу схваленого рішення на конкурентів. Модель теорії черг, або оптимального обслуговування, використовується для визначення оптимальної кількості каналів обслуговування залежно від потреби в них. Модель управління запасами використовується для визначення часу розміщення замовлень на ресурси і маси готової продукції на складах. Головна мета цієї моделі — зведення до мінімуму негативного впливу накопичення запасів, що супроводжується певними витратами. Це зокрема витрати на розміщення замовлень на зберігання, втрати, викликані недостатнім рівнем запасів, тощо. Модель лінійного програмування застосовують для визначення оптимального способу розподілу дефіцитних ресурсів за наявності конкуруючих потреб.

Імітаційне моделювання означає процес створення моделі та її експериментального застосування для визначення змін реальної ситуації. Якщо результат експериментування з використанням імітаційної моделі свідчить про позитивні результати, менеджер може з високою впевненістю винести рішення про здійснення змін у реальній системі.

Найпоширенішим методом ухвалення рішень є економічний аналіз, що охоплює майже всі методи оцінки витрат і економічних переваг, а також відносної рентабельності діяльності підприємства. Типова економічна модель базується на аналізі беззбитковості, методі винесення рішень із визначенням точки, в якій загальний дохід зрівнюється з сумарними витратами, тобто точки, в якій підприємство стає прибутковим. Знаходження точки беззбитковості дає значний ефект та обсяг корисної інформації.

Зіставляючи величину точки беззбитковості та оцінку обсягу продажів, в ідеалі отриману методами аналізу ринку, менеджер може розрахувати майбутню прибутковість проекту, орієнтовний рівень ризику.

Потрібно звернути увагу на загальну характеристику методів прогнозування, в яких використовується як накопичений у минулому досвід, так і поточні передбачення щодо майбутнього з метою його визначення. Результатом прогнозування є уявлення про майбутнє, яке можна використати як основу для планування. Вирізняють економічні прогнози, прогнози розвитку технології, прогнози розвитку технології, прогнози розвитку конкуренції, різноманітні ринкові прогнози на основі опитувань і досліджень, соціальне прогнозування.

Існують два типові методи кількісного прогнозування — аналіз часових рядків (екстраполяція) та казуальне (причинно-наслідкове моделювання). Аналіз часових рядків — це вияв зразків і тенденцій минулого та пролонгації в майбутнє. Використовується для оцінки попиту на товари й послуги, оцінки потреби в запасах, прогнозування структури збуту, яка характеризується сезонним коливанням тощо. Казуальне прогнозування уособлює намагання спрогнозувати те, що відбудеться в таких ситуаціях, дослідженням статистичної залежності між фактором, що розглядається, та іншими змінними. Метод експертних оцінок — формалізований варіант методу колективної думки, процедура, що дає змогу групі експертів доходити згоди. Кожен експерт заповнює опитувальні листи з приводу проблеми, що розглядається, потім отримує зведені відповіді інших експертів (переважно, анонімних), а потім іще раз розглядає свій прогноз.

Узагальнення світової та вітчизняної практики свідчить, що менеджмент у підприємстві повинен бути спрямований на комбінацію двох головних факторів, які визначають успіх фірми в конкурентно-ринковому середовищі: інноваційну діяльність, науково-технічні, економічні та організаційні нововведення, взаємоузгоджені, органічно-поєднані з відповідною активністю маркетингових досліджень. Власні розробки продукту мають узгоджуватися з “розпізнаванням бажань клієнта”, сервісними послугами, післяпродажним обслуговуванням, високою готовністю до поставок, урахуванням особливих побажань клієнтів і гарантією якості. Це має значно більше значення, ніж ціна товару чи послуг.

Інновації підштовхують до скорочення життєвого циклу продукту, тобто часу від ідеї до появи його на ринку. Паралельно скорочується й ринковий цикл продукту, що зумовлює необхідність скорочення терміну окупності витрат за коротший період. Якщо виходити із запропонованого деякими дослідниками розрахунку, що термін життя продукту на ринку в середньому у промисловості 5–7 років, а доходи перевищують витрати лише з досягненням фази зростання, то на отримання прибутку залишається щонайбільше 3–4 роки.

Вибір стратегії економічного зростання можливий тільки за умов зміни організаційної структури виробництва, створення невеликих виробничих одиниць — модулів, тобто гнучких підрозділів, що прискорюють інноваційні процеси. Групова динаміка стає новою моделлю організації, яка найбільшою мірою сприяє інноваціям. Активізація творчих зусиль кожного працівника, формування інноваційних груп — складові успіху фірми.

Підприємницька та інноваційна діяльність повинна бути організованою. Впровадження підприємницького управління, на думку багатьох дослідників, повинно будуватися на таких принципах:

- Сприятливість для нововведень на основі розроблення певної політики та її методичного забезпечення.
- Систематичне вимірювання ефективності дій фірми.
- Здійснення послідовної політики стосовно організаційної структури, кадрів, менеджменту, оплати праці, стимулювання й винагород.
- Запровадження обмеження на те, що не є першочерговою потребою.

Підприємницька політика потребує, щоб нововведення не було прив'язане до чогось існуючого, воно повинно бути вигідним для менеджерів, бути гарантом їх зайнятості й добробуту. Значення нововведення та його параметри мають бути визначені. З цією метою складають план інноваційних заходів з розбивкою на конкретні завдання. Основною ланкою в цьому плані стає аналіз циклу довготривалості існуючих продуктів, послуг тощо (аналіз виробничо-господарської діяльності фірми, продуктів або послуг, технологій і ринків, визначення інноваційного розриву та інноваційної потреби). На цій основі розраховують фінансові ресурси, кадри для підприємницького управління.

Практика підприємництва (методичне забезпечення) полягає в розробці відповідної методики управління. Найчастіше — це вико-

ристання щомісячних звітів, порівняння позитивних і негативних аспектів, наради з управління, на основі чого визначають способи вдосконалення поточної підприємницької та інноваційної діяльності.

Оцінка ефективності інноваційної діяльності передбачає забезпечення зворотного зв'язку між результатами та очікуванням; критичний аналіз сукупності всіх інноваційних дій. Після цього відбувається порівняння загальної ефективності інноваційних заходів з поставленою метою, досягнутими показниками на ринку і результатом усієї виробничо-господарської та комерційної діяльності фірми.

Водночас інноваційне впровадження потребує певного відокремлення від основної діяльності в питаннях організації виконання робіт, їхньої оцінки, стимулювання тощо. Тому доцільно об'єднувати управлінські структури з підприємницькими, а саме новаторство не повинно набувати характеру диверсифікації.

Отже, менеджмент у підприємстві, з огляду на усталені підходи до управління, головну увагу зосереджує на трьох аспектах розвитку фірми, а саме:

- на безперервних маркетингових дослідженнях ринкового середовища; на розробленні нових продуктів і технологій, форми збільшення питомої ваги продукції фірми на ринку; якомога кращому задоволенні потреб споживачів;
- на активній інноваційній діяльності фірми, яка створює можливість постійно оновлювати продукцію, послуги і на відміну від традиційного реагування на потреби ринку стимулювати попит новітніми технологіями, продуктами й послугами, розширюючи в такий спосіб місткість ринку;
- на цілеспрямованій аналітичній роботі менеджерів з виявлення сильних і слабких характеристик як фірми загалом, так і її окремих напрямів діяльності.
- взаємоузгоджений розвиток підприємницького управління в єдності та взаємному доповненні зазначених напрямів діяльності є провідною конструкцією механізму успіху фірми на ринку, запорукою її конкурентоспроможності.



Питання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність підприємницького управління?
2. Які специфічні риси притаманні управлінню підприємством у сучасних умовах?
3. Як найдоцільніше використовувати бізнес-план для формування виробничої програми і визначення стратегії фінансування?
4. Спільне та відмінне між стратегічним менеджментом, техніко-економічним плануванням та оперативно-виробничим управлінням.
5. Як можна поєднати в єдину систему первинні функції процесу управління: планування, організацію, мотивацію та контроль?
6. Сформулюйте свою думку про доцільність і ефективність застосування такого методу менеджменту, як визначення цілей. Охарактеризуйте сильні та слабкі сторони цього методу.
7. Які фактори економічного розвитку сприяли виходу маркетингових досліджень та інноваційно-впроваджувальної діяльності фірм на провідні позиції сучасного менеджменту?

РОЗРАХУНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Радикальні зміни в економіці України, які відбулися в 90-ті роки минулого століття пов'язані насамперед з трансформацією господарського механізму і приведенням матеріально-технічної бази у відповідність до досягнень світової науки і техніки. В сучасному економічному середовищі, розвиток якого здебільшого визначається конкуренцією, і успіхи, і невдачі суб'єктів підприємництва, особливо в галузях матеріального виробництва, можна безперечно пояснити їх здатністю до об'єктивності, своєчасності та всебічності оцінювання наявного і прогнозного фінансового стану підприємства.

Саме злободенність фінансової проблематики пояснює той факт, що вона постійно перебуває в полі зору керівництва держави, так чи інакше порушується в багатьох законодавчих та інших нормативних актах, різні її аспекти обговорюють науковці і публіцисти. Питання фінансового стану підприємства має комплексний характер, а тому досліджується з організаційного, правового, фінансового, економіко-статистичного аспектів.

Зазначене підвищує роль фінансового аналізу в оцінці фінансових результатів діяльності і насамперед наявність, розміщення і використання капіталу та доходів. Результати такого аналізу потрібні власникам, кредиторам, інвесторам, постачальникам, податковим та статистичним службам, менеджерам та керівникам підприємств.

Застосування методики системного аналізу і синтезу фінансової діяльності уможливорює поєднання двох принципів дослідження — “від простого до складного” і “від загального до часткового”. Відповідно до цих принципів необхідно, по-перше, визначитися зі змістом загальних понять і їхніх зв'язків, а по-друге, необхідно розглянути конкретні проблеми фінансового аналізу.

6.1. СУТНІСТЬ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінанси підприємств виражають відносини економічного базису, а саме — ту частину відносин, що пов'язана з формуванням і використанням фінансових ресурсів для відтворення і розвитку економіки.

Фінанси торкаються широкого кола проблем, ними займаються фахівці всіх напрямів. Фінанси підприємств стимулюють або обмежують розвиток окремих галузей і виробництв, створюють передумови зниження витрат виробництва і обігу, підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку.

Фінанси підприємств як наука не розкривають “таємниць” збагачення, одержання великих доходів, досягнення фінансового успіху. Однак вони підказують напрями, способи і методи; дають рекомендації, за яких економічних умов можна досягти ділового успіху.

Фінанси підприємств виражають грошові відносини, що виникають у процесі виробничо-економічної діяльності і функціонування, забезпечують процес виробництва й одержання прибутку.

Вирізняють три основні функції фінансів підприємств: відтворювальну, розподільчу і контрольну:

- відтворювальна функція — це забезпечення збалансованого руху матеріальних і фінансових ресурсів підприємства на всіх стадіях кругообігу капіталу в процесі простого і розширеного відтворення;

- розподільча функція фінансів тісно пов'язана з відтворювальною функцією, адже дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг зазнає розподілу і перерозподілу. У процесі підприємницької діяльності здійснюється розподіл фінансових ресурсів;

- контрольна функція полягає в контролі за реальним грошовим обігом, формуванням фондів коштів. Контрольна функція фінансів не існує окремо, сама по собі, вона пов'язана з відтворювальною і розподільчою функціями.

Необхідність існування фінансів підприємства пояснюється потребою у ресурсах, необхідних для нормальної діяльності підприємства. Завдяки фінансовим ресурсам забезпечуються потреби виробництва в оборотному капіталі, інвестиціях. На рис. 6.1 показано основні фінансові ресурси підприємства і джерела їх формування.

Визначень фінансових ресурсів підприємства, фінансового менеджменту та фінансового аналізу багато, і вони пов'язані між собою.

Фінансові ресурси підприємства — це економічна категорія, фінансовий менеджмент — це діяльність, спрямована на використання фінансових ресурсів, яка є частиною системи економічного управління підприємства, а фінансовий аналіз — це інформаційне забезпечення фінансового менеджменту.

6.2. ЗМІСТ І ФОРМИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Фінансовий менеджмент треба розглядати як інтегральне явище, що має різні форми прояву. З функціональної точки зору фінансовий менеджмент являє собою систему економічного управління і частину фінансового механізму. З інституційного погляду фінансовий механізм є органом управління. З організаційно-правової точки зору фінансовий менеджмент — це вид підприємницької діяльності.



Рис. 6.1. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Фінансовий менеджмент спрямований на управління рухом фінансових ресурсів і фінансових відносин, що виникають між господарюючими суб'єктами у процесі руху фінансових ресурсів. Відповідь на питання, як правильно управляти цим рухом і відносинами, становить зміст фінансового менеджменту. Фінансовий менеджмент являє собою процес вироблення мети управління фінансами і здійснення впливу на них за допомогою методів і важелів фінансового механізму.

Таким чином, фінансовий менеджмент поєднує стратегію і тактику управління. Під стратегією тут розуміють загальний напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Цьому способу відповідає визначений набір правил і обмежень для ухвалення рішення. Стратегія дає змогу сконцентрувати зусилля на варіантах рішення, яке не суперечить прийнятій стратегії, відкинувши всі інші варіанти. Після досягнення поставленої мети стратегія як напрям і засіб її досягнення припиняє своє існування. Нові цілі передбачають розробку нової стратегії. Тактика — це конкретні методи і прийоми для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Завданням тактики управління є вибір оптимального рішення і прийнятних у конкретній господарській ситуації методів і прийомів управління.

Фінансовий менеджмент як система управління складається з двох підсистем: керованої підсистеми, або об'єкта управління, і керуючої підсистеми, або суб'єкта управління.

Об'єктом управління у фінансовому менеджменті є сукупність умов здійснення грошового потоку, кругообігу вартості, руху фінансових ресурсів і фінансових відносин між господарюючими суб'єктами і їхніми підрозділами в господарському процесі. Суб'єкт управління — це спеціальна група людей (фінансова дирекція як апарат управління, фінансовий менеджер як управляючий), яка за допомогою різних форм управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта.

Будь-який об'єкт управління, будь-який процес являють собою систему. Під системою розуміють сукупність взаємодіючих елементів, що становлять цілісне утворення. Фінансова система входить у соціально-економічну систему. Основною властивістю соціально-економічної системи є те, що в її основі лежать інтереси людей. Сукупність суспільних, колективних і особистих інтересів впливає на стан системи і процес її розвитку. У свою чергу система складається

з елементів. Під елементом системи розуміють таку підсистему, яка в умовах певного дослідження є неподільною та не підлягає подальшому поділу на складові. Отже, елемент завжди є структурною частиною будь-якої системи. Наприклад, для фінансів господарюючого суб'єкта як неподільний елемент системи розглядають фінанси структурного підрозділу цього суб'єкта. Для фінансів підрозділу господарюючого суб'єкта неподільним елементом системи розглядають фінансові ресурси.

Кожному елементу притаманні певні властивості. Основними властивостями елемента системи є такі:

- елемент системи виконує тільки йому властиву функцію, що не повторюється іншими елементами цієї системи;
- елемент має здатність взаємодіяти з іншими елементами й інтегруватися з ними (це ознака цілісності системи);
- елемент тісно зв'язаний з іншими елементами своєї системи.

Властивості елементів фінансової системи дають змогу вивести загальне правило фінансового менеджменту: завжди треба прагнути до фінансової стійкості системи загалом, а не тих чи інших її елементів, підсистем зокрема.

Вплив суб'єкта на об'єкт управління, тобто сам процес управління, може здійснюватися тільки за умови обігу певної інформації між керуючою і керованою підсистемами. Процес управління незалежно від його конкретного змісту завжди передбачає одержання, передачу, переробку і використання інформації.

Фінансова система є складною, динамічною і відкритою системою. Складність фінансової системи визначається неоднорідністю складових елементів, різнохарактерністю зв'язків між ними, структурною розмаїтістю елементів. Це зумовлює різноманіття і розходження елементів системи, їхніх взаємозв'язків, тенденцій, змін складу і стану системи, множинність критеріїв їхньої діяльності. Динамічність фінансової системи зумовлюється тим, що вона перебуває в постійно змінюваній величині фінансових ресурсів, витрат, доходів, у коливаннях попиту та пропозиції на капітал. Це забезпечує збільшення і поглиблення зв'язків фінансової системи із зовнішнім середовищем. Фінансова система є відкритою системою, тому що вона обмінюється інформацією із зовнішнім середовищем.

Функції фінансового менеджменту визначають формування структури керуючої системи. Розрізняють два основні типи функцій фінансового менеджменту: функції об'єкта управління і функції

суб'єкта управління. До функцій об'єкта управління належать: організація грошового обігу, забезпечення фінансовими коштами й інвестиційними інструментами (цінностями), організація фінансової роботи тощо. Функції суб'єкта управління являють собою загальний вид діяльності, що виражає напрямок здійснення впливу на відносини людей у господарському процесі й фінансовій роботі. Ці функції, тобто конкретний вид управлінської діяльності, послідовно складаються зі збирання, систематизації, передачі, збереження інформації, вироблення й ухвалення рішення, перетворення його на розпорядження. Йдеться про такі функції, як планування (а також прогнозування), організація, регулювання, координування, стимулювання, контроль.

Планування у фінансовому менеджменті відіграє істотну роль. Адже щоб дати розпорядження, треба скласти завдання, програму дії, для чого розробляються плани фінансових заходів, одержання доходів, ефективного використання фінансових ресурсів. Фінансове планування як функція управління охоплює комплекс заходів як щодо вироблення планових завдань, так і з втілення їх у життя. Фінансове планування є також процесом розробки людьми конкретного плану фінансових заходів, тобто звичайним видом діяльності людини. Для того щоб ця діяльність була успішною, розробляються методологія і методика складання фінансових планів.

Прогнозування (від грецьк. *prognosis* — передбачення) у фінансовому менеджменті — розробка на тривалу перспективу змін фінансового стану об'єкта загалом і в його різних підрозділах. Прогнозування, на відміну від планування, не ставить мети безпосередньо здійснити на практиці розроблені прогнози. Ці прогнози являють собою передбачення відповідних змін. Особливістю прогнозування є також альтернативність у побудові фінансових показників і параметрів, що визначає варіантність розвитку фінансового стану об'єкта управління на основі тенденцій, які намітилися. Прогнозування може здійснюватися на основі як екстраполяції минулого в майбутнє з урахуванням експертної оцінки тенденції зміни, так і прямого передбачення змін. Ці зміни можуть виникнути несподівано. Управління на основі їх передбачення потребує вироблення у фінансового менеджера певного чуття ринкового механізму й інтуїції, а також застосування гнучких негайних рішень.

Функція *організації* у фінансовому менеджменті зводиться до об'єднання людей, які спільно реалізують фінансову програму на ос-

нові встановлених правил і процедур. До останнього належать створення органів управління, побудова структури апарату управління, встановлення взаємозв'язку між управлінськими підрозділами, розробка норм, нормативів, методик тощо.

Регулювання (від лат. *regulate* – підпорядкування певному порядку, правилу) у фінансовому менеджменті – вплив на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості фінансової системи у разі виникнення відхилення від заданих параметрів. Регулювання охоплює головним чином поточні заходи щодо усунення відхилень від графіків, планових завдань, встановлених норм і нормативів.

Координація (від лат. *ordination* – розташування в порядку) у фінансовому менеджменті – узгодженість роботи усіх ланок системи управління, апарату управління і фахівців. Координація забезпечує взаємозв'язок відносин об'єкта управління, суб'єкта управління, апарату управління й окремого працівника.

Стимулювання у фінансовому менеджменті виражається в спонуканні працівників фінансової служби до зацікавленості в результатах своєї праці. За допомогою стимулювання здійснюється управління розподілом матеріальних і духовних цінностей залежно від кількості і якості витраченої праці.

Контроль у фінансовому менеджменті зводиться до перевірки організації фінансової роботи, виконання фінансових планів тощо. За допомогою контролю збирається інформація про використання фінансових коштів і про фінансовий стан об'єкта, розкриваються додаткові резерви і можливості, вносяться зміни у фінансові програми, в організацію фінансового менеджменту. Контроль базується на аналізі фінансових результатів. Аналіз – частина процесу планування фінансів. Отже, фінансовий контроль є важливим елементом фінансового планування.

Підходи до вирішення управлінських завдань можуть бути найрізноманітнішими, тому фінансовий менеджмент характеризується багатоманітністю. Багатоманітність фінансового менеджменту означає поєднання стандарту і неординарності фінансових комбінацій, гнучкість і неповторність тих чи інших способів дії в конкретній господарській ситуації. Головне у фінансовому менеджменті – правильна постановка мети, що відповідає фінансовим інтересам об'єкта управління. Фінансовий менеджмент дуже динамічний. Ефективність його функціонування багато в чому залежить від швидкості реакції на зміни умов фінансового ринку, фінансової ситуації, фінансового стану об'єкта

управління. Тому фінансовий менеджмент повинен базуватися на знанні стандартних прийомів управління, на умінні швидко і правильно оцінювати конкретну фінансову ситуацію, на здатності швидко знайти найкращий, якщо не єдиний вихід з цієї ситуації. У фінансовому менеджменті готових рецептів немає. Він вчить, як, знаючи методи, прийоми, способи вирішення тих чи інших господарських завдань, домогтися успіху для конкретного суб'єкта господарювання.

6.3. СУТНІСТЬ, МЕТА І МЕТОДИ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий аналіз є частиною загального, повного аналізу виробничо-господарської діяльності.

Фінансовий стан підприємства характеризується розміщенням його коштів, джерел їх формування та фінансовою стійкістю. Основними показниками аналізу фінансового стану є забезпеченість власними обіговими коштами; стан нормативних запасів товарно-матеріальних цінностей; ефективність використання банківських кредитів та їх матеріальне забезпечення; обіговість оборотних коштів; оцінка та прогноз фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємства.

Згадані показники фінансового стану підприємства застосовуються в практиці фінансових та статистичних органів для оцінювання фінансового стану підприємства.

Фінансовий аналіз, що ґрунтується на даних тільки публічної бухгалтерської звітності, набуває характеру зовнішнього аналізу, тобто аналізу, здійсненого за межами підприємства зацікавленими контрагентами, власниками або державними органами. Цей аналіз на основі тільки звітних даних містить дуже обмежену частину інформації про діяльність підприємства, не даючи змоги розкрити всі секрети успіху фірми.

До особливостей зовнішнього фінансового аналізу належать:

- множинність суб'єктів аналізу, користувачів інформації про діяльність підприємства;
- розмаїтість цілей та інтересів суб'єктів аналізу;
- наявність типових методик аналізу, стандартів обліку і звітності;
- орієнтація аналізу тільки на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів інформації про діяльність підприємства.

Основний зміст зовнішнього фінансового аналізу:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз відносних показників рентабельності;
- аналіз фінансового стану, ринкової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства;
- аналіз ефективності використання позикового капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану підприємства і рейтингова оцінка емітентів.

Основний зміст внутрішньогосподарського фінансового аналізу може бути доповнений аспектами, що мають значення для оптимізації управління, наприклад такими, як аналіз ефективності авансування капіталу, аналіз взаємозв'язку витрат, обороту і прибутку. У системі внутрішньогосподарського управлінського аналізу фінансовий аналіз можна поглибити за рахунок залучення даних управлінського економічного аналізу й оцінки ефективності господарської діяльності. Питання фінансового і виробничого аналізу актуальні при обґрунтуванні бізнес-планів, для контролю за їх реалізацією, у системі маркетингу, тобто в системі керування виробництвом і реалізацією продукції, робіт і послуг, орієнтованої на ринок.

Основною метою фінансового аналізу підприємства є одержання невеликої кількості ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін у структурі активів і пасивів, у розрахунках з дебіторами і кредиторами. При цьому фінансового менеджера може цікавити як поточний, так і перспективний фінансовий стан підприємства. Мета фінансового аналізу залежить також від цілей суб'єктів цього аналізу, тобто конкретних користувачів фінансової інформації. Мета аналізу досягається в результаті вирішення певного взаємозалежного набору аналітичних задач. Основним фактором фінансового аналізу є обсяг і якість вихідної інформації.

Практика фінансового аналізу передбачає сім основних методів:

- горизонтальний аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат загалом;
- трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з певними попередніми періодами і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів та

індивідуальних особливостей окремих періодів; за допомогою тренду здійснюється перспективний прогностичний аналіз;

- аналіз відношень показників (коефіцієнтів) — розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язку показників;

- порівняльний (просторовий) аналіз — це як внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності, так і міжгосподарський аналіз показників певної форми звітності порівняно з показниками конкурентів, із середньогалузевими і середніми господарськими даними;

- факторний аналіз — аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник діяльності підприємства;

- кореляційний аналіз — застосовується тоді, коли спостерігається такий зв'язок між показниками, за якого одні з них входять до факторів, що визначають інші, якщо немає загальних факторів, які впливають на обидва результативні показники. Кореляційний аналіз використовують тоді, коли зв'язок між явищами прихований різними другорядними величинами, внаслідок чого неможливо безпосередньо встановити залежність цього явища від факторів.

Незважаючи на достатній розвиток теорії і практики оцінки фінансового стану підприємства в Україні і особливо, за кордоном, не можна стверджувати, що всі проблеми в цій галузі повністю вирішені. У вітчизняній економіці, невизначений характер якої ще існуватиме довго, застосування тільки однієї методики ускладнюється недостатньою правовою і технологічно-культурною базою економіки, яка постійно змінює основні орієнтири.

6.4. АНАЛІЗ ДИНАМІКИ І СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Велика кількість показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, створює методичні труднощі їх системного розгляду. Розходження в призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, які найбільшою мірою задовольняють його потреби в інформації про реальний стан підприємства. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавить кількість отриманого прибутку і його структура, фактори, що впливають на його величину. Податкові інспекції зацікавлені в одержанні достовірної інформації про увесь склад доходу діяльності підприємства. Аналіз кожного показника,

з якого складається прибуток, має цілком конкретний характер, тому що дає змогу засновникам і акціонерам вибрати значимі напрями активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку допомагає виробити необхідну стратегію поведіння, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства містить такі обов'язкові елементи дослідження:

- зміни кожного показника за поточний аналізований період (“горизонтальний аналіз”);
- структури відповідних показників і їхніх змін (“вертикальний аналіз”);
- динаміку зміни показників фінансових результатів за кілька звітних періодів (“трендовий аналіз”).

Для аналізу й оцінки рівня і динаміки показників фінансових результатів діяльності підприємства складається таблиця (табл. 6.1), у якій використовуються дані звітності підприємства.

Таблиця 6.1

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Показник	За минулий період, тис. грн.	За звітний період, тис. грн.	У відсотках до базисного значення
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) без ПДВ і акцизів	286780	295453	103
Собівартість реалізованої продукції	189253	191714	101
Валовий прибуток	97527	103739	106
Адміністративні витрати	24871	25123	101
Витрати на збут	12547	13111	104
Інші операційні витрати	1589	1478	93
Інші операційні доходи	1547	548	35
Фінансові результати від операційної діяльності	60067	64575	107
Дохід від участі в капіталі	148	324	219
Інші фінансові доходи	333	252	76
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	60548	65151	108
Податок на прибуток від звичайної діяльності	18542	19578	106
Чистий прибуток	42006	45573	108

Дані табл. 6.1 свідчать, що у звітному періоді підприємство досягло кращих результатів, ніж у попередньому.

Подальший аналіз повинен конкретизувати причини зміни прибутку від операційної діяльності підприємства за кожним фактором.

6.5. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Прибуток від операційної діяльності в загальному вигляді залежить від впливу таких факторів, як зміна обсягу реалізації; структури продукції; відпускних цін на реалізовану продукцію; цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів на електроенергію і перевезення; рівня витрат матеріальних і трудових ресурсів.

Наведемо методику формалізованого розрахунку факторних впливів на прибуток від операційної діяльності.

