

---

---

А.В. Череп

**ФІНАНСОВА САНАЦІЯ  
ТА БАНКРУТСТВО СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Навчальний посібник

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

---

---

Київ  
КОНДОР



2006

ББК 65.22  
Ч 45

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів.  
Рекомендовано Вченою радою Запорізького національного технічного університету  
(Протокол №1 від 30 серпня 2005 р.)*

**Рецензенти:**

**Кадієвський В.А.** — завідувач кафедри економічної кібернетики Державної академії статистики, обліку та аудиту, доктор економічних наук, професор;

**Кизим М.О.** — завідувач лабораторії соціально-економічних проблем суспільства Харківського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор;

**Трийд О.М.** — завідувач кафедри логістики Харківського національного економічного університету, доктор економічних наук, професор.

**Череп А.В.**

**Ч 45** **Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання:** Навчальний посібник.  
— К.: Кондор, 2006. — 378 с.

ISBN 966-351-065-X

У період ринкових реформ велика частина українських підприємств опинилася у важкому економічному стані. Це пов'язано не тільки із загальною ситуацією в країні, а й із слабкістю фінансового управління на підприємствах. Відсутність навиків адекватної оцінки власного фінансового стану, аналізу фінансових наслідків схвалюваних рішень поставили багато кого з них на грань банкрутства. Отже знання методів фінансового аналізу, вміння розробити план оздоровлення підприємства стали необхідною передумовою ефективного управління суб'єктом господарювання.

Від міри економічної відповідальності суб'єктів господарювання залежить ефективність будь-якої економіки.

Основною метою навчального посібника є розкриття фінансових аспектів банкрутства підприємств і огляд українського законодавства про банкрутство. Для досягнення поставленої мети у навчальному посібнику вирішені наступні задачі:

- Розкрито сутність поняття банкрутства, визначено види, вказано основні причини банкрутства підприємств.

- Описано українську і західні методики оцінки потенційного банкрутства і зроблено необхідні висновки про умови їх застосовності.

- Описано особливості фінансового стану підприємств на різних стадіях банкрутства.

- Розкрито шляхи виходу українських підприємств з кризової ситуації.

- Зроблено огляд українського законодавства про банкрутство.

Для студентів та викладачів економічних факультетів вузів III та IV рівнів акредитації, менеджерів, фінансистів, маркетологів, а також спеціалістів в сфері прийняття управлінських рішень.

ББК 65.22

ISBN 966-351-065-X

© Череп А.В., 2005

© “Кондор”, 2005

---

# ЗМІСТ

---

<b>ВСТУП</b> .....	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. Економічна свобода підприємств і підприємництва</b> .....	<b>10</b>
1.1. Законодавче регулювання діяльності підприємств і підприємництва.....	10
1.2. Підприємство як основна господарська одиниця макроекономіки.....	16
1.3. Управління підприємством в сучасних умовах.....	24
1.4. Економічні проблеми підприємництва і шляхи їх вирішення.....	29
<b>РОЗДІЛ 2. Механізм банкрутства суб'єкта господарювання</b> .....	<b>37</b>
2.1. Керовані і некеровані кризи.....	37
2.2. Позитивний вплив кризи.....	39
2.3. Управління кризою .....	41
2.4. Комунікації в кризовій ситуації .....	44
2.5. Розв'язання кризових ситуацій.....	47
2.6. Найвірогідніші кризові ситуації і рекомендації по їх розв'язанню.....	50
2.7. Фінансова криза.....	53
2.8. Криза відносин усередині підприємства.....	56
<b>РОЗДІЛ 3. Особливості українського законодавства про банкрутство і санацію</b> .....	<b>60</b>
3.1. Історія розвитку питань санації і банкрутства.....	60
3.2. Реальна оцінка банкрутства в Україні .....	72
3.3. Особливості українського законодавства про банкрутство і санацію..	74
3.4. Правова природа відносин неспроможності (банкрутства).....	77
3.5. Принципи відносин неспроможності (банкрутства).....	95
3.6. Способи і прийоми дії на учасників відносин неспроможності (банкрутства).....	102
3.7. Право неспроможності – підгалузь господарського права.....	111
<b>РОЗДІЛ 4. Методичні основи визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання</b> .....	<b>114</b>
4.1. Оцінка майнового стану підприємства.....	114
4.2. Методика аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання.....	116
4.3. Фінансове прогнозування банкрутства підприємств.....	118
4.4. Діагностика банкрутства підприємств.....	127
4.4.1. Методика діагностики банкрутства, що діє в Україні.....	128
4.4.2. Система раннього попередження та реагування на загрозу діяльності.....	130
4.4.3. Моделі прогнозування банкрутства.....	135
4.4.4. Якісні криза-прогнозні методики.....	139

4.4.5. Коректування методик прогнозу банкрутства з урахуванням специфіки галузей.....	141
<b>РОЗДІЛ 5. Санація суб'єктів господарювання.....</b>	<b>145</b>
5.1. Загальна характеристика поняття „санація”.....	145
5.2. Фінансова санація за рішенням господарського суду.....	148
5.3. Класична модель фінансової санації.....	149
5.4. Структурні елементи санації (фінансового оздоровлення).....	159
5.5. Досудова санація, загальні положення.....	163
5.6. Санація шляхом реорганізації (реструктуризації).....	168
5.7. Фінансова платоспроможність підприємств.....	171
5.8. Механізм санації підприємств України.....	174
<b>РОЗДІЛ 6. Фінансові аспекти санації.....</b>	<b>180</b>
6.1. Забезпечення фінансової рівноваги на підприємстві.....	180
6.2. Правила фінансування.....	182
6.2.1. „Золоте” правило фінансування.....	182
6.2.2. „Золоте” правило балансу.....	183
6.2.3. Правило вертикальної структури капіталу.....	183
<b>РОЗДІЛ 7. Санаційний аудит.....</b>	<b>187</b>
7.1. Поняття санаційної здатності підприємства.....	187
7.2. Етапи і порядок проведення санаційного аудиту.....	188
7.3. Санація балансу в системі антикризового управління підприємством.....	198
7.4. Експертна оцінка запланованих санаційних заходів.....	200
<b>РОЗДІЛ 8. Банкрутство.....</b>	<b>202</b>
8.1. Банкрутство підприємства: передумови і наслідки.....	202
8.2. Банкрутство як форма реструктуризації.....	204
8.3. Поняття і ознаки банкрутства.....	208
8.4. Фактори банкрутства.....	212
8.4.1. Нагляд.....	221
8.4.2. Зовнішнє управління майном боржника.....	222
8.4.3. Конкурсне провадження.....	223
8.4.4. Мирова угода.....	224
8.5. Банкрутство окремих категорій боржників.....	225
8.6. Процедура визнання підприємства банкрутом.....	229
8.7. Розпорядники майна.....	232
8.8. Ліквідація підприємства.....	234
8.9. Відповідальність при банкрутстві.....	238
<b>РОЗДІЛ 9. Теоретичні аспекти антикризового управління фінансами при загрозі банкрутства.....</b>	<b>244</b>
9.1. Роль антикризового управління у фінансовій стабілізації.....	244
9.2. Характеристика принципів антикризового фінансового управління.....	247
9.3. Характеристика політики антикризового фінансового управління....	249
9.4. Політика антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства.....	252

9.5. Діагностика банкрутства.....	255
9.5.1. Дослідження фінансового стану підприємства.....	256
9.5.2. Масштаби кризового стану підприємства .....	257
9.5.3. Вивчення основних факторів, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства.....	257
9.6. Механізми фінансової стабілізації.....	259
9.6.1. Оперативний механізм фінансової стабілізації.....	261
9.6.2. Тактичний механізм фінансової стабілізації.....	264
9.6.3. Стратегічний механізм фінансової стабілізації.....	268
9.6.4. Зовнішні механізми фінансової стабілізації.....	269
<b>РОЗДІЛ 10. Практичні аспекти антикризового управління фінансами.....</b>	<b>274</b>
10.1. Попередження банкрутства на прикладі підприємства.....	274
10.1.1. Економічна характеристика підприємства.....	274
10.1.2. Причини виникнення кризового становища на підприємстві.....	275
10.1.3. Методи прогнозування банкрутства: західний і вітчизняний досвід.....	277
10.1.4. Методика моделі Конана і Гольдера.....	281
10.2. Пропозиції щодо удосконалення системи раннього попередження банкрутства.....	282
10.3. Державна санаційна підтримка підприємств.....	287
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>295</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ. ....</b>	<b>304</b>
Додаток А Договір № 1/2001(97).....	311
Додаток Б Додаткова угода.....	315
Додаток В Протокол розбіжностей.....	316
Додаток Д Вексель ОВУЖКГ.....	317
Додаток Е Лист від 02.07.2001р.....	318
Додаток Ж Заява про порушення справи про банкрутство.....	319
Додаток З Заперечення на відзив боржника.....	322
Додаток К Ухвала господарського суду.....	324
Додаток Л Апеляційна скарга боржника.....	329
Додаток М Доповнення до апеляційної скарги боржника.....	332
Додаток Н Відзив на апеляційну скаргу ОВУЖКГ.....	334
Додаток П Заява боржника прокурору.....	336
Додаток Р Касаційна скарга боржника.....	338
Додаток С Лист арбітражного керуючого.....	342
Додаток Т Договір № 1/967 про надання послуг арбітражним керуючим..	346
Додаток У Термінова інформація.....	349
Додаток Ф Ухвала апеляційного суду.....	351
Додаток Х Постанова господарського суду.....	353
Додаток Ц Фінансова звітність ОВУЖКГ .....	357
Додаток Ш Витяг з інформаційного центру від 19.08.2000.....	369
Додаток Щ Витяг з інформаційного центру від 12.06.2003.....	370
Додаток Ю Фінансова звітність ВАТ.....	371

---

## ВСТУП

---

Заходи щодо оздоровлення фінансової системи України можуть дати позитивні результати тільки за умови санації фінансів базової ланки економіки – підприємств.

Банкрутство підприємства і його ліквідація – не тільки збитки для його акціонерів, кредиторів, виробничих партнерів, споживачів продукції, а й зменшення розмірів податкових надходжень до бюджету, а також зростання безробіття, що, у свою чергу, може служити одним з факторів макроекономічної нестабільності. Суттєвим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких знаходяться на розгляді, значна питома вага таких, які тимчасово опинилися в скрутному становищі і за умови проведення їх фінансової санації можуть розраховуватися з боргами і продовжити свою фінансово-господарську діяльність. Проте, унаслідок відсутності необхідного техніко-методичного забезпечення процесів санації, дефіциту кваліфікованих спеціалістів у питаннях фінансового менеджменту та інших суб'єктивних і об'єктивних причин, багато хто з потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, які відносяться до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними банкрутами.

