

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Сумський державний університет

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

***Конспект лекцій
і методичні вказівки
до організації самостійної роботи та
до практичних занять з дисципліни
«Економіка підприємництва»***

Суми
Сумський державний університет
2012

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Сумський державний університет

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Конспект лекцій і методичні вказівки до організації самостійної роботи та до практичних занять з дисципліни «Економіка підприємництва»

для студентів спеціальності
03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування»
денної форми навчання

Затверджено
на засіданні кафедри
управління як конспект
лекцій з дисципліни
«Економіка підприємництва».
Протокол № 14 від 06.03.2012 р.

Суми
Сумський державний університет
2012

Економіка підприємництва: конспект лекцій і методичні вказівки до організації самостійної роботи та до практичних занять з дисципліни “Економіка підприємництва / укладач В. Ф. Грищенко. – Суми: Сумський державний університет, 2012. – 180 с.

Кафедра управління



ЗМІСТ

	С.
ВСТУП	5
Розділ 1. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
1.1. Загальна характеристика підприємницької діяльності	8
1.2. Фірма – основний суб'єкт підприємницької діяльності	10
1.3. Підприємницька ідея, її джерела та методи пошуку	13
1.4. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності. 15	
1.5. Державне регулювання підприємницької діяльності	18
1.6. Ліцензування певних видів господарської діяльності.....	19
1.7. Патентування деяких видів підприємницької діяльності.....	22
1.8. Договірні взаємовідносини у підприємстві	25
1.9. Планування у підприємстві	27
1.10. Економічна сутність основних фондів фірми	30
1.11. Нематеріальні активи.....	36
1.12. Поняття оборотних коштів фірми. Методи нормування та ефективність використання оборотних коштів фірми.....	38
1.13. Поняття та класифікація персоналу.....	41
1.14. Поняття та функції заробітної плати	44
1.15. Витрати фірми	48
1.16. Фінансові результати діяльності фірми. Прибуток. Точка безбитковості. Рентабельність	50
1.17. Система оподаткування.....	53
1.18. Поняття державного контролю підприємницької діяльності, форми його здійснення та порядок оскарження результатів перевірок.....	56

Розділ 2. УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	59
2.1. Дослідження сутності поняття «експортно-імпортний потенціал» у контексті сучасних міжнародних економічних відносин	59
2.2. Дослідження факторів формування експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності	69
2.3. Організаційно-економічне забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності	75
2.4. Економіко-правове забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності.....	80
2.5. Фінансово-економічне забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності.....	91
2.6. Транспортне забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності... ..	102
2.7. Економічна оцінка використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності	106
2.8. Передумови формування організаційно-економічного механізму управління експортно-імпортним потенціалом суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням екологічного фактора	111
2.9. Організаційно-економічне забезпечення процесів екологізації управління експортно-імпортним потенціалом підприємства .	113
2.10. Структурно-логічна побудова організаційно-економічного механізму управління експортно-імпортним потенціалом підприємства з урахуванням екологічного фактора	117
ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ.....	121
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	123
ДОДАТОК А. Оцінка ефективності експортно-імпортної діяльності фірми.....	129
ДОДАТОК Б. Методичні вказівки до організації самостійної роботи з дисципліни «Економіка підприємництва».....	132
ДОДАТОК В. Розгляд прикладів розв'язування типових задач	146