1. Розрахунок загальної зміни прибутку (ΔP) від операційної діяльності:

$$\Delta P = P_1 - P_0,$$

де P_1 — прибуток звітного року;

P_0 — прибуток попереднього року.

2. Розрахунок впливу на прибуток змін відпускних цін на реалізовану продукцію (ΔP_1):

$$\Delta P_1 = N_{p1} - N_{p1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1,$$

де $N_{p1} = \sum p_1 q_1$ — реалізація у звітному році в цінах звітного року (p — ціна виробу; q — кількість виробів);

$N_{p1,0} = \sum p_0 q_1$ — реалізація у звітному році в цінах попереднього року.

3. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі реалізованої продукції (ΔP_2):

$$\Delta P_2 = P_0 K_1 - P_0 = P_0 (K_1 - 1),$$

де P_0 — прибуток попереднього року; K_1 — коефіцієнт збільшення обсягу реалізації продукції; $K_1 = S_{1,0}/S_0$,

де $S_{1,0}$ — фактичні витрати на виробництво і реалізацію продукції за звітний період у цінах і тарифах попереднього періоду;

S_0 — витрати на виробництво і реалізацію продукції попереднього року.

4. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції, зумовлених змінами в структурі продукції (ΔP_3):

$$\Delta P_3 = P_0(D_{02} - D_{01}),$$

де D_{02} — коефіцієнт збільшення обсягу реалізації в оцінці за відпускними цінами;

$$D_{02} = N_{1,0}/N_0,$$

де $N_{1,0}$ — реалізація у звітному періоді за цінами попереднього періоду; N_0 — реалізація у попередньому періоді.

5. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції (ΔP_4):

$$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1,$$

де $S_{1,0}$ — собівартість реалізованої продукції звітного періоду в цінах і умовах попереднього періоду; S_1 — фактична собівартість реалізованої продукції звітного періоду.

6. Розрахунок впливу на прибуток змін собівартості за рахунок структурних змін у складі продукції (ΔP_5):

$$\Delta P_5 = \frac{S_0 V_{1,0}}{V_0 - S_{1,0}},$$

де $V_{1,0}$ — обсяги реалізації продукції у звітному періоді за цінами попереднього періоду; V_0 — виручка від реалізації продукції за попередній період.

Окремим розрахунком за даними бухгалтерського обліку визначається вплив на прибуток змін цін на матеріали і тарифів на послуги (ΔP_6), а також економії, викликаной непередбачуваними факторами господарської діяльності (ΔP_7). Сума факторних відхилень дає загальну зміну прибутку від операційної діяльності за звітний період, що виражається такою формулою:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6 + \Delta P_7,$$

або
$$\Delta P = \sum_{i=1}^7 \Delta P_i,$$

де ΔP — загальна зміна прибутку;

ΔP_i — зміна прибутку за рахунок i -го фактора.

У табл. 6.2 наводяться вихідні дані і цифровий приклад факторного аналізу прибутку від операційної діяльності.

Визначимо ступінь впливу на прибуток кожного з факторів.

А. Зміна відпускних цін на продукцію. Розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції в діючих цінах і реалізацією у

Таблиця 6.2

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на прибуток підприємства

	За базисом, тис. грн.	За базисом на фактично реалізовану продукцію, тис. грн.	Фактичні дані згідно зі звітом, тис. грн.	Фактичні дані з коригуванням на зміну цін та ін., тис. грн.
Реалізація продукції у відпускних цінах підприємства	158017	212000	243853	212000
Витрати на виробництво та реалізацію продукції	125312	151682	171434	151524
Прибуток від реалізації	32705	60318	72419	60476

звітному році в цінах базисного року. У нашому прикладі вона дорівнює 31853 тис. грн (243853–212000) (див. табл. 6.2.).

Додатковий прибуток (31853 тис. грн) отримано переважно внаслідок інфляції. Аналіз даних бухгалтерського обліку покаже причини і величину завищення цін у кожному конкретному випадку.

Б. Зміна цін на матеріали, тарифів на енергію і перевезення, тарифних ставок (окладів) оплати праці. Для цього використовують дані про собівартість продукції. У наведеному прикладі ціни на матеріали, тарифи на енергію і транспортування були підвищені на 10000 тис. грн, оплата праці – на 9910 тис. грн, що зумовило зниження прибутку на 19910 тис. грн.

В. Збільшення обсягу продукції в оцінці за базисною повною собівартістю (власне обсягу продукції). Розраховують коефіцієнт збільшення обсягу реалізації продукції в оцінці за базисною собівартістю. У нашому прикладі він дорівнює

$$1,210435 (151682 : 125312).$$

Потім коригують базисний прибуток і віднімають від нього базисну величину прибутку: $32705 \cdot 1,210435 - 32705 = 6882$ тис. грн.

Г. Збільшення обсягу продукції за рахунок структурних змін у складі продукції. Підрахунок зводиться до визначення різниці між коефіцієнтом збільшення обсягу реалізації продукції в оцінці за відпускними цінами і коефіцієнтом збільшення обсягу реалізації продукції в оцінці за базисною собівартістю.

Результат розрахунку:

$$32705 (212000 : 158017) - (151682 : 125312) = 4287 \text{ тис. грн.}$$

Д. *Зменшення витрат на 1 грн продукції.* Дорівнює різниці між базисною повною собівартістю фактично реалізованої продукції і фактичною собівартістю, обчисленою з урахуванням зміни цін на матеріальні та інші ресурси і причин, пов'язаних з порушеннями господарської дисципліни. У нашому прикладі цей вплив становить 158 тис. грн (151682 – 151524) (див. табл. 6.2).

Е. *Зміна собівартості за рахунок структурних зрушень у складі продукції.* Обчислюється порівнянням базисної повної собівартості, скоригованої на коефіцієнт збільшення обсягу продукції, з базисною повною собівартістю фактично реалізованої продукції:

$$125312 \cdot 1,341628 - 151682 = 16444 \text{ тис. грн.}$$

Загальне відхилення з прибутку становить 39714 тис. грн (72419–32705), що відповідає сумі факторних впливів.

Результати розрахунків подано за результатами впливу факторів на прибуток від реалізації продукції.

<i>Показник</i>	<i>Сума, тис. грн.</i>
Відхилення прибутку – разом	39714
в тому числі за рахунок факторів:	
зміни цін на продукцію	31853
зміни цін на матеріали і тарифів	–19910
зміни обсягу продукції	6882
зміни структури продукції	4287
зміни рівня витрат	158
зміни структури витрат	16444

6.6. ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ Й ІНТЕНСИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість є необхідною умовою стабільної, надійної діяльності підприємства в ринковому економічному середовищі. Вона передбачає спроможність своєчасного і повного виконання зобов'язань підприємства за розрахунками з бюджетом, споживачами, постачальниками, підрядниками, кредиторами, тобто можливість підприємства здійснювати всі потрібні грошові виплати і розрахунки. У світовій і вітчизняній практиці для фінансового аналізу стійкості становища підприємства або фірми використовують кілька груп показників, вибір яких залежить від цілей, які ставить перед собою фінансовий менеджер.

Розрізняють такі показники:

- управління фінансовим капіталом;
- інтенсивності використання капіталу;
- ефективності використання капіталу;
- ринкової ціни.

Показники управління фінансовим капіталом. Характеризують фінансову стабільність підприємства і дають можливість визначити ймовірність виживання його на ринку. Розглянемо основні з них.

Коефіцієнт автономії K_a . Визначається питомою вагою власного (акціонерного) капіталу підприємства ($\sum K_{вл}$) у загальній сумі коштів (активів), авансованих йому для здійснення статутної діяльності ($\sum A_{заг}$):

$$K_a = \frac{\sum K_{вл}}{\sum A_{заг}}.$$

Коефіцієнт автономії показує, наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу. Вважається, що чим більшою є сума власних коштів підприємства, тим більша можливість справитися з непередбачуваними ситуаціями, що виникають у ринковій економіці, і менше ризикують кредитори підприємства. Стабільно високе значення K_a підприємства свідчить про можливість одержання кредитів.

Коефіцієнт маневреності K_m . Визначається відношенням суми власного оборотного капіталу підприємства ($\sum K_{вл.об}$) до загальної суми власного капіталу ($\sum K_{заг}$):

$$K_m = \frac{\sum K_{вл.об}}{\sum K_{заг}}.$$

У практиці вивчення економічного стану підприємства аналіз його фінансової стабільності, як правило, поєднується з аналізом структури власного та позикового капіталу і його зміни у звітному періоді, а також з аналізом раціональності вкладення капіталу в активи підприємства. В останньому випадку особливу увагу приділяють з'ясуванню суми відносного власного оборотного капіталу підприємства і його частки в загальній сумі власного капіталу. Коефіцієнт маневреності характеризує, наскільки інтенсивно підприємство залучає в обіг власні кошти.

У власному оборотному капіталі підприємства виокремлюють вкладення в мобільні кошти, які легко за короткий час можуть бути продані. Власні обігові кошти підприємства обчислюються як різниця між усім наявним оборотним капіталом і короткостроковими позиковими коштами (за балансом). У натурально-речовому аспекті оборотний капітал може бути представлений коштами (як готівковими, так і тими, що перебувають у банках на рахунках підприємства), ліквідними цінними паперами, запасами товарно-матеріальних цінностей, а також розрахунками з дебіторами.

За допомогою коефіцієнта маневреності можна визначити, яка частина власного капіталу підприємства не закріплена в цінностях іммобільного характеру, тобто таких, які неможливо за короткий час перевести у грошові кошти. До іммобільних коштів зараховують будинки, споруди, устаткування, передавальні пристрої, довгострокові інвестиції, нематеріальні активи (права на землю, воду, природні ресурси). Отже, коефіцієнт маневреності є індикатором раціональності розміщення власного капіталу. Вважається, що значення коефіцієнта має бути досить великим, тобто власники, розпорядники підприємства мають дотримуватися паритетного принципу вкладення коштів у мобільні та іммобільні цінності.

Для радянських підприємств було характерне менше значення коефіцієнта маневреності, ніж для підприємств ринкової економіки. Таке становище зумовлювалося кількома причинами. По-перше, повною відсутністю такого напряму інвестування капіталів, як цінні папери. По-друге, традиційним нехтуванням підприємствами потреби раціоналізації політики розміщення капіталів. Тривалий час ці поняття взагалі ігнорувалися в централізованій економіці. Важливість їх починають усвідомлювати тільки з переходом до ринкової економіки. Стимулюючим чинником тут стали і низькі темпи НТП у країні; керівництво підприємств не турбувало те, що "переобтяження" їх капіталу за рахунок нарощування вартості основних фондів створює передумови для збитковості підприємств через моральне старіння майна. Високоліквідні кошти стають для підприємств гостродефіцитними тільки в умовах розвинених ринкових відносин. У ринковій економіці, де доводиться розраховувати не на державні, а на власні кошти, заморожування капіталу неприпустиме; підприємства змушені швидше маневрувати коштами.

Коефіцієнт покриття інвестицій $K_{п.і}$. Показує, яка частина інвестицій підприємства фінансується за рахунок власних і довгостроко-

вих боргових коштів, тобто за рахунок стійких джерел. Визначають цей коефіцієнт за формулою:

$$K_{п.і} = \frac{\sum K_{вл. об} + \sum K_{д.з}}{\sum A_{заг}},$$

де $\sum K_{д.з}$ — сума капіталу за довгостроковими зобов'язаннями;
 $\sum A_{заг}$ — загальна сума активів.

Ризик інвестицій у фірму тим менший, чим ближчий цей показник до одиниці. Однак вижити в умовах жорсткої конкурентної боротьби неможливо без залучення боргового капіталу. У практиці західних країн нормальним значенням цього коефіцієнта є 90 %, а тривогу викликає зменшення його до 75 %.

Коефіцієнт позикових коштів в активах $K_{п.к}$. Визначається питоною вагою позикових коштів в активах підприємства, тобто часткою активів підприємства, профінансованих кредиторами:

$$K_{п.к} = \frac{\sum ПК_{заг}}{\sum A_{заг}},$$

де $\sum ПК_{заг}$ — загальна сума позикових коштів за зобов'язаннями.

Підприємства, фірми з агресивною політикою намагаються максимізувати цей показник, сподіваючись на високі прибутки. Прийнятне максимальне значення цього коефіцієнта становить 0,3–1.

Частка довгострокової заборгованості в капіталі $\gamma_{д.з}$. За допомогою цього показника можна оцінити частину активів підприємства, яка фінансується за рахунок залучення позикових коштів. Оскільки довгострокові угоди за лізингом покладають на підприємство обов'язок зробити ряд фіксованих платежів, то вартість зобов'язань за лізингом включається до загальної суми довгострокового боргу. Дивіденди за привілейованими акціями також можна подати у вигляді фіксованих виплат, тому їх так само зазвичай зараховують до довгострокових зобов'язань. Водночас привілейовані акції є власним капіталом підприємства і разом із звичайними акціями включаються до його загального акціонерного капіталу. Цей показник визначають за формулою

$$\gamma_{д.з} = \frac{\sum ПК_{д.б.з}}{\sum K_{вл}},$$

де $\sum ПК_{д.б.з}$ — сума позикових коштів за довгостроковими борговими зобов'язаннями.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів. Розраховують його як відношення позикових коштів до власного капіталу підприємства (фірми). Він показує, скільки позикових коштів підприємство залучає на 1 грн вкладених в активи власних коштів і характеризує фінансову незалежність підприємства від залучення позикових коштів. Підприємства з низьким рівнем боргу мають нижчий рівень ризику, але менші можливості успішної діяльності. Зазвичай підприємства в умовах спаду економіки намагаються мати низький рівень боргу, але підвищують його при піднесенні економіки. Небезпечним для фінансової стабільності підприємства є велике значення цього показника (близько одиниці) за низької обіговості активів підприємства.

Показники інтенсивності використання капіталу. Характеризують інтенсивність використання оборотного капіталу підприємства, ефективність управління підприємством своїми активами. Розглянемо основні з них.

Коефіцієнт обіговості чистого оборотного капіталу $K_{об.ч.к.}$. Визначається як відношення чистого оборотного капіталу до загальних активів підприємства. Чистий оборотний капітал — це різниця між поточними активами і короткостроковими зобов'язаннями. За допомогою цього показника можна оцінити загальну суму коштів підприємства. За відношенням чистого оборотного капіталу до загальної суми активів підприємства оцінюють ефективність використання активів підприємства. Визначають цей показник так:

$$K_{об.ч.к.} = \frac{\sum A_{п} - \sum K_{зоб}}{\sum A_{заг}},$$

де $\sum A_{п}$ — сума поточних активів; $\sum K_{зоб}$ — сума коштів за короткостроковими зобов'язаннями.

Коефіцієнт обіговості оборотного капіталу $K_{об.к.}$. Вимірюється відношенням доходу до чистого оборотного капіталу. За допомогою цього показника можна оцінити рівень використання оборотного капіталу. Визначають цей коефіцієнт за формулою

$$K_{об.к.} = \frac{B_{ч.п.}}{K_{об}},$$

де $B_{ч.п.}$ — чистий прибуток підприємства; $\overline{K}_{об}$ — середньорічний чистий оборотний капітал.

Коефіцієнт обіговості товарних запасів $K_{\text{обіг.т.з}}$. Визначається діленням чистого прибутку від продажів товарів і послуг на середньорічну вартість товарно-матеріальних запасів ($B_{\text{т.м.з}}$):

Висока обіговість товарно-матеріальних запасів зазвичай свідчить про ефективність управління активами, однак при цьому збільшується ризик дефіциту запасів.

$$K_{\text{обіг.т.з}} = \frac{B_{\text{ч.п}}}{B_{\text{т.м.з}}} .$$

Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості $K_{\text{обіг.д.з}}$. Показує, наскільки швидко підприємство одержує платежі за рахунками дебіторів. Цей показник визначається так:

$$K_{\text{обіг.д.з}} = \frac{B_{\text{ч.п}}}{\Sigma D_3} ,$$

де ΣD_3 — середньорічна сума дебіторської заборгованості.

Низьке значення цього показника свідчить про те, що відділ, який займається дебіторською заборгованістю, працює ефективно. Однак це може також свідчити про невиправдано жорстку кредитну політику і можливі труднощі в реалізації продукції в майбутньому.

Показники ефективності використання капіталу. Визначаються через показники прибутку і рентабельності. Прибуток — результат великої кількості фінансових рішень. У розрахунку показників прибутку можуть використовуватися різні модифікації показника прибутку. Це дає можливість виявити не тільки ефективність капіталу, а й оцінити інші його особливості. Наприклад, якщо рентабельність розрахувати за валовим прибутком, можна судити, якою мірою підприємству вдасться використати ціновий як спосіб підвищення ефективності.

Коефіцієнти різних модифікацій прибутку показують комбінований ефект управління активами і фінансовим капіталом. Розглянемо основні з цих показників.

Коефіцієнт мінливості прибутку $K_{\text{мін.п}}$. Визначає і вимірює коливання прибутку від середнього його значення. Обчислюють його так:

$$K_{\text{мін.п}} = \frac{\Pi_{\text{заг}}}{\Pi_{\text{сер}}} ,$$

де $\Pi_{\text{заг}}$ — загальний річний прибуток до сплати відсотків і податків; $\Pi_{\text{сер}}$ — середній прибуток.

Порівнюючи значення цього показника за кілька років, можна оцінити стабільність фінансового становища підприємства. Доцільно використовувати цей показник і при оцінюванні допустимого рівня боргу, тому що в разі меншого коливання прибутку рівень боргу може бути відносно вищий.

Прибуток на інвестований капітал $\Pi_{\text{інв}}$. Показує віддачу на інвестований капітал. Розраховують його так:

$$\Pi_{\text{інв}} = \frac{\Pi_{\text{ч}} + \Sigma P}{K_{\text{вл}} + \Sigma B}$$

де $\Pi_{\text{ч}}$ — чистий прибуток; ΣP — сума відсотків; ΣB — сума боргу підприємства.

Коефіцієнт виплати дивідендів $K_{\text{в.д}}$. Оцінює частку прибутку, що виплачується як дивіденди на акції. Визначають цей показник за формулою

$$K_{\text{в.д}} = \frac{D_{\text{акц}}}{\Pi_{\text{акц}}},$$

де $D_{\text{акц}}$ — дивіденди на одну акцію; $\Pi_{\text{акц}}$ — очікуваний прибуток від однієї акції.

Цей коефіцієнт залежить від структури акціонерного капіталу підприємства, галузі виробництва, до якої належить підприємство, і від перспектив її розвитку. Прибуток, не виплачений як дивіденди, повертається до виробничої діяльності.

Прибуток на власний (акціонерний) капітал $K_{\text{п.в.к}}$. Визначають за допомогою коефіцієнта, що характеризує ефективність інвестицій у власний капітал:

$$K_{\text{п.в.к}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\bar{B}_{\text{в.к}}},$$

де $\bar{B}_{\text{в.к}}$ — середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

Прибуток на активи підприємства $K_{\text{п.а}}$. Розраховують діленням чистого прибутку після відрахування суми податків на сукупні активи. Щоб уникнути розбіжностей у структурі капіталу, формулу змінюють так:

$$K_{\text{п.а}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\Sigma A},$$

де $\Sigma \bar{A}$ – середньорічна сума активів.

Цей показник багато економістів вважають найкращим індикатором спроможності підприємства використовувати активи.

Показники ринкової ціни. Об'єднують дані бухгалтерського обліку підприємства і ринку цінних паперів. Розглянемо основні з них.

Коефіцієнт ринкової вартості та прибутку $K_{в.п}$. Визначається відношенням ринкової ціни однієї акції підприємства ($P_{р.акц}$) до очікуваного прибутку від однієї акції:

$$K_{в.п} = \frac{P_{р.акц}}{P_{акц}}$$

Цей показник характеризує сприятливе ставлення до підприємства на ринку і ринкове сприйняття ступеня ризику підприємства. Якщо прибутки підприємства і його потенціал на ринку збільшуються, то цей коефіцієнт збільшуватиметься. Якщо становище підприємства на ринку погіршується або ризикованість його операцій підвищується, то зазвичай цей коефіцієнт зменшується.

Ставка дивідендів $CT_{див}$. Показує співвідношення між сумою дивідендів за акції і ціною однієї акції:

$$CT_{див} = \frac{\Sigma D_{акц}}{P_{акц}}$$

При стабільному рівні збільшення дивідендів формула набере вигляду

$$CT_{див} = P_{инв} - \Delta CT_{оч.див}$$

де $\Delta CT_{оч.див}$ – очікувана ставка збільшення дивідендів.

Отже, інвестори очікують низький рівень збільшення дивідендів, або ризик вкладення коштів в акції сприяє збільшенню прибутку.

Відношення ринкової ціни акції до бухгалтерської $P_{бух.акц}$. Акції підприємств (фірм) з високим рівнем прибутковості, як правило, продають за вищою порівняно з бухгалтерською ринковою вартістю. Бухгалтерську ціну однієї акції розраховують так:

$$P_{бух.акц} = \frac{A_k}{N}$$

де A_k – акціонерний капітал; N – кількість акцій в обігу.

Акціонерний капітал дорівнює бухгалтерській вартості звичайних акцій плюс нерозподілений прибуток, тобто сума, яку підприємство одержало від акціонерів або інвестування. Розділивши ринкову ціну

акції на цей показник, одержимо коефіцієнт відношення ринкової ціни акції до бухгалтерської вартості.

Прибуток на акцію. Це прибуток підприємства (фірми), призначений для акціонерів, розділений на середню кількість звичайних акцій, що обертаються на ринку протягом року. Однак за цим показником можна робити прогнози тільки на близьку перспективу.

Коефіцієнт Тобіна (названий ім'ям економіста Дж. Тобіна). Виражає відношення суми зобов'язань і власного (акціонерного) капіталу підприємства до відновної вартості активів. Цей показник схожий з показником відношення ринкової вартості акції до бухгалтерської її вартості, але він має й істотні відмінності. Чисельник відношення включає всі зобов'язання підприємства і весь акціонерний капітал, а не тільки суму звичайних акцій. До знаменника входять всі активи, а не тільки акціонерний капітал підприємства. Крім того, ці активи показуються не за тією ціною, що фігурує в бухгалтерській звітності, а за їх відновною вартістю (вартістю заміщення), яка через інфляцію звичайно перевищує початкову.

Дж. Тобін довів, що фірма має стимул до інвестицій, якщо $q > 1$, тобто коли виробниче устаткування коштує більше, ніж його відновна вартість, і що вона припинить інвестиції, коли значення $q = 1$. Якщо $q < 1$, то фірма не має стимулу до інвестицій.

Якщо значення q велике, це означає, що фірма має великі переваги в конкурентній боротьбі, стабільне фінансове становище і добрі перспективи розвитку.

Розглянуті показники будуть корисні тільки тоді, коли їх можна порівняти з іншими аналогічними показниками: наприклад, виявити тенденцію розвитку фірми за певні проміжки часу або середні показники однієї фірми порівнювати із середніми показниками інших фірм. Зауважимо, що кваліфікований аналіз фінансового стану підприємства є одним з найважливіших елементів попередження негативних наслідків на ранніх стадіях.

6.7. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У міру відкритості і ускладнення зовнішнього середовища поява нових цілей висуває на перший план необхідність застосування фінансового управління.

Управління підприємством охоплює управління працівниками, засобами виробництва, матеріальними ресурсами, інформацією, фінансами. Сукупність усіх видів та форм управління підприємством і виробництвом у зарубіжній практиці називають *менеджментом*, а адміністраторів, що керують діяльністю підприємств, — відповідно *менеджерами*.

Традиційно основними об'єктами менеджменту вважалися фінанси, виробництво і маркетинг. **Фінансовий менеджмент** — це управління всім процесом відтворення на підприємстві за допомогою формування грошових ресурсів, розподілу і використання активів підприємства. На жаль, у вітчизняній літературі з економіки особливості фінансового менеджменту в ринковій економіці поки що недостатньо вивчені.

З огляду на те, що підприємство діє в тісному зв'язку із зовнішнім середовищем, яке постійно змінюється, управління так само має постійно змінюватися. Проте мало тільки реагувати на зміни у зовнішньому світі. Менеджери мають діяти як підприємці, тобто мати підприємницький хист до управління. Ініціативний менеджер активно шукає можливості й свідомо ризикує, добиваючись потрібних змін. І такий підхід до управління фірмою необхідний на всіх рівнях. Отже, однією з особливостей фінансового управління в ринковій економіці є його *гнучкість*.

На відміну від централізованої економіки, де основним орієнтиром господарської діяльності був план, що спускався “згори”, у ринковій економіці координацію економічної діяльності людей і її управління здійснює система ринків і цін. Отже, можна визначити іншу особливість фінансового менеджменту — *орієнтацію управління на ринок*. Це кардинально змінює характер роботи фінансового менеджера: він повинен тісно співпрацювати з директором з питань маркетингу.

Одним із найважливіших факторів, що впливають на фінансове управління в ринковій економіці, є різке *посилення чинника ризику*.

В умовах планової економіки економічна обстановка, в якій здійснювалася господарська діяльність, формувалася “згори” у наказовому порядку як набір правил і норм. Жорстка система централізованих приписів сковувала ініціативу, не давала можливості розгорнутися підприємливості. Однак вона вносила чіткість і забезпечувала певний порядок. Звичайно, і в цих умовах ризик існував. Доводилося стикатися з ризиком невиконання державного плану, порушення договірних зобов'язань, недопостачання продукції, збоїв виробництва і транспорту, недотримання вимог якості тощо. У ринковій економіці на перше місце виходить така складова ризику, як неперед-

бачуваність кон'юнктури ринку. Звичних знань і навичок поводження, що застосовувались у плановій економіці, недостатньо, щоб запобігати небезпекам ринкової економіки.

У вітчизняній економічній науці недостатньо вивчено теоретичні положення про підприємницький ризик, методи його оцінювання, рекомендації про шляхи і способи зменшення та запобігання ризику.

Сформулюємо й уточнимо термінологічну базу теорії підприємницького ризику. Під підприємницьким розумітимемо ризик, що виникає у будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів, послуг, їх реалізацією, а також ризик, пов'язаний із фінансовими операціями, комерцією, здійсненням науково-технічних і соціально-економічних проектів. Тобто в усіх перелічених видах діяльності доводиться мати справу з використанням і обігом матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та інтелектуальних ресурсів.

Ризик — це небезпека потенційно можливої, імовірної втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з варіантом, розрахованим на раціональне використання ресурсів у цьому виді підприємницької діяльності. Інакше кажучи, ризик — це загроза того, що підприємець зазнає втрат у вигляді додаткових витрат понад передбачувані прогнозом, проектом, планом, програмою або одержить доходи нижчі за ті, на які він розраховував.

Ризик, з одного боку, є результатом порушення рівноваги в системі, з іншого — причиною подальшого порушення рівноваги. Підприємницький ризик у ринковій економіці є наслідком свободи руху капіталу самостійних власників. Таким чином, підприємницький ризик як економічна категорія — це відносини між економічними самостійними суб'єктами щодо можливості оптимізації відношення доходів і втрат на основі вільного руху капіталів (інвестицій) за економічної заінтересованості та відповідальності цих суб'єктів.

Втрати у підприємницькій діяльності поділяються на матеріальні, трудові та фінансові.

Матеріальні втрати виявляються в непередбачуваних проектом додаткових витратах або прямих втратах матеріальних об'єктів — будинків, споруд, устаткування, майна, продукції, товарів, матеріалів, сировини, енергії. *Трудовими* називають втрати робочого часу через випадкові, непередбачувані обставини. *Фінансові втрати* — це прямий грошовий збиток, пов'язаний з потребою здійснення непередбачених платежів, виплат штрафів, сплати додаткових податків, з втратою коштів і

цінних паперів. Фінансові втрати виявляються також у разі неотримання або недоотримання грошей з джерел, звідки їх очікували отримати, у разі неповернення боргів, несплати поставленої продукції, зменшення виручки через зниження цін на реалізовані товари і послуги. Фінансові втрати спостерігаються у зв'язку з інфляцією, зміною валютного курсу, додатковим вилученням коштів підприємств до бюджетів у вигляді податків та обов'язкових відрахувань. Одночасно із безповоротними можуть бути тимчасові фінансові втрати, зумовлені заморожуванням рахунків, несвоєчасною видачею коштів, відстрочкою виплати боргів.