Світова практика банкрутства показує, що цей процес хворобливий, як і будь-яке руйнування, але підтверджує, що непродуктивність перетворення виробника в банкрута не завжди очевидна. Наприклад, ліквідація неефективних підприємств, що випускають продукцію, яка не користується попитом, абсолютно виправдана. Використання процедури банкрутства як прихована форма переходу підприємства з рук одного господаря до іншого, який і ініціює цю процедуру, не є українським ноу-хау тіньової приватизації, а це один із легітимних інструментів «вільного ринку». Правда, на Заході подібні схеми застосовувати стає все складніше, а законодавство Євросоюзу взагалі розцінює подібну процедуру як практично неможливу, сприяючи фінансовому оздоровленню підприємств-банкрутів і створюючи умови для «прозорого» переходу їх в руки інвестора-санатора. Україна теж має законодавство про банкрутство, але воно не тільки допускає «тіньову приватизацію», а й ставить права кредитора вище за права трудового колективу, інвестора, держави і підприємства-боржника.

Цікаво, що в 90-і роки, на які припадає значна кількість банкрутств вітчизняних підприємств, процедура санації практично не застосовувалася, і це було головною відмінністю української практики від світової.

За рубежом санація має не тільки історію, а й популярність. Пам'ятна світова фінансова криза 1998 р., коли англійський банк з двовіковою історією Barings (один з найстаріших і найбільших в світі) був, по суті, розорений. Але голландська фінансова група ING провела процедуру санації Barings. В результаті банк не втратив жодного клієнта і утворився новий конгломерат ING Barings, який успішно працює у всьому світі. Це стало можливим завдяки проведеній санації, яка активно застосовується в світовій практиці і призначена для виведення суб'єктів господарювання з фінансової кризи.

Державна підтримка банкрутів проводилася в 90-і роки державами Східної Європи (Польща, Угорщина, Румунія, Словаччина), при переході на нову структуру економіки, і в кінці 80-х — на початку 90-х у Скандинавії (Швеція, Фінляндія), де економіка має яскраво виражену соціальну спрямованість. Причому набір засобів був найширшим — від фінансових дотацій до санації суб'єктів господарювання державою.

Кожний менеджер знає: гірше, що може трапитися з підприємством, — це банкрутство. Тому, ухвалюючи будь-яке рішення, керівник перш за все намагається його уникнути, а потім тільки вже вимірює можливі прибутки і збитки.

Проте, рано чи пізно, чи з вини поганої кон'юнктури ринку, чи кризи ресурсів, чи неефективного управління, банкрутство може трапитися з будь-яким суб'єктом господарювання. Більш глибокі причини слід шукати в неможливості передбачити стан ринку в перспективі. Ринок вимагає від підприємця гнучкості і пристосування. Слабкість механізму адаптації суб'єкта господарювання до умов внутрішнього і зовнішнього середовища, що змінюються, лежить в основі можливості банкрутства. Ринкова економіка і банкрутство тісно пов'язані між собою. Без процедури банкрутства економіка стає нееластичною, оскільки перетікання фінансових, трудових і матеріальних ресурсів від неефективно до успішно працюючих підприємств стає неможливим.

Невід'ємною частиною ринкового господарства є інститут банкрутства. Він служить могутнім стимулом ефективної роботи підприємницьких структур, що гарантує одночасно економічні інтереси кредиторів, а також держави як загально-го регулятора ринку.

Механізм реалізації економічної неспроможності і банкрутства є однією з форм здійснення процесу передачі права власності і всієї повноти економічної відповідальності від одного суб'єкта господарювання до іншого. Першим переділом власності на пострадянському просторі стала приватизація. Другим — процеси банкрутства. За українською статистикою в 90% випадків у банкрутстві підприємств винні некомпетентні менеджери.

У світовій практиці законодавство про банкрутство спочатку розвивалося по двох принципово різних напрямках. Один з них ґрунтувався на принципах британської моделі, яка розглядала банкрутство як спосіб повернення боргів кредиторам, що супроводжувалося ліквідацією боржника-банкрута. Інший напрям було закладено в американській моделі. Основна мета законодавства тут полягає в тому,

щоб реабілітувати суб'єкт господарювання, відновити його платоспроможність. Проте в сучасних умовах у законодавстві розвинутих ринкових країн простежується лінія на зближення, поєднання приведених напрямів.

У будь-якій цивілізованій країні з розвинутою економічною системою одним з основних елементів механізму правового регулювання ринкових відносин є законодавство про неспроможність (банкрутство).

Існуюча до 1999 р. українська нормативно-правова база (що спирається в основному на великий зарубіжний досвід), яка регламентувала процес банкрутства, виявилася непрацездатною в сучасних економічних умовах і призвела до того, що крупні підприємства мали можливість не боятись банкрутства, продовжувати поглиблювати кризу неплатежів. Але, не дивлячись на це, з кожним роком кількість справ про неспроможність, розглянутих господарськими судами, зростає, що, поза сумнівом, свідчить про те, що інститут банкрутства в Україні займає одне з провідних місць у розвитку нормальних економічних відносин серед учасників господарського обороту.

Актуальність і практична значущість теми підручника обумовлена низкою причин.

По-перше, в даний час в економіці ключовою проблемою є те, що добру половину підприємств слід вже давно оголосити банкрутами, а вилучені кошти перерозподілити на користь ефективних виробництв, що, поза сумнівом, сприяло б оздоровленню ринку.

По-друге, з проблемою банкрутства підприємств юристам доводиться з кожним днем стикатися все частіше, а літератури, що детально висвітлює дане питання, поки що недостатньо.

Перехід України від командно-адміністративної до ринкової моделі господарювання супроводжувався зміною умов і принципів функціонування суб'єктів господарювання. Макроекономічна нестабільність та відсутність досвіду роботи у конкурентному середовищі призвели до виникнення й поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. Саме тому гостро постала проблема банкрутства суб'єктів господарювання, виникла необхідність його регулювання на державному рівні, потреба у розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на підприємствах. Таким чином, дослідження функціонування механізму банкрутства у ринковій економіці та пошук шляхів його вдосконалення надзвичайно актуальні.

Україна, що стала на шлях ринкових реформ, не мала розробленої законодавчої бази з питань банкрутства, а наявні традиції практично цілком втратила. Розпад колишнього Радянського Союзу, розрив економічних зв'язків, повільні темпи конверсії військово-промислового комплексу, інфляційні процеси, безгосподарність — усе це призвело до зростання кількості неплатоспроможних підприємств. У деяких галузях і регіонах їхня кількість сягала 80%. На таких підприємствах, як правило, були відсутні середньо- і довгострокове планування; продуктивність праці перебувала на низькому рівні; не вистачало молодих ініціативних кадрів. На бага-



тьох українських підприємствах не впроваджувалися нові види товарів, не здійснювалася їхня модифікація, що знижувало конкурентоспроможність.

Банкрутство підприємств покликане виконувати найважливішу роль у системі функціонування економіки як на макро-, так і на мікрорівнях.

На макрорівні банкрутство виконує роль, свого роду, хірургічного інструмента, що відсікає малоефективні й збиткові підприємства, залишаючи найбільш конкурентоспроможних суб'єктів господарювання і проводячи таким чином селективний відбір і оздоровлення економіки в цілому.

На мікрорівні загроза банкрутства (і як наслідок – втрата вкладених засобів, репутації, а деколи і кримінальна відповідальність) примушує шукати і застосовувати на підприємстві новітні та найефективніші методи планування, організації і управління процесами (від технологічних до фінансових).

На жаль, Україна більш ніж на 70 років була виключена з світових ринкових відносин, і багато в чому поняття, визначення процедури банкрутства були втрачені. Лише до кінця 1990-х років у психології власників і керівників суб'єктів господарювання почало зароджуватися розуміння регулюючої ролі банкрутства і, як наслідок, прагнення зробити свій бізнес максимально ефективним, щоб уникнути неспроможності.

## **РОЗДІЛ 1**

---

# **ЕКОНОМІЧНА СВОБОДА ПІДПРИЄМСТВ І ПІДПРИЄМНИЦТВА**

---

Подолання породжених адміністративно-командними методами управління негативних явищ у народному господарстві України можливе на основі реформування відносин власності і регульованої ринкової економіки.

Світовий досвід показує, що формування ринку як форми організації товарного виробництва відбувалося еволюційним шляхом уповдовж довгого часу при відповідній законодавчій діяльності держави. Перехід нашої економіки до ринкових відносин має певні особливості:

– ринкова економіка формується нееволюційним шляхом; робиться спроба проводити її в процесі радикальних змін суспільного устрою;

– упровадження ринкової економіки проходить без достатньо випробуваних по відношенню до наших умов господарювання законодавчо-правових актів і нормативів;

– держава не підтримувала розвиток нових видів підприємств і не обтяжувала себе допомогою діючим підприємствам (особливо малим); на даний момент практично немає стимулів і пільг для різних підприємств і підприємництва.

Усвідомлення об'єктивної необхідності переходу до ринкових відносин обумовлює необхідність створення відповідних передумов, які визначаються дією закону вартості і сприяють реалізації в умовах ринку всіх чинників ефективного виробництва. Це вимагає переосмислення економічних основ господарювання, оволодіння ринковим механізмом з урахуванням нашої соціально-економічної дійсності: відсутності ринкової культури та інфраструктури, необхідної інформації, підготовлених кадрів, а також того, що ринок – система досить жорстоких соціально-економічних відносин.

Одними з найважливіших передумов переходу до ринкової економіки є розробка відповідної законодавчо-правової бази, організація рівноправної діяльності різних видів підприємств, підтримка підприємництва, освоєння ринку на різних рівнях і напрямках.

### **1.1. Законодавче регулювання діяльності підприємств і підприємництва**

Закон України “Про підприємства” створює рівні правові умови для діяльності підприємств незалежно від форм власності на майно і організаційні форми

підприємства. Закон направлений на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність у проведенні господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими підприємствами і організаціями, органами державного управління.

Підприємство – основна організаційна одиниця народного господарства України. Підприємство – самостійний господарський статутний суб’єкт, який має права юридичної особи і здійснює виробничу, наукову і комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу).

Підприємство має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банках, має своє найменування, а промислове підприємство – також товарний знак. Підприємство не має в своєму складі інших юридичних осіб.

Підприємство здійснює будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством України і відповідають цілям, передбаченим статутом підприємства.