ВСТУП



Актуальність викладання дисципліни "Економіка підприємництва" обумовлена тим, що перехід до ринкової економіки нерозривно пов'язаний з виникненням і розвитком підприємницького сектору, залученням до ініціативної, самостійної діяльності широких верств населення. Це дозволить вирішити низку питань економічного і соціального характеру, притаманних трансформаційним зрушенням у суспільстві, – економічного зростання і соціальної стабільності. Рухливий і динамічний підприємницький сектор є надійною основою формування конкурентного середовища, сприяє повнішому задоволенню потреб споживачів, розширює можливості працевлаштування громадян України, для багатьох з яких підприємство стає основним видом трудової діяльності. Запровадження в економіку України ринкових форм господарювання вимагає відповідного рівня економічних знань у фахівців народного господарства. В умовах невизначеності, що породжується зміною внутрішнього та зовнішнього середовищ, у кожного учасника підприємницької діяльності з'являються нові обов'язки і нові ролі. Для здійснення підприємницької діяльності суб'єкт господарювання мусить самостійно забезпечити собі постачання з різних джерел, а тому спеціалістам стають необхідні знання щодо організації придбання виробничих запасів (товарів, робіт, послуг), оцінки їх вартості та здійснення розрахунків з постачальниками. виготовлену продукцію та виконані роботи потрібно продати – з'являється необхідність знань щодо організації відносин з покупцями та розподілу отриманих доходів. Суб'єкт господарювання мусить подбати й про найбільш ефективну фінансову структуру – належний облік надходжень і видатків, контроль за формуванням і використанням активів та зобов'язань, оптимальне інвестування господарської діяльності.

Метою вивчення дисципліни "Економіка підприємництва" є надання комплексу економічних знань та формування у студентів підприємницького світосприйняття, підприємницьких умінь і навичок, ознайомлення їх із методологічними основами та методичними інструментами економіки підприємництва, оволодіння навичками економічної оцінки, обліку та аналізу витрат і результатів підприємницької діяльності, визначення її економічної ефективності.

Основними завданнями викладання дисципліни "Економіка підприємництва" є вивчення технології заснування власної справи, правової бази підприємництва в Україні, методів державного регулювання підприємницької діяльності, системи планування підприємницької діяльності, вивчення поняття і змісту господарського договору, механізму його укладання; вивчення схеми підприємницьких дій та набуття практичних навичок з реалізації проектів; вивчення основних напрямків співробітництва партнерів; набуття практичних навичок розрахунку витрат і результатів господарської діяльності в підприємстві; вивчення особливостей системи оподаткування в Україні та проведення перевірок підприємств контролюючими органами, вивчення порядку оскарження результатів таких перевірок; вивчення економічної сутності, класифікації та структури інвестицій, основних понять інвестиційної діяльності, її об'єктів та суб'єктів; набуття практичних навичок оцінки економічної ефективності інвестицій; вивчення поняття та класифікації ризиків у підприємстві, причин виникнення та способів зниження ризиків під час здійснення підприємницької діяльності; вивчення основ страхового захисту інтересів суб'єктів підприємницької діяльності; вивчення поняття «банкрутство» та процедури банкрутства й ліквідації збанкрутілих суб'єктів підприємницької діяльності; вивчення процедури припинення підприємницької діяльності юридичної особи та фізичної особи-підприємця.

У результаті вивчення дисципліни "Економіка підприємництва" студент повинен:

Знати: технологію заснування власної справи, правову базу підприємництва в Україні, методи державного регулювання підприємницької діяльності; систему планування підприємницької діяльності; поняття і зміст господарського договору, механізму його укладання; схему підприємницьких дій з реалізації проектів; вивчення основних напрямків співробітництва партнерів; особливості системи оподаткування в Україні та проведення перевірок підприємств контролюючими органами, порядок оскарження результатів таких перевірок; економічну сутність, класифікацію та структуру інвестицій, основні поняття інвестиційної діяльності, її об'єкти та суб'єкти; поняття та класифікацію ризиків у підприємстві, причини виникнення та способи зниження ризиків під час здійснення підприємницької діяльності; основи страхового захисту інтересів суб'єктів підприємницької діяльності; поняття «банкрутство» та процедуру

банкрутства й ліквідації збанкрутих суб'єктів підприємницької діяльності; процедуру припинення підприємницької діяльності юридичної особи та фізичної особи-підприємця.