З огляду на викладене виокремимо основні види підприємницького ризику.

Виробничий ризик — пов'язаний з виробництвом і реалізацією продукції, послуг, здійсненням будь-яких видів виробничої діяльності. Серед важливих причин виникнення виробничого ризику — можливе зниження передбачуваних обсягів виробництва, вибір недосконалої технології, збільшення матеріальних чи інших витрат.

Комерційний, або ринковий, ризик — виникає у процесі реалізації товарів і послуг на ринку. Причинами комерційного ризику можуть бути підвищення закупівельної ціни товарів, непередбачуване зниження обсягу закупівель унаслідок зменшення попиту на ринку, зниження цін реалізації в результаті посилення конкуренції тощо.

Фінансовий ризик — виникає у сфері відносин підприємства із зовнішніми інвесторами. Фінансовий ризик діяльності підприємства вимірюється відношенням позикових коштів до власних. Чим вище таке відношення, тим більшою мірою підприємство у своїй діяльності залежить від кредиторів, а отже, тим більший фінансовий ризик, адже припинення кредитування може спричинити припинення виробництва через відсутність сировини, матеріалів тощо.

Підприємство може кредитувати інші фірми або шляхом відвантаження власної продукції без попередньої оплати, або у грошовій формі.

У цьому разі виникає *кредитний ризик*, тобто ризик того, що позичальник не сплатить за позичкою.

Підприємства виходять на фінансовий ринок і як емітенти, і як інвестори, тому потрібно враховувати курсовий і процентний ризики.

Курсовий ризик пов'язаний з непередбаченою зміною курсової вартості цінного папера, а *процентний ризик* виникає, якщо ціна цінного папера зменшиться через збільшення норми відсотка.

Інвестиційний ризик виникає в разі вкладення коштів у проекти і недоотримання очікуваного прибутку.

Як зазначалося, ризик — категорія імовірна і його вимірюють як імовірність певного рівня втрат. Причому кожний підприємець встановлює для себе прийнятний ступінь ризику. Зона мінімального ризику характеризується рівнем втрат, що не перевищують розмірів чистого прибутку. Зона допустимого (підвищеного) ризику характеризується рівнем втрат, що не перевищують розміри розрахованого прибутку. Зона критичного ризику характеризується тим, що в межах цієї зони можливі втрати, величина яких перевищує розміри розрахованого прибутку, але не перевищує розміру очікуваних прибутків. Зона катастрофічного (неприпустимого) ризику характеризується тим, що в межах цієї зони очікувані втрати спроможні перевершити розмір очікуваних прибутків від операції і досягти розміру, який дорівнює всьому майновому стану підприємства.

Ухвалюючи рішення про прийнятність і доцільність підприємницького ризику, важливо знати ймовірність не тільки певного рівня втрат, а й того, що втрати не перевищать конкретного рівня.

Аналіз ризику починається з виявлення джерел ризику і його причин. За джерелом виникнення розрізняють такі ризики: господарський; пов'язаний з особистістю людини; зумовлений природними чинниками. За причиною виникнення виокремлюють ризики, що є результатом невизначеного майбутнього; непередбачуваності поведінки партнерів; недостатності інформації. Ризик завжди так чи інакше пов'язаний із станом інформаційного забезпечення рішення.

Оцінка ризику — це своєрідне поєднання інтуїції і розрахунків. Інтуїція ґрунтується на досвіді людини і на її проникливості. Особливо велике значення інтуїція має в разі недостатності інформації для об'єктивних, точних розрахунків.

У ринковій економіці принципово змінюються взаємовідносини підприємства з державою та іншими підприємствами і фірмами. Держава за ринкової економіки має право регулювати діяльність підприємств тільки непрямыми методами. Неодмінною умовою зміни взаємовідносин підприємств і держави в Україні є приватизація державних підприємств. Цей процес істотно змінить характер і методи фінансового управління, а також характер джерел фінансування. Держава перестає бути власником частини підприємств і, отже, не відповідає за їх фінансування. Водночас самостійні власники починають фінансувати один одного. Підприємства в умовах ринкової економіки несуть повну матеріальну відповідальність за власні фінансові дії.

Підвищення економічної самостійності підприємства потребує від його фінансового керівника вміння правильно вибрати партнерів. Для цього необхідний аналітичний підхід до прийняття рішень. Причому потрібний аналіз фінансового становища не тільки власного підприємства, а й підприємств, з якими пов'язана його виробничо-фінансова діяльність. Інакше можливі неплатежі і банкрутство підприємства.

Без фінансового аналізу неможливо правильно вибрати політику підприємства (фірми). Однією з особливостей управління в умовах ринкової економіки є посилення стратегічного характеру управління, тому що в умовах нестабільності й ризику потрібно вміти прогнозувати.

В умовах ринку, нестійкості його кон'юнктури стратегія управління покликана сприяти стабілізації виробничо-господарської діяльності підприємства. Стабільність прибутку підприємства прямо залежить від стратегічних рішень.

Під стратегією управління підприємством (фірмою) розуміють визначення довгострокових цілей його розвитку і чинників підвищення прибутковості з урахуванням змін на ринку. У стратегії управління відбиваються довгострокові завдання розвитку підприємства (фірми), а також кошти і ресурси, потрібні для їх реалізації. Завдання стратегічного управління полягає в тому, щоб підготувати підприємство до можливих змін випадкових чинників.

Першим кроком у плануванні стратегії є визначення мети. Формування мети підприємства в основному визначається трьома чинниками: типом підприємства (фірми); становищем підприємства (поточним і в перспективі); впливом і метою різних власників.

Мета підприємства формується власниками основних ресурсів організації. Вирізняють мету системи і мету учасників цієї системи. Мета системи — це загальні знаменники очікувань власників ресурсів. Основна загальна мета — вижити, тобто забезпечити стабільність підприємства. Завдяки досягненню цієї мети можна збільшити обсяги продажів, інвестицій і прибутку.

На основі аналізу фінансового управління за ринкової економіки можна визначити основні чинники успіху, тобто чинники досягнення підприємством власної мети і чинники, що забезпечують максимальну ефективність функціонування підприємства. До них належать гнучка реакція керівництва на зміни зовнішнього середовища, орієнтація на ринок, інноваційність і прискорення відновлення, творчий, аналітичний, стратегічний підхід до управління.

Основними функціональними ланками стратегії підприємства в умовах ринкової економіки є *маркетинг, фінанси і виробництво*. Для ефективної діяльності підприємства всі його функціональні стратегії мають бути підпорядковані загальній стратегії. На схемі маркетингової діяльності підприємства (рис. 6.2) визначено розвиток підприємства в умовах ринку, а також мету маркетингу і методи її реалізації з урахуванням економічних критеріїв.

Метою маркетингу, у свою чергу, є одержання інформації про стан (кон'юнктуру) товарних ринків і прогнозування їх розвитку. Тому в основу її визначення покладено систематичне, комплексне вивчення стану й тенденцій внутрішніх і зовнішніх товарних та грошових ринків, вимог підприємств-споживачів продукції і покупців, перспектив зміни цих параметрів, а також виробничих можливостей підприємства. Отже, стратегія маркетингу передбачає вибір ринків і їх прогнозування, основні напрямки товарної орієнтації і цінової політики підприємства, питання організації виробництва і збуту продукції, планування витрат на маркетинг. Це втілюється в оперативних маркетингових рішеннях, що конкретизують діяльність підприємства й оцінюють ефективність витрат на маркетинг.

Щоб вижити в умовах різкої зміни зовнішнього середовища, потрібно коригувати мету, структуру і функції основних підрозділів підприємства (фірми). Проаналізувати особливості фінансового управління за ринкової економіки, можна виокремити такі основні функції фінансового менеджера:

- визначення потреби підприємства (фірми) у фінансових ресурсах з метою реалізації найефективніших інвестиційних проєктів;
- відповідальність за аналіз альтернативних джерел фінансування, їх оцінювання і формування раціональної структури позикових коштів; забезпечення своєчасного одержання фінансових ресурсів з визначених джерел; при цьому важливо стежити за змінами ринкового становища підприємства і в разі потреби вносити корективи у фінансову політику підприємства;
- оптимізація прибутку підприємства і забезпечення стабільного прибутку;
- ефективне використання отриманих фінансових ресурсів; для цього важливо правильно керувати рухом оборотного й основного капіталу;
- забезпечення стабільного розвитку підприємства як системи за рахунок розширення власного виробництва або злиття з іншими підприємствами; запобігання банкрутству підприємства, відповідаль-

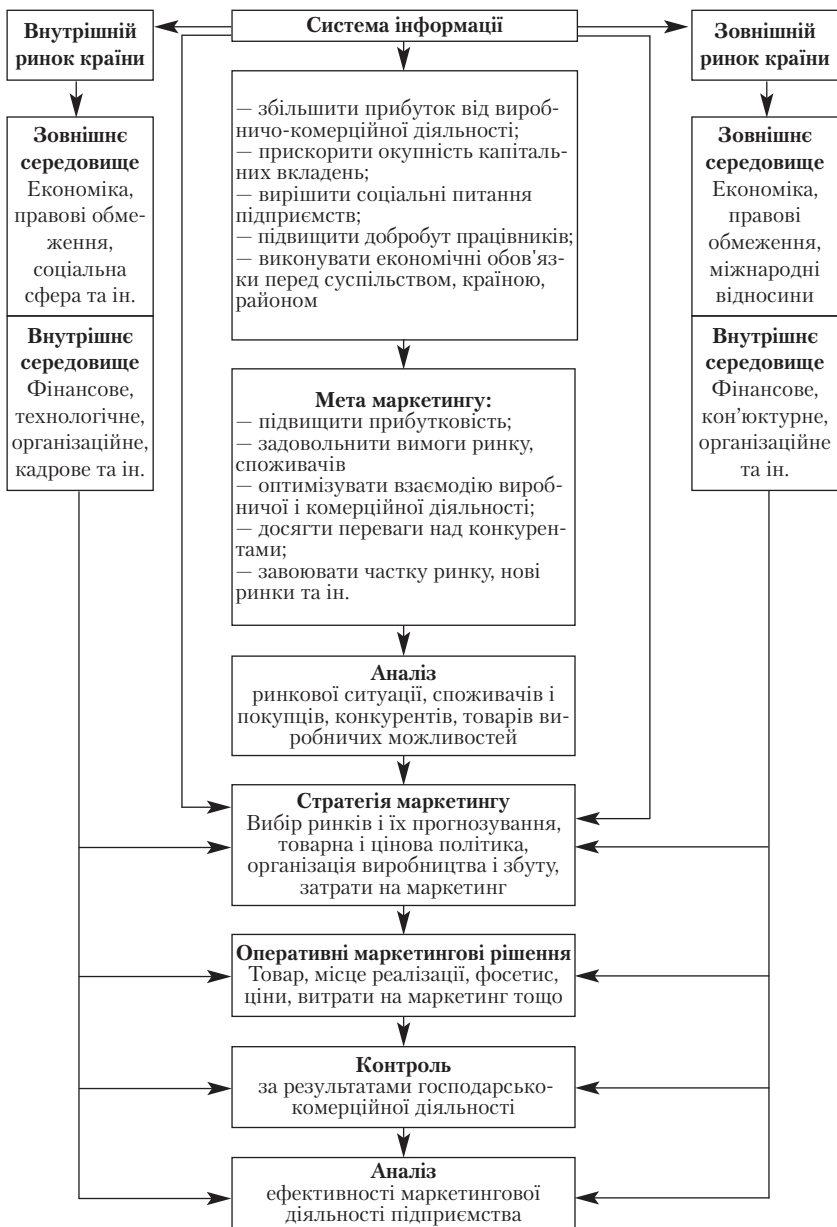


Рис. 6.2. Загальна схема маркетингової діяльності підприємства

ність за відносини підприємства з банками, податковими органами, страховими компаніями, пенсійними фондами тощо.

Зазначені функції взаємопов'язані, причому одна функція може здійснюватися кількома шляхами; важливо знайти найприйнятніший.

Незважаючи на давню історію, теорія і практика фінансового управління та аналізу перебуває на стадії розвитку. Тому до найбільш актуальних проблем цього напрямку, які потребують подальшого дослідження і розробки належать:

- подальша систематизація існуючих показників діяльності підприємства;

- розширення системи показників (насамперед необхідно приступити до аналізу показників, які характеризують зовнішнє мікро- і макросередовище підприємства, показники його галузевого оточення, загальноекономічні і соціальні показники, які відображають темпи інфляції, схильність інвесторів до вкладання коштів у фінансування підприємств того чи іншого типу і тощо);

- розподіл показників за рівнями управління (виявлення можливостей тактичних і стратегічних рішень, які приймаються на підприємстві, за зміною в бажаному напрямку одного чи кількох показників);

- діагностика фінансового стану (систематизувати потрібно не тільки кількісні показники діяльності підприємства, а також і якісні);

- створення експертної системи оцінки фінансового стану підприємства.

Усвідомлена, гнучка, систематична оцінка і діагностика фінансового стану підприємства забезпечить значно вищі показники виробничої і фінансової діяльності підприємства в ринкових умовах.



Питання для самоконтролю

1. Роль фінансів та фінансового аналізу у фінансовому менеджменті.
2. Основні методи фінансового аналізу.
3. Послідовність формування чистого прибутку.
4. Фактори прибутку від операційної діяльності і методика кількісного їх визначення.
5. Найважливіші фактори, що впливають на фінансове управління в умовах ринкової економіки.
6. Які види підприємницького ризику існують в умовах ринку?
7. Що ви розумієте під стратегією управління підприємством?
8. Основні функції фінансового менеджера.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

7.1. ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПОНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Термін “інвестиція” походить від лат. *invest*, що означає “вкладати”. Нині інвестиції — це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу.

Джерелом приросту капіталу й головним мотивом інвестування є одержуваний прибуток. Обидва процеси — вкладання капіталів і одержання прибутку — відбуваються в певному поточному часі, а саме: може бути послідовне вкладання капіталу, а потім одержання прибутку; паралельне вкладання капіталу й одержання прибутку; інтервальне вкладання капіталу, а через певний час — одержання прибутку. У першому випадку прибуток буде одержано негайно після завершення інвестування в повному обсязі; у другому одержання прибутку можливе до повного завершення процесу інвестування; у третьому між періодом інвестування та одержанням прибутку минає певний час, тривалість якого залежить від форми інвестування та особливостей інвестиційного проекту.

У сучасній зарубіжній літературі термін “інвестування” часто трактується як придбання цінних паперів (акцій, облігацій). У нашій країні його ідентифіковано з терміном “капітальні вкладення”. Інвестиції в цьому разі розглядаються як вкладання у відтворення основних фондів (споруд, обладнання, транспортних засобів). Водночас інвестування можуть бути спрямовані на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау).

Деякі автори, визначаючи термін “інвестиції”, вважають, що останні існують тільки у грошовій формі. Але інвестування капіталу може здійснюватися не тільки у грошовій, а й у будь-якій іншій формі: майна, немайнових активів (досвіду роботи, пакетів програм, інших форм інтелектуальної власності), сукупності технічних, технологічних, комерційних та інших знань, виробничого досвіду, прав використання землі, води, ресурсів, споруд, а також інших майнових прав.

Розрізняють валові та чисті інвестиції.

Валові інвестиції — це загальний обсяг інвестування в певному періоді, що спрямоване на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних засобів.

Чисті інвестиції — це сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань у певному періоді.

Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток підприємства, галузі, держави. Якщо сума чистих інвестицій від'ємна, тобто обсяг валових інвестицій менший від суми амортизаційних відрахувань, це свідчить про зменшення обсягу випуску продукції. Якщо ж сума валових інвестицій дорівнює нулю, це означає відсутність економічного зростання, а якщо ця сума перевищує суму амортизаційних відрахувань, це свідчить про розвиток економіки.

Класифікація інвестицій

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності класифікуються за певними *ознаками*.

1. *За об'єктами вкладання коштів (майна)* розрізняють інвестиції реальні та фінансові. Під *реальними інвестиціями* розуміють вкладання коштів (майна) у реальні активи — матеріальні та нематеріальні (іноді інвестиції в нематеріальні активи, що пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризують як інноваційні). **Фінансові інвестиції** — це вкладання коштів у фінансові інструменти (активи), серед яких превають цінні папери.

2. *За характером участі в інвестуванні* розрізняють інвестиції прямі та непрямі. **Пряме інвестування** здійснюють інвестори, які безпосередньо беруть участь у виборі об'єктів інвестування та вкладанні в них коштів (майна, активів). Як правило, інвестори добре обізнані з об'єктом інвестування й володіють механізмами інвестування. **Непрямі інвестиції** здійснюють інвестиційні чи фінансові посередники. Оскільки не всі інвестори мають необхідну кваліфікацію для ефективного добору об'єктів інвестування та управління інвестиціями, то певна їх частина купує цінні папери, які випускаються інвестиційними та фінансовими посередниками. Зібрані кошти посередники вкладають у найефективніші на їхній погляд об'єкти інвестування, керують ними, а потім розподіляють одержаний прибуток між своїми клієнтами-інвесторами.

3. *За періодом інвестування* інвестиції розподіляються на коротко- та довгострокові. Короткострокові інвестиції здійснюються на період

до одного року. До них належать короткострокові депозитні вклади, придбання короткострокових ощадних сертифікатів тощо. Довгострокові інвестиції здійснюються на період понад рік. Великі інвестиційні компанії розподіляють їх на чотири види з періодом інвестування: а) до двох років; б) від двох до трьох років; в) від трьох до п'яти років; г) понад п'ять років.

4. **За формами власності** інвесторів розрізняють інвестиції приватні, державні, іноземні й спільні. Приватні інвестиції здійснюються фізичними особами, а також юридичними особами з приватним капіталом, державні — державними та місцевими органами влади, державними (казенними) підприємствами з бюджетних і позабюджетних фондів, власних і позикових коштів, іноземні — фізичними та юридичними особами іноземних держав, спільні — суб'єктами цієї держави та іноземних держав.

5. **За регіональною ознакою** розрізняють інвестиції в цій державі та поза її межами. Внутрішні інвестиції здійснюються в об'єкти інвестування в межах цієї держави, а іноземні — поза її межами. До других належить також придбання різних фінансових інструментів інших держав — акцій закордонних компаній, облігацій інших держав тощо.

Наведена класифікація інвестицій відображає їхні найсуттєвіші ознаки. У наукових джерелах зустрічаються й інші класифікації.

Мета інвестиційного менеджменту

Інвестиційний менеджмент — це процес управління всіма аспектами інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва. Основна мета інвестиційного менеджменту — забезпечити найефективнішу реалізацію інвестиційної стратегії суб'єктів підприємницької діяльності. Для цього необхідно розв'язати такі основні завдання:

- забезпечити високий темп економічного розвитку суб'єктів підприємництва шляхом здійснення ефективної інвестиційної діяльності, розширення обсягів, а також шляхом галузевої, асортиментної та регіональної диверсифікації цієї діяльності. Економічне зростання забезпечується насамперед шляхом інвестування;
- забезпечити максимізацію прибутку від інвестиційної діяльності, оскільки досягнення прибутку — основна мета суб'єктів підприємництва;
- забезпечити мінімізацію інвестиційних ризиків, бо за несприятливих умов вони можуть спричинити втрату не лише прибутків, а й частини інвестиційних капіталів;

- забезпечити фінансову стабільність і платоспроможність суб'єктів підприємництва у процесі реалізації інвестиційних програм. Оскільки інвестиційна діяльність пов'язана із вкладанням значних фінансових ресурсів, як правило на тривалий період, то вона може призвести до зниження платоспроможності інвестора, несвоечасної сплати поточних рахунків і платіжних зобов'язань перед контрагентами, державним бюджетом тощо. Тому під час формування джерел фінансових ресурсів слід прогнозувати її вплив на фінансову діяльність суб'єкта та його платоспроможність;

- визначити можливі варіанти прискорення реалізації інвестиційних програм. Останні мають бути реалізовані якнайшвидше, оскільки це сприяє прискоренню економічного розвитку підприємств (організацій), швидкому формуванню грошових потоків у вигляді прибутку від інвестицій і амортизаційних відрахувань, скороченню термінів використання кредитних ресурсів, зменшенню інвестиційних ризиків, пов'язаних з несприятливими змінами кон'юнктури інвестиційного клімату.

Пріоритетним завданням є забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства за умови його достатньої фінансової стабільності, а не максимізація прибутку, як вважають деякі автори публікацій на цю тему.

Розглянуті завдання визначають основні функції інвестиційного менеджменту:

- дослідження зовнішнього інвестиційного середовища та прогнозування кон'юнктури інвестиційної діяльності;
- розробка стратегічних напрямків інвестиційної діяльності суб'єкта підприємництва;
- розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів суб'єкта інвестиційної діяльності;
- пошук і оцінювання інвестиційної користі реальних проектів, вибір з них найефективніших;
- оцінювання інвестиційних якостей фінансових інструментів і вибір з них найефективніших;
- формування та оцінювання інвестиційного портфеля за критеріями дохідності, ризику та ліквідності;
- поточне планування та оперативне управління реалізацією окремих програм і проектів;
- організація моніторингу інвестиційних програм і проектів;
- підготовка рішень про своєчасний вихід з неефективних проектів (продаж окремих фінансових інструментів).

7.2. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Поточний стан економіки визначається діяльністю господарюючих суб'єктів, майбутній — обсягами інвестицій у виробництво.

Внаслідок виготовлення продукції та надання послуг зношуються основні фонди підприємств — будівлі, споруди, машини, обладнання. Для їх відновлення накопичується амортизаційний фонд. Сума обсягів амортизаційних фондів підприємств, нарахованих за певний період часу, визначає обсяг коштів, необхідних для простого відновлення зношених основних фондів. Основні фонди підприємств відновлюються у процесі інвестиційної діяльності. Якщо обсяг інвестицій дорівнює обсягові амортизаційного фонду, відбувається просте відновлення.

Поділ валового внутрішнього продукту (ВВП) на фонд споживання та фонд нагромадження є важливою макроекономічною пропорцією національної економіки. Від того, яку частину ВВП країна витрачає на створення матеріально-технічної та фінансової бази нових виробництв, товарів та послуг, залежать майбутні обсяги ВВП та відповідно добробут населення. Реалізація фонду накопичення — важлива частина інвестиційної діяльності.

Закон України “Про інвестиційну діяльність” визначає інвестиції як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будівлі, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторських прав, досвіду та інтелектуальних цінностей;
- права користування землею, водою, природними ресурсами;
- сукупність технічних та економічних знань у формі документації, навичок, виробничого досвіду, необхідних для організації виробництва товарів та послуг, але не запатентованих (ноу-хау).

Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути державні органи влади, фізичні та юридичні особи України та інших держав.

Об'єктом інвестиційної діяльності є майно в різних формах, на яке витрачено інвестиції та яке використовується для отримання прибутку: основні та оборотні кошти, цінні папери, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, майнові права.

Комплекс підприємств і установ, продукція чи послуги яких сприяють реалізації інвестиційної діяльності, становить інвестиційний комплекс країни. До нього належать:

- підприємства будівельної індустрії, промисловості будівельних матеріалів, машинобудування;
- проектні організації та установи;
- фінансові посередники — інвестиційні банки, компанії, фонди;
- органи державного управління, що регулюють діяльність суб'єктів інвестиційної діяльності;
- інфраструктура фондового ринку.

Увесь національний дохід країни поділяється на фонд споживання та фонд нагромадження. Останній є узагальненим обсягом капітальних вкладень усіх підприємств за рік. Його частка може становити 20–30 % національного доходу. На частку державних коштів за останні роки в Україні припадає лише п'ята частина капітальних вкладень, і можливе подальше її зниження.

За формами відтворення прями інвестиції (капітальні вкладення) поділяються на такі види:

- у нове будівництво — створення нових підприємств (виробництв) на нових місцях за новими проектами;
- на розширення виробництва — введення до дії нових основних фондів, подібних до діючих, для екстенсивного збільшення обсягів виробництва на діючих об'єктах;
- на реконструкцію — обладнання діючих виробництв новою технологією та технікою за новими комплексними проектами;
- на технічне переобладнання — для підвищення технічного рівня виробництва за рахунок заміни старого обладнання на нове більш, продуктивне.

За складом і характером витрат у прямих інвестиціях можна вирізнити їх технологічну структуру:

- будівельні роботи;
- монтажні роботи;
- машини та обладнання;
- проектні роботи.

Період типової реалізації інвестицій поділяється на три частини:

1) підготовка (проектні роботи, організація фінансування, погодження, планування та матеріально-технічне забезпечення початку робіт);

2) реалізація — створення нового матеріального об'єкта;

3) експлуатація нового виробництва, отримання прибутку, забезпечення окупності інвестицій, подальша робота об'єкта.

Формування інвестиційної стратегії

За макроекономічне сприяння інвестиційній діяльності відповідають органи державної влади країни. У розпорядженні держави є важелі як прямої дії у вигляді централізованих державних капітальних вкладень в об'єкти загальнодержавного значення, розвиток державного сектора економіки, так і непрямі засоби регулювання інвестиційного середовища за рахунок бюджетної та грошово-кредитної політики.

Бюджетні важелі — це встановлена державою система різних видів податків, що практично визначають таку систему перерозподілу доходів підприємств і громадян країни, яку держава вважає оптимальною для формування прибуткової частини бюджету, збереження у підприємств і підприємців ринкових стимулів до роботи та отримання прибутків. З бюджетом не можуть порівнятися фінанси наймогутніших корпорацій. Витрати бюджету є вагомим засобом формування сукупного попиту, а через нього — стимулювання інвестицій загалом та їх міжгалузевої структури. Навіть система соціальних бюджетних програм (не кажучи вже про прямі бюджетні інвестиції в державний сектор) впливає на структуру попиту, тому що соціальні виплати з бюджету отримують люди, які мають витратити їх на ринку споживчих товарів, а це стимулює виробництво та відповідні інвестиції для цього.

Грошово-кредитна політика держави впливає на інвестиційні умови, регулюючи грошовий обіг і роботу банківської системи, яка, по суті, репродукує збільшення коштів в економічній системі. Вирізняють такі основні інструменти грошово-кредитного регулювання:

- норми страхових резервів, які зобов'язані мати комерційні банки, щоб тим самим відволікати певну частину своїх коштів від активного використання для кредитування та інвестування;
- залікова ставка Національного банку, за якою він продає кредитні ресурси комерційним банкам, збільшуючи чи зменшуючи обсяги кредитних джерел для фінансування інвестицій;
- операції з державними цінними паперами на відкритому ринку. Встановлюючи вигідні умови (у вигляді ціни чи дивідендів) для своїх цінних паперів, держава стимулює їх купівлю юридичними та фізичними особами і цим зменшує кількість вільних грошей, які можуть бути використані для кредитування інвестицій через банківсь-

ку систему. Погіршуючи ж цінові та дивідендні умови продажу своїх цінних паперів, держава стимулює їх викуп у юридичних і фізичних осіб. Внаслідок цього в останніх з'являються додаткові кошти, які через банківську систему або безпосередньо використовуються для фінансування інвестицій.

Ринкова економіка розвивається циклічно: періоди швидкого зростання й активного інвестування змінюються економічними кризами, падінням темпів, а іноді й абсолютних рівнів ВВП. Мета державного регулювання – вирівнювати такі циклічні тенденції, гальмуючи надлишкову інвестиційну активність в періоди піднесення та штучно стимулюючи інвестиції перед спадами виробництва.

Загальну схему важелів державного регулювання умов інвестиційної діяльності наведено на рис. 7.1.