Відповідно формам власності можуть діяти підприємства таких видів:

- індивідуальне підприємство, засноване на приватній власності фізичної особи і винятково його праці;
- сімейне підприємство, засноване на власності і праці громадян України – членів однієї сім’ї, які проживають разом;
- приватне підприємство, засноване на власності окремого громадянина України, з правом найму робочої сили;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської і релігійної організації;
- державне комунальне підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць;
- державне підприємство, засноване на загальнодержавній власності;
- спільне підприємство, засноване на базі об’єднання майна різних власників (змішана форма власності);
- підприємство, засноване на власності юридичних осіб і громадян інших держав.

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

До малих підприємств відносяться новоутворені і діючі підприємства:

- в промисловості і будівництві – з чисельністю працюючих до 200 осіб;
- в інших галузях виробничої сфери – з чисельністю працюючих до 50 осіб;
- в науці і науковому обслуговуванні – з чисельністю працюючих до 100 осіб;
- в галузях невиробничої сфери – з чисельністю працюючих до 25 осіб;
- в роздрібній торгівлі – з чисельністю працюючого до 15 осіб.

Підприємство створюється згідно з рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, підприємства-засновника, організації або рішенням трудового колективу у випадках і порядку, передбачених Законом України “Про підприємства” та іншими законами України.

Підприємство може бути створено в результаті примусового поділу іншого підприємства відповідно до антимонопольного законодавства України.

Підприємство може бути створено в результаті виходу з складу діючого підприємства, організації одного або декількох структурних підрозділів, а також на базі структурної одиниці діючих об'єднань згідно з рішенням їх трудових колективів, якщо на це є згода власника або уповноваженого ним органу.

Підприємство одержує права юридичної особи з дня його державної реєстрації. Державна реєстрація підприємства здійснюється у виконавчому комітеті районної, міської Ради народних депутатів за місцезнаходженням підприємства.

Для державної реєстрації підприємства виконавчому комітету відповідної Ради народних депутатів подаються заява, рішення засновника про створення, статут та інші документи.

У разі відсутності у малого підприємства на момент реєстрації власного приміщення діяльність здійснюється за юридичною адресою одного з його засновників.

Підприємство має право створювати філіали, представництва, відділення та інші відособлені підрозділи з правом відкриття поточних і розрахункових рахунків.

Підприємство діє на основі статуту. Статут затверджується власником (власниками) майна, а для державних підприємств – власником майна за участю трудового колективу.

У статуті підприємства визначаються власник і найменування підприємства, його місцезнаходження, предмет і цілі діяльності, його органи управління, порядок їх формування, компетенція і повноваження трудового колективу, порядок утворення майна підприємства, умови реорганізації і припинення діяльності підприємства.

Майно підприємства складають основні фонди і оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові і матеріальні внески засновників;
- доходи, одержані від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності;
- доходи від цінних паперів;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення і дотації з бюджетів;
- надходження від роздержавлення і приватизації власності;
- придбання майна іншого підприємства, організації;
- безкоштовні або добродійні надходження, пожертвування організацій, підприємств і громадян;
- інші джерела, не заборонені законодавчими актами України.

Підприємство має право на випуск власних цінних паперів і реалізацію їх юридичним особам і громадянам України та інших держав.

Трудовий колектив підприємства складають всі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством.

Трудовий колектив підприємства з правом найму робочої сили:

- розглядає і затверджує проект колективного договору;
- розглядає і вирішує згідно з статутом підприємства питання самоврядування трудового колективу;
- визначає і затверджує список і порядок надання працівникам підприємства соціальних пільг;
- бере участь в матеріальному і моральному стимулюванні продуктивної праці, заохочує раціоналізаторську діяльність і винахідництво.

Трудовий колектив державного та іншого підприємства, в якому частка держави у вартості майна складає понад 50 відсотків:

- розглядає разом із засновником зміни і доповнення статуту підприємства;
- разом із засновником підприємства визначає умови найму керівника;
- бере участь у рішенні питання про вихід із складу підприємства одного або декількох структурних підрозділів для створення нового підприємства;
- разом з власником вирішує питання про вступ і вихід підприємства з об'єднання підприємств;
- ухвалює рішення про оренду підприємства, створення на основі трудового колективу органу для переходу на оренду і викупу підприємства.

При частковому викупі підприємства трудовий колектив одержує права колективного власника.

Колективний договір повинен діяти на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом або уповноваженим ним органом і не може суперечити законодавству України.

Держава гарантує недоторканність прав і законних інтересів підприємства. Втручання в господарську та іншу діяльність підприємства з боку державних, громадських і кооперативних органів, політичних партій і рухів не допускається, окрім випадків, передбачених законодавством України.

Збитки (включаючи очікуваний і не одержаний дохід), принесені підприємству в результаті виконання директив державних або інших органів або їх службових осіб, які порушили права підприємства, а також унаслідок неналежного здійснення такими органами або їх службовими особами передбачених законодавством зобов'язань по відношенню до підприємств, підлягають відшкодуванню за їх рахунок. Суперечки про відшкодування збитків розв'язуються судом або господарським судом відповідно до їх компетенції.

Держава допомагає розвитку ринку, здійснюючи його регулювання за допомогою економічних законів і стимулів, реалізує антимонопольну програму, забезпечує соціальну захищеність усіх працюючих. Держава забезпечує пільгові умови підприємствам, які упроваджують прогресивні технології, створюють нові робочі місця, використовують працю громадян, що вимагають соціального захисту. Держава повинна стимулювати розвиток малих підприємств в Україні: надавати пільги при оподаткуванні, отриманні державних кредитів; створювати фонди допомоги розвитку малих підприємств.

Під комерційною таємницею підприємства розуміються відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю підприємства, які не є державною таємницею, але розголошення (передача, витік) яких може принести шкоду його інтересам.

Підприємство зобов'язано:

- охороняти оточуюче середовище від забруднення та інших шкідливих дій;
- відшкодовувати відповідній Раді народних депутатів збитки, нанесені нераціональним використанням землі та інших природних ресурсів і забрудненням навколишнього середовища;
- забезпечувати безпеку виробництва, санітарно-гігієнічні норми і вимоги по захисту здоров'я його працівників, населення і споживачів продукції.

Контроль за окремими сторонами діяльності підприємства здійснюють державна податкова інспекція, державні органи, на які покладений нагляд за безпекою виробництва і праці, протипожежною і екологічною безпекою.

Ліквідація і реорганізація (з'єднання, поглинання, вихід, перетворення) підприємства проводяться за рішенням власника і за участю трудового колективу або за рішенням суду, господарського суду. Підприємство ліквідується також у випадках:

- визнання його банкрутом;
- якщо ухвалено рішення про заборону діяльності підприємства через невиконання умов, встановлених законодавством, і в передбачений рішенням термін не забезпечено виконання цих умов або не змінений вид діяльності;
- якщо рішенням суду будуть визнані недійсними документи і рішення про створення підприємства.

Закон України „Про підприємництво” визначає загальні правові, економічні і соціальні аспекти здійснення підприємницької діяльності (підприємництва) громадянами і юридичними особами на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва і його державної підтримки.

Підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг і заняття торгівлею з метою отримання прибутку.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути:

- громадяни України, інших держав, не обмежені законом в правоздатності або дієздатності;
- юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України “Про власність”.

Відносно юридичних осіб і громадян, для яких підприємницька діяльність не є основною, закон застосовується до тієї частини їх діяльності, яка за своїм характером є підприємницькою.

Дозвіл на здійснення підприємницької діяльності видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим ним органом в строк не більше 30 днів з дня отримання заяви. Відмова про видачу дозволу видається в той же термін і є актом письмової форми.

Підприємництво здійснюється на основі таких принципів:

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

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності здійснюється за заявочним принципом у термін не більше 15 днів. Орган, що здійснює реєстрацію, зобов'язаний протягом цього терміну видати посвідчення про реєстрацію і подати відомості до відповідної податкової інспекції та органів державної статистики.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємництва служить підставою для відкриття рахунків в установах банків по місцю реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності або в будь-яких інших установах банків за угодою сторін. Банк зобов'язаний відкрити банківський рахунок і в триденний термін повідомити про це податкову інспекцію.

Для здійснення підприємницької діяльності підприємець має право укладати з громадянами договори про використання їх праці. При укладенні трудового договору підприємець зобов'язаний забезпечити умови і охорону праці, його оплату не нижче встановленого в державі мінімального прожиткового рівня, а також інші соціальні гарантії, включаючи соціальне й медичне страхування і соціальне забезпечення відповідно до чинного законодавства.

Підприємець зобов'язаний не заподіювати збитку навколишньому середовищу, не порушувати права та інтереси громадян, підприємств, установ, організацій і держави, що охороняються законом.

Діяльність підприємця припиняється:

- за власною ініціативою підприємця;
- на підставі рішення суду або господарського суду у випадках, передбачених законодавством України;
- у разі закінчення терміну дії ліцензії;
- по інших підставах, передбачених законодавчими актами України.

Держава гарантує всім підприємцям, незалежно від вибраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права і створює рівні можливості для доступу до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів.

Держава законодавчо забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищаючи споживачів від проявів несумлінної конкуренції і монополізму в будь-



яких сферах підприємницької діяльності. Органи державного управління мають відносини з підприємцями, використовуючи:

- податкову і фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і відсотків по державних кредитах; податкових пільг; цін і правил ціноутворення; цільових дотацій; валютного курсу; розмірів економічних санкцій;
- державне майно і систему резервів, ліцензії, концесії, лізинг, соціальні, екологічні та інші норми й нормативи;
- науково-технічні, економічні і соціальні, державні та регіональні програми.

## **1.2. Підприємство як основна господарська одиниця макроекономіки**

Нічим не обмежена діяльність підприємства породжує серйозну соціальну несправедливість, а часто і екологічну небезпеку. Тому підприємство повинне чітко виконувати певні вимоги з боку уряду, споживачів і захисників навколишнього середовища. Самі передові із зарубіжних підприємств реагують на це розробкою соціальних програм з метою привласнення собі статусу відповідального члена суспільства. Одночасно підприємства вживають цілеспрямовані дії, щоб не припуститися ухвалення законів, що обмежують підприємницьку свободу. Найважливішим для роботи тих підприємств, які не хочуть припинити своє існування, є пристосування до вимог суспільства.