Уміти: визначати витрати та розраховувати результати господарської діяльності в підприємстві; розраховувати основні податки, збори та інші обов'язкові платежі; оцінювати економічну ефективність інвестицій у підприємстві та економічну ефективність підприємницької діяльності в цілому.

Місце дисципліни у навчальному процесі. Місце дисципліни "Економіка підприємства" в системі підготовки спеціалістів визначається необхідністю надання майбутнім менеджерам комплексу економічних знань та формування у студентів підприємницького світосприйняття, підприємницьких умінь і навичок. В основу курсу покладені закони та законодавчі акти України, матеріали теоретичних та практичних досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів.

Перелік основних забезпечувальних дисциплін: економічна теорія; макроекономіка; мікроекономіка; статистика; економіка підприємства; основи підприємництва; підприємницьке право.

Розділ 1

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Загальна характеристика підприємницької діяльності

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є *підприємництвом*.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, господарська діяльність на власний ризик, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємництво здійснюється на основі таких принципів:

- 1) вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- 2) самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виготовляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежене законодавством, встановлення цін на продукцію та послуги;
- 3) вільного найму працівників;
- 4) комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- 5) вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законодавством;
- 6) самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності.

Якщо діяльність фізичних або юридичних осіб не пов'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою. Головне, що відрізняє підприємця серед інших агентів суспільно корисної діяльності, – це можливість і обов'язковість отримання певного зиску.

Некомерційне господарювання – це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку.

Також підприємництвом не вважають виконання будь-якого завдання, якщо виконавець не мав хоча б одного особистісного чинника і права на свободу такої діяльності. Особистісні чинники

підприємництва – це особиста власність, фізичні, розумові здібності, знання і досвід, становище в суспільстві, права тощо.

Поняття «підприємництво» не можна ототожнювати з поняттям «бізнес», яке є більш містким і передбачає будь-який вид діяльності (навіть афери), що приносить дохід або особисту користь.

Виходячи з цього, підприємцю мають бути притаманні певні риси, пов'язані з його відповідними функціями. Він повинен: 1) бачити в людині головне джерело підвищення ефективності роботи підприємства, нових ідей; 2) сприяти формуванню лідерів і новаторів, стимулювати у них виправданий ступінь ризику; 3) формувати економічне мислення, постійно здійснювати пошук нових можливостей, бути ініціативним; 4) уміти об'єднати людей для досягнення спільної мети; надихати співробітників, приділяти значну увагу прагненням людей, їх духовним якостям; 5) домагатися того, щоб цінності фірми були в центрі уваги працівників, уміти переконувати; 6) бути професійно підготовленим для пошуку оптимальних варіантів розвитку підприємства, підвищення його ефективності; 7) постійно орієнтуватися на ефективність і якість, здійснювати систематичне планування; 8) прагнути до всебічної поінформованості, йти на розумний ризик; 9) упроваджувати форми і системи заробітної плати, які сприяють економії ресурсів (сировини, електроенергії, палива), зменшенню ручної та некваліфікованої праці; 10) надавати підрозділам певну автономію, прагнути до простоти управління; вміло поєднувати автономію із жорстким централізмом та ін.; 11) постійно орієнтуватися на потреби споживачів, підвищення якості продукції та послуг, які надаються згідно з чинним законодавством; 12) сплачувати податки; 13) не забруднювати довкілля; 14) оптимально поєднувати індивідуальні, колективні й суспільні інтереси; 15) відповідати за свої вчинки; 16) діяти цілеспрямовано, енергійно, вірити в успіх справи, бути наполегливим і гнучким, розвивати свої творчі та організаторські здібності тощо.

Підприємництво – це та сфера економіки, через яку стверджується економічна свобода, реалізуються енергія, ініціатива, воля людей та їхні інтереси.

За даними ООН, у світовій господарській системі малі та середні підприємства є роботодавцями для майже половини трудового населення світу, обсяг їх виробництва в окремих країнах досягає 1/3—2/3 національного продукту