Управління інвестиційною діяльністю підприємства має кілька типових функцій, які визначаються метою реалізації обраної стратегії. На рис. 7.2 показано приблизну послідовність функцій інвестиційного менеджменту.

Інвестиційна стратегія завжди пов'язана з поточним станом підприємства, його діючою технічною, технологічною та фінансовою базою, здійснюваною фінансово-господарською діяльністю. Стратегія дає відповіді на основні питання, що завжди стоять перед дирекцією підприємства.

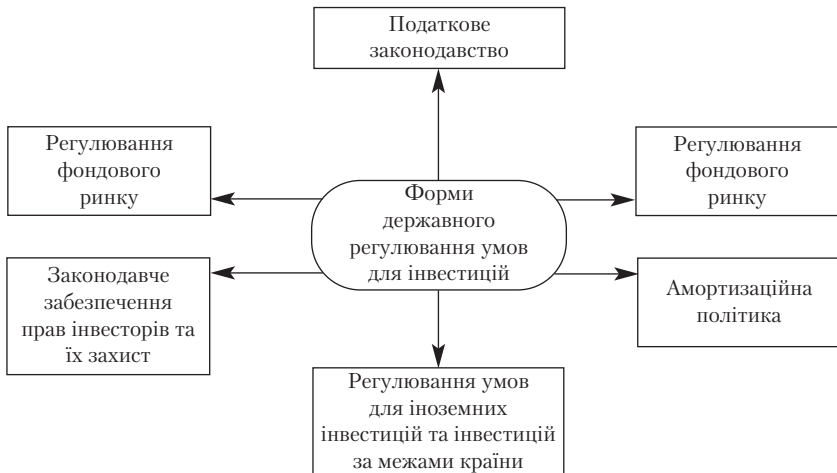


Рис. 7.1. Важелі державного регулювання умов інвестиційної програми



Рис. 7.2. Функції управління інвестиційною діяльністю

1. Продовжувати чи коригувати здійснювану діяльність?
2. Якщо коригувати, то в яких напрямках?
3. В яких обсягах продовжувати чи коригувати діяльність?
4. Які це дасть результати через рік, два, три?
5. Які кошти для такого розвитку потрібні та де їх джерела?

Навіть коли приймається рішення нічого не змінювати на підприємстві, це так само стратегія, яка має бути обґрунтована, досліджена та сформована.

Інвестиційною стратегією вважатимемо систему обраних довгострокових цілей і засобів їх досягнення, що реалізуються в інвестиційній діяльності підприємства.

Вибирати інвестиційну стратегію слід з огляду на критерії, що визначають її доцільність:

- узгодженість з фінансовими ресурсами, які можуть бути спрямовані на інвестиції;
- ефективність, тобто узгодженість результатів і реальних витрат на їх досягнення;
- визначеність за термінами досягнення встановленої мети;
- оптимальність поєднання очікуваного досягнення потрібної прибутковості та можливих ризиків і невизначеності майбутнього періоду;

- узгодженість запланованих інвестицій із загальноекономічними умовами зовнішнього для підприємства середовища.

Визначаючи інвестиційну привабливість окремої сфери діяльності, потрібно враховувати комплекс факторів, що утворюють зовнішні умови інвестиційного проекту:

1) важливість галузі — значення продукції, її особливості, частка експорту, залежність від імпорту, рівень забезпеченості внутрішніх потреб країни, частка галузі або конкретної продукції у валовому внутрішньому продукті, основні споживачі продукції;

2) характеристику споживання продукції галузі, рівень конкуренції чи монопольності, особливості ринку збуту, фактичні та потенційно можливі обсяги ринку, стійкість галузі щодо загального економічного спаду у країні;

3) рівень державного втручання в розвиток галузі — низький, середній чи значний, включаючи державні капітальні вкладення, податкові пільги, можливість прискореної амортизації тощо;

4) соціальну значущість сфери діяльності — кількість робочих місць, регіональне розташування виробництв, середню заробітну плату, діяльність профспілок, екологічну небезпечність виробництва та продукції, статистику страйків і збитків від них;

5) фінансові умови роботи галузі — рівень загальної прибутковості, середню рентабельність, віддачу на вкладений капітал, оборотність активів, їх середню ліквідність.

Інвестиційна привабливість або загалом “економічний паспорт” окремого підприємства може мати такий вигляд.

1. Загальна характеристика виробництва: характер технології; наявність сучасного устаткування, у тому числі іноземного; екологічна шкідливість виробництва; складське господарство; наявність власного транспорту; географічне розташування; наближеність до транспортних комунікацій.

2. Характеристика технічної бази підприємства: технології; вартість основних фондів; коефіцієнт зношення.

3. Номенклатура продукції, що випускається: обсяг виробництва; експорт; імпорт сировини та матеріалів; зв'язки з іншими підприємствами; постачальники та споживачі; оцінювання стабільності збуту (попиту).

4. Виробнича потужність, можливість нарощування виробництва.

5. Місце підприємства в галузі, на ринку; рівень монопольності стану підприємства.

6. Характеристика дирекції; схеми управління; чисельність персоналу, його структура, заробітна плата.

7. Статутний фонд; власники підприємства; номінал і ринкова ціна акції, розподіл пакета акцій.

8. Структура витрат на виробництво, у тому числі за основними видами продукції, їх рентабельність.

9. Обсяг прибутку та його використання за звітний період.

10. Фінанси підприємства:

- склад дебіторської та кредиторської заборгованості; її аналіз за часом виникнення та характеристикою боржників;
- показники фінансової стабільності та ліквідності;
- аналіз платоспроможності;
- оцінка прибутковості.

Загальний висновок.

Найсуттєвішим фактором інвестиційної діяльності є наявність фінансових ресурсів. Це перша умова формування інвестиційних планів і водночас основне обмеження. З оцінювання обсягів наявних ресурсів починається інвестиційне планування і за цими ресурсами перевіряється реальність уже розробленої інвестиційної стратегії.

Конкретна структура обраної інвестиційної діяльності втілюється в поняття інвестиційного портфеля, тобто спеціального набору конкретних інвестиційних проектів, узятих до реалізації.

На стадії аналізу та розробки стратегії інвестиційний портфель є запланованим засобом досягнення стратегічних цілей. На стадії реалізації кожного проекту поняття інвестиційного портфеля визначає структуру інвестицій.

Інвестиційний портфель, як і кожний проект, що входить до складу цього портфеля, формується виходячи з певних критеріїв, які встановлює для себе інвестор:

- прибутковості;
- терміновості;
- рівня ризику;
- відповідності фінансових ресурсів.

Формування інвестиційного портфеля — завдання багатокритеріальне. Воно має вирішуватися для майбутнього періоду, тому базується на прогнозах. Для цього завдання не існує чітко окреслених методик вирішення, але є типові процедури, загальні рекомендації та методи прогнозованих розрахунків.

Наведемо основні критерії формування інвестиційного портфеля.

Критерій прибутковості полягає в очікуваному збільшенні доходів за рахунок або збільшення вартості самого об'єкта інвестування (портфель зростання), або високих і регулярних дивідендів на інвестований капітал (портфель доходу). Інвестиційний портфель, що має мінімальний ризик втрати інвестованого капіталу, визначається як консервативний, а в разі великих показників очікуваної прибутковості інвестицій (і великого ризику) портфель називається “агресивним”.

Критерій терміновості досягнення інвестиційних цілей визначає вимоги інвестора до термінів реалізації інвестицій (до початку експлуатації об'єкта); досягнення потрібної прибутковості та окупності інвестицій; життя (експлуатації) об'єктів інвестицій.

Ступінь ризику інвестиційного проекту визначається показником вірогідності недосягнення потрібної прибутковості або взагалі втрати інвестованих коштів.

До цього критерію зараховують і характеристики ліквідності проекту – можливість зворотного процесу перетворення об'єкта інвестування (у різних формах) знову на кошти. При цьому без втрат не обійтися, їхній обсяг і час, потрібний для продажу об'єкта інвестування, визначають рівень ліквідності інвестиційного проекту. Його можна прогнозувати й керуватися ним під час формування інвестиційного портфеля.

Відповідність проекту фінансовим ресурсам є критерієм вибору саме тих проектів, що відповідають обсягам коштів, які є або мають бути залучені інвестором. Це питання обсягів і розмірів інвестицій. Співвідношення власних і залучених коштів може бути різним, але чим більша частка власного капіталу ініціатора інвестиційного проекту (краще понад 50 %), тим надійніший проект.

Наведемо типову послідовність дій з формування інвестиційного портфеля:

- 1) розробка стратегії інвестиційної діяльності;
- 2) визначення складу і типу інвестиційного портфеля;
- 3) аналіз і попередній вибір інвестиційних проектів;
- 4) остаточний вибір інвестиційних проектів;
- 5) розрахунки та обґрунтування ефективності сформованого портфеля;
- 6) розробка організаційного плану реалізації інвестиційного портфеля і технології управління ним.

Варто детальніше зупинитися на питаннях аналізу привабливості інвестиційних проектів. Третій і четвертий пункти описаної технології мають такий зміст щодо аналізу та експертизи проектів:

- привабливість сфери діяльності чи галузі, на яку орієнтований проект;
- обсяг, структура, джерела інвестицій та їхнє фінансове забезпечення;
- показники ефективності проекту, оцінювання його прибутковості, окупності, термінів реалізації;
- детальність розробки проекту та його забезпеченість технічною і технологічною документацією, експертними висновками, вже укладеними чи підготовленими договорами з підприємствами, від яких залежить постачання матеріалів, обладнання, будівництво та монтаж, збут продукції;
- рівень ризику, шляхи його зниження, можливість виходу з проекту, його ліквідність;
- аналіз ділових якостей персоналу, який є ініціатором проекту або має його реалізувати.

Здійснення інвестиційної діяльності передбачає відповідне управління цим процесом: прийняття рішень щодо забезпечення ресурсами, їх раціонального використання, а також техніки та технології виробництва, проблем якості, цін і збуту, досягнення запланованого кінцевого фінансового результату.

У процесі управління інвестиційною діяльністю слід виокремити такі етапи: підготовчий; реалізації проекту; експлуатації об'єкта інвестицій. Останній можна поділити на етап повернення інвестиційних коштів (повної окупності інвестованих коштів) та етап отримання економічного ефекту від реалізації проекту.

7.3. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ

Розвиток інвестицій постійно потребує мобілізації й розподілу фінансових коштів.

Цінні папери — це грошові документи, що засвідчують право володіння грошима, визначають відносини між особою, яка їх випустила, та їхнім власником. Крім того, вони передбачають можливість виплати доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також передачу грошових та інших прав, що впливають з цих документів, іншим особам.

Відповідно до законів України можуть випускатися такі види цінних паперів: акції, облігації, казначейські зобов'язання, ощадні сертифікати, векселі та ін.

Акція — це цінний папір без встановленого строку обігу, який засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає його власникові право на одержання частини прибутку у вигляді дивідендів, а також на участь у розподілі майна в разі ліквідації акціонерного товариства.

Облігації засвідчують внесення їхнім власником коштів і підтверджують зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цих цінних паперів у передбачений строк з виплатою відсотків (якщо інше не передбачено умовами випуску).

Казначейські зобов'язання — це цінні папери на пред'явника, які розповсюджуються виключно на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення їхнім власником коштів до бюджету й дають право на одержання фінансового доходу.

Ощадний сертифікат — це письмове свідоцтво банку про депонування коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після встановленого строку депозиту й процентів за ним.

Вексель — це цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку певну суму грошей власникові векселя (векселеутримувачу).

7.4. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЕКТ І СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙНОГО БІЗНЕС-ПЛАНУ

Інвестиційний проект — це викладення цілей та особливостей конкретного інвестування й обґрунтування його доцільності. Без нього неможливо здійснювати інвестиції. Розробка інвестиційного проекту залежить від інвестора та чинних у країні законів.

Інвестиційний проект — це письмовий документ, де викладено мету, методи реалізації, опис об'єкта інвестування, фінансову доцільність інвестиції. Такий проект потрібен як для власних цілей інвестора, так і для ознайомлення з намірами інвестора всіх можливих зацікавлених сторін — партнерів, банків, майбутніх споживачів.

Інвестиційний проект має типовий зміст, що поділяється на розділи. Наведемо можливий склад розділів та орієнтовні форми табличних матеріалів.

Опис інвестиційного проекту

Стислий опис

Близько чотирьох сторінок стислого конкретного викладу суті проекту (мета, обсяг інвестиційних витрат, технологія виробництва, доходи, окупність, ефективність, характер продукції, реальність збуту).

Продукція:

- опис товарів (чи послуг), що мають вироблятися; їх відмінність від типової продукції, що є на ринку;
- характеристика якості продукції, обґрунтування конкурентоспроможності;
- умови гарантійного обслуговування продукції;
- умови (патент, авторські права) технічної захищеності продукції. Ринок та організація збуту продукції;
- обґрунтування прогнозованої ціни продукції чи послуг;
- обсяги можливої реалізації продукції;
- споживачі продукції (юридичні та фізичні особи);
- порівняння з продукцією конкурентів на ринку;
- аналіз конкурентного середовища (фірми-виробники, якість продукції, ціни, потенційний обсяг ринку);
- стратегія маркетингової діяльності (організація реклами, витрати на рекламу, ціноутворення, можливості стимулювання продажу, формування іміджу продукції та фірми загалом).

Виробничий план (обсяг і структура виробництва товарів і послуг):

- номенклатура продукції та послуг;
- обсяг продажу;
- календарний графік виробництва (за місяцями) на наступні два-три роки, що розробляється помісячно або в тижневому режимі;
- забезпеченість виробництва матеріально-технічними ресурсами (номенклатура, кількість, ціна, загальні витрати, постачальники, можливість отримання, договори про постачання);
- система контролю якості продукції;
- місця та умови зберігання матеріально-технічних ресурсів;
- умови зберігання готової продукції;
- навантаження на зовнішнє середовище й витрати на дотримання вимог щодо впливу на нього, засоби утилізації відходів.

Персонал та соціально-трудова питаня:

- організаційна схема управління підприємством, перелік усіх підрозділів та характер взаємодії (технологічної чи інформаційно-функціональної);

- керівники, їхня службова характеристика та об'єктивні дані;
- штатний розпис, посадові обов'язки, вимоги до кваліфікації та спеціальності працівників, розподіл відповідальності;
- посадовий оклад або прогнозований рівень заробітної плати;
- потреба в навчанні персоналу, періодичність і обсяги витрат на підвищення кваліфікації працівників;
- умови стимулювання праці, особливо керівних працівників усіх рівнів.

Організаційний план (опис питань, пов'язаних з реалізацією інвестицій):

- обсяги та структура інвестиційних витрат;
- кошторис витрат;
- технічна база підприємства, приміщення, технологія виробництва;
- джерела фінансування інвестицій;
- обсяг і структура основних фондів;
- юридична форма підприємства, форма власності на основні фонди.

Фінансовий план:

- витрати на виробництво;
- очікувані у прогнозованому періоді обсяги реалізації продукції та послуг;
- обсяги доходів і витрат підприємства;
- зведений баланс активів і пасивів підприємства (за формою бухгалтерського балансу підприємства);
- обсяги та напрямки використання прибутку;
- порядок фінансування та обсяги позик, потрібних для реалізації проекту;
- терміни та графік повернення позик;
- пропозиції щодо умов можливої угоди на отримання необхідної позики та порядок розрахунків за фінансовими зобов'язаннями.

Оцінювання ризику та заходи зі страхування:

- опис проблем, що можуть виникнути під час реалізації проекту та вплинути на його очікувану прибутковість;
- аналіз залежності результатів інвестування від окремих факторів, врахованих у розрахунку ефективності проекту;
- план можливих дій з нейтралізації негативних факторів або своєчасного страхування від наслідків негативних дій;
- оцінювання ефективності інвестицій в умовах можливого найсприятливішого та найнесприятливішого розвитку подій, розподіл

імовірностей успішного здійснення інвестиційних намірів інвесторів, побудова інтервалів та меж задовільного розвитку запроєктованих подій.

Управління реалізацією інвестиційного проекту:

- календарний план виконання робіт (початок, завершення, загальний час до завершення етапу, послідовність етапів);
- організація моніторингу за відхиленням від плану робіт;
- плани та організація подолання можливих відхилень від планових орієнтирів;
- критерії прийняття рішення про вихід з проекту та мінімізацію збитків.

Економічна ефективність:

- розрахунок загальної прибутковості проекту, чистої приведеної вартості, рентабельності, терміну окупності інвестицій, співвідношення доходів і витрат.

Якість і обґрунтованість інвестиційного проекту не тільки визначають об'єкт інвестування, а й свідчать про кваліфікацію та обізнаність розробника проекту, рівень управління та планування роботи підприємства. Розробка такого проекту є методом аналізу та прогнозування роботи підприємства.

Проект має бути простим і зрозумілим, стислим (до 10 сторінок) і добре оформленим, містити тільки конкретні твердження, показники й розрахунки.

Розробка бізнес-плану

Одним з основних документів, що потрібні для роботи, є бізнес-план. Його можуть складати окремі підприємці чи управлінський персонал фірми або групи фірм, які планують здійснювати інвестиційну діяльність, а також спеціалізовані консультативні фірми. Останні можуть виконувати весь обсяг робіт зі створення зазначеного документа або подавати спеціалістам підприємств конкретну допомогу у формуванні структури бізнес-плану, розрахунку окремих показників тощо.

Якщо бізнес-план підприємство розробляє самостійно, його підготовка може включати кілька етапів.

На першому етапі видається наказ по підприємству чи приймається рішення зборів засновників, які визначають загальні напрямки майбутніх інвестиційних програм, склад робочої групи і конкретних виконавців, календарні строки підготовки бізнес-плану, осіб, які здійснюють загальне й методичне керування роботою.

Загальне керування розробкою перспективного плану інвестиційної діяльності здійснює керівник підприємства, методологічне — його заступник з економічних питань або консультант. До складу робочої групи входять провідні спеціалісти таких служб і відділів: планово-економічного, маркетингу, юридичного, фінансового, бухгалтерії, головного технолога, праці та заробітної плати, відділу кадрів та ін.

Основні функції робочої групи:

- визначення напрямків і загального обсягу робіт зі складання бізнес-плану;
- визначення функцій конкретних виконавців і розподіл робіт між ними;
- доведення форм документів, таблиць, схем, графіків, за якими конкретні виконавці повинні готувати й подавати інформацію;
- вирішення питання про координацію дій між окремими виконавцями;
- визначення календарного плану зі встановленням термінів виконання робіт і подання готових результатів.

На другому етапі кожний відділ і кожний працівник робочої групи визначають обсяг своєї роботи, добирають необхідну інформацію, виконують необхідні розрахунки, оформлюють табличний матеріал і текстову частину до нього.

Розробка бізнес-плану пов'язана з використанням великої кількості інформації, її повнота і якість істотно впливають на можливість досягнення тих цілей, які стоять при складанні бізнес-плану. Недостатнє висвітлення окремих його розділів через обмеженість інформації може викликати в інвесторів сумніви щодо доцільності виділення коштів, тому важливо знати, які дані потрібні для складання бізнес-плану і де їх можна знайти.

Джерела вихідної інформації для складання бізнес-плану

Певна частина інформації міститься в опублікованих наукових джерелах. Для її пошуку використовують енциклопедичні словники, статистичні збірники, реферативні журнали, моніторинги. Оброблюють необхідні дані за допомогою сучасних засобів механізованої обробки інформації. У розвинених країнах ринкової економіки є ряд фірм, які спеціалізуються на збиранні й акумулюванні інформації щодо стану та перспектив розвитку ринку. Використання інформації під час розробки бізнес-плану дає змогу підвищити

Таблиця 7.1

Характер та джерела інформації, а також підрозділи, що відповідають за її підготовку

№ п/п	Назва розділу бізнес-плану	Джерела вихідної інформації	Підрозділи, що відповідають за підготовку інформації
1	Характеристика об'єкта інвестування	Статут підприємства, засновницький договір	Юридичний відділ
2	Оцінювання галузі	Щорічні зведення (довідники) техніко-економічних показників підприємств галузі (підгалузі); статистичні довідники, підготовлені органами статистики	Планово-економічний відділ
3	Характеристика продукції	Паспорт виробу	Відділ головного технолога
4	Аналіз ринку	Дані досліджень ринку, включаючи інформацію, одержану під час проведення анкетування	Відділ маркетингу
5	Аналіз конкурентів	Щорічні зведення (довідники) техніко-економічних показників підприємств тих галузей (підгалузей), до яких входять конкуренти; статистичні довідники, підготовлені органами статистики; газети, журнали (галузеві)	Планово-економічний відділ, відділ маркетингу
6	Маркетинг	Дані маркетингових досліджень	Відділ маркетингу
7	План і структура виробництва	Схеми виробничих потоків; баланси виробничих потужностей; відомості про технологічне устаткування; укладені договори про постачання матеріально-технічних ресурсів; кошторис витрат на виробництво	Відділи головного технолога, матеріально-технічного постачання, технічного контролю, планово-економічний відділ, бухгалтерія
8	Організаційний план і управління	Організаційна схема управління підприємством; план щодо праці й заробітної плати; план розстановки кадрів; листки обліку кадрів	Відділ праці та заробітної плати; відділ кадрів
9	Юридичний план	Статут підприємства; засновницький договір	Юридичний відділ
10	Оцінювання ризиків	Різні документи, у яких зафіксовано втрати (звіти, пояснювальні записки, доповідні записки, акти, протоколи нарад тощо)	Підрозділи підприємства, що мають стосунок до управління конкретним видом ризику
11	Фінансовий план і стратегія фінансування інвестиційного проекту	Розрахунок обсягу грошових потоків; баланс підприємства; кошторис витрат на виробництво; розрахунок собівартості; розрахунок прибутку та його розподілу	Бухгалтерія; фінансовий і планово-економічний відділи

рівень обґрунтованості тих його розділів, які стосуються оцінювання ринку, маркетингової діяльності та конкурентів. Характер та джерела інформації, а також підрозділи, що відповідають за її підготовку, наведено в табл. 7.1.

В Україні вивченням ринку інвестицій, визначенням його пріоритетів займаються певні державні і приватні фірми. Серед них вирізняється Українська державна кредитно-інвестиційна компанія, яка аналізує інвестиційну ситуацію в Україні у щоквартальному збірнику-огляді “Моніторинг інвестиційної діяльності в Україні”.

Третій етап розробки бізнес-плану передбачає узагальнення в цілому по підприємству матеріалів, одержаних від різних служб і виконавців, уточнення й установлення зв'язку між ними, оформлення остаточного варіанта, підписання й затвердження бізнес-плану.

Заключний етап – презентація бізнес-плану, тобто доведення основних його положень до зацікавлених сторін.

У процесі виконання робіт підприємство передає виконавцю необхідні матеріали, документацію, розрахунки, а також забезпечує необхідні умови праці для спеціалістів.

Після завершення робіт засновник оцінює їхню якість, вносить додаткові корективи до попередньо поставленого завдання, приймає й оплачує виконані роботи. Розроблений сторонньою організацією бізнес-план підписує керівник консультативної фірми і затверджує керівник підприємства-замовника.

Складові інвестиційного проекту

У процесі складання інвестиційного бізнес-плану дуже важливо правильно й у дохідливій формі викласти його мету, суть інвестиційного проекту й форми його реалізації, а також кінцеві результати здійснення інвестицій. Цей розділ бізнес-плану, який можна назвати “Характеристика об'єкта інвестування”, складається, як правило, наприкінці роботи, після визначення всіх інших напрямків діяльності. Він є узагальнюючою частиною документа, де у стислій формі викладаються всі основні ідеї майбутнього проекту. До основних вимог, яких слід дотримуватись у процесі підготовки цього розділу, належать лаконічність, інформативність, переконливість і простота викладу. Інвестор на основі цього розділу може зробити висновок, чи відповідає проект його інвестиційній стратегії та наявним ресурсам, чи влаштовує він інвестора щодо термінів реалізації, строків і повноти повернення капіталу.

Насамперед необхідно викласти мету складання бізнес-плану: пошук партнера для здійснення спільної діяльності, прохання про надання кредиту на умовах повернення, повного або часткового фінансування на засадах неповернення, подання заявки на приватизацію чи викуп державного майна тощо.

Далі розкривається суть проекту, тобто описується загальна концепція бізнесу, його репутація в минулому та напрямки розвитку на майбутнє, а також дається характеристика продукції, зазначаються основні ринки збуту, розмір доходів і витрат, прибуток, рентабельність, ступінь ризику та інші переваги, які змогли б переконати інвестора у вигідності та перспективності цього бізнесу.

У цьому ж розділі потрібно стисло описати ступінь підготовленості проекту та форми його здійснення (нове будівництво, реконструкція, розширення, переобладнання діючого підприємства, ступінь підготовленості проектної документації, висновки експертів про надійність об'єкта інвестування).

Необхідно також викласти основні потреби в інвестиційних ресурсах і терміни їх освоєння, загальну вартість інвестиційного проекту, а також визначити можливу частку зовнішнього інвестора й період здійснення інвестицій, намітити терміни введення об'єкта до експлуатації, визначити строки окупності й повернення капіталу інвестору. При цьому потрібно пам'ятати, що інвестора насамперед цікавлять кінцеві фінансові результати, такі як сума грошового потоку, валовий і чистий прибутки.

Визначення ефективності інвестиційного проекту

Важливо розрахувати показники, які використовуються в міжнародній практиці для визначення ефективності інвестицій, а саме:

- суму чистого приведеного доходу (ЧПД), що визначається за формулою

$$\text{ЧПД} = \text{ГП} - \text{I},$$

де ГП — сума грошового потоку, приведена до теперішньої вартості з використанням методу дисконтування; I — сума інвестиційних коштів, що спрямовуються на фінансування інвестиційного проекту;

- індекс дохідності інвестиційного проекту (I_d)

$$I_d = \frac{\text{ГП}}{\text{I}} ;$$

- період окупності (Π_0)

$$\Pi_0 = \frac{I}{\Gamma\Pi_{\text{п}}} ,$$

де $\Gamma\Pi_{\text{п}}$ – сума грошового потоку, приведеного до теперішньої вартості, в окремому періоді. Для короткострокових інвестицій за період приймається календарний місяць, а для довгострокових – один рік.

Якщо підприємство планує залучити до співробітництва іноземного інвестора, то в цьому розділі необхідно викласти основні правові питання, які гарантують захист іноземних інвестицій, пославшись на українські законодавчі акти, зокрема на закони України “Про інвестиційну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування”, “Про оподаткування прибутку підприємств” та ін.

Оцінювання галузі, в яку здійснюються інвестиції, та аналіз ринку

У цьому розділі інвестиційного бізнес-плану необхідно стисло викласти вплив зовнішнього середовища на перспективність і ефективність розвитку майбутнього інвестиційного проекту.

Насамперед встановлюються галузь і форма діяльності підприємства. Якщо підприємство охоплює кілька видів діяльності, що належать до різних галузей народного господарства, то необхідно визначити питому вагу кожної виходячи з обсягів випуску продукції (надання послуг).

У цьому розділі бізнес-плану розглядається відповідність галузевої спрямованості інвестиційного проекту тим завданням структурної перебудови економіки, які нині накреслюються в Україні. Визначається рівень розвитку ринкових відносин у галузі: нові продукти, досягнення науково-технічного прогресу, новостворені ринки й покупці, нові потреби у продукті, можливості виходу на зовнішній ринок та інші економічні й соціально-політичні тенденції та фактори, що здатні позитивно чи негативно впливати на реалізацію проекту. Рівень ринкових відносин визначається також виходячи з рівня приватизації підприємств галузі, ступеня монополізації, можливостей випуску продукції під державне замовлення, можливостей впливу держави на ціни шляхом державного регулювання цін.

У цьому ж розділі наводяться деякі фінансово-економічні показники, що характеризують рівень розвитку галузі, наприклад, середній рівень прибутковості підприємств цієї галузі, який можна визна-

чити як відношення чистого прибутку до суми капіталу (основних і обігових коштів); відношення чистого прибутку до поточних витрат; відношення чистого прибутку до обсягів випуску продукції (виконаних робіт, послуг).