Успіх діяльності підприємства великою мірою залежить від того, хто і як регулює і контролює взаємостосунки з регіональним середовищем. Радянський досвід показав, що повномасштабний контроль діяльності підприємств зверху є небажаним, оскільки він робить їх неефективними. Досвід розвинутих країн, у свою чергу, показує, що при мінімальному контролі зверху підприємства створюють більше благ і більш ефективні. Але із-за того, що національне багатство постійно збільшується, а розподіл залишається нерівномірним, це збільшення супроводжується руйнуванням політичного, економічного і соціального середовища, байдужістю до невідкладних проблем підприємств. Перелік небажаних станів підприємства, яке не контролюється з боку уряду, вказаний в табл. 1.1.

*Таблиця 1.1*

**Причини небажаного стану підприємств**

<b>Небажаний стан підприємства</b>	<b>Причини</b>
Недостатнє задоволення потреб споживачів	Монопольні ціни, фальсифікація продукції, нав'язування невикорисливих покупок товарів
Слабка конкуренція	Зростання заради самого зростання, прагнення до збереження своєї значущості, відсіч нововведенням, концентрація олігополістичного типу



*Розділ 1. Економічна свобода підприємств і підприємництва*

Порушення норм соціальної поведінки	Примусове усунення конкуренції, змова щодо цін, підкуп, політичний вплив, нечесність
Шкідливі побічні соціальні явища	Несправедливий розподіл доходів, забруднення навколишнього середовища, порушення економічного балансу, виснаження природних ресурсів, надмірна експлуатація працівників
Втручання в національну політику	Перенесення інтересів приватного бізнесу на зовнішню політику, міжнаціональні конфлікти
Ігнорування потреб держави і суспільства	Дороге житло, громадський транспорт, охорона здоров'я, зниження доходів
Економічне зростання суперечить національним цілям. Заміна соціальних цінностей	Ігнорування трудової етики, тиск на соціальну інфраструктуру, соціальне забезпечення, насичення споживчого ринку, переорієнтація на якісні характеристики рівня життя
Зміна ідеології	Заборона приватної власності, національне планування, націоналізація промисловості, вимоги перерозподілу доходів

Традиційними сферами контролю підприємницької поведінки з боку державних органів управління є: продукція, технологія виробництва, поведінка в конкуренції, прибуток, ресурси, право власності і організація внутрішнього управління.

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

Особам, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності до закінчення терміну, встановленого вироком суду.

Підприємці мають право без обмежень ухвалювати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству. Особливості регулювання окремих видів підприємництва встановлюються законодавством України.

Діяльність по виготовленню і реалізації наркотичних засобів, військової зброї і боєприпасів до неї, вибухових речовин може здійснюватися тільки державними підприємствами.

Без спеціального дозволу (ліцензії) Кабінету Міністрів України або уповноваженого ним органу не можуть здійснюватися:

- пошук і експлуатація родовищ корисних копалин;
- виробництво і ремонт, реалізація спортивної, мисливської, вогнепальної зброї і боєприпасів до неї, а також холодної зброї;

- виготовлення і реалізація медикаментів і хімічних речовин;
- виготовлення пива і вина;
- виготовлення спирту, горілчаних, лікерних і коньячних виробів;
- виготовлення тютюнових виробів;
- медична практика;
- ветеринарна практика;
- юридична практика;
- створення і утримання гральних закладів, організація азартних ігор;
- торгівля алкогольними напоями;
- внутрішні і міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним і автомобільним транспортом;
- агентство і фрахтування морського торгового флоту;
- виготовлення цінних паперів і знаків поштової оплати;
- посередницька діяльність з приватизаційними паперами;
- надання послуг з охорони державної, колективної і приватної власності;
- монтаж, ремонт і профілактичне обслуговування засобів охоронної сигналізації;
- видобуток, виробництво і використання радіоактивних речовин і джерел іонізуючого випромінювання, переробка і поховання радіоактивних відходів;
- видобуток дорогоцінних металів і коштовних каменів, виготовлення і реалізація виробів з їх використанням;
- збирання, переробка твердих і рідких відходів виробництв, що містять дорогоцінні метали і коштовні камені, і їх лом;
- виконання авіаційно-хімічних робіт і аерофотозйомки;
- проектування, будівництво і експлуатація об'єктів атомної енергетики, а також надання послуг з їх обслуговування;
- аудиторська діяльність;
- страхова діяльність;
- виготовлення і реалізація ветеринарних медикаментів і препаратів;
- будівництво і технічне обслуговування загальнодержавних мереж передачі даних і документального зв'язку;
- будівництво і технічне обслуговування передавальних станцій супутникового зв'язку;
- міжнародні і міжміські поштові перевезення;
- обробка поштової кореспонденції;
- видача і прийом грошових переказів;
- використання радіочастот;
- виробництво і ремонт засобів вимірювання і контролю;
- виконання топографо-геодезичних, картографічних робіт і кадастрових зйомок;
- виконання інженерно-дослідницьких і проектних робіт для об'єктів енергетики, державного зв'язку, оборонного комплексу, а також для газопроводів, магістральних трубопроводів, мостів, тунелів, електростанцій, аеропортів, морських портів, виконуваних на територіях, схильних до дії сейсмічності, а також підтоплення, оповзнів і обвалів.

Підприємство займає центральне місце в народногосподарському комплексі будь-якої країни. Це первинна ланка суспільного розподілу праці. Саме тут створюється національний дохід. Підприємство виступає як виробник і забезпечує процес відтворення на основі самоокупності і самостійності.

Від успіху окремих підприємств залежить обсяг створюваного валового національного продукту, соціально-економічний розвиток суспільства, ступінь задоволення в матеріальними і духовними благами населення країни.

Підприємство як самостійна господарська одиниця має права юридичної особи, тобто воно має право вільно розпоряджатися майном, одержувати кредит, вступати в договірні відносини з іншими підприємствами. Воно має вільний розрахунковий рахунок у банку, де знаходяться грошові кошти, які використовуються для розрахунків з іншими підприємствами, на зарплату.

Прийнято вважати, що оптимальними є такі розміри, які забезпечують найсприятливіші умови для використання досягнень науки і техніки при мінімальних витратах виробництва і при цьому досягається ефективно виробництво високоякісної продукції.

Підприємство є такою формою організації господарства, при якій індивідуальний споживач і виробник взаємодіють за допомогою ринку з метою вирішення трьох основних економічних проблем: що, як і для кого виробляти.

При цьому ніхто з підприємців і організацій свідомо рішенням цієї тріади економічних проблем не зайнятий (кожний вирішує в стихії ринку на індивідуальному рівні).

У ринковій системі все має ціну. Різні види людської праці також мають ціну – рівень зарплати, тариф на послуги. Ринкова економіка діє для неусвідомленої координації людей і підприємств через систему цін і ринків. Якщо узяти всі різноманітні ринки, то одержимо широку систему, що стихійно забезпечує рівновагу цін і виробництва шляхом проб і помилок.

По засобах узгодження між покупцями і продавцями (попиту і пропозиції) на кожному з цих ринків ринкова економіка вирішує одночасно всі три проблеми:

1) що виробляти? – визначається щоденно голосуванням за допомогою грошей (шляхом вибору покупцем товару і його покупки);

2) як виробляти? – визначається конкуренцією між виробниками (кожний прагне використати новітні технології, виграти цінову конкуренцію і збільшити прибуток, знизити витрати виробництва);

3) для кого виробляти? – визначається співвідношенням попиту і пропозиції на ринках, факторами виробництва (робоча сила і засоби виробництва).

Ці ринки визначають рівень зарплати, ренти, відсотка і прибутку, тобто джерел, з яких складаються доходи. Виробник встановлює свої ціни, переміщуючи свій капітал у галузі з високим прибутком і залишаючи нерентабельне виробництво товару. Все це і визначає, що виробляти. Прибуток тут – вирішальний чинник функціонування ринкового господарства.

Підприємства мають право об'єднувати свою виробничу, наукову і комерційну діяльність і створювати такі об'єднання:

1) асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації

господарської діяльності; асоціація не має права втручатися у виробничу діяльність будь-якого з її учасників;

2) корпорація – договірне об'єднання на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень, центральним регулюванням діяльності кожного з учасників;

3) консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети;

4) концерн – статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі та ін. на основі повної залежності від одного або групи підприємств.

Кожне підприємство для вирішення задач, що пов'язані з виробництвом і реалізацією товарів і наданням послуг, повинне бути укомплектовано певною кількістю людей, здатних виконувати ці роботи. Зайняті суспільною працею на підприємстві працівники, інженери і службовці утворюють трудові колективи цих підприємств. У політично-економічному розумінні трудовий колектив – це працівники підприємства і одночасно суб'єкт економічних відносин, який здійснює загальну діяльність в державних, колективних, кооперативних, приватних підприємствах, направлену на задоволення як особистих, так і колективних, суспільних потреб.

Трудовий колектив – складна організаційна і соціально-економічна структура, в яку входять працівники цехів, бригад та інших підрозділів підприємства. Для координації, узгодженості між ними створюється відповідна система управління.

Перехід від командно-адміністративної системи управління до економічних методів на всіх рівнях вимагає широкої демократизації всієї системи господарської діяльності, здійснення управління через інтереси, всесторонню активізацію працівників – членів трудового колективу. Тому велике значення має впровадження на підприємстві самоврядування.

Ідея самоврядування трудових колективів пов'язана з необхідністю демократизувати систему управління виробничим процесом на підприємстві. Поки трудовий колектив не має достатніх повноважень власника, він лише виступає в ролі господаря, не будучи ним реально. І він не стане ним, поки не будуть анульовані всі акти, які закріплюють відчуження працівника від засобів виробництва.

Головна задача підприємства – задовольняти в чому-небудь суспільні потреби даного регіону, одержуючи при цьому прибуток, за рахунок якого і задовольняються соціальні і економічні інтереси даного колективу і власника майна підприємства.

Кожне підприємство, фірма, об'єднання незалежно від форм власності діє на основі господарського (комерційного) розрахунку. Принципи госпрозрахунку:

- 1) самофінансування;
- 2) самозабезпечення;
- 3) матеріальна зацікавленість;
- 4) економічна відповідальність;
- 5) свобода господарської діяльності;

б) конкуренція між товаровиробниками, контроль за їх господарською діяльністю.

Комерційний розрахунок – це економічна категорія товарного виробництва, яка відображає складну систему економічних відносин, що виникають у процесі використання засобів виробництва, реалізації продукції, при розподілі і використанні одержаного доходу, прибутку.

Перехід до ринкових відносин господарювання загострює проблему пошуку шляхів підвищення стабільності роботи підприємств. Найважливішим стабілізуючим і одночасно маловивченим фактором є створення внутрішньогосподарської (щодо підприємства) інфраструктури, що відповідає сучасним вимогам, які висуваються до умов і характеру праці, взаємозв'язку інтересів окремих працівників і колективів, соціально-психологічної обстановки. Недостатнє приділення уваги цим вимогам як при створенні нових, так і в процесі організації функціонування діючих підприємств призводить до того, що оснащення підприємств високопродуктивним обладнанням часто не дає очікуваної економічної ефективності.

Аналіз досвіду роботи процвітаючих підприємств у розвинутих країнах приводить до висновку, що їх стабільно високі результати визначаються забезпеченням взаємодії технологічних, організаційних і соціальних елементів виробництва, яке досягається завдяки реалізації нової концепції розвитку економіки. Основу цієї концепції складає управління, що орієнтовано на людину, на відміну від використовуваних довгий час методів, при яких головними об'єктами управління були комплекси машин і технологічні процеси.

Інтеграція технологічних, організаційних і соціальних процесів досягається шляхом створення внутрішньогосподарської соціальної інфраструктури, основу якої складає набір факторів, що формуються в результаті виконання комплексу соціальних вимог. За своєю економічною природою структура підприємства є складовою частиною виробничих сил суспільства, яка виконує функції забезпечення умов ефективного розвитку даної виробничої системи.

З метою забезпечення ефективного функціонування об'єктивних і суб'єктивних факторів виробництва (способів виробництва і робочої сили) дві складові частини внутрішньогосподарської структури підприємства слід розглядати окремо: власне виробничу (покликану забезпечити умови для нормального функціонування об'єктивних факторів) і соціальну. Остання є частиною засобів виробництва, умов праці і побуту, здатних забезпечити раціональну організацію трудової діяльності, підвищення професійного рівня працівників, охорону і зміцнення їх здоров'я, задоволеність працею і її результатами, можливість працювати з повною віддачею.

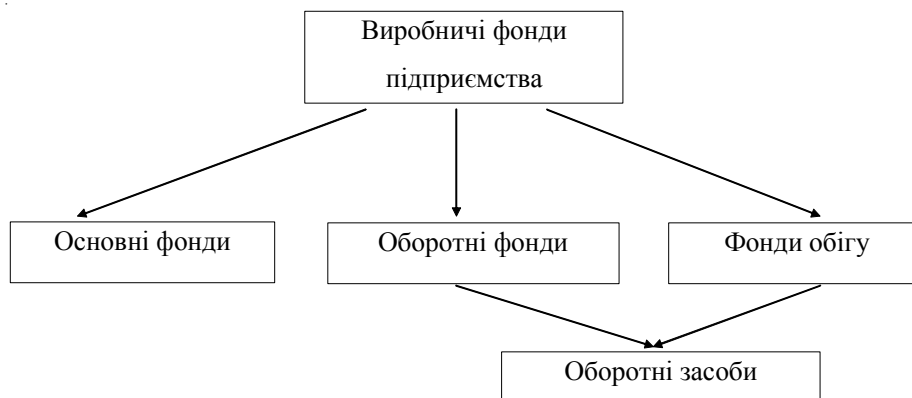
Як відомо, в будь-якому процесі виробництва незалежно від його суспільної форми беруть участь матеріальні і соціальні фактори виробництва – засоби виробництва і люди.

З матеріально-технічної сторони виробничі фонди підприємства характеризуються певною структурою. Так, виробничі фонди поділяються на продуктивні і фонди обігу, на основні і оборотні фонди, на грошову, продуктивну та товарну

частини, а основні фонди – на активну і пасивну частини і т.д. Матеріально-технічна структура підприємства різна залежно від галузі, технічного прогресу і є важливим показником розвитку продуктивних сил суспільства.

Соціально-економічна природа підприємства визначається формою власності на виробничі фонди. Власність може бути державною, комунальною, приватною, колективною, змішаною, акціонерною. Виходячи з цього, виробничими фондами слід вважати матеріальні фактори виробництва, які знаходяться у власності або розпорядженні підприємства і служать матеріальною основою його виробничої діяльності.

Виробничі фонди знаходяться в постійному русі (рис. 1.1). Вони проходять три стадії, міняють три форми – грошову, продуктивну і товарну – і в кожній з них виконують відповідну функцію.



**Рис. 1.1. Структура виробничих фондів на підприємстві**

Перша стадія кругообігу охоплює перетворення грошових фондів у продуктивні, тобто в засоби виробництва і виробничий персонал. Ця стадія заключається в купівлі засобів виробництва і наймі працівників і відбувається на ринку.

Друга стадія кругообігу виробничих фондів полягає в перетворенні продуктивних фондів в готову продукцію, товар. Ця стадія відбувається у сфері виробництва. На стадії кругообігу виробничі фонди функціонують в продуктивній формі, тобто у вигляді засобів виробництва.

Третя стадія кругообігу виробничих фондів – перетворення товару в гроші. Вона відбувається у сфері обслуговування. На третій стадії продуктивні фонди переходять у форму товару. Від товару, купленого на першій стадії, цей товар відрізняється як своєю натуральною формою, так і вартістю, оскільки він включає, окрім вартості робочої сили і вартості витрачених засобів виробництва, ще і додаткову вартість.

Кругообігом виробничих фондів називається їх рух, у процесі якого вони проходять три стадії, три форми і в кожній з них виконують відповідну функцію.

В Україні у процесі роздержавлення економіки найважливішою соціально-економічною метою була передача значної частини державної власності трудовим колективам. Це основний шлях подолання відчуження трудящих від власності на засоби виробництва і результатів праці, від самого процесу праці, від управління виробництвом, від економічної влади і т.д.

Законами України визначено три основні види підприємств: державне, колективне та індивідуальне. При цьому остання група має можливість створення індивідуального, сімейного і приватного підприємства.

Якщо більш широко розглянути дане питання, то можна виділити наступні види підприємств:

*1. Орендні і колективні.*

Оренда – первинний механізм роздержавлення власності, засіб утворення і примноження колективної власності.

Відповідно до договору держава може передавати на 10 – 15 років в оренду за відповідну плату тимчасове користування і володіння трудовому колективу підприємства виробничі фонди і оборотні кошти. В орендному підприємстві засновником його стає трудовий колектив, який реєструється як організація орендарів, тобто як самостійна юридична особа.

Оренда – різновид господарського розрахунку, при цьому орендар підприємства має право самостійно розподіляти господарський розрахунковий дохід, використати його на розвиток виробництва, соціальні потреби і оплату праці на свій розсуд (оренда – форма господарювання, а не вид власності). Оренда – це фіксована орендодавцем величина, встановлена плата орендарем на певний період.

Орендний колектив прагне покращувати і розвивати виробництво. Він має більше самостійності в порівнянні з орендним підприємством.

*2. Акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю.*

У соціально орієнтованій ринковій економіці акціонерна власність може виконувати такі функції:

- вона дозволяє розширювати джерела накопичення за рахунок грошових коштів населення шляхом купівлі-продажу акцій;
- акціонерне підприємство сприяє демократизації управління підприємством, сприяє створенню матеріально-технічної бази, посиленню зацікавленості працюючих у кращому використанні засобів виробництва, робочого часу;
- усуває диспропорцію в економіці між попитом і пропозицією, між групою А і В;
- більш ефективно регулюється кількість грошей, а також ця форма сприяє розвитку товарно-грошових відносин.

На Україні існують такі види акціонерних товариств: акціонерні товариства відкритого типу, де акції поширюються шляхом відкритої підписки, тобто шляхом купівлі-продажу на біржі; акціонерні товариства закритого типу, акції яких поширюється лише серед своїх засновників.

Акція – головний атрибут акціонерного товариства. Це цінний папір без встановленого терміну обігу, що підтверджує пайову участь (пайовий внесок) акціонера в статутні фонди акціонерного товариства, членство в ньому і право на от-



римання прибутку у вигляді дивідендів. Акція дає право на участь у розподілі майна при ліквідації товариства.

Види акцій: іменні, на пред'явника, привілейовані, прості. Якщо акція іменна, то в книгу реєстрації акцій повинні бути внесені відомості про кожну іменну акцію: власник, час придбання, кількість таких акцій у кожного акціонера.

При реєстрації акцій на пред'явника в книгу заносяться лише відомості про їх загальну кількість.

На відміну від простої привілейована акція дає її власнику переважне право на отримання дивідендів, а також на пріоритетну участь в розподілі майна акціонерного товариства у разі його ліквідації. Власники привілейованих акцій не беруть участь в управлінні акціонерним товариством.

Дивіденди акціонерного товариства виплачуються тільки за підсумками року за рахунок прибутку, який залишається після сплати податків і відсотків за банківський кредит.

Недоліки акціонерних товариств:

1) мільйони дрібних акціонерів терплять збитки, особливо під час економічних криз;

2) акціонерні компанії можуть здійснювати різні фінансові махінації на фондових біржах.

*3. Договірні товариства.*

Їх створюють юридичні і фізичні особи, коли вони шукають вигоду в спільній діяльності на ринку, проте не бажають втрачати своєї самостійності.

*4. Товариства з обмеженою відповідальністю.*

Це закриті товариства, які створюються об'єднанням пайових внесків. Тут акції не випускаються, дивіденди не встановлюються, а прибуток розподіляється пропорційно до внесків засновників, які відповідають за зобов'язаннями підприємства лише величиною вкладеного капіталу.

До початку реєстрації товариства кожний засновник повинен внести не менше 30% свого внеску на банківський рахунок. Тільки після цього воно реєструється у виконкомі народних депутатів за місцем його знаходження.

### **1.3. Управління підприємством в сучасних умовах**

Для здійснення виробничо-господарських і соціальних функцій підприємства створюється адміністративний апарат. Кількість підрозділів, організаційна структура підприємства, штати залежать від специфіки виробництва і визначаються самим підприємством.

Основним принципом управління державними підприємствами був і залишається принцип демократичного централізму. Суть його полягає в об'єднанні централізованого управління з наданням їм певної самостійності. За умов командно-адміністративної системи мала місце зайва централізація в управлінні, а самостійність підприємства була обмежена і носила фіктивний характер.

Важливим принципом управління є єдине керівництво, тобто підлеглість керівнику всіх підрозділів підприємства, всіх членів трудового колективу. Це озна-



чає також, що керівник підприємства або відповідного підрозділу особисто керує, створює і відповідає за ефективну діяльність підприємства і його трудового колективу. Таке керівництво здійснюється ним через своїх заступників і начальників відповідних підрозділів підприємства (відділ кадрів, планово-економічний, юридичний відділи, бухгалтерія, канцелярія), які функціонально підпорядковані тільки директору підприємства.