Потенційний інвестор найвищою мірою зацікавлений у тому, яку продукцію випускатиме об'єкт інвестування. Тому в бізнес-плані мають бути детально описані відмітні особливості нового продукту, його привабливість для покупців, переваги порівняно з аналогічною продукцією, яка вже є на ринку.

У цьому розділі наводяться загальна технологічна оцінка продукції (робіт, послуг), її функціональні характеристики (у разі потреби вони підтверджуються кресленнями, фотографіями), аналіз конкурентоспроможності й життєвого циклу, ступінь і форми правової захищеності. Структуру цього розділу доцільно будувати за схемою, наведеною на рис. 7.3.

Аналіз ринку — один з найскладніших розділів бізнес-плану. Його мета — переконати інвестора в доцільності випуску певного продукту, його необхідності й конкурентоспроможності. Він не тільки охоплює сучасний стан ринку, а й дає прогнозований аналіз на близьку й далеку перспективу.

Аналіз ринку виконується на основі глибоких маркетингових досліджень, результати яких прямо впливають на планування обсягів випуску продукції, рівень цін, розміри прибутку. Виходячи з цих показників визначають розміри й параметри самого інвестиційного проекту, а отже й обсяги потрібних інвестицій. Як бачимо, суть планування інвестицій в остаточному підсумку, зводиться до того, чи буде майбутня продукція конкурентоспроможною, чи знайде вона свого покупця на ринку.

Розробку цього розділу розпочинають з вивчення попиту й пропозицій на продукцію в межах певного регіонального ринку та поза його межами. Увагу слід звернути насамперед на структуру покупців і замовників. Потенційні замовники групуються за однорідними групами й сегментами ринку. Можливими критеріями сегментації ринку для приватних осіб можуть бути вік, стать, національність, освіта, стиль життя, професія, рівень доходів, життєвий цикл сім'ї, а для підприємств і організацій — місцезнаходження, сфера діяльності, структура, обсяг виробництва й реалізації. При цьому потрібно звернути увагу на деякі специфічні особливості регіону. Наприклад, українське населення традиційно споживає багато хліба, що є причи-

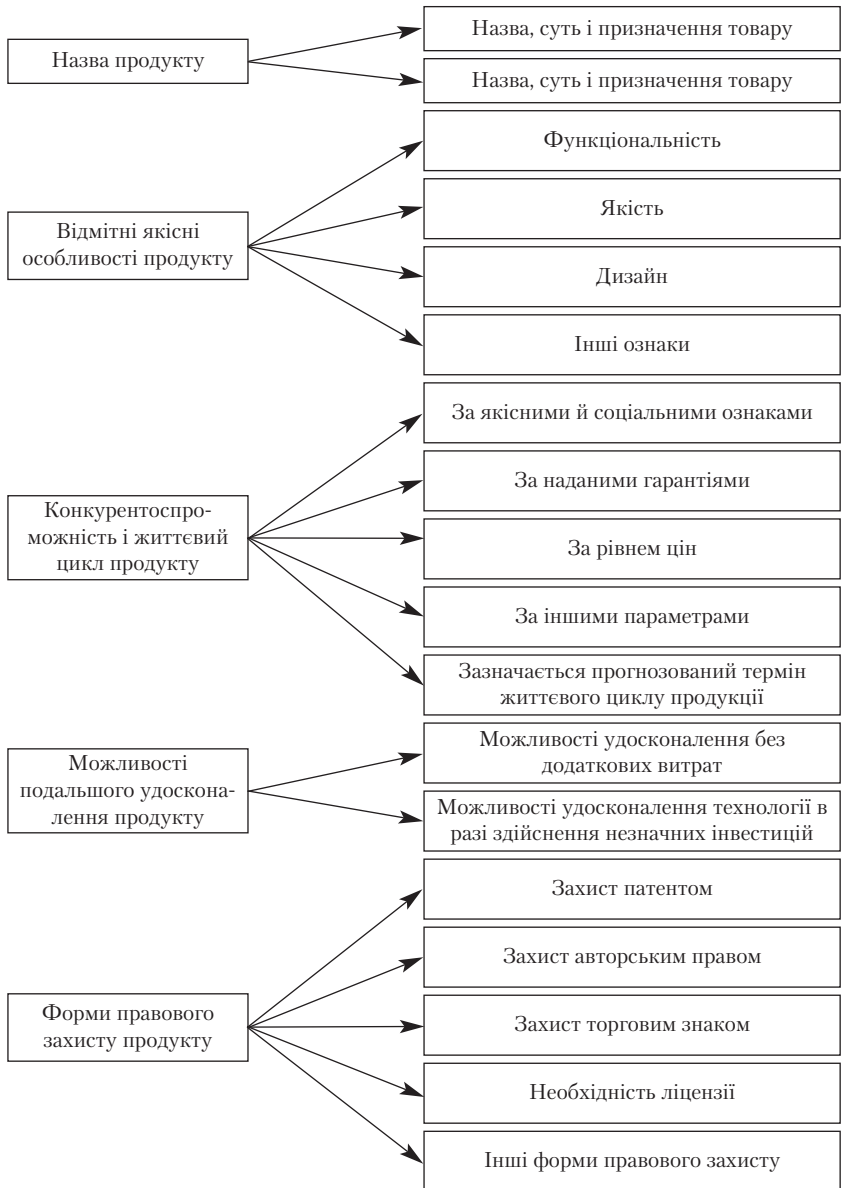


Рис. 7.3. Характеристика продукту

ною великого розвитку борошномельної та хлібопекарської галузей промисловості. Те саме можна сказати й про споживання свинини, ковбасних виробів, соків, компотів. Крім того, у західних регіонах України традиційно зовнішні оздоблювальні роботи здійснюють за допомогою бурого каменю тощо.

Дослідження мають базуватися на стислій інформації, офіційних даних органів влади та інших достовірних матеріалах. Результати досліджень можуть бути оформлені у вигляді таблиць, розрахунків, графіків, а також у вигляді визначення обсягів попиту на продукцію в розрізі регіонів і ступеня його задоволення за рахунок вітчизняного виробництва й імпорту. Іншим методом вивчення та оформлення результатів маркетингових досліджень є визначення середнього рівня задоволення потреб на продукцію (послуги) у досліджуваному регіоні (можливо, на душу населення) і порівняння їх з аналогічними показниками в інших регіонах, областях, країні загалом.

Такі розрахунки виконують з огляду на ситуацію, що склалася на ринку за останні три роки. Прогнозовані розрахунки потрібно виконувати на основі очікуваного збільшення кількості покупців, розширення ринку збуту на наступні три – п'ять років.

На наступному етапі особливу увагу слід приділити тим видам продукції (послуг), які вже є на внутрішньому ринку, оскільки це створює конкуренцію. Реально оцінюються переваги та слабкі сторони конкурентних товарів (послуг), зазначаються фірми, що випускають такі товари (надають такі послуги), визначають переваги нової продукції щодо конкурентоспроможності, порівнюють конкурентні товари за такими параметрами, як якість, дизайн, обслуговування, гарантійні зобов'язання, ціна та ін. Вивчення питань конкуренції повинно дати відповіді на такі запитання:

- яка частина ринку контролюється основними конкурентними фірмами;
- яка організаційна структура характерна для конкурентів і якою мірою ваша фірма вигідно відрізняється від них;
- наскільки стабільними є позиції конкурентів;
- як швидко ваша фірма може переорієнтуватися на інші ринки;
- які з наведених критеріїв конкуренції є основними — якість, ціна, сервіс, імідж.

Для того щоб визначити ступінь конкуренції за багатьма ознаками, доцільно застосовувати метод ранжування. Кожній з вибраних ознак присвоюється певна кількість балів (залежно від важливості). Показ-

ники можна оцінювати за п'яти-, десятибальною системою; загальна кількість набраних балів показує місце фірми, яка інвестується, у конкурентному середовищі.

Нарешті, у цьому розділі бізнес-плану інвестор має знайти відповіді на такі питання:

- чи є в запланованих регіонах постійний попит на товар;
- хто буде основним покупцем (замовником) товару — виробник іншого товару, оптовик, роздрібна торгівля, безпосередній споживач;
- наскільки постійним продавцем буде фірма й чим це зумовлено — якістю, сервісом, низькими цінами, близькістю до споживача тощо;
- якою мірою постійними є покупці й чим це зумовлено — місцем проживання, традицією, сервісом, рівнем доходів, частотою закупок тощо.

Окремим розділом бізнес-плану може бути опис розміщення об'єкта. Це робиться з метою оцінювання кількох факторів: інвестиційної привабливості регіону; збільшення попиту на новий продукт; наявності чи близькості ресурсних факторів виробництва (сировини, енергоресурсів, кадрового потенціалу), близькості до ринку збуту; якісних показників земельної ділянки, виділеної під новий об'єкт.

Усі зазначені показники можуть відіграти велику роль у підвищенні інвестиційної привабливості об'єкта інвестування.

Основними завданнями розробки цього розділу бізнес-плану є такі:

- переконати партнерів у можливості виготовлення необхідної кількості продукції у певні строки з відповідною якістю;
- посилити впевненість інвесторів у здатності встановити постійні тривалі виробничі зв'язки з партнерами по виробництву та збуту продукції;
- довести, що підприємець справді вміє організувати виробництво, забезпечити певний рівень рентабельності за умови встановлення помірних цін на продукцію і невисоких затрат.

Насамперед слід описати сам виробничий процес, звернути увагу на такі аспекти, як наявність виробничої площі, забезпеченість новим високопродуктивним устаткуванням і прогресивними технологіями, ступінь виробничої кооперації, контроль якості продукції та її відповідність міжнародним стандартам, охорона навколишнього середовища. Кожну з перелічених проблем необхідно розглядати за допомогою конкретних розрахунків, підкріпляти відповідними харак-

теристиками (устаткування, технологій, контролюючих і природоохоронних заходів). Для більшої наочності ці матеріали потрібно подавати в табличному та графічному вигляді.

На основі цих даних обґрунтовують обсяги випуску продукції (надання послуг) за такими напрямками: середньорічний обсяг випуску; обсяг випуску продукції за окремими асортиментними групами, прогнозований випуск за роками наступного п'ятирічного періоду у процесі виходу на проектну потужність.

Забезпечення виробництва основних видів ресурсів

Забезпечення реальності планових обсягів випуску продукції (надання послуг) та ефективності розглядуваного інвестиційного проекту необхідно підтвердити наявністю відповідних матеріальних, трудових та інших видів ресурсів. При цьому особливу увагу потрібно звернути на вигідність територіального розміщення інвестиційного проекту в ресурсному середовищі; наявність необхідних компонентів для забезпечення виробництва; наявність основних поставальників матеріальних ресурсів і можливість їх оперативної зміни в умовах виникнення непередбачуваних ситуацій; близькість сировинних ресурсів і розв'язання транспортних проблем; якість сировини; наявність енергетичних ресурсів; забезпеченість виробництва трудовими ресурсами і вирішення проблеми підготовки кадрів.

Цей розділ бізнес-плану доцільно будувати за окремими факторами забезпечення виробництва:

- сировина, матеріали, енергетичні ресурси;
- виробничі площі, устаткування, технології;
- трудові ресурси, їх підготовка та вирішення соціальних питань.

Розглядаючи кожний з перелічених факторів, необхідно правильно визначити загальні потреби в тих чи інших ресурсах і детально описати джерела їх надходження.

Методи розрахунку ресурсів

Для розрахунку потреб у сировині, матеріалах використовують загальновідомі методики планування. Наприклад, загальна потреба в матеріалах визначається за формулою

$$M = M_{\text{п}} + M_{\text{р}} + M_{\text{з}} - M_{\text{в}},$$

де $M_{\text{п}}$ — потреба в матеріалах для виконання виробничої програми; $M_{\text{р}}$ — матеріали для виконання ремонтних робіт; $M_{\text{з}}$ — ма-

теріальні запаси; M_B — матеріали, одержані в результаті власного виробництва.

Потребу в матеріалах на плановий випуск можна визначити кількома методами:

- нормативним

$$M = P_B \cdot H_M,$$

де P_B — плановий випуск продукції; H_M — норма витрат матеріалів на одиницю продукції;

- ресурсним

$$M = \frac{B \cdot K_M}{K_T},$$

де B — виробнича програма випуску; K_M — питома вага певного матеріалу у складі продукту, %; K_T — плановий вихід готової продукції;

- за допомогою динамічних коефіцієнтів

$$M = B_0 \cdot K_B \cdot K_{zn},$$

де B_0 — фактичні витрати матеріалів у базовому періоді; K_B — коефіцієнт зміни виробничої програми, K_{zn} — індекс зниження норм витрачання матеріалів у плановому періоді.

Аналогічно розраховують потребу в інших ресурсах, у тому числі енергетичних.

Визначення джерел ресурсів

Визначають джерела надходження ресурсів, які підтверджуються угодами з основними постачальниками, договорами про наміри.

Визначення виробничих потужностей

Розглядаючи питання забезпечення проекту виробничими потужностями, необхідно враховувати такі чинники:

- наявність виробничих приміщень, споруд; необхідність нового будівництва, розширення;
- технологію виробництва, її прогресивність, необхідність придбання зарубіжних патентів, ліцензій, ноу-хау;
- потребу в устаткуванні, джерела надходження та основні якісні показники.

Забезпеченість виробництва трудовими ресурсами нині в Україні не викликає великих проблем завдяки наявності надлишку робочої сили. Інше питання — кваліфікація працівників, зниження продуктивності, охорона праці та ін.

Отже, складаючи бізнес-план, необхідно не тільки зазначати загальну потребу в робочій силі відповідних професій і кваліфікації, а й розглянути такі питання:

- підготовка й підвищення кваліфікації працівників;
- поліпшення нормування й оплати праці, підвищення зацікавленості працівників у зниженні трудомісткості та поліпшенні якості виробів;
- організація робочих місць, чітке визначення функцій, раціональна спеціалізація, контроль трудової і технологічної дисципліни;
- заходи щодо забезпечення нормальних умов і охорони праці (безпека праці, санітарно-гігієнічні умови, запобігання виробничому травматизму, мінімізація загазованості, запиленості, контакту зі шкідливими речовинами, а також боротьба з шумом, вібрацією та іншими негативними явищами, що можуть впливати на здоров'я та психічний стан працівників).

7.5. РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ. РИЗИКИ ТА ФОРМИ ЇХ СТРАХУВАННЯ

У цьому розділі бізнес-плану мають бути викладені юридичні питання, структура й організація управління як на стадії здійснення капітальних вкладень, так і в період експлуатації об'єкта інвестування.

Насамперед необхідно визначити організаційно-правову форму реалізації інвестиційного проекту. Він може бути реалізований у межах організаційно-правової форми ініціатора чи інвестора через створення нового підприємства (акціонерного товариства, спільного підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю). Потрібно визначити основні причини й переваги, що зумовлюють вибір саме такої юридичної форми, зазначити основних працівників, їхню частку у статутному капіталі, методику розподілу доходів від діяльності.

Якщо інвестиційний проект намічається реалізовувати з участю державного капіталу, необхідно роз'яснити систему підпорядкованості та межі втручання вищих органів у господарську діяльність підприємства.

Потім рекомендується описати структуру управління та відносини між учасниками під час реалізації інвестиційного проекту. Це стосується насамперед якісного складу управлінських кадрів замовника, які здійснюватимуть оперативне керування проектом.

Важливо окреслити організаційну структуру управління на стадії експлуатації, тобто після введення в дію об'єкта інвестування. Схематично можна зобразити основні управлінські підрозділи нового підприємства, їх підпорядкованість і взаємозв'язок, а також описати кандидатури й ділові риси керівного складу.

Окремий розділ бізнес-плану можна присвятити плану (стратегії) маркетингу, де розглядаються питання активізації ринку, стратегії ціноутворення, збуту, реклами. Ці питання виокремлюються в самостійний розділ у таких випадках:

- у разі виходу на ринок принципово нових видів продукції, послуг;
- у разі реалізації продукції на ринках означеного регіону, її експорту;
- за високого рівня когорт на відповідному товарному ринку певного регіону.

В інших випадках питання, пов'язані зі збутом продукції, відображаються в розділі “Аналіз ринку”.

Здійснення підприємництва в будь-якій формі пов'язане з ризиком. Ризик характеризується як небезпека потенційної ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів порівняно з прогнозованим варіантом. В інвестиційній діяльності питання ризику стоїть дуже гостро. Це спричинюється, по-перше, тривалістю інвестиційного циклу від моменту вкладення коштів до їх повернення. Зрозуміло, що на далеку перспективу важко спрогнозувати результати, бо на них можуть впливати різні фактори: економічні, політичні, соціальні, екологічні та інші. По-друге, інвестування пов'язане з вкладанням великих коштів, матеріальних ресурсів, неефективне використання яких може негативно позначитись на фінансовому стані інвестора. По-третє, оскільки інвестування в багатьох випадках здійснюється через третіх осіб (фінансових посередників), інвестор, як правило, не має реальної можливості контролювати використання вкладених коштів, оперативно втручатись у виробничий план.

З огляду на викладене у процесі складання інвестиційного бізнес-плану дуже важливо правильно оцінити й проаналізувати можливі ризики. Визначаючи той чи інший вид ризику, необхідно оцінити його розмір і вплив на загальні результати. Безризикові інвестиції в нашій державі знайти важко, тому що на рівень ризику впливають не тільки економічні, а й політичні, соціальні, екологічні та інші фактори.

Інвестиціями з допустимим рівнем ризику називають такі вкладення, коли існує ймовірність втратити всю суму чистого прибутку за цим інвестиційним проектом.

Критерієм критичного рівня ризику є можливість втрати не тільки прибутку, а й усієї виручки. Це означає, що не можна брати до виконання інвестиційний проект, якщо в одному з 10 випадків може бути втрачений прибуток; в одному зі 100 — валовий дохід, а в одному з 1000 — усе вкладене майно.

Залежно від рівня ризику втрати майна потрібно передбачити заходи щодо його страхування. При складанні швидшого бізнес-плану часто передбачають так звану премію за ризик. Це свого роду додатковий прибуток, якого вимагає інвестор за свій ризик. Його розміри повинні збільшуватися пропорційно збільшенню ризиків за тим чи іншим інвестиційним проектом.

Загальний прибуток за інвестиційним проектом з урахуванням рівня його систематичного ризику можна розрахувати за формулою

$$D_3 = D_6 + (D_c - D_6) \cdot B,$$

де D_6 — рівень прибутку за безризиковими інвестиціями; D_c — середній рівень прибутку на інвестиційному ринку; B — бета-коєфіцієнт, що характеризує рівень систематичного ризику за обраним інвестиційним проектом.

7.6. ПРИПИНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

У цьому розділі мають бути передбачені шляхи виходу з програми на окремих стадіях реалізації інвестиційного проекту в разі настання несприятливих умов.

Можливості оперативного припинення інвестиційного проекту з найменшими втратами визначаються шляхом оцінювання ступеня його ліквідності. Під ліквідністю інвестицій розуміють їх потенційну здатність за короткий час і без суттєвих фінансових втрат трансформуватись у кошти. Ліквідність аналізують за допомогою порівняння окремих активів різного ступеня ліквідності та суми інвестицій. Швидколіквідними й меншою мірою ризиковими вважаються проекти, де переважають активи, виражені в коштах, короткострокових фінансових вкладеннях, товарно-матеріальних запасах. Слаболіквідними є незавершені капітальні вкладення, основні засоби, особливі їх пасивна частина (будівлі, споруди).

Ступінь ліквідності визначається не тільки за часом реалізації об'єкта інвестування на ринку, а й за розміром фінансових витрат і збитків, пов'язаних із закриттям інвестиційного проекту та поверненням коштів. Фінансові збитки у зв'язку з продажем об'єкта інвестування вважаються низькими, якщо їх рівень не перевищує 5 % обсягу інвестицій; середніми, якщо цей показник становить 6–10 %; високими, якщо в результаті реалізації об'єкта втрачається понад 10 % вартості здійснених інвестицій.

Цей розділ бізнес-плану є найважливішим і узагальнюючим. Він містить прогноз обсягів реалізації продукції, баланс грошових надходжень і витрат, зведений баланс активів і пасивів підприємства, графік досягнення беззбитковості. Цей розділ найбільше цікавить інвесторів та банківські установи, які надають кредити.

Виходячи з фінансового плану розроблюють стратегію фінансування інвестицій і план повернення коштів інвесторам. У багатьох випадках стратегію фінансування інвестиційного проекту виокремлюють у самостійний розділ.

Фінансовий план будується у вигляді порівняння майбутніх доходів та експлуатаційних витрат з виходом на валовий і чистий прибуток, грошовий потік.

Грошовий потік — це основний показник, що характеризує ефективність здійснення інвестицій. Він включає в себе чистий прибуток і суму амортизації, що є джерелом для повернення інвестору вкладеного капіталу.

Графік беззбитковості

Наступним етапом розробки фінансової стратегії у процесі складання інвестиційного бізнес-плану є побудова графіка беззбитковості. Він показує вплив на розмір прибутку таких трьох основних показників, як обсяг виробництва продукції, продажна ціна та собівартість реалізації продукції (включаючи умовно-постійні та змінні витрати).

За допомогою цього графіка можна визначити точку (поріг) беззбитковості, яка показує, при якому обсязі випуску й реалізації продукції (послуг) буде досягнута повна самоокупність господарської діяльності об'єкта інвестування. У міру збільшення обсягів продажу сума прибутку збільшуватиметься за рахунок того, що частина витрат (які називають умовно-постійними) залишатиметься незмінною.

Поріг беззбитковості можна визначити за формулою

$$B = \frac{ПВВ}{Ц - ЗВО},$$

де B — загальний випуск (кількість) продукції, при якому досягається беззбитковість виробництва; $ПВВ$ — умовно-постійні витрати на весь випуск; $Ц$ — ціна за одиницю продукції; $ЗВО$ — величина змінних витрат на одиницю продукції.

До умовно-постійних витрат належать затрати, що не залежать від обсягу виробництва (амортизація основних засобів, орендна плата, витрати на адміністративно-управлінський апарат та ін.).

Змінні витрати — це затрати, що залежать від обсягу виробництва (на матеріали, паливо, енергію, на технологічні цілі, основну заробітну плату працівників тощо).

Українськими законодавчими актами, зокрема типовими положеннями з планування, обліку та калькуляції собівартості продукції у промисловості, сільському господарстві, будівництві, торгівлі, не передбачається поділ витрат під час їх планування та в обліку на постійні та змінні. Це створює певні труднощі у процесі визначення й аналізу порога беззбитковості через відсутність інформації про ці групи витрат. Тим складнішою видається ця робота під час прогнозування фінансових показників від майбутньої діяльності інвестиційного проекту, коли важко уявити, як формуватимуться ті чи інші витрати у разі зміни обсягів виробництва.

У цьому зв'язку науковцям доцільно було б розробити класифікатор ступеня залежності тих чи інших витрат від зміни обсягів виробництва. З огляду на те, що практично немає суто постійних і суто змінних витрат, варто було б виразити залежність тих чи інших витрат від зміни обсягів у процентному відношенні. Використовуючи ці нормативи на практиці, можна визначити умовно-постійні та умовно-змінні витрати, розрахувати й графічно зобразити умови досягнення беззбитковості.

7.7. СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Наступним етапом прогнозування фінансових показників під час складання інвестиційного бізнес-плану є визначення стратегії та потоку фінансування інвестиційного проекту. На цьому етапі виявля-

ють загальні потреби у фінансових ресурсах і джерела фінансування інвестиційного проекту.

Джерелами здійснення інвестицій можуть бути насамперед власні кошти підприємства (залишковий прибуток, фонди економічного стимулювання, амортизаційний фонд тощо), а також такі ресурси:

- позичкові фінансові кошти (банківські та бюджетні кредити, надходження від випуску й продажу облігацій тощо);
- залучені фінансові ресурси (залучений акціонерний капітал, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств, громадян.

У бізнес-плані слід чітко розмежовувати наявні та необхідні фінансові ресурси, фінансові вкладення українських і зарубіжних інвесторів. Форми здійснення як вітчизняних, так і зарубіжних інвестиційних вкладень можуть бути різними: грошові вклади в національній чи іноземних валютах; майнові вклади у вигляді поставки устаткування, матеріалів, товарів; кредити в банках; передання права на використання винаходів, патентів, ноу-хау; підготовка експлуатаційних кадрів; забезпечення ринку збуту та умов експортування продукції за кордон тощо. Графік потоку джерел інвестування потрібно спрогнозувати на весь період фінансування інвестиційного проекту, причому на перший рік — із щомісячною розбивкою, на другий — із щоквартальною.

7.8. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Завершальним етапом складання фінансового плану є розрахунок показників ефективності майбутніх інвестицій. Це дуже важлива, відповідальна й складна робота. Важливість її полягає в тому, що кожний інвестор хоче мати хоча б приблизне уявлення про результати, які будуть отримані при реалізації інвестиційного проекту. Проекти, які не дадуть відповідного ефекту, безперспективні і ніхто не вкладатиме в них кошти.

Відповідальність полягає в необхідності обґрунтувати показники ефективності інвестицій з високим ступенем достовірності й точності, урахувати всі фактори, які можуть впливати на ефективність проекту, оцінити можливі ризики. Значні відхилення між прогнозованими й

фактичними результатами можуть призвести до конфліктних ситуацій між учасниками інвестиційного процесу, втрати запланованих доходів, а найгірше — вкладених капіталів.

Складність розрахунку ефективності зумовлюється тим, що у практичній роботі важко правильно оцінити всі сторони діяльності як на етапі здійснення інвестицій, так і під час експлуатації інвестиційного проекту, точно спрогнозувати й домогтися високого ступеня достовірності інформації. Крім того, на практиці існує кілька методик визначення ефективності інвестиційної діяльності.

Як відомо, під ефективністю розуміють співвідношення результатів і затрат на їх досягнення. В інвестиційній діяльності економічна ефективність визначається шляхом порівняння результатів, одержаних у процесі експлуатації об'єктів інвестування, і сукупних затрат на здійснення інвестицій.

У вітчизняній економіці дотепер традиційно використовують два показники для оцінювання ефективності капітальних вкладень: коефіцієнт ефективності (Е) та обернений до нього показник — період окупності (Π_0), які розраховуються такими формулами:

$$E = \frac{\Pi}{K}, \quad \Pi_0 = \frac{K}{\Pi},$$

де Π — середньорічна сума прибутку в період експлуатації об'єктів інвестування; K — сума капітальних вкладень у ці об'єкти (сума інвестицій). Застосування цих показників для оцінювання ефективності інвестицій в умовах ринкової економіки дає змогу виявити ряд їх істотних недоліків, які заважають встановленню реальної картини ефективності. Основний недолік розглядуваної методики полягає в тому, що вона не враховує фактор часу. Як відомо, інвестиційний цикл — це довготривалий процес, який охоплює періоди здійснення інвестицій та експлуатаційний, тобто час повернення вкладених капіталів. Інвестиційний цикл може тривати десятки років. За цей час в економіці відбуваються великі процеси, що спричинюються економічним спадом, інфляцією або піднесенням. Крім того, слід урахувувати, що вкладені кошти могли б дати певний ефект, якби їх використали в іншій сфері діяльності, наприклад як депозитний вклад у банк тощо. Ця методика не передбачає приведення майбутнього ефекту до сучасної вартості.

Інший істотний недолік традиційного способу оцінювання ефективності капітальних вкладень полягає в тому, що за основне джерело

повернення вкладеного капіталу береться тільки прибуток. Проте серед основних джерел фінансування інвестиційної діяльності важливе місце посідають амортизація та повне відновлення основних засобів.

Тому, вибираючи методи оцінювання ефективності інвестиційних проєктів, слід звертатися до зарубіжної практики.

Найпоширенішим є метод оцінювання ефективності інвестицій за допомогою визначення розмірів грошового потоку, який складається із суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань за час експлуатації. При цьому сума грошового потоку й сума капітальних вкладень мають бути приведені до теперішньої вартості.