Від якості управлінських кадрів значною мірою залежить ефективна робота підприємства. Саме від керівника, його економічної і технічної обізнаності, уміння управляти колективом залежить успіх діяльності підприємства.

Управління – це владні відносини, і сутність їх визначається характером власності. В рамках своєї власності і прав власник-господар сам визначає методи і системи управління. Він є монополістом по відношенню до управління своєю власністю. Якщо ж підприємство державне, то відповідні функції управління здійснює держава через своїх уповноважених керівників. А колектив при цьому є лише організованою сукупністю найманих робітників, які частково, за бажанням власника в більшій або меншій мірі можуть бути допущені до управління виробництвом.

Якщо власником підприємства є трудовий колектив, акціонерне товариство, кооператив, то керівники таких підприємств обираються. Найвищим керівним органом таких підприємств є загальні збори власників майна. Виконавчі функції по управлінню колективним підприємством здійснює правління.

Правління підприємства обирається власниками майна на загальних зборах таємним голосуванням на альтернативній основі. З свого складу правління обирає голову і його заступників або їх роль виконують по черзі всі члени правління.

На всіх підприємствах, де використовується наймана праця, заключається колективний договір між власником і трудовим колективом. Цим договором регулюються продуктивні, трудові і економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства, питання охорони праці, соціального розвитку, участі працівників у використанні прибутку підприємства тощо.

Трудовий колектив розглядає і затверджує проект колективного договору, вирішує згідно з статутом підприємства питання самоврядування трудового колективу, визначає і затверджує перелік і порядок надання працівникам підприємства соціальних пільг.

На всіх підприємствах показником фінансового результату господарської діяльності є прибуток. Порядок використання прибутку визначається власником підприємства або уповноваженим ним органом згідно з статутом підприємства.

Державний вплив на вибір напрямів і обсягів використання прибутку (доходу) здійснюється через податки, податкові пільги, а також економічні санкції відповідно до законодавства України.

Підприємство самостійно визначає фонд оплати праці без обмеження його збільшення з боку державних органів. Мінімальний розмір оплати праці не може бути нижче за прожитковий мінімум, який встановлюється законодавчими актами України. Підприємства можуть використати тарифні ставки, посадові оклади

як орієнтири для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності та умов виконуваних ними робіт і послуг.

Підприємство самостійно здійснює матеріально-технічне забезпечення власного виробництва і капітального будівництва через систему прямих угод (контрактів) або через товарні біржі та інші посередницькі організації України.

Підприємство реалізує свою продукцію, майно за цінами і тарифами, які встановлюються самостійно або на договірній основі, а у випадках, передбачених законодавчими актами України, — за державними цінами і тарифами. В розрахунках із зарубіжними партнерами застосовуються контрактні ціни, що формуються згідно з умовами і цінами світового ринку. На продукцію підприємств, що займають монополічне становище на ринку товарів, які визначають масштаб цін в економіці і соціальну захищеність населення, допускається державне регулювання згідно із Законом України “Про ціни і ціноутворення”. При цьому державні ціни повинні враховувати середньогалузеву собівартість продукції.

Питання соціального розвитку, включаючи поліпшення умов праці, життя, здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування, страхування членів трудового колективу і їх сімей, розв'язуються трудовим колективом за участю власника згідно із статутом підприємства, колективним договором і законодавчими актами України.

Розвиток економіки на сучасному етапі, неминучість і необхідність перехідного періоду від однієї системи господарювання до іншої, трансформації адміністративної системи і механізмів управління в ринкових умовах ставлять перед підприємствами проблеми адаптації до нових умов. Від їх вирішення залежать пристосованість, виживання підприємств, гнучкість їх реагування на зміни зовнішнього середовища, на чинники нестабільності і невизначеності, які властиві нинішньому періоду.

Тому необхідно розглянути основні проблеми, що стоять перед підприємством в ринкових умовах, і побудувати для їх вирішення механізми адаптації, які дозволять шляхом узгодження цілей підприємства, інтересів власника, різних груп і категорій працюючих шляхом створення відповідних моделей і методів перебудови і розвитку систем підприємства забезпечити місце в ринковому середовищі і ефективно в ньому функціонування.

Перш за все необхідно поставити завдання створення таких перетворень, які б мали природний, органічно їм властивий характер здійснення, а по-друге — теоретично сформульований (на рівні підприємства) загальний методологічний підхід до викорінювання застійних явищ в економіці, який лежить в основі дезінтеграції управління і виробництва, диференціації форм власності. Певна суть цього підходу, який враховує монополізм виробників, існуючі, сформовані ще до ринкових умов, особливості системи управління і господарювання, наявність державної форми власності, і полягає в поділі дуже великих підприємств, процесів виробництва й управління і одночасному переході до змішаних форм власності.

Вихідною позицією в мотивації перебудови і розвитку систем підприємства є те, що кожна група і категорія працюючих повинна мати інтерес для досягнення цілком певної конкретної мети, яка в сукупності забезпечує ефективне функ-

ціонування підприємства в ринкових умовах і на довгострокову перспективу при стабільній економічній ситуації. При цьому необхідно розглянути загальні елементи мотивації, які відносяться до всіх груп і категорій працюючих, і спеціальні, що поширюються на окремі групи і категорії.

Ефективність роботи підприємства, всіх його систем і механізмів багато в чому визначається зовнішніми факторами, що діють на мікрорівні. Необхідно розглянути два блоки питань з цієї сфери, які тісно пов'язані з механізмами адаптації підприємства, – управління якістю продукції, роздержавлення і приватизація, а також шляхи і методи їх удосконалення з метою створення для підприємств середовища найбільшого сприяння.

Особливо важливим стає питання використання нової функції управління для промислових підприємств – прогнозування. Заслугове вивчення розроблена система прогнозування і прогнозні моделі технічно-організаційного розвитку, а також методологія і методика моделювання взаємопов'язаної стратегії розвитку технічно-організаційної і організаційно-економічної системи підприємства.

Основними питаннями, які мають бути вирішені в процесі перебудови організаційно-економічної системи підприємства, є:

- визначення моделі управління власністю підприємства і його структурних підрозділів;
- утворення системи обліку витрат і результатів роботи;
- управління внутріфірмовим ціноутворенням і поділом результатів господарювання.

За умов формування планомірної ринкової економіки підвищуються вимоги до управління. Це обумовлено підвищеною складністю як виробництва продукції, так і її реалізації. Якщо у виробництві товарів беруть участь десятки, сотні, а то й більше спеціалізованих підприємств, то виникає необхідність раціонального вирішення великої кількості повсякденних практичних проблем, що пов'язані із забезпеченням підприємства кваліфікованою робочою силою, сировиною, матеріалами, вигідними ринками збуту виробленої продукції. Без спеціальних знань вирішити це широке коло проблем неможливо. З'являється особлива, відносно відособлена сфера управлінської діяльності – менеджмент. У колишньому СРСР менеджмент розглядався як один з різновидів буржуазної теорії і практики, що має на меті виправдати і забезпечити подальший розвиток капіталізму.

Якнайповніше зміст менеджменту розкривається в його функціях:

1. Стратегічне управлінське планування. Служба стратегічного планування комплектується з висококваліфікованих фахівців і займається проблемою перспективного розвитку підприємства з урахуванням досягнень НТП, змін в кон'юктурі ринку та інших факторів, які можуть вплинути на виробництво і реалізацію продукції підприємства.

2. Функція організації управління підприємством. Ця робота направлена на пошуки найраціональнішої системи управління підприємством, на підвищення ефективності всіх управлінських ланок і в цілому всієї системи.

3. Координаційна функція. Її завдання – забезпечити органічну інтеграцію всіх підрозділів, що направлена на продуктивне використання ресурсного потенціалу підприємства з метою отримання максимального прибутку.

4. Функція управління людьми, турбота про їх професійне зростання, створення умов і стимулів для якнайповнішого використання потенційних можливостей працівників. Ця функція покладається на кадрову службу підприємства. Упровадження системи менеджменту привело до появи особливого прошарку людей, основною діяльністю яких є управління. Їх називають менеджерами.

До останнього часу теорії управління в Україні не приділялося належної уваги. Командно-адміністративній системі це не було потрібно, кадри управління виходили з партійно-державної номенклатури. Такий підхід до командного господарського корпусу заподіяв велику шкоду виробництву і став однією з причин кризи в економіці. Тепер у зв'язку з переходом до ринкової економіки, створенням колективних, акціонерних підприємств виникла гостра необхідність в менеджерах, які спрямовують свою діяльність на запобігання банкрутству.

Ще однією з систем управління підприємством є маркетинг. Маркетинг передбачає ретельний аналіз процесів, що відбуваються на ринку, для ухвалення господарських рішень: що виробляти, в якій кількості, для кого, за якою ціною продавати тощо. За умов, коли пропозиція товарів перевищує попит на них, важливо знайти нові можливості для розширення виробництва і збуту вироблених товарів. Маркетинг перетворився на науку вивчення ринку, шляхів стимулювання попиту на продукцію, яку виробляє підприємство.

Поява маркетингу обумовлена об'єктивними потребами високорозвинутої бездефіцитної економіки. Необхідність маркетингу відчувається за умов насиченості ринку товарами, коли виробництво вже не може розвиватися без знання попиту на конкретний вид продукції.

Основним завданням стратегічного маркетингу є пошук так званої ринкової "ніші", під якою розуміють можливість збуту продукції з певними функціональними і споживчими особливостями в рамках конкретного ринкового сегмента, тобто продукції, призначеної для конкретних груп споживачів, що дає підприємству істотні переваги в порівнянні з конкурентами (сегмент – певна частина продажу відповідного товару в загальній структурі товарообміну).

У процесі розробки стратегії маркетингу вирішуються три головні завдання:

1. Здійснюється вибір сегмента ринку, в рамках якого діятиме підприємство.
2. Визначаються основні способи і методи, що забезпечують високу конкурентоспроможність продукції підприємства.
3. Визначаються оптимальні терміни діяльності підприємства на даному ринку, виходячи з прогнозування перспективного прогнозування попиту.

Вивчення досвіду маркетингу має важливе значення для економіки України, хоча на перший погляд може здаватися, що він не потрібен. Насправді навіть за ринкових умов досвід країн з розвинутою ринковою економікою у вивченні попиту населення і методів його задоволення важливий як зараз, так і в майбутньому. В сучасній економіці підприємства вимушені займатися маркетингом. Примушує їх це робити конкуренція, боротьба за виживання.

## **1.4. Економічні проблеми підприємництва і шляхи їх вирішення**

В умовах ринкової економіки в Україні особливо важливим постає питання пошуку додаткових резервів підвищення ефективності господарського механізму, застосування кардинальних заходів щодо створення умов для зростання економіки в цілому і кожного підприємства зокрема. Пошук же найприйнятніших для України методів становлення економіки в першу чергу приводить до необхідності звернутися до світового досвіду розв'язання цих проблем.

Серед цілої низки різноманітних факторів економічного зростання найзначнішим вважають умілу реалізацію підприємницького потенціалу громадян країни, ефективне використання в економічному механізмі самостійної господарської ініціативи людини, визнання підприємництва неодмінною умовою господарської динаміки, конкурентоспроможності і суспільного процвітання.

Для активізації зусиль у цьому напрямі і більш повного розуміння всього комплексу наявних проблем перш за все необхідно зупинитися на теоретичному аспекті проблеми підприємництва. Не дивлячись на велику кількість робіт по даній темі, дотепер чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення поняття підприємництва ще не склалося. Існуючі на сьогодні концепції характеризують підприємництво в трьох напрямках:

1) доступність різних видів ресурсів і можливість ними розпоряджатися з метою отримання прибутку при постійній наявності фактора ризику і невизначеності кінцевого результату діяльності;

2) ефективне управління і організація виробничого процесу з постійним і широким використанням нововведень;

3) особлива новаторська, творча поведінка господарюючого суб'єкта, його динамічне зростання, що є рушійною силою економічного процесу.

Основну ж умову можливості існування підприємництва учені і практики бачать у створенні конкурентного середовища і наданні економічної свободи суб'єкту господарювання. Вже таке розуміння суті проблеми дозволяє пояснити важливу особливість розвитку сучасної світової економіки – все більш зростаючу роль малого бізнесу. Його якісними критеріями є:

- переважання приватної власності на засоби виробництва;
- юридична і економічна незалежність у прийнятті рішень;
- спрощена система управління;
- професійна взаємозамінність працівників;
- безпосередня участь власника в управлінні підприємством;
- ініціативний, пошуковий характер діяльності.

Неважко помітити, що принципи діяльності цих підприємств співзвучні з характеристикою підприємництва. Дійсно, практично повсюдно відбувається отождолення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці і практиці терміна “мале підприємництво”.

Очевидна і причина цього явища — широке поширення підприємництва в сферах малого бізнесу. Саме цей сектор економіки представляє найефективнішу систему відбору талановитих і наполегливих людей, дозволяє створювати необхідну атмосферу конкуренції, сприяє швидкому розв'язанню цілої низки проблем, які не можуть бути вирішені більш крупними господарськими структурами.

Конкуренція — основна умова, при якій працюють ринкові механізми, що генерують цінові сигнали, що породжують стимули, що формують ринковий достаток, різноманітність асортименту та високу якість товарів і послуг.

В Україні, як і в інших країнах з ринковою економікою, в спадок від радянської державно-монополістичної системи дісталася сукупність відносин між підприємствами, що не сумісна з конкурентним середовищем. У системі, що заснована на загальній державній власності і централізації, значно переважали крупні підприємства і об'єднання. В колишньому СРСР підприємства з чисельністю працюючих понад 1000 осіб виробляли майже 3/4 всієї промислової продукції, концентрували 80% основних промислово-виробничих фондів, споживали понад 90% всієї електроенергії. Такий рівень концентрації був адекватний планово-директивній системі, теорія і практика якої виходила з уявлення про економіку як єдиний комплекс. Малою кількістю крупних підприємств зручно управляти, встановлювати їм планові завдання і нормативи, розподіляти між ними ресурси, призначати і зміщувати керівників тощо.

Монополізм планово-директивної системи — це, головним чином, відомчий монополізм, природа якого, по суті, не пов'язана з розмірами підприємств і їх кількістю. Тим часом руйнування відомчого монополізму саме по собі зовсім не формує конкурентного середовища, оскільки в більшій частині галузей залишається високий рівень концентрації виробництва, тобто переважання невеликої кількості крупних підприємств. Відбувається лише деяке зрушення в структурі монополізму — монополізм відомчий витісняється монополізмом підприємств. За своїми негативними наслідками останній нітрохи не краще за відомчий монополізм. Навпаки, якщо відомчий монополізм залишає деякі можливості контролю над надмірними “апетитами” підприємств-монополістів, то монополізм підприємств в його чистому вигляді породжує цінове беззаконня, створює можливість “притиснути до стінки” покупців щодо асортименту продукції і її якості, відкладати на невизначений час технологічне оновлення виробництва.

Звичайно, конкурентне середовище може бути створено і за цих умов на основі лібералізації зв'язків із зовнішнім ринком, зокрема за рахунок ослаблення митних обмежень для зарубіжних товарів, що поступають на внутрішній ринок, з одночасним посиленням контролю за їх якістю. Але такий шлях формування конкурентного середовища при якнайглибшій економічній кризі надзвичайно небезпечний. Створене таким чином конкурентне середовище здатне лише посилити дію сил, що руйнують національну економіку. Не можна не враховувати, що товари, вироблені на більшій частині українських підприємств, у порівнянні з товарами світового ринку неконкурентоспроможні. Більшість українських підприємств цієї конкуренції не витримає, що може усугубляти і без того їх скрутне становище.



Розв'язання цієї проблеми – у технологічному оновленні виробництва, яке повинне зробити продукцію підприємств конкурентоспроможною.

Якщо крупним підприємствам і вдається відновити технологію, у багатьох випадках вони приречені залишатися неконкурентоспроможними на світовому ринку. Це обумовлено не в останню чергу особливостями їх структури, що склалися в умовах командно-адміністративної системи.

Підприємства (в першу чергу крупні, але не тільки вони) створювалися за принципом максимально замкнутого комплексу підрозділів. Це диктувалося реальними умовами діяльності підприємств і було узаконене нормативними актами, що регулювали їх типові структури. Склад підрозділів основного виробництва формувався так, щоб звести до мінімуму залежність підприємств від постачальників. На кожному підприємстві створювалася широка номенклатура підрозділів допоміжного і обслуговуючого виробництв. Апарат управління, як правило, включав численні відділи, групи, бюро, лабораторії.

Такий підхід до формування структури підприємств диктувався не тільки прагненням максимально обмежити зв'язки через міжвідомчі бар'єри, а й тим, що оплата послуг сторонніх організацій, як правило, обходилася дорожче в порівнянні з витратами на утримання своїх відповідних підрозділів. Крім того, такому підходу до формування структури підприємств сприяв і прийнятий порядок оплати праці керівників залежно від категорії підприємств.

На цю структурну особливість “традиційних” підприємств ринкова економіка відреагувала певними тенденціями. Вподовж останніх років у країнах з сучасною ринковою економікою видиме виразне прагнення підприємств дистанціюватися від багатьох функцій, що виконувалися раніше їх внутрішніми підрозділами, в першу чергу такими, які відрізнялися пульсуючими навантаженнями. Саме за рахунок цього фактора скорочується кількість промислових гігантів і, разом з тим, зростає кількість малих підприємств. Всупереч теоретичній догмі про невідворотність процесу концентрації виробництва середні розміри підприємств знаходять явну тенденцію до зменшення.

Цей процес робить ринкову економіку більш динамічною, мобільною, сприйнятливою до інновацій, підвищує її здатність оперативно реагувати на ринковий попит і його зміни. Разом з тим частина підприємницького ризику, що зростає, переноситься на малі підприємства, а робота крупних підприємств, що залишаються фундаментом ринкової економіки і її експортного потенціалу, стає більш стійкою. Особливо слід зазначити, що розвиток малого підприємництва супроводжується розширенням конкурентного середовища, вторгненням конкуренції в сфери, які раніше були представлені неконкурентними відносинами внутрішніх підрозділів підприємств.

Звичайно, характеризуючи зростання ролі малих підприємств у ринковій економіці, слід враховувати не тільки їх значення у всій інфраструктурі підприємств, а й соціальну сторону процесу, зокрема, роль малих підприємств як фактора зміни структури власності, як регулятора зайнятості населення і взагалі як буферної зони ринкової економіки, здатної пом'якшувати наслідки структурних зрушень, що відбуваються в ній.

Можуть бути названі різні варіанти процесу утворення мережі малих підприємств, що виконують функції формування інфраструктури у всій сукупності підприємств. Перш за все, малі підприємства можуть створюватися шляхом відокремлення підрозділів від більш крупного підприємства з наданням їм відповідних прав (юридичної особи, відкриття розрахункового рахунку, самостійного балансу і т. ін.). При цьому мале підприємство дістає можливість самостійно формувати портфель замовлень, що ставить його доходи в пряму залежність від результатів власної діяльності. Проте на цьому шляху неминучі численні проблеми і труднощі. Зокрема, вони пов'язані з формуванням власності на майно малих підприємств, з матеріально-технічним забезпеченням виробництва і, отже, розподілом та використанням його доходів. Ці проблеми не зникають і в тому випадку, якщо створення малих підприємств здійснюється на основі передачі майна в оренду.

Створення малих підприємств шляхом їх відокремлення від більш крупних може бути пов'язано з акціонуванням — наприклад, шляхом надання підрозділам форм невеликих акціонерних компаній, акції яких можуть розповсюджуватися як серед трудового колективу підприємства (крупного і малих), так і через вільний продаж. Але при будь-яких варіантах відокремлення залишається головною проблемою. Одержуючи самостійність з рук крупного підприємства, малі підприємства стають незалежними суб'єктами ринкових відносин. Тому неминуче виникає питання, наскільки ці новостворені суб'єкти господарської діяльності здатні надійно і якісно виконувати свої функції як елементи інфраструктури інших підприємств, у тому числі по відношенню до тих, від яких вони відокремилися, а також — у що обійдеться їхня продукція і послуги підприємствам, що залишилися без відповідних підрозділів.

Ця проблема виникає через те, що сам по собі спосіб створення малих підприємств на основі дезінтеграції більш крупних не здатний створити конкурентне середовище і, отже, механізми, що роблять вплив на діяльність малих підприємств, якість їх продукції і послуг, а також на ціни їх реалізації. Саме це пояснює невдачі багатьох спроб формування малих підприємств на вказаній основі. Були випадки, коли виділення з складу крупних підприємств низки малих не тільки не принесло успіху, а й стало додатковим фактором скорочення випуску продукції, зниження її конкурентоспроможності.