До системи показників, які використовують для визначення ефективності інвестицій, належать сума чистого приведеного доходу, індекс дохідності, період окупності, внутрішня норма дохідності.

Чистий приведений дохід — це абсолютна сума ефекту від здійснення інвестицій, що визначається за формулою

$$\text{ЧПД} = \text{ГП}_T - \text{ІК},$$

де ГП_T — сума грошового потоку, приведеного до теперішньої вартості, за весь період експлуатації інвестиційного проєкту (чистий прибуток плюс амортизаційні відрахування); ІК — сума інвестиційних коштів, спрямованих на реалізацію інвестиційного проєкту.

Приведення грошового потоку до теперішньої вартості здійснюють методом дисконтування з використанням складних процентів. Теперішню вартість грошового потоку за цією методикою можна розрахувати так:

$$\text{ГП}_T = \frac{\text{ГП}_M}{(1+i)^n},$$

де ГП_M — майбутня вартість грошового потоку; i — процентна ставка, виражена десятковим дробом; n — кількість періодів (місяців, кварталів, років) з початку інвестиційного циклу.

Грошовий потік охоплює чистий прибуток і амортизацію за весь період експлуатації. Якщо цей період визначити важко, то в розрахунках його приймають таким, що становить 5 років.

Дисконтна ставка — це процентна ставка, застосування якої в процесі дисконтування дасть змогу привести майбутню вартість грошового потоку до теперішньої. Це дуже важливий і складний показник. Він визначається з урахуванням таких факторів:

- середньої реальної депозитної або кредитної ставки за грошовими вкладеннями у банки;

- темпу інфляції, що передбачається на розглядуваний період.

Реальна ставка процента з урахуванням цього фактора визначається за формулою

$$i_p = i \cdot T,$$

де i — номінальна ставка процента; T — темп інфляції. Чим вищий темп інфляції, тим вищою має бути ставка процента, яка могла б компенсувати інвестору втрачений дохід у вигляді:

- “премії від інфляції”;
- премії за ризик. Загальна процентна ставка має враховувати ступінь ризику інвестицій і компенсувати можливі втрати від нього у вигляді “премії за ризик”. Для більш ризикових об’єктів інвестування необхідно відповідно збільшувати ставку процента;
- премії за низьку ліквідність. Під час встановлення ставки процента мають бути враховані й компенсовані у вигляді додаткового доходу можливі втрати інвестора від зниження ліквідності інвестицій.

Показник чистого приведенного доходу не може бути від’ємним числом, бо в цьому разі здійснені інвестиції не принесуть доходу і будуть збитковими.

Індекс дохідності — це відносний показник, що характеризує ефективність інвестицій. Він визначається відношенням суми грошового потоку, приведеного до теперішньої вартості, до суми вкладених коштів, за формулою

$$I_d = \frac{ГП_T}{ІК},$$

де $ГП_T$ — сума грошового потоку в теперішній вартості; $ІК$ — сума інвестицій у проект.

Індекс дохідності не може бути меншим за одиницю (такий проект неефективний і його слід відхилити).

Показники чистого приведенного доходу та індексу дохідності перебувають в прямій залежності. Зі збільшенням абсолютної суми чистого приведенного доходу підвищується й індекс дохідності, тому на практиці можна розрахувати лише один з них. Проте виконуючи порівняльну характеристику кількох інвестиційних проектів, доцільно розраховувати обидва показники з метою глибшого вивчення наявних проектів і вибору найкращого.

Показник періоду окупності найпоширеніший з існуючих показників оцінювання ефективності інвестицій. Він дає відповідь на запитання, за який період вкладені кошти повернуться до інвестора.

Період окупності розраховують за формулою

$$\Pi_0 = \frac{IK}{\Gamma\Pi_c},$$

де IK — сума інвестицій; $\Gamma\Pi_c$ — середня сума грошового потоку в теперішній вартості в розглядуваному періоді (у разі короткострокових інвестицій цей період може тривати один місяць, а в разі довгострокових — один рік).

На практиці використовують також дещо модифіковані способи визначення періоду окупності:

$$\begin{aligned} \Pi_0 &= (n - 1) + (IK - \sum_{j=1}^{n-1} \Gamma\Pi_j) \Gamma\Pi_n \\ \Pi_0 &= (n - 1) + \frac{(1K - \sum_{j=1}^{n-1} \frac{\Gamma\Pi_j}{(1+i)^j})}{\frac{\Gamma\Pi_n}{(1+i)^n}} \end{aligned}$$

де $\Gamma\Pi_j$ — обсяг грошового потоку в j -му періоді; $\Gamma\Pi_n$ — обсяг грошового потоку в n -му періоді, коли його наростаюча сума досягне розмірів вкладених інвестицій; i — дисконтна ставка для приведення грошового потоку до теперішньої вартості; n — порядковий номер періоду (року, кварталу, місяця), в якому сума дисконтованого грошового потоку, включаючи й грошові потоки за всі попередні роки, уперше перевищить розмір інвестицій. За допомогою розглянутих способів можна розраховувати період окупності виходячи із сум грошового потоку кожного періоду (у першому випадку без дисконтування майбутньої вартості, у другому — з урахуванням дисконтних ставок і приведенням грошового потоку до теперішньої вартості).



Питання для самоконтролю

1. Економічна сутність інвестицій.
2. Які фактори впливають на попит на інвестиції?
3. Класифікації інвестицій.
4. Сутність, мета й завдання інвестиційного менеджменту.

5. Назвіть основні поняття інвестиційної діяльності.
6. Які види майнових та інтелектуальних цінностей можна вкладати в об'єкти підприємницької діяльності?
7. Методи державного регулювання інвестиційної діяльності.
8. Охарактеризуйте важелі державного впливу на інвестиційне середовище.
9. Перелічіть основні функції управління інвестиційною діяльністю.
10. Які фактори впливають на вибір інвестиційної стратегії?
11. Як формується інвестиційна стратегія?
12. Які чинники впливають на реалізацію інвестиційного проекту?
13. Охарактеризуйте показники фінансового оцінювання підприємства.
14. Охарактеризуйте джерела фінансування інвестицій.
15. Перелічіть критерії формування інвестиційного портфеля.
16. Охарактеризуйте технологію управління інвестиційною діяльністю.
17. Класифікація цінних паперів згідно із законодавством України.
18. Недоліки законодавства України про оподаткування операцій з цінними паперами.
19. Охарактеризуйте інвестиційний проект.
20. Що входить до складу інвестиційного проекту?
21. Охарактеризуйте сутність і порядок визначення фінансових потоків.
22. Охарактеризуйте основні документи управління реалізацією інвестиційного проекту.
23. Які існують джерела інформації для складання бізнес-планів?
24. Які показники використовують для визначення ефективності інвестицій?
25. Охарактеризуйте види інвестиційних ризиків і форми їх страхування.
26. В яких випадках можливе припинення розробки інвестиційного проекту?
27. Чим визначається стратегія фінансування інвестиційного проекту?
28. Як визначається внутрішня норма дохідності інвестиційного проекту?

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦІНОЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Кризовий стан української економіки, що охопив усі галузі в період з кінця 80-х до другої половини 90-х років минулого століття, був викликаний не тільки розладом господарських зв'язків після розпаду Радянського Союзу, а й наростаючою негативною тенденцією спаду ефективності виробництва ще радянської економіки. Це виражалося у стійкому зниженні обсягів виробництва, постачань продукції, падінні фондо- та матеріаловіддачі. Продуктивність праці підвищувалося переважно за рахунок цінових факторів.

Вихід із кризової ситуації багато в чому залежить від вирішення проблем підвищення ефективності виробництва в умовах ринкових відносин, упровадження досягнень науково-технічного прогресу, раціонального використання виробничого потенціалу підприємств, економії усіх видів ресурсів, структурної перебудови як в окремих галузях економіки, так і в усьому народному господарстві. Після фінансової кризи 1998 р. намітилася тенденція до збільшення українського внутрішнього валового продукту (ВВП), що триває дотепер.

Перехід підприємств на роботу в умовах ринкових відносин потребує удосконалювання господарського механізму, цінової політики. Тому дослідження ефективності виробництва потребує комплексного підходу. Підвищення ефективності виробництва розглядається у двох основних аспектах:

- дослідження закономірностей розвитку окремих її напрямів;
- комплексний аналіз тенденцій зміни ефективності виробництва загалом під впливом найсуттєвіших факторів.

В умовах ринкових відносин кожне підприємство самостійно вибирає власну економічну стратегію поведінки на ринку. Важливу роль при цьому відіграють різні аспекти управління — менеджмент і маркетинг. На наш погляд, основними функціями менеджменту є:

- розробка прогнозу і стратегічного плану розвитку підприємства;

- реалізація планів досягнення наміченої економічної ефективності виробництва.

Ці дві функції менеджменту на підприємстві є ключовими. Оскільки першочергове завдання ринкових відносин — підвищення ефективності виробництва, то вирішення цього питання дасть змогу припинити негативні тенденції скорочення обсягу виробництва і зниження якісних показників роботи, стабілізувати економіку підприємств.

У сучасних умовах перед керівниками і фахівцями підприємств різних галузей промисловості постала гостра проблема одержання фундаментальних знань у галузі менеджменту. Цю проблему можна зокрема вирішити, вивчаючи праці основоположників менеджменту. Теорію і практику управління створили класики менеджменту: Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд. Вони заклали основи наукового управління підприємствами, що дало змогу західним країнам значно збільшити продуктивність праці, врегулювати відносини підприємств з працівниками тощо.

Так, Ф. Тейлор писав: “Наукова організація управління не передбачає як свою необхідну передумову жодного великого винаходу або відкриття нових і вражаючих фактів. Вона передбачає лише певну нову комбінацію елементів, якої колись не існувало: тобто таке збирання, аналіз, групування і класифікацію уже відомих даних у нові закони і правила, що ці колишні розрізнені знання організуються в нову чітко побудовану науку”.

Фундамент здорової економіки — забезпечення ринку необхідною продукцією і товарами.

З цього приводу Генрі Форд писав: “Успіх у виробництві залежить винятково від мистецтва виробника служити споживачеві, пропонуючи те, що йому подобається. Йому можна догодити вищою якістю і низькими цінами. І той, хто зможе дати споживачу кращу якість за низькими цінами, неодмінно стане на чолі індустрії — незалежно, які товари він випускає. Одностороннє орієнтування на ціни замість працювати без помилок характеризує той тип людей, які не мають права вести справи, бути власниками засобів виробництва”.

Багатство нації, добробут народу залежать не від кількості грошей, а від кількості і якості матеріальних благ, тобто — від ефективності функціонування виробничої сфери.

У нормальній економіці збільшення грошових доходів відбувається паралельно із збільшенням обсягів продукції і відповідно до нього. В

умовах економічної кризи збільшення обсягу грошової маси супроводжується скороченням обсягу виробленої продукції. А для споживача необхідно виробляти більше продукції високої якості, знижувати її вартість за рахунок скорочення матеріальних і трудових витрат на виробництво.

Основним інструментом здійснення цього положення в ринковій економіці є ціна реалізації. Ціни повинні стимулювати підвищення ефективності виробництва і визначатися її рівнем.

У системі ринкового механізму під ефективністю виробництва треба розуміти віддачу від витрат праці і виробничих ресурсів. Економічна ефективність — це відношення ефекту (результату) виробництва до джерел, факторів, коштів, що брали участь у створенні продукту. Економічна ефективність переважно вимірюється за допомогою вартісних показників, про що буде сказано далі. При цьому варто враховувати ту важливу обставину, що в умовах ринкової економіки на будь-який вартісний показник ефективності істотно впливає динаміка цін.

Нестабільність цін, зумовлюється тим, що нині у країні функціонує економіка перехідного періоду, коли ринкові відносини ще не діють на повну силу, розвинений ринок з його ефективною мотивацією праці тільки формується, здорова конкуренція перебуває в початковому стані. В таких умовах об'єктивний ринковий механізм орієнтування підприємств на підвищення рентабельності й ефективності поки що діє не в усіх галузях народного господарства.

В умовах ринкових відносин до оцінки діяльності підприємства висуваються нові підвищені вимоги. Раніш аналіз зводився переважно до оцінки ступеня виконання плану. Але тепер, коли планові показники вилучені зі статистичної звітності, а завдання підвищення ефективності виробництва вирішує ринковий механізм, змінюються мета і характер аналізу. У цьому зв'язку посилюється роль служби управління (менеджменту) на підприємстві. У ринковій економіці діяльність працівників служб управління — менеджерів — повинна бути націлена на зріст ефективності виробництва. Так, управління працею повинно сприяти збільшенню обсягів виробництва і прибутку.

Пропонований навчальний посібник ставить завдання звернути увагу на ті зміни, що відбуваються в перехідний період до ринкової економіки. Розглянемо їх докладніше.

8.1. АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Підвищення ефективності виробництва є ключовою проблемою економіки на сучасному етапі. Що ж таке ефективність виробництва?

Економічна ефективність виробництва є категорією, що характеризує його результативність. Категорія “ефективність виробництва” властива будь-якій суспільно-економічній формації. При всіх способах виробництва людей цікавить порівняння витрат і результатів своєї праці.

Розрізняють два підходи до оцінки економічної ефективності виробництва. Економічну ефективність у загальному вигляді можна відобразити як відношення ефекту (результату) до витрат живої й опрідметненої праці. Така загальна модель може мати два основних вираження:

- економічна ефективність виробництва визначається відношенням отриманих результатів до витрат (витратний метод);
- ефективність виробництва визначається відношенням отриманих результатів до використаних ресурсів (ресурсний метод).

Зокрема, коефіцієнт віддачі на інвестований капітал дорівнює:

Сума прибутку до виплати процентних сум за довгостроковими зобов'язаннями і до відрахування податкових витрат / Середньорічна сума всіх активів підприємства мінус короткострокові зобов'язання, або середньорічна сума капіталізованих коштів акціонерного капіталу плюс довгострокові зобов'язання.

Коефіцієнт віддачі інвестицій характеризує ефективність віддачі тільки частини всього капіталу — довгострокових інвестицій і капіталізованого прибутку підприємства. З нього судять про фінансовий стан підприємства. Наприклад, фінансова стійкість знижується, процентна ставка на позикові кошти стає вищою, ніж величина коефіцієнта.

В умовах ринку важливе місце належить показнику рентабельності віддачі акціонерного капіталу, оскільки переважна частина зароблених доходів підприємству не належить (процентні виплати за довгостроковими зобов'язаннями, податкові витрати). Тому в основу розрахунку покладено дохід після оподаткування, віднесений до середньорічної вартості акціонерного капіталу.

Рентабельність віддачі акціонерного капіталу розраховують так:

Сума чистого прибутку після виплати процентних сум за довгостроковими зобов'язаннями і після сплати податків / Середньорічна сума власного капіталу, представлена акціонерним капіталом.

Запропоновані розрахунки показників рентабельності розширюють і збагачують сформовану на практиці методику аналізу, що важливо для оцінки роботи підприємств в умовах ринкових відносин.

8.2. ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

Розглянемо удосконалення структури виробництва і споживання на прикладі такої галузі, як виробництво лісоматеріалів. В умовах ринкової економіки треба зовсім по-новому побудувати організацію лісозаготівельного виробництва. Гостріше постає необхідність поліпшити організацію праці, підвищити її продуктивність, збільшити обсяги вивезення деревини. Значні зусилля спрямовуються на удосконалювання техніки і технологічних процесів.

У лісозаготівельному виробництві існують певні труднощі, пов'язані з використанням деревини м'яких листяних порід, а також низькоякісної і маломірної деревини. Окремі регіони (області) країни відчувають дефіцит лісової сировини. Одним з виходів із ситуації, що створилася, може бути одержання додаткових ресурсів деревної сировини за рахунок проміжних вирубок і ефективного лісокористування в лісах першої і другої груп. У перспективі є можливість залучити в промислову переробку значні обсяги не використовуваних нині вторинних деревних ресурсів, м'яколистяної, маломірної і низькоякісної деревини за допомогою використання новітніх технологічних процесів. Частка споживання деревини в непереробленому вигляді знижуватиметься, а її переробка — відповідно збільшуватиметься. Можливий розвиток целюлозно-паперового, древоплитного і гідролізного виробництв.

Доцільно збільшити виробництво тріски з лісосічних відходів пересувними установками на лісосіці і стаціонарних установках на нижніх лісоскладах з комплексним використанням подрібненої деревини як технологічної і паливної тріски.

На зазначеній сировинній базі в окремих регіонах (областях) можна створити невеликі і середні підприємства, розвивати підприємство у формі так званого малого бізнесу. Доцільно створити малі лісозаготівельні підприємства.

Ефективність виробництва показує як його результативність за певних витрат праці, так і ступінь використання всіх наявних ресурсів (природних, матеріальних, трудових). Чим більший випуск продукції на одиницю витрат, тим вища ефективність виробництва.

На практиці використовують систему оціночних показників, одержувану шляхом порівняння результатів і витрат (або ресурсів). Система оціночних показників ефективності роботи підприємства в умовах ринку може бути побудована в такій послідовності: 1) показник ефективності використання основних фондів — фондовіддача; 2) сировини і матеріалів — матеріаломісткість; 3) живої праці — продуктивність праці; 4) узагальнюючий показник оцінки ефективності — прибуток (рентабельність).

Кожен оціночний показник має об'єктивну основу й економічний зміст, відображає процес розширеного відтворення і його основні елементи: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Схему найважливіших факторів, що визначають ефективність виробництва, показано на рис. 8.1.

Потрібно зазначити, що кожен показник системи оцінки, узятий окремо, крім узагальнюючого показника, є односторонньою (частковою) характеристикою ефективності.

У літературі і методичних рекомендаціях для оцінки рівня ефективності виробництва пропонується також набір інших показників, що, на наш погляд, надмірно ускладнює оцінку. Тому доцільно застосовувати класичний підхід, що обмежує кількість показників.

Необхідно враховувати, що застосовувані нині оціночні показники через відсутність розвинутого ринку, недосконалість системи ціноутворення, монопольне становище багатьох підприємств не завжди об'єктивно характеризують ефективність їхньої роботи. В умовах перехідної економіки при нестабільності цін, інфляції динаміку показників ефективності виробництва доцільно узгоджувати з динамікою натуральних показників.

Взаємозв'язок основних груп показників визначає послідовність проведення їхньої комплексної економічної оцінки як сукупності

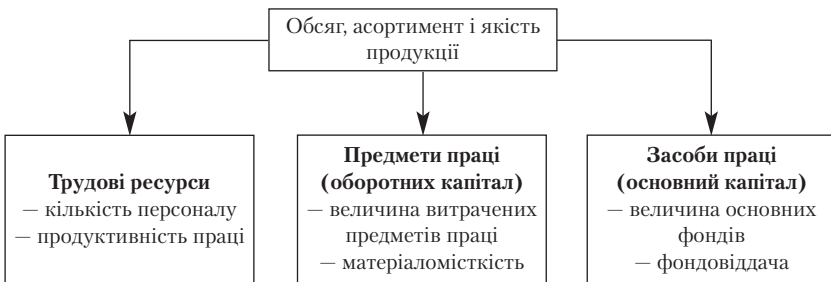


Рис. 8.1. Найважливіші фактори, що визначають ефективність виробництва

окремих аналізів. Для вибору критеріїв оцінки ефективності виробництва рекомендується використовувати таку послідовність. На першому етапі визначається безліч окремих критеріїв для вирішення економічного завдання; на другому — особа, що приймає рішення, повинна розглянути безліч критеріїв і одержати сукупний критерій оцінки різних варіантів вирішення завдання.

Комплексне вивчення господарської діяльності підприємства починають з вивчення обсягу, асортименту і якості виробленої продукції.

У вивченні економіки підприємства важливе значення має вимірювання обсягу продукції в натуральних і грошових одиницях.

На результати виробничої діяльності підприємства впливають різні фактори (рис. 8.2). Вони діють не ізольовано один від одного, а у взаємозв'язку і взаємозумовленості.

Динаміка обсягу виробництва продукції.

Показниками обсягу виробництва продукції є товарна продукція в порівнянних цінах підприємств, обсяг реалізації продукції в діючих цінах підприємств. До складу реалізованої продукції включається відвантажена покупцям готова продукція, в оплату якої від них повністю надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-виготовлювача. Показники обсягів товарної і реалізованої продукції тісно взаємозалежать. Поряд з вартісними показниками широко використовуються і натуральні (у тоннах, метрах, штуках та ін.).

В умовах ринкової економіки важливого значення набуває якість продукції. (Продукція лісової, целюлозно-паперової і деревообробної промисловості має специфічні параметри якості, відмінні від інших галузей.)

Обсяг випуску продукції	Обсяг випуску продукції
Асортимент, якість і ціни	Зміна обсягу реалізації продукції
Фондовіддача	Зміна асортименту і якості продукції
Матеріаломісткість	Зміна собівартості
Продуктивність праці	Зміна цін

Рис. 8.2. Вплив факторів випуску продукції на прибуток і рентабельність

Асортимент характеризує певну сукупність вироблених підприємством товарів, що відрізняються споживчими властивостями, призначенням і якістю.

Виробництво продукції тісно пов'язано з її трудомісткістю, що підраховується в годинах (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Трудомісткість, год

Продукт		Випуск продукції в натуральному вираженні, шт.		Витрати в годинах на одиницю виробу		Випуск продукції в нормогодинах, тис.	
А	80	112	105	2	160	224	210
Б	100	73	90	3,5	350	255,5	315
В	90	85	1200	1,4	126	119	168

Вимірювання продукції в годинах має певні недоліки. Цей показник підсумовує працю різної складності і різної кваліфікації, а тому виконання обсягу продукції в годинах не завжди виражає справжню трудомісткість. Однак за кордоном цей показник використовується дуже широко (наприклад у США, Японії).

Основними факторами, що впливають на рівень і динаміку виробництва продукції, є праця і її продуктивність; основні фонди, їх постійне відновлення і реконструкція на базі сучасних технологій; ступінь використання виробничих потужностей підприємства; предмети праці, що беруть участь у створенні продукту, і ступінь їх використання у виробництві.

У сучасній українській економіці народногосподарського планування в його старому директивному розумінні уже немає. Застосовується так зване стратегічне планування на рівні корпорацій і підприємств. Тепер кожне підприємство самостійне планує свій обсяг продукції, її структуру, асортимент і якість. Прогнозні показники цих параметрів є результатом глибоких маркетингових досліджень.

Для характеристики динаміки вартісних показників використовується товарна продукція, вимірювана в порівнянних цінах. Для вивчення динаміки обсягів виробництва використовують як абсолютні, так і відносні дані (величина приросту, темпів зростання).

Аналіз впливу використання праці на обсяг продукції характеризується даними табл. 8.2.

Вплив використання праці на обсяг продукції

Показник	Базовий період	Звітний період	Відхилення
Товарна продукція, тис. грн.	21409	22287	+878
Чисельність ПВП, чол.	4875	4917	+42
Вироблено на одного працівника, грн./чол.	4392	4533	+141

Використовуючи дані табл. 8.2, визначимо вплив факторів інтегральним методом:

а) зміна кількості працівників:

$$4392 \cdot 42 + 141 \cdot 42/2 = 188 \text{ тис. грн}$$

б) зміна продуктивності праці:

$$4875 \cdot 141 + 141 \cdot 42/2 = 690 \text{ тис. грн}$$

Сумарний вплив факторів використання праці становить 878 тис. грн.

Вплив зміни матеріаломісткості продукції на обсягові показники роботи підприємства.

Для визначення розмірів втраченого чи можливого додаткового обсягу продукції за рахунок збільшення матеріаломісткості продукції або, відповідно, її зниження необхідно помножити фактичну суму матеріальних витрат у звітному періоді на різницю між фактичною матеріаловіддачею ($34548 : 23558 = 1,466$) і базовою ($34096 : 23195 = 1,470$). У нашому прикладі обсяг товарної продукції скоротився через збільшення матеріаломісткості на $(1,466 - 1,470)/23558 = 94$ тис. грн.

Вплив зміни фондівдачі на обсягові показники роботи підприємства.

Розраховуємо можливий обсяг товарної продукції за фактичної наявності ресурсів. Базова фондівдача дорівнює 1,93 грн, середньорічна вартість промислово-виробничих основних фондів – 12000 тис. грн. Можливий обсяг продукції в нашому прикладі становить: $3160000 - 2287000 = 873000$ грн.

На основі виявлених факторів, що впливають на обсяг випуску продукції, визначають втрачені можливості і резерви збільшення продукції внаслідок усунення чи скорочення втрат робочого часу або зменшення трудомісткості, підвищення продуктивності праці, поліпшення використання технологічного устаткування і матеріальних ресурсів (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Фактори, що впливають на обсяг випуску продукції

Фактор зміни обсягу продукції	Резерви і можливості додаткового випуску продукції
Трудові фактори	+878
Матеріальні ресурси	-94
Основні фонди	-873

Таблиця 8.4

Оцінка використання факторів ефективності виробництва

Показник	Формула	Позначення
Фондовіддача Матеріаловіддача Продуктивність праці	$ФВ = В / ФО$ $МВ = В / МЗ$ $ПП = В / ЧП$	В – обсяг товарної продукції ФВ – вартість основних фондів МВ – матеріальні витрати ЧП – кількість ПВП

Основними факторами, що визначають ефективність виробництва в галузі, є технічний прогрес, продуктивність праці, капіталовкладення, дослідження і розробки, кваліфікація робочої сили. Оцінку використання факторів ефективності виробництва наведено в табл. 8.4.

За даними таблиці оцінюють використання факторів ефективності виробництва. Розглянемо докладно кожен з наведених показників ефективності.

Показник фондovіддачі є найбільш загальною характеристикою експлуатації основних виробничих фондів (ОВФ), що визначає ступінь використання діючих і таких, що вводяться на підприємстві, ОВФ. Як важлива умова підвищення ефективності виробництва фондovіддача характеризує також економічну ефективність капітальних вкладень в інші напрямки виробничої діяльності підприємства.

Фондовіддача в радянській промисловості щорічно знижувалася: у 1971–1975 рр. – на 1,1 %; у 1976–1980 рр. – на 3 %; 1981–1985 рр. – на 3,1 %; у 1986–1990 рр. – на 1,2 %. Вона знижувалася й у 1991–2000 рр. – у середньому на 6,4 %.

Фондовіддача залежить від структури і концентрації виробництва, ступеня кооперування і комбінування, асортименту виробленої продукції, ступеня механізації робіт, вартості ОВФ та інших факторів. Цим, зокрема, пояснюється різний рівень фондovіддачі навіть на підприємствах однієї галузі.

Модифікація показника фондівдачі залежно від мети аналізу

Показник фондівдачі	Позначення показника
$ФВ_1 = Вт/Ф$ $ФВ_2 = Вт/Ф_а$ $ФВ_3 = Вт / (Ф + Зк)$ $ФВ_4 = Вт / (Ф + М)$ $ФВ_5 = Вт/(Ф+М+Зп)$ $ФВ_6 = Вч/Ф$ $ФВ_7 = Вч / (Ф + Зк)$	$ФВ_1 - ФВ_7$ – різновиди показників фондівдачі $Ф$ – середньорічна вартість ОВФ $Ф_а$ – середньорічна вартість активної частини ОВФ $Зк$ – середньорічний залишок оборотних коштів $М$ – спожиті матеріальні ресурси $Зп$ – фонд заробітної плати $Вч$ – випуск чистої продукції $Вт$ – випуск товарної продукції

Як правило, на показник фондівдачі негативно впливає на підвищення вартості технологічного устаткування і будівельно-монтажних робіт. У зв'язку з цим темпи зростання ОВФ можуть обганяти темпи зростання випуску продукції. Тенденція зниження фондівдачі зумовлюється також будівництвом споруд з охорони навколишнього середовища, тобто збільшенням неактивної частини основних фондів.

Показник фондівдачі залежно від поставленої мети аналізу може бути модифікований. У табл. 8.5 наводяться деякі модифіковані показники, тісно пов'язані між собою.

Модифіковані показники фондівдачі характеризують виробничо-комерційну діяльність підприємства з різних сторін. Існує низка інших показників, що відображають ефективність використання ОВФ.

Ефективність виробництва виражається величиною товарної продукції, що припадає на одиницю ОВФ. Вимірювання динаміки обсягу товарної продукції можливе лише при використанні порівняльних цін. Бо інакше необхідно перераховувати ціни у порівнянний вигляд з урахуванням інфляції. Нині динаміку обсягу продукції доцільно оцінювати в постійних (порівнянних) цінах, наприклад, на 1 січня 2003 р.

Для визначення ефективності використання активної частини ОВФ ($ФВ_2$) у знаменнику береться середньорічна вартість активної частини. Показник фондівдачі $ФВ_3$ відображає ефективність використання виробничих фондів загалом. У знаменнику зазначеної формули беруться середньорічна вартість ОВФ і середньорічні залишки оборотних коштів. Таким чином, цей показник характеризує рівень використання не лише основних, а й оборотних фондів.

Для повнішої оцінки ефективності використання ОВФ треба виявляти і враховувати комплекс факторів і компонентів, безпосередньо пов'язаних з їх застосуванням і рівнем використання.

Ефективність ОВФ має характеризуватися не лише збільшенням випуску продукції, тобто кількісним результатом їх використання, а й якісним — зниженням питомих витрат живої й уречевленої праці на одиницю продукції. Так, щоб відобразити вплив на фондовіддачу використання у виробництві матеріальних витрат, визначається показник ΦB_4 . Величина спожитих матеріальних витрат M визначається за формами бухгалтерської звітності. Спостереження за динамікою цього показника сприяє ощадливій витраті сировини, матеріалів, палива, електроенергії.

Ступінь участі живої й уречевленої праці визначає показник фондovіддачі ΦB_5 . Показником маси застосованої живої праці є обсяг виплаченої заробітної плати. Застосування зазначеного показника стимулює раціональну зміну робочої сили.

Для оцінки ефективності використання ОВФ і для характеристики ступеня участі підприємства у створенні нової вартості продукції можна використовувати показник фондovіддачі, обчислений за чистою продукцією — ΦB_6 і ΦB_7 .

Таким чином, розраховувати показник фондovіддачі можна різними способами з метою вивчення конкретних факторів, що спричинили зміну фондovіддачі. Тому рекомендується використовувати факторний аналіз фондovіддачі. У розрахунках застосовуються ланцюгові підстановки, широко використовуються індекси, середні величини, динамічні ряди. Галузева методологія аналізу фондovіддачі, як правило, відсутня.

Рівень ефективності використання ОВФ характеризують також показники фондомісткості (ΦM) і фондорентабельності (ΦP).

Фондомісткість характеризує обсяг ОВФ, необхідний для випуску одиниці (1 грн) товарної продукції. Математично вона визначається за формулою

$$\Phi M = \frac{\Phi}{B_T}.$$

Фондорентабельність показує суму отриманого прибутку на одиницю вартості ОВФ, виражену в %:

$$\Phi P = \frac{\Pi}{\Phi_x} \cdot 100 \%,$$

де Π — сума прибутку.

Перевага показника фондорентабельності полягає в тому, що він інтегрально враховує ефективність використання живої праці і динаміку прибутку.

В економічній літературі містяться рекомендації з оптимізації вибуття основних фондів у галузях народного господарства виходячи зі співвідношень ресурсів праці і капіталовкладень. Суспільно необхідним обсягом вибуття основних фондів, на думку А. Н. Цигічко, вважається така величина, за якої внаслідок ліквідації застарілої техніки вивільняється виробничий персонал у кількості, необхідній для експлуатації нових засобів праці в режимі базового періоду у тому разі, коли немає інших джерел поповнення кадрів.

Матеріаломісткість і матеріаловіддача.

Показник матеріаломісткості продукції – важливий критерій оцінки організаційно-економічного рівня виробництва на підприємстві. У збільшенні виходу готової продукції із сировини і матеріалів, поряд із застосуванням сучасної технології, важливе значення за всіх часів мають економія матеріалів, що витрачаються, та їх суворий облік. Тому одним з важливих завдань економічного аналізу є визначення показників раціонального використання у виробництві матеріальних ресурсів.

Раціональне використання матеріалів є істотним чинником зростання виробництва і зниження собівартості продукції, а отже, збільшення прибутку і рівня рентабельності.

Узагальнюючим показником витрати матеріальних ресурсів є вартісний показник матеріаловіддачі (або матеріаломісткості). Динаміка показника матеріаломісткості дає змогу оцінити ефективність використання матеріальних ресурсів загалом по підприємству.

Однак варто врахувати, що грошова оцінка продукції в умовах ринкової економіки змінюється під впливом таких факторів, як зміна вартості сировини чи матеріалів, цін на виготовлену продукцію. Доцільно при визначенні динаміки матеріаломісткості продукції оцінювати її в постійних (порівнянних) цінах, наприклад, на 1 січня 2003 р.

Показники використання матеріальних ресурсів за їхнім економічним змістом поділяються на такі групи:

- показники матеріаломісткості;
- показники, що характеризують структуру використання матеріальних ресурсів;
- показники матеріаловіддачі;

- показники, що характеризують частку відходів і втрат матеріальних ресурсів.

Показники матеріаломісткості за формою вираження бувають натуральні, вартісні і змішані (наприклад, т / грн., тис. грн., %).

Показник матеріаломісткості (ММ) продукції на рівні підприємства є вартісним і обчислюється як відношення поточних матеріальних витрат (МВ) до обсягу виготовленої продукції (В) за формулою:

$$ММ = \frac{МВ}{В} .$$

Величиною, оберненою до матеріаломісткості, є матеріаловіддача (МО), яка обчислюється за формулою:

$$МВ = \frac{В}{МО} .$$

В умовах ринкової економіки аналіз використання матеріальних ресурсів дедалі більше стає справою самого підприємства, що в умовах конкуренції і необхідності зниження витрат виробництва сприяє виявленню резервів економії матеріальних ресурсів у повному обсязі. Оцінюючи матеріальні витрати і показник матеріаломісткості продукції, потрібно враховувати два аспекти: дослідження факторів, що впливають на формування показника матеріаломісткості; використання матеріаломісткості як фактора, під впливом якого формується інші показники господарської діяльності підприємств.

На зміну витрат матеріальних ресурсів впливає вдосконалювання організації виробництва, його технічної (технологічної) підготовки і власне процесу виробництва. Удосконалювання організації виробництва — це впровадження передових форм організації праці, розвиток спеціалізації, кооперування і комбінування, поліпшення матеріально-технічного постачання тощо. Оцінка матеріаломісткості повинна показати використані резерви зниження матеріальних витрат.

Продуктивність праці — кількість виробленої продукції за одиницю робочого часу (виробіток) або витрати праці на одиницю продукції (трудомісткість).

У промисловості розвинутих країн (США, ФРН, Франція) застосовуються різні показники продуктивності праці. Найбільш поширений і універсальний з них — виробіток. Залежно від того, в яких одиницях вимірюється обсяг продукції, розрізняють три методи визначення виробітку:

- натуральний метод (у тоннах, метрах, штуках), широко використовується на підприємствах, коли випускається однорідна продукція;

- вартісний метод — застосовується для визначення продуктивності праці на підприємствах, що випускають різнорідну продукцію. В умовах інфляції і підвищення цін на продукцію вартісний метод невиправданий. У західних країнах для оцінки ефективності роботи підприємства розглядаються реальні, тобто очищені від підвищення цін показники, наприклад, співвідношення основного капіталу і випущеної продукції. Однак підприємці у своїй господарській політиці орієнтуються на поточні ціни;

- трудовий метод (метод нормованого робочого часу), при якому виробіток визначається в годинах. Застосовується переважно на окремих робочих місцях, у бригадах, на ділянках у разі випуску різнорідної і незавершеної виробництвом продукції, яку не можна виміряти ані в натуральних одиницях, ані в грошовому вираженні.

Трудомісткість продукції — кількість робочого часу, витраченого на виготовлення одиниці продукції або надання одиниці обсягу роботи (послуг). Вона вимірюється витратами робочого часу в годинах. Чим менша трудомісткість, тим більша продуктивність праці, тобто показник трудомісткості і показник продуктивності праці обернено пропорційні.

Використовуються різні методи вимірювання трудомісткості. За складом витрат розрізняють такі види трудомісткості: технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування виробництва, виробничу трудомісткість, трудомісткість керування виробництвом, повну трудомісткість.

На практиці визначаються показники повної і цехової трудомісткості. Повна трудомісткість може вимірюватися за виробами методом прямого розрахунку на основі діючих нормативів.

При оцінці роботи підприємства продуктивність праці є проміжним показником. Продуктивність праці може підвищуватися, тоді як ефективність виробництва падатиме за рахунок збільшення собівартості, незадовільного використання основних фондів і оборотних коштів, погіршення якості продукції. Підвищення продуктивності праці без різкого поліпшення фондовіддачі не сприятиме підвищенню ефективності загалом.

Вирішальне значення для підвищення продуктивності праці має виявлення і використання резервів зменшення трудомісткості

продукції. Найважливіші з них — механізація й автоматизація трудомістких робіт, заміна фізично зношеного устаткування, впровадження досконалої технології, поліпшення організації виробництва й умов праці, посилення матеріальної зацікавленості працівників. З цих питань наукою і практикою розроблено різні рекомендації.

Прибуток є базою для оподатковування, він також є джерелом коштів для сплати податку. Прибуток — абсолютний показник. Відносна характеристика прибутку — рентабельність.

Прибуток — об'єктивна економічна категорія товарно-грошових відносин. Він внутрішньо притаманний ринковій конкуренції. Так, К. Маркс зокрема писав, що “конкуренція є змагання заради прибутку, конкуренція є торговельне, а не промислове змагання, тому що при капіталізмі промислове змагання існує лише заради торговельної мети”. Формування цивілізованих ринків товарів, фінансових ресурсів, цінних паперів супроводжується підвищенням ролі прибутку в системі статистичних показників.

Для колективу підприємства зміст комерційного розрахунку повинен полягати не в тому, аби нести менші витрати, а щоби більше одержати прибутку, і не тільки сьогодні, а й у майбутньому. А для цього повинні бути ефективними витрати на розвиток і удосконалювання виробництва, упровадження нових технологій. Через те важливо дати оцінку роботи підприємства з погляду того, як у нього співвідносяться поточні потреби з перспективними, споживання — з нагромадженням.

Якщо ціни стабільні, динаміка прибутку характеризує зміну ефективності роботи підприємства. Так, якщо не змінилися обсяги використовуваних підприємством ресурсів (та сама кількість працівників, ті самі виробничі фонди) і ціни, то прибуток збільшується пропорційно підвищенню ефективності виробництва.

Характеристику узагальнюючих (оцінних) показників ефективності роботи підприємств наведено в табл. 8.6.

За показниками, наведеними у табл. 8.6, здійснюється оцінка економічного розвитку підприємства, тобто оцінка ефективності його виробництва.

Методи вивчення динаміки прибутку можна звести до оцінювання впливу на неї фізичного обсягу продукції, рівня цін і собівартості продукції. Різні варіанти оцінки зумовлені тим, що в кожному з випадків розглядається специфічна комбінація інших

**Характеристика узагальнюючих (оцінних) показників
ефективності роботи підприємств**

Показник	Формула і позначення показника
Обсяг реалізованої (товарної) продукції	V_p – обсяг продукції
Дохід	$V = V_p - M_B$ M_B – матеріальні витрати
Чистий прибуток підприємства	$ПЧ = V_p - C_p - H - Ш$
Фонд нагромадження	$Ф_n = ПЧ_1 + A_B + P_{об}$ $ПЧ_1$ – частина чистого прибутку на нагромадження; A_B – амортизаційні відрахування
Фонд споживання	$Ф_п = ПЧ_2$ $ПЧ_2$ – частина чистого прибутку, що спрямовується на споживання
Рентабельність підприємства	$R = (V_p - C_p) / (Ф_v + C_3) 1/2 \cdot 100\%$ $Ф_v$ – середньорічна вартість ОВФ; C_3 – середньорічний залишок оборотних коштів

рівних умов, що не дає змоги порівнювати одержувані результати між собою безпосередньо. Повторний аналіз прибутку від реалізації товарної продукції здійснюється з використанням даних, наведених у табл. 8.7.

Основними факторами, що впливають на прибуток, є обсяг реалізації продукції, собівартість, якість і асортимент продукції, зміна цін. Відповідні розрахунки дають змогу визначити, як ці фактори впливають на прибуток (табл. 8.8).

Таблиця 8.7

Аналіз прибутку від реалізації товарної продукції

Показник	Базисний період	Поточний період	Відхилення	%
Виробнича собівартість, тис. грн.	2274	2112	-162	92,8
Позавиробничі витрати, тис. грн.	12	8	-4	66,6
Повна собівартість, тис. грн.	2286	2120	-166	92,7
Виторг від реалізації, тис. грн.	3873	3913	+40	101,0
Прибуток, тис. грн.	1587	1793	+206	113,0

До найсуттєвіших резервів збільшення прибутку варто зарахувати підвищення якості продукції, що випускається, і зниження повної собівартості. Результати пофакторного аналізу прибутку показують шляхи і напрями роботи (з менеджменту і маркетингу) у розрізі окремих номенклатурних груп продукції.

Таблиця 8.8

Вплив на прибуток основних факторів виробництва

Фактор зміни обсягу прибутку	Відхилення даних, тис. грн.
Зміна обсягу реалізації продукції	+15,87
Зміна асортименту і якості продукції	- 11,87
Зміна повної собівартості	+ 162
Зміна цін	+40
Разом:	206

Прогнозовані дані розподілу прибутку для нашого умовного прикладу, зокрема на сплату дивідендів за привілейованими і звичайними акціями, наведено у табл. 8.9.

Дані табл. 8.9 свідчать, що динаміка показників, у тому числі й прибутку, за період 2000–2002 рр. різна.

Важливою особливістю діяльності підприємства в умовах ринку є те, що в її основу покладено не виконання плану за будь-яку ціну, а більш твердий принцип виживання за рахунок високоефективної діяльності всіх господарських одиниць. Економічний плановий примус змінюється ринковим саморегулюванням: якщо доходи підприємства менші за витрати, то неминуче настане банкрутство.

Американський вчений, лауреат Нобелівської премії в галузі економіки П. Самуельсон пише: “Нашою системою є не система прибутку, а система прибутків і збитків. Прибутки є віддаленою принадою, вони є стимулом підвищення ефективності, а збитки є покаранням

Таблиця 8.9

Показник	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Прибуток до сплати податків, тис. грн.	5420	4650	6570
Чистий прибуток за рік, тис. грн.	1608	1257	1842
Привілейовані акції, тис. грн.	3000	3000	3000
Звичайні акції, тис. грн.	9000	9000	9000
Сума дивідендів за привілейованими акціями, тис. грн.	420	420	420
Виплати дивідендів за звичайними акціями, тис. грн.	1188	837	1422

за використання неефективних методів виробництва або за таке використання ресурсів, що не задовольняє бажань споживачів, які витрачають свої кошти”.

При ринковому саморегулюванні істотно підвищується роль факторів, що забезпечують результативність виробництва, змінюється ставлення до них власників засобів виробництва, які бажать одержати найбільший розмір прибутку на вкладені кошти й уникнути ризику банкрутства. Постійне прагнення розбагатіти і почуття страху перед банкрутством є домінуючими мотивами настійних пошуків шляхів кращого використання виробничого потенціалу.

Для збільшення прибутку потрібно знижувати собівартість продукції, що забезпечується як за рахунок оцадливої витрати матеріальних ресурсів і зменшення питомої матеріаломісткості продукції, так і шляхом повнішого й ефективнішого використання основних виробничих фондів і робочої сили.

Використання виробничого потенціалу оцінюють шляхом визначення рентабельності. Прибутковість (рентабельність) можна вимірювати по-різному. У практиці США такі вимірники називаються фінансовими коефіцієнтами (потрібно зазначити, що статистична база в американського підприємця значно більша, ніж у нашого). Так, коефіцієнт рентабельності виробничих ресурсів (P) визначається за формулою

$$P = \frac{\Pi}{\Phi_o + \Phi_{ob} + O_{\Pi}},$$

де Π – прибуток; $\Phi_o + \Phi_{ob} + O_{\Pi}$ – виробничі ресурси.

Узагальнюючий коефіцієнт ефективності умовно чистої продукції визначається за формулою:

$$E = \frac{A + O_{\Pi} + \Pi}{\Phi_o + \Phi_{ob} + O_{\Pi}},$$

де $A + O_{\Pi} + \Pi$ – умовно чиста продукція.

Розглянемо на умовному прикладі розрахунок рівня ефективності підприємства через наведений узагальнений коефіцієнт ефективності. Його динаміку показано в табл. 8.10. Усі показники, крім коефіцієнта ефективності, обраховуються в тис. грн.

**Розрахунок рівня ефективності підприємства через
узагальнюючий коефіцієнт ефективності**

Показник	Позначення	Роки			
		2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Амортизація	А	106	110	112	114
Оплата праці	О _п	379	398	417	431
Прибуток	П	132	187	242	266
Вартість основних фондів	Ф _о	2400	2518	2534	2578
Вартість оборотних фондів	Ф _{об}	585	628	646	693
Коефіцієнт ефективності	Е	0,183	0,196	0,241	0,219

Оцінка поданих у табл. 8.10 показників виявляє тенденцію до підвищення ефективності діяльності підприємства. Так, за розглянутий період прибуток збільшиться удвічі. У цьому зв'язку виникає необхідність подальшого – факторного – аналізу зростання прибутку.

Менеджери несуть відповідальність за ефективність використання усіх виробничих ресурсів, за стабільність поточних і довгострокових доходів підприємства від його основної діяльності.

Важливою функцією менеджменту є фінансовий керівник.

А. Файоль писав: “Ніщо не здійснюється без участі цієї функції. Кошти потрібні на оплату праці персоналу, на нерухомість, на устаткування, на сировину, на видачу дивідендів, на поліпшення, на непередбачені витрати тощо. Потрібен талановитий фінансовий керівник, щоб забезпечити підприємству кошти, щоб отримати якомога більшу вигоду з наявних у розпорядженні коштів, щоб уникнути нерозумних позик під заставу. Багато підприємств, які могли б процвітати, гинуть через брак коштів. Жодна реформа, жодне поліпшення немислимі без наявності вільних коштів або кредиту. Істотна умова успіху – завжди мати перед очима фінансовий стан підприємства”.

Оцінка фінансової діяльності підприємства.

Ринкова економіка створює нову фінансово-кредитну систему. Ця система стала засобом регулювання економічних процесів шляхом зміни оподаткування, процентних ставок Національного банку і комерційних банків, розподілу коштів бюджету, а також організації ринку цінних паперів.

Сутність фінансового ринку полягає в розподілі грошових ресурсів за галузями і видами виробництва відповідно до об'єктивної оцінки ефективності виробництва. Ринкові відносини створюють можливість

підприємствам самостійно спрямувати необхідні матеріальні й фінансові ресурси на вирішення завдань технічного й економічного розвитку, формування різних фондів. Тому необхідно вивчати й аналізувати фінансовий стан підприємства. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства дає змогу охарактеризувати його економічний потенціал.

Потрібно оцінити активи підприємства; основні виробничі фонди; кількість і вартість виготовленої продукції; розмір коштів внесених до статутного капіталу; забезпеченість власною сировинною базою і джерелами енергії; показники загальних витрат і доходів підприємства за окремими статтями господарської діяльності, у тому числі маркетингової (наприклад, за витрачанням коштів, виділених на маркетингову і рекламну діяльність на початок кожного року, науково-дослідні роботи з випуску нової продукції та ін.).

Враховуються доходи і надходження коштів: чистий прибуток, амортизаційні відрахування, дотації, довгострокові і короткострокові кредити, надходження від випуску акцій. Оцінюються показники використання коштів у вигляді організаційних витрат на емісію акцій, виплат дивідендів за акціями, надходжень на рахунки в банку.

Важливе значення має оцінка ефективності роботи підприємства в цілому і насамперед величина прибутку: валовий і чистий (залишок валового прибутку після сплати податків, процентів за кредити, відрахувань у фонди нагромадження і споживання).

За прибутком можна розрахувати такі відносні показники:

- відношення прибутку до обсягу продажів з урахуванням підвищення цін;
- відношення прибутку до активів підприємства;
- відношення прибутку до основних виробничих фондів;
- відношення прибутку до власних і довгострокових позикових коштів;
- відношення прибутку до капітальних вкладень.

Наприклад, показник норми прибутку на капіталовкладення можна визначити за формулою

$$H_k = \frac{B_p}{K},$$

де B_p — валовий прибуток до відрахування податків і процентів за кредити (вартість продажу за винятком витрат на виробництво і процентів); K — капіталовкладення в основні й оборотні фонди мінус заборгованість за капіталовкладеннями.

Показник норми прибутку на активи підприємства особливо важливий для визначення його здатності погашати заборгованості. Він визначається за формулою

$$H_a = \frac{B_{\text{п}}}{A_{\text{к}}},$$

де $B_{\text{п}}$ — валовий прибуток до відрахування податків і процентів за кредити; $A_{\text{к}}$ — активи підприємства.

Ефективність роботи підприємства характеризує також відношення загальної вартості реалізованої продукції до вартості матеріально-виробничих запасів.

Особливе місце в оцінці фінансово-економічного стану підприємства займає характеристика його залежності від зовнішніх джерел фінансування. Фінансові можливості підприємства оцінюють за його кредитоспроможністю, здатністю здійснювати зовнішньоекономічні й інші угоди за власний рахунок, спроможності нарощувати основні фонди як за рахунок власних коштів, так і кредитів.

Фінансово-економічну діяльність підприємства рекомендується оцінювати за кілька років і подавати у вигляді розгорнутих таблиць, які потім використовуються для складання прогнозів і стратегічних планів розвитку підприємства, а також для маркетингових цілей.

Варто окремо зупинитися на взаємозв'язку прибутку з показниками рентабельності. Розмаїтість окремих підходів до обчислення тих чи інших показників рентабельності в міжнародній практиці зумовила необхідність розробки різноваріантних схем їх розрахунку.

Світова практика стандартної оцінки ефективності роботи підприємства пропонує використовувати систему взаємозалежних показників рентабельності, кожен з яких має для користувача певний сенс. Ця система є одним з елементів фінансово-економічної оцінки поточного стану підприємства.

Запропонована система поєднує три основних класи показників рентабельності:

- розраховані на основі прибутку (доходу);
- розраховані у зв'язку з використанням виробничих активів;
- розраховані на основі потоків наявних коштів.

Для аналізу рентабельності пропонується кілька формул. Наведемо деякі з них.

Коефіцієнт граничного рівня прибутку від усієї діяльності підприємства (операційної, інвестиційної і фінансової):

Сума прибутку до виплати податків і відсотків за довгостроковими зобов'язаннями / Чистий обсяг продажів.

Коефіцієнт граничного рівня чистого прибутку розраховують так:

Сума чистого прибутку після виплати податків і відсотків за довгостроковими зобов'язаннями / Чистий обсяг продажів.

У міжнародній практиці вся підприємницька діяльність чітко поділяється на три види: операційна (основна); інвестиційна — вкладення коштів в акції, інші цінні папери, капітальні вкладення; фінансова — облік отриманих дивідендів, процентів за кредити тощо. Зазначене групування видів діяльності відображається у відповідних формах бухгалтерської звітності.

Для вітчизняних підприємств розрахунок таких показників ускладнений, оскільки чинний порядок складання звіту про фінансові результати не містить усіх необхідних показників для визначення чистого обсягу продажів. Тим часом останній відображає надходження грошей на розрахунковий рахунок від продажу товарів за виданими покупцями платіжними зобов'язаннями (тобто за товарами відвантаженими).

У наших умовах прибуток від реалізації товарної продукції і балансовий прибуток не еквівалентні за складом прибуткам від продажів, прибуткам від основної діяльності і сумі чистого доходу. У міжнародній практиці операційна (основна) діяльність підприємства трактується ширше.

Наступна група показників рентабельності обчислюється як співвідношення прибутку і коштів, вкладених у підприємство засновниками й інвесторами. Зокрема, **коефіцієнт віддачі на інвестований капітал** визначають так:

Сума прибутку до сплати податків і процентів за довгостроковими зобов'язаннями / Середньорічна сума всіх активів підприємства за винятком короткострокових зобов'язань або середньорічна сума капіталізованих коштів (акціонерний капітал плюс довгострокові зобов'язання).

Коефіцієнт віддачі інвестицій характеризує ефективність віддачі лише частини всього капіталу — довгострокових інвестицій і капіталізованого прибутку підприємства. За ним судять про фінансовий стан підприємства. Наприклад, фінансова стійкість знижується, коли

процентна ставка за позиковими коштами виявляється вищою, ніж величина коефіцієнта.

В умовах ринку важливе місце належить показникові рентабельності акціонерного капіталу, оскільки переважна частина акціонерів — власників звичайних акцій зацікавлена в додатковому прибутку, до належного їм акціонерного капіталу. Через те що частина зароблених коштів їм не належать (проценти за довгостроковими зобов'язаннями, податкові витрати), то в основу розрахунку покладено дохід після оподаткування середньорічної вартості акціонерного капіталу.

Коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал розраховують як:

Сума чистого прибутку після виплати податків і відсотків за довгостроковими зобов'язаннями / Середньорічна сума власного капіталу, представлена акціонерним капіталом.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте місце цивільного права у правових системах країн з розвинутою економікою.
2. Охарактеризуйте основні напрямки в західному законодавстві тлумачення природи господарського права.
3. Що таке юридична особа і як трактується це поняття в цивільному праві західних країн?
4. Як змінювалося законодавство західних країн щодо трактування поняття “юридична особа”?
5. У чому полягає сутність права власності?
6. За якими напрямками розвивалось право власності в західних країнах?
7. Що таке договір і яку роль він відіграє у регулюванні підприємницької діяльності?
8. Розвиток законодавства про договір у західних країнах.

ПІДГОТОВКА ПІДПРИЄМЦІВ З ДОРОСЛОГО НАСЕЛЕННЯ

Потреба в сучасних знаннях — відмітна риса ділових людей, більшість з яких у сучасних умовах змушена здобувати їх без відриву від виробництва, навчаючись на короткострокових бізнес-курсах, іноді дуже сумнівних. Основний метод одержання бізнес-освіти класу підприємців, що формується сьогодні, — це поки що, на жаль, метод спроб і помилок. Потреба в знаннях має спрямовуватися на формування не лише професійних знань і навичок, а й на почуття соціальної відповідальності за результати діяльності.

З огляду на те, що підприємство є надзвичайно складним і важким видом людської життєдіяльності, воно потребує професійної підготовки, яку не можна розглядати як просто навчання громадянина у навчальному закладі (хоч це й надзвичайно важливо). Воно має доповнюватися інформаційною, консультаційною, маркетинговою, науковою підтримкою підприємця після започаткування власної справи. Отже, професійна підготовка підприємців повинна містити два основних компоненти: аудиторне навчання в навчальному закладі та інформаційно-консультаційний супровід підприємництва — від складання бізнес-плану до його ринкового втілення.