Правильні висновки підказує досвід крупних компаній в країнах з розвинутою сучасною ринковою економікою. Відомо, наприклад, що підприємства такої найбільшої компанії, як "Дженерал моторс", обслуговують 32 тис. постачальників, створюючи їй інфраструктуру (в основному у вигляді малих підприємств). Продукцію компанії реалізують 11 тис. самостійних дилерів у в багатьох країнах. Такі ж дані можуть бути приведені по компаніях Японії — електронних, автомобільних, будівельних та ін. Характерною особливістю таких систем є мобільність складу і структури малих підприємств. Значна їх частина існує лише нетривалий час, а потім зникає або міняє напрям діяльності. Разом з тим виникають нові малі підприємства, що пропонують свою продукцію і послуги. А у результаті системи,



що працює, крупні, середні і малі підприємства, функціонують стійко і відповідно до ринкової кон'юнктури, що складається.

На основі одного лише відокремлення не можна створити системи, які оптимально об'єднували б підприємства різних розмірів і різних функцій. Однією з найважливіших умов виходу України на рівень конкурентоспроможності з підприємствами далекого зарубіжжя є створення найсприятливіших умов для формування такої маси малих підприємств, які в своїй сукупності здатні виконувати функції інфраструктури на конкурентній основі.

Це повинні бути малі підприємства з широким діапазоном соціальної орієнтації, розмірів і роду діяльності. Це можуть бути підприємства з мінімальною чисельністю найманих робітників і без найманих робітників взагалі — сімейні підприємства. Малі підприємства можуть спеціалізуватися на виготовленні відносно нескладних елементів виробів, склад і номенклатура яких змінюються відповідно до вимог ринку. Необхідні Україні також підприємства, які на договірній основі здійснюють технічне обслуговування і ремонти обладнання, обчислювальної техніки, приладів і апаратури.

Вся ця велика зона малого бізнесу повинна бути такою, щоб всі підприємства, в першу чергу крупні і середні, мали нагоду вибору постачальників і партнерів, продукція і послуги яких відрізняються високою якістю, надійністю і стабільними цінами, доводячи тим самим переваги даної системи в порівнянні з рядом підприємств замкнутого комплексу, які дісталися в спадок від командно-адміністративної системи. Природно, створення такої мережі малого бізнесу вимагає певних матеріально-технічних, фінансово-кредитних і організаційних передумов.

Надання процесу створення малих підприємств масового характеру веде до виникнення зони малого бізнесу, здатної успішно входити в інфраструктуру підприємств. Тимчасом в Україні цей процес стикається з багатьма труднощами і проблемами.

За останні місяці, зокрема, тут відбулися в цілому сприятливі зміни в механізмі створення нових підприємств, у тому числі малих. Значно спрощений порядок проходження документів, пов'язаних з отриманням дозволів на підприємницьку діяльність. Це привело до істотного скорочення необхідних для цього термінів. Якщо раніше були потрібні численні візи посадовців, що затягувало час оформлення документів на багато тижнів і навіть місяці, то тепер цей час скоротився до декількох днів, а граничні терміни оформлення практично обмежені лише частотою засідань комісій виконавчих органів влади, що виносять остаточне рішення. Правда, слід зазначити завищену трудність і складність заповнення необхідних документів. Але ця трудність легко переборна, оскільки виникли фірми, що за порівняно невелику платню беруть на себе весь процес оформлення.

При всьому цьому, проте, залишаються численні фактори, що перешкоджають розвитку малого підприємництва як особливої буферної зони ринкової економіки. Причому в першу чергу це відноситься до сфери виробництва і тієї її частини, яка здатна виконувати функції інфраструктури підприємств. Абсолютно недостатня інтенсивність цього процесу. Разом з тим в його напруженнях спостері-

гаються явні деформації, не відповідні потребам формування сучасної ринкової економіки.

Діючий порядок створення підприємств носить (як і раніше) дозвільний характер. У законодавчих актах перераховані види діяльності, щодо яких дозволено створювати підприємства. В результаті, якщо той або інший вид діяльності не передбачений в переліку дозволених, тобто він є неординарним, апарат виконавчих органів влади дістає широкі можливості для необґрунтованих заборон. Тимчасом суті ринкової економіки відповідає така форма нормативних актів, коли перераховуються заборонені види діяльності.

Створенню нових підприємств, у тому числі і малих, перешкоджає практика стягування зборів, пов'язаних з оформленням документів і дозволів. Плата за дозволи досить різноманітна. Необхідно платити як за дозвіл займатися підприємницькою діяльністю взагалі, так і за право займатися кожним видом діяльності. Всі ці внески зрештою збільшують витрати підприємств, скорочують їх доходи і прибуток.

Особливо слід зазначити, що на шляху розвитку підприємництва в Україні стоїть діючий порядок оподаткування підприємств. Формально відповідно до цього порядку оподатковується лише прибуток підприємств. Причому розмір податку складає 25%, що відповідає прийнятому в ринковій економіці уявленню про оптимальний рівень оподаткувань прибутку. Але це — лише брехлива видимість. Підприємства зобов'язані включати в свої витрати відрахування до різних фондів (їх п'ять), які, по суті, є частиною доданої вартості. Тим самим рівень витрат істотно завищується, а прибуток відповідно скорочується.

Такий порядок оподаткування містить в собі глибоку внутрішню суперечність. Він припускає відсутність конкурентного середовища, монопольне становище суб'єктів ринкової економіки, їх здатність встановлювати ціни на витратній основі, тобто, по суті, — поява непрацюючих механізмів ринкового ціноутворення. Якби ті ж підприємства діяли в нормальних ринкових умовах, в яких ціни встановлюються не на витратній основі, а як рівноважні ціни механізму ринкової конкуренції, то напевно велика частина підприємств стала б збитковою, втратила б головний мотив і основу своєї діяльності — прибуток. В реальних економічних умовах України монопольне завищення цін не стільки розоряє діючі підприємства, скільки перешкоджає створенню нових і, що особливо істотно, неминуче веде до скорочення виробництва через невідповідність купівельної спроможності населення рівням цін.

Прийнята в Україні система оподаткування прибутку і те, що включається у витрати відрахування, не тільки гальмує розвиток підприємництва, а й деформує його напрями. Вільний капітал явно уникає сфери виробництва товарів і послуг, де необхідні відносно крупні первинні капітальні вкладення з проблематичними перспективами окупності. Він спрямовується головним чином в торгово-посередницьку діяльність. Показово, що в цю ж сферу переважно спрямувалася і зареєстрована індивідуальна трудова діяльність, значна частина якої мала в своїй основі вояжі так званих “човників”.

У сучасній ринковій економіці податкові важелі вважаються найефективнішим інструментом її регулювання. В Україні ж ці важелі, по суті, практично не використовуються ні для розвитку підприємництва, ні для регулювання його напрямів. В даний час нові підприємства, у тому числі малі, не одержують прав на податкові пільги. Відсутня диференціація рівня податків на прибуток і розміру відрахувань залежно від видів і напрямів підприємницької діяльності, а також від використання прибутку. Немає знижок з податків, якщо прибуток використовується для створення нових робочих місць, технологічного оновлення виробництва тощо. Відсутня така форма державної підтримки малих підприємств, як пільгові умови їх кредитування (наприклад, шляхом забезпечення державних гарантій банкам, що надають кредити на створення підприємств і розвиток підприємницької діяльності).

Широкий, і притому регульований процес розвитку підприємництва, особливо у сфері малого бізнесу, стає можливим в його синхронному зв'язку з становленням національної економіки та стабільної національної грошової одиниці. Лише на такій основі розвиток підприємництва здатний сприяти зростанню виробництва і валового національного продукту.

Масове підприємництво вимагає підготовки людей, здібних до цього роду діяльності. Така задача повинна розв'язуватися на всіх рівнях освіти і навчання. Повинна формуватися і законодавча база, що регулює відносини, пов'язані із створенням і функціонуванням малого бізнесу, забезпечуючи його захист від монопольних структур, свавілля урядовців.

У свою чергу, створювана на державному рівні програма повинна ґрунтуватися на науково розроблених концептуальних засадах розвитку підприємництва в окремих сферах і областях економіки. Тільки такий підхід може допомогти уникнути крупних помилок у процесі створення системи підтримки малого бізнесу, гарантувати послідовність її формування і забезпечити практичну реалізацію всіх її елементів.

Світовий досвід розвитку малих підприємницьких структур указує на те, що найбільша їх ефективність досягається в умовах існування приватної форми власності. Формування її правової бази в Україні повинне передбачати низку заходів:

- вдосконалення законодавчих актів, що регламентують підприємницьку діяльність;
- встановлення довготривалої перспективи розвитку приватного підприємництва, затвердження права спадкоємства і продажу власності;
- надання надійних політико-адміністративних гарантій від неправомірних посягань на власність з боку держави, інших фізичних і юридичних осіб.

Особливу увагу необхідно звернути на той факт, що в нормативних актах по регулюванню підприємництва існує деяка невизначеність в розумінні термінів “мале підприємство”, “мале підприємництво”, “малий бізнес”, недостатнє розмежування організаційної, організаційно-правової і організаційно-економічної форм господарської діяльності. В світовій практиці переважаюча більшість малих підприємств – це юридично і фінансово самостійні, незалежні, невеликі за чисельністю працюючих фірми, засновані на приватній власності одного або де-

кількох громадян, які безпосередньо управляють і працюють на своєму підприємстві. Тільки вказані якості дозволяють відносити такі фірми до малого бізнесу і дають їм право на значну підтримку з боку держави.

Головною проблемою для малого підприємства є труднощі з фінансуванням. Відсутність достатнього капіталу в більшості населення, складність, невігода, а іноді і неможливість отримання позикових засобів гальмують розвиток малого бізнесу. Задача держави – створити передумови, стимулюючі вкладення інвестицій і підприємницької енергії в даний сектор економіки.

### **Запитання і завдання до розділу 1.**

- 1. Назвіть види підприємств відповідно до форм власності.*
- 2. Охарактеризуйте Закон України „Про підприємства в Україні”.*
- 3. Визначте джерела формування майна підприємства.*
- 4. У чому полягають правові, економічні і соціальні аспекти підприємницької діяльності?*
- 5. У чому полягає економічна свобода підприємств?*
- 6. Принципи підприємницької діяльності.*
- 7. Дайте характеристику Закону України „Про підприємництво”.*
- 8. Соціально-економічні і організаційні форми підприємства.*
- 9. Внутрішньогосподарська структура підприємства.*
- 10. Обороти виробничих фондів підприємства.*
- 11. Які фактори впливають на розвиток підприємств в умовах ринку?*
- 12. Назвіть основні принципи управління підприємством.*
- 13. Значення маркетингу і менеджменту в управлінні підприємством.*
- 14. Які проблеми стоять перед підприємництвом в умовах становлення ринкових відносин?*
- 15. Шляхи вирішення економічних проблем підприємництва.*