На сьогодні в Україні сформована розгалужена мережа закладів, що здійснюють фахове навчання підприємців. Але більшість з них орієнтовані передусім на молодь, з використанням традиційних навчальних технологій, зокрема таких форм навчання, як лекції і семінари, із залученням викладачів, які не мають підприємницького досвіду. При цьому не враховується, що підготовка підприємців з дорослого населення має певні особливості. Вони пов'язані, по-перше, із специфікою підприємницької діяльності як типу життєдіяльності людини; по-друге, з віковими відмінностями учасників навчального процесу; по-третє, з неможливістю довготривалого навчання, яке, звичайно, не може перевищувати кількох тижнів. Вивчення закордонного й кращого вітчизняного досвіду дає підстави вважати, що підготовка підприємців з дорослого населення у навчальних закладах за короткотерміновими навчальними програмами має будуватися на таких принципах:

- використання гнучких модульних програм, які постійно удосконалюються під впливом зворотного зв'язку із успішними підприємцями, в тому числі з випускниками цього закладу;
- інтенсифікація навчального процесу за рахунок використання інтерактивних методів навчання, сучасних інформаційних та технічних засобів навчання;
- використання елементів інфраструктури підтримки підприємництва (бізнес-інкубаторів, технопарків, навчально-ділових центрів тощо) для формування практичних навичок майбутніх підприємців;
- залучення до навчального процесу викладачів, здатних виявити і чітко визначити потреби в навчанні, які співвідносяться з потребами відповідного виду бізнесу і підприємництва загалом.

І хоча формально підготовку кадрів для підприємництва в Україні здійснює значна кількість навчальних закладів, лише одиниці з них працюють за згаданими принципами.

Високоякісна підготовка підприємців неможлива без чіткого визначення науково обґрунтованих вимог до компетентності громадян, які вирішили заснувати власну справу або працювати у малому бізнесі. Компетентність – поняття різнопланове. З погляду традиційного підходу компетентність підприємця – це знання та навички в певній професійній сфері, зокрема у сфері економіки, маркетингу, менеджменту тощо. З іншого боку, компетентність підприємця можна розглядати як відносно самостійні професійні знання та навички, що розширюють професійне поле, на якому можуть бути використані професійні здібності працівника. Компетентність майбутніх підприємців має охоплювати не тільки професійно важливі якості та навички, а й соціально значимі мотиви поведінки, елементи психічної регуляції, адаптивність до постійних змін, здатність вчитися.

Професійна компетентність підприємця, менеджера малого та середнього бізнесу має дві складові: постійну базову, що визначається державним стандартом на професійну підготовку, і змінну, варіативну, що визначається специфічними умовами реалізації бізнесу. При цьому в умовах жорсткої конкуренції на ринку товарів і послуг значення змінної складової постійно збільшується.

Наведемо основні вимоги до компетентності підприємців-менеджерів малого бізнесу.

Підприємці-менеджери крім підприємливості повинні мати необхідний рівень фахової підготовки, ерудиції і культури, розвинені

моральні якості, почуття професійної честі і соціальної відповідальності. Вони повинні мати організаторські здібності, врівноважену емоційно-вольову сферу, управлінські навички, вміння приймати виважені рішення в умовах обмеженості інформації.

Підприємці – засновники власної справи, незалежно від того, створюють вони юридичну особу чи працюють як приватні підприємці, після реєстрації набувають нового юридичного статусу, який дає їм певні права і водночас значно підвищує їхню відповідальність.

До головних *професійних функцій* підприємця насамперед потрібно зарахувати вміння правильно оцінювати ситуацію на ринку в тому секторі економіки, в якому розвивається його бізнес, визначати шляхи одержання необхідних фінансових ресурсів, страхування підприємницького ризику, знати основи спрощеного бухгалтерського обліку та звітності малого підприємництва.

Підприємці – засновники малих підприємств повинні додатково знати передусім основи менеджменту малого підприємництва і менеджменту персоналу, маркетингу, бухгалтерського та фінансового обліку, нові інформаційні технології, правила техніки безпеки та охорони праці.

Зазначені вимоги мають покладатися в основу проектування *змісту навчальних планів і програм* з підвищення кваліфікації, організації навчання підприємців. Загалом повний цикл професійного навчання підприємницьких кадрів передбачає три етапи.

На першому етапі розкриваються основні поняття базових предметів; організаційно-правових форм реалізації бізнес-ідеї; формується цілісне уявлення про завдання підприємця і шляхи їх вирішення; провадиться огляд видів діяльності. Відпрацьовується стереотип виконавської дисципліни, здійснюється остаточний відбір кандидатів для підготовки до підприємницької діяльності та менеджерів сфери бізнесу, зокрема здійснюються тестування.

На другому етапі насамперед здійснюється подальше формування понятійної бази в рамках складання бізнес-плану за обраним видом діяльності, з обліку і фінансів малого (приватного) бізнесу, формується основні якості, достатні для приватного підприємця.

На третьому етапі закріплюються знання про понятійну базу і довгострокове прогнозування конкретного виду бізнесу; формуються основні знання та вміння з бізнес-технологій та менеджменту, стереотип самостійності і відповідальності.

Визначення вимог до компетенції спеціалістів для роботи в сфері малого бізнесу дає змогу розробити *комплексну модульну програму* підготовки підприємців-початківців з напрямку “Підприємництво, організація та менеджмент малого і середнього бізнесу”. Така комплексна програма дає змогу використовувати єдиний банк навчальних елементів (модулів) для створення цільових курсів короткотермінової підготовки підприємців різної компетенції.

Модулі комплексної програми підвищення кваліфікації структуриються в чотири блоки: “Загальні дисципліни”, “Підприємництво в ринкових умовах України”, “Бухгалтерський облік та фінанси суб’єктів підприємницької діяльності”, “Менеджмент малого та середнього бізнесу”. Кількість модулів комплексної програми може збільшуватись згідно з вимогами до підприємців-менеджерів малого та середнього бізнесу.

Навчальний план підготовки засновника малого бізнесу — приватного підприємця “Основи малого підприємництва” є обов’язковою частиною професійної підготовки кадрів до підприємницької діяльності і містить такі модулі:

1. Підприємництво та підприємці в Україні.
2. Правові основи підприємницької діяльності.
3. Бізнес-планування у малому підприємстві.
4. Основи ринкової економіки.
5. Сучасний маркетинг малого бізнесу.
6. Ефективне просування товарів та послуг.
7. Фінанси та кредитування суб’єктів підприємницької діяльності.
8. Оподаткування та спрощені системи обліку і звітності.
9. Інформаційні (інтернет) технології в малому підприємстві.

Цей блок модулів має самостійне значення для підготовки приватних підприємців з осіб, які вирішили заснувати власну справу без створення юридичної особи.

Другий блок “Менеджмент малого бізнесу” крім модулів першого блоку містить додатково такі модулі:

1. Бухгалтерський та податковий облік малих підприємств.
2. Торговельно-комерційна діяльність у малому бізнесі.
3. Основи стандартизації та сертифікації продукції.
4. Охорона праці на малому підприємстві.
5. Основи діловодства та офісні технології.
6. Основи менеджменту.
7. Управління персоналом фірми.

8. Етика ділового спілкування.

9. Психологічні та соціальні основи організації діяльності менеджера.

Слухачі, які успішно опанували навчальний матеріал другого блоку модулів, після проходження стажування і захисту випускної роботи набувають компетентності “Підприємець-менеджер малого бізнесу”, який може заснувати власне підприємство. Додаткові модулі з комплексної програми включаються до навчальних планів підготовки підприємців з додатковою компетентністю.

Оскільки доросла людина зазвичай вирізняється вже сформованим світоглядом, характером, звичками, має певну сукупність знань, вмінь і навичок, то при навчанні підприємців потрібно дотримуватися деяких умов і правил. По-перше, кожне заняття повинно мати певну мету — письмове і чітке визначення того, що по закінченні навчання слухач знатиме або вмітиме, чи розумітиме те, що до цього не міг робити й не знав. Іншими словами, його поведіння після навчання повинно відрізнитися від того, яким було раніше. По-друге, необхідно використовувати інтерактивні методи, коли слухач перетворюється з пасивного в активного учасника процесу (робота у групах по 12–15 осіб) під час дискусій, рольових і ділових ігор, тренінгів, аналізу конкретних ситуацій, виконання практичних вправ). Інтерактивні заняття надають слухачам можливість не лише брати участь в обговоренні проблем, а й виробити власну думку, ознайомити інших із своїми поглядами.

Після вивчення певного модуля слухач виконує практичне завдання, пов'язане з цією проблемою, після чого провадиться залік або іспит.

Практика навчання підприємництву свідчить, що найбільш ефективно зазначені навчальні технології реалізуються в умовах бізнес-інкубаторів та бізнес-центрів. Поєднати в собі переваги цих структур в одному підрозділі допоможе Навчально-діловий центр підготовки підприємців (далі — НДЦ) — унікальна навчальна технологія, розроблена за безпосередньої участі автора в Інституті підготовки кадрів державної служби зайнятості, яка протягом 2002–2003 рр. впроваджена в Київській міській службі зайнятості.

НДЦ підготовки підприємців — це водночас і бізнес-школа, і бізнес-центр, і агентство з розвитку підприємництва. У процесі навчання в цьому центрі майбутні підприємці мають можливість не тільки опанувати теоретичні основи підприємництва, оподаткування, бух-

обліку, менеджменту і маркетингу, а й здобути під час практичного навчання навички, необхідні у підприємстві.

До цілей НДЦ належить:

1. Розробка і опробування новітніх методик і форм профорієнтації громадян на заняття підприємництвом, їх профнавчання основ малого та середнього бізнесу, інноваційних навчальних планів та програм, їхня експертна оцінка.

2. Навчання дорослих громадян (в тому числі безробітних) основ підприємництва із стажуванням в одній із фірм, яка може розташовуватися в цьому приміщенні.

3. Очний і заочний консалтинг з юридичних, економічних, маркетингових, податкових та інших проблем, методична допомога для підприємців-початківців. У варіанті заочного консалтингу громадяни, в тому числі мешканці інших міст і селищ, отримують послуги за допомогою інтернет-технологій (електронної пошти).

4. Надання окремим випускникам, відібраним за конкурсом, можливості розташувати свою фірму в приміщенні НДЦ, сплачуючи певний час, наприклад 1–1,5 роки, мінімальну орендну плату (але зобов'язати здійснювати на своїй базі стажування слухачів – майбутніх підприємців). Після певного періоду це місце в НДЦ займає наступна фірма. Через певний час в НДЦ буде 5–7 фірм з різним профілем і напрямками діяльності, що дасть змогу диференціювати навчання майбутніх підприємців з опануванням досвіду підприємництва різних галузей і різних етапів розвитку фірм – від фірм, які роблять тільки перші кроки, до фірм, які матимуть певний досвід.

5. Узагальнення досвіду залучення громадян (у тому числі безробітних) до підприємництва, передових навчальних технологій щодо підприємництва, його поширення шляхом надсилання відповідних матеріалів на місця – регіональним і місцевим органам державної влади, підрозділам держпідприємництва, навчальним закладам, центрам зайнятості, іншим зацікавленим державним і громадським організаціям.

Для посилення практичної підготовки підприємців-менеджерів передбачається їх практичне навчання, яке може мати три варіанти: звичайна виробнича практика за договором з однією із фірм; стажування у реальній або імітаційній фірмі, яка розташовується разом з НДЦ (остання виконує роль спеціальної навчальної лабораторії). Кожен з цих варіантів має свої переваги і недоліки.

У рамках виробничої практики у звичайній фірмі досягти мети практичного навчання вкрай складно. Тому що, по-перше, слухачі є “баластом” для підприємства і по-справжньому не підключаються до “живої” роботи, а найчастіше виконують другорядні завдання; по-друге, складно забезпечити професійне навчання підприємців-початківців послідовно на всіх ділянках підприємства. Звичайно така практика дає уявлення лише про окремі аспекти діяльності фірми, але не розкриває всього розмаїття її внутрішніх зв'язків, взаємодії з іншими фірмами. До того ж далеко не всі реально діючі фірми прагнуть відкривати свої професійні секрети.

Найбільш творчі навчальні заклади йдуть шляхом створення імітаційних або реальних навчальних фірм, які розташовуються в одному приміщенні з НДЦ. Імітація у навчально-тренувальній фірмі дає змогу:

- створювати, розвивати й обігрувати різні виробничі ситуації;
- передбачати наслідки прийнятих підприємницьких рішень;
- моделювати внутрішньовиробничі взаємозв'язки між структурами організації і відтворювати атмосферу ділового спілкування, ділових комунікацій безпосередньо в процесі навчання. Така технологія має такі переваги перед традиційною:

- наближати до реальності, коли слухачі вчать на власних помилках, не завдаючи збитків фірмі;

- виховувати у слухачів почуття колективізму, вміння працювати у команді внаслідок постійної групової роботи ;

- працювати слухачам за ротаційною системою, набувати досвіду в усіх відділах фірми, оскільки тут не існує “секретів фірми”.

Основними недоліками практичного навчання в імітаційних фірмах є те, що на їхній базі складно навчити майбутніх підприємців та менеджерів таких важливих речей, як конкретні засоби реалізації бізнес-ідеї, техніка здійснення бухгалтерського та податкового обліку. До того ж утримання навчально-тренувальної фірми дуже дорого коштує, а викладацькі кадри, які імітують працівників фірми, не завжди мають необхідну кваліфікацію.

Практичне навчання підприємців-менеджерів на базі реальних навчальних фірм, які працюють у реальному середовищі і реальному режимі часу, має всі переваги імітаційних (навчально-тренувальних) фірм і позбавлені більшості їх недоліків. Реальна навчальна фірма – це юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності і розташована на площах навчального закладу, користується у своїй діяльності

певними елементами матеріальної бази навчального закладу — комп'ютерною, копіювальною та оргтехнікою, меблями, засобами зв'язку, транспортом тощо. Реальна фірма, якщо вона має у своєму складі керівника, бухгалтера, юриста-консультанта, відділи інформаційних технологій, реклами і маркетингу, дає змогу ефективно реалізувати програму стажування. Але створенню і розміщенню в приміщеннях навчальних закладів окремих фірм заважає ряд правових перешкод і невизначеностей, що створює великий ризик для керівників.

Водночас практичне навчання у реальних та імітаційних фірмах має багато спільних позитивних рис. Йдеться про можливість навчального закладу впливати на фірму, виконувати найбільш ефективні програми стажування. Ці програми можуть включати підготовку засновницьких та статутних документів для відкриття підприємства, одержання ліцензій і патентів, реєстрацію підприємств, опанування слухачами методів роботи з інформаційно-пошуковими системами, одержання кредитів, грантів та позик. Вони складають документи первинного обліку, відомості, платіжні документи, ознайомлюються з можливостями комп'ютерних програм: бухгалтерія, склад, торгівля, “*X-DOOR*”, набувають практичних навичок з техніки розрахунку та сплати фіксованого та єдиного податку. Слухачі практично оволодівають текстовим процесором *WORD* та системою електронних таблиць *EXCEL*, прикладними програмами *MS OFFICE*. Набувають навичок роботи із засобами телекомунікацій, які застосовують сучасні бізнес-структури, в тому числі з офісною технікою (копіювальні пристрої, телефони-факси, автономні АТС, системні телефони тощо), з розробки та виготовлення друкованих матеріалів.

Усе це дає слухачам можливість підготувати і оформити реальний бізнес-план, який водночас є письмовою випускною роботою.

Таким чином, головною перевагою імітаційних фірм є насамперед те, що вони створюють оптимальні умови для досягнення мети навчання — формування у слухачів знань, умінь та навичок на прикладі роботи еталонної організації, створюють для майбутніх підприємців умови для вільного прийняття рішень, не піддаючи необґрунтованому ризику реальне підприємство.

Отже, до найважливішими компонентів концепції навчально-ділових центрів належать:

- інноваційні модульні навчальні плани і програми, які розробляються на підставі визначення компетентності різних категорій майбутніх підприємців;

- залучення до навчального процесу викладачів, які знайомі з практикою підприємництва, мають чітке уявлення про мету кожного заняття, можуть сформулювати її письмово;
- інтерактивні методи проведення занять у складі невеликих груп;
- надання підприємцям-початківцям, випускникам НДЦ на пільгових умовах консультацій з юридичних, економічних, маркетингових, податкових питань;
- практичне навчання на базі імітаційної або реальної фірми, що розташовується в приміщенні НДЦ.

Запровадження інноваційних технологій професійного навчання підприємству на базі Навчально-ділового центру дає змогу значно підвищити якість навчального процесу, про що свідчать об'єктивні дані, що наведені у табл. 9.1.

Зокрема, протягом 2002 року закінчили навчання в НДЦ 508 безробітних громадян, з яких працевлаштовано 379 осіб, або 74,6 % (349 осіб відкрили власну справу). З даних, які наведені у табл. 9.1, видно, що у середньому рівень працевлаштування випускників навчальних закладів, в яких навчаються безробітні, становить 69,3 %, а серед випускників НДЦ — 74,6 %. Отже, ефективність роботи центру за цим

Таблиця 9.1

Порівняння ефективності професійного навчання безробітних у різних навчальних закладах м. Києва, 2002 р.

№ п/п	Показник	Кількість слухачів		%
		Закінчили навчання, осіб	Працевлаштовано, осіб	
1	Всі навчальні заклади м. Києва, в яких навчалися безробітні за направленнями центрів зайнятості	4511	3129	69,3
2	Інші навчальні заклади м. Києва, в яких безробітні вивчали основи малого підприємництва	59	36	61,0
3	Навчально-діловий центр ППК ДСЗУ за всіма програмами навчання безробітних зокрема:	508	379	74,6
	• Організація та управління підприємствами малого і середнього бізнесу (термін навчання 3 міс.)	14	10	71,4
	• Менеджмент малого бізнесу (термін навчання 1 міс.)	88	66	75,0
	• Основи малого підприємництва (термін навчання 0,5 міс.)	406	303	74,6

показником перевищує середнє значення по місту на 5,3 процентних пунктів. Порівняно з іншими навчальними закладами, в яких безробітні вивчали основи малого підприємництва, різниця у показниках ще вища — 13,6 процентних пунктів (74,6 % проти 61,0 %).

Важливість розвитку малого бізнесу для вирішення багатьох соціально-економічних проблем, насамперед зайнятості населення, особливості історичного шляху України, сучасного стану економіки зумовлюють необхідність державної і громадської підтримки, підтримки малого підприємництва взагалі і серед безробітних зокрема. На вирішення цього завдання спрямована концепція професійної підготовки підприємців для малого бізнесу на базі Навчально-ділових центрів вищих навчальних закладів.



Питання для самоконтролю

1. Назвіть основні недоліки у підходах підготовки підприємницьких кадрів із дорослого населення, що нині існують в Україні.
2. Сформулюйте поняття “компетентність підприємця”.
3. Розкрийте склад повного циклу підготовки підприємців з дорослого населення, охарактеризуйте кожний етап.
4. Розкрийте структуру комплексної модульної програми підготовки підприємців-початківців.
5. Назвіть основні підходи до організації практичного навчання підприємців, охарактеризуйте кожен з них.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Андреева О. Д.* Технология бизнеса: маркетинг. — М.: ИНФРА-М -НОРМА, 1997.
2. *Беляев О. О., Бебело А. С.* Політична економія: Навч. посіб. — К.: 2001. — С. 158.
3. *Берхан П.* Предприниматель. — Минск, 1992. — С. 22
4. *Бизнес-план* инвестиционного проекта / В. М. Попов, Л. П. Кураков, Г. В. Медведев и др. — М.: Финансы и статистика, 1997.
5. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. — Москва-Лондон, 1995.
6. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство: Начальный курс. — М., 1992. — С. 7.
7. *Бушув С. Д., Гурич З. А.* Инвестиционные инструменты проектного менеджмента. — К.: УкрИНТЭИ, 1998.
8. *Виханский О. С. Наумов А. И.* Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. — М.: МГУ, 1995.
9. *Глухов Б. В.* Основы менеджмента. — Спб.: Спец. лит., 1995.
10. *Горемыкин В. А.* и др. Планирование на предприятии: Учеб. для вузов. — М.: Филинь, 1999.
11. *Гражданское* и торговое право капиталистических стран. — М., 1980. — С. 323.
12. *Грузинов В. П., Грибов В. Д.* Экономика предприятия: Учеб. пособие для вузов. — М.: ИЭП, 1996.
12. *Гусаков В. М., Федоренко В. Г.* Стан підприємництва та напрями його подальшого розвитку на основі науково-технічного прогресу в будівельному комплексі України // Державний інформаційний бюлетень “Про приватизацію”. — 1997. — № 1.
13. *Дойль Питер.* Менеджмент: стратегия и тактика: — С.-Петербург: Питер, 1999.
14. *Дюжи Л.* Социальное право. Индивидуальное право. Преобразование государства. — Спб., 1909. — С. 5.
15. *Зайцева В. В.* Общая характеристика источников гражданского и торгового права капиталистических государств. — М., 1973. — С. 20–21.
16. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про підприємства в Україні”// Відомості Верховної Ради України // Уряд. кур'єр. — 1998. — 28 лют. — № 40–41.

17. *Зивс С. Л.* Развитие формы права в современных империалистических государствах. — М., 1960, — С. 108.
18. *Зудина Л. Н.* Организация управленческой работы: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1997.
19. *Кейлер В. А.* Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М, 1999.
20. *Крупка Я. Д., Литвин Б. М.* Вдосконалення методики обліку інвестиційної діяльності та будівельного виробництва. — К.: Екон. думка, 1998.
21. *Крупка Я. Д., Литвин Б. М.* Інвестиційний бізнес-план. — К., 1997.
22. *Кривцов А. С.* Предпринимательство как тип хозяйствования. — Х., 1995. — С. 7.
23. *Ладанов И. Д.* Практический менеджмент. — М.: “Красный Пролетарий”, 1995.
24. *Макконнелл Кэмпбелл Р., Стенли Л. Брю.* Экономикс. — К.; 1993. — С. 52.
25. *Мескон М. Х.* и др. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: 1998.
26. *Мочерний С. В.* Економічна теорія: Посібник. — К., 2001. — С. 274.
27. *Основы менеджмента:* Учеб. пособие для вузов / Под ред. А. А. Радугина. — М.: Центр, 1998.
28. *Павлова Л. Н.* Финансы предприятия: Учебник. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
29. *Покровский И. А.* Основные проблемы гражданского права. — Пг., 1917. — С. 10.
30. *Політична економія:* Навч. посіб. / К. Т. Крищенко, В. С. Савчук, О. О. Беляев та ін. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 219.
31. *Пол А. Самуэльсон. Вильям Д. Нордхауз.* Экономика: Пер. с англ. — М., 1997. — С. 617.
32. *Посошков И. Т.* Книга о скудости и богатстве и другие сочинения. — М., 1951.
33. *Предприниматель* Украины: эскизы к социальному портрету. — К., 1995. — С. 136.
34. *Реструктуризация* предприятия: рациональная система бизнес - единиц / Под ред. Басырова З. А. — М.: Дело, 1996.
35. *Румянцева З. П., Пугачев Н. Б., Шрамченко Т. Е.* Общее управление организацией: принципы и процессы. — М.: ИНФРА-М, 1999.
36. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 1962.

37. *Стэнворт Дж., Смит Б.* Франчайзинг в малом бизнесе / Пер. с англ. под ред. Павловой Л. Н. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996.
38. *Управление организацией:* Учеб. для вузов / Под ред. А. Г. Поршнева и др. — М.: ИНФРА — М.1999.
39. *Управление персоналом:* Учебник / Под ред. Кибанова. А. Я. — М.: ИНФРА-М, 1998.
40. *Федоренко В. Г.* Перспективы розвитку капітального будівництва за ринкових умов // Державний інформаційний бюлетень “Про приватизацію”. — 1997. — № 2.
41. *Федоренко В. Г.* Створення промислово-фінансових груп і проблеми управління корпоративними правами // Державний інформаційний бюлетень “Про приватизацію”. — 1999. — № 2.
42. *Федоренко В. Г., Бондаренко Е. В.* Будівництво та інвестиції в Україні. — К.: Знання, 1998.
43. *Федоренко В. Г.* Інвестиції і капітальне будівництво в ринкових умовах. — К.: Міжнарод. фінансова агенція, 1998.
44. *Федоренко С. В.* Проблеми залучення іноземних інвестицій і розвиток економіки України // Державний інформаційний бюлетень “Про приватизацію”. — 1999. — № 2.
45. *Хайек Ф.* Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. — М., 1992.
46. *Чернявский А. Д.* Организация управления в условиях рыночных отношений. — К.: МЗУУП, 1994.
47. *Шумпетер И.* Капитализм, социализм и демократия. — М., 1995.
48. *Шумпетер И.* Теория экономического развития. — М., 1982. — С. 170
49. *Щербаков А. И.* Новый подход к управлению: крупные объединения. — М.: Экономика, 1990.
50. *Щукін Б. М.* Інвестиційна діяльність. — К.: МАУП, 1998.

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Сутність підприємництва, його риси та місце в економічній системі країни	10
1.1. Теоретичні концепції сутності підприємництва.....	10
1.2. Основні ознаки підприємництва та його місце в економічній системі.....	21
Розділ 2. Організація підприємницької діяльності	30
2.1. Суб'єкти, об'єкти та види підприємництва	30
2.2. Права, обов'язки, відповідальність підприємця та умови розвитку підприємництва	36
Розділ 3. Організаційно-правові форми підприємництва та заснування фірми	44
3.1. Підприємництво (фірма) — основна ланка економіки та його характерні риси.....	44
3.2. Основні організаційно-правові форми підприємництва.....	60
3.3. Заснування фірми та забезпечення її господарської діяльності.....	65
Розділ 4. Досвід інституціонально-правового регулювання підприємництва в країнах Заходу	84
4.1. Цивільне право в західній правовій системі	84
4.2. Соціально-економічний зміст основних правових інститутів у країнах Заходу	95
4.2.1. Юридична особа	95
4.2.2. Право власності	114
4.2.3. Договір.....	125
4.2.4. Майнова відповідальність.....	142
Розділ 5. Управління підприємством: засади та функції	154
5.1. Основні засади управління підприємством.....	154
5.2. Основні функції менеджменту в управлінні підприємством	160
Розділ 6. Розрахунки фінансової стійкості підприємства	173
6.1. Сутність фінансів підприємства	173
6.2. Зміст і форми фінансового менеджменту.....	175
6.3. Сутність, мета і методи фінансового аналізу підприємства.....	180
6.4. Аналіз динаміки і структури фінансових результатів діяльності підприємства	182

6.5. Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності	184
6.6. Показники фінансової стабільності і інтенсивності використання капіталу підприємства	187
6.7. Особливості фінансового управління в ринковій еко- номіці	195
Розділ 7. Інвестиційний менеджмент	204
7.1. Основи інвестиційного менеджменту та поняття інвестиційної діяльності.....	204
7.2. Управління інвестиційною діяльністю	208
7.3. Управління фінансовими інвестиціями	216
7.4. Інвестиційний проект та структура інвестиційного бізнес-плану.....	217
7.5. Реалізація інвестиційного проекту. Ризики та форми їх страхування.....	232
7.6. Припинення інвестиційного проекту	234
7.7. Стратегія фінансування інвестиційного проекту	236
7.8. Визначення ефективності інвестиційного проекту	237
Розділ 8. Загальна характеристика оціночних показників діяльності підприємств	243
8.1. Актуальність проблеми підвищення ефективності виробництва в умовах ринкової економіки	246
8.2. Основні шляхи підвищення ефективності роботи підприємства в умовах ринку	247
Розділ 9. Підготовка підприємців з дорослого населення.....	267
Список використаної та рекомендованої літератури	277

The proposed manual considers the essence of entrepreneurship, its main organizational and legal forms, organization of business activities. A special attention is paid to the issues of managing various aspects of entrepreneurial activities.

The book is designed for students and teachers of higher education institutions, as well as for experts and specialists of all fields interested in entrepreneurship issues.

Навчальне видання
Федоренко Валентин Григорович
Денисенко Микола Павлович
Руженський Микола Михайлович та ін.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

Навчальний посібник

Educational edition
Fedorenko, Valentyn G.
Denysenko, Mykola P.
Ruzhenskyj, M. M. et al.

ENTREPRENEURSHIP

Educational manual

Відповідальний редактор *М. В. Дроздецька*

Редактор *Г. В. Войнова*

Коректор *О. В. Шучева*

Комп'ютерне верстання *Л. М. Пославська*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку. 17.12.04. Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. . Обл.-вид. арк. 17,8. Тираж ? пр. Зам. №

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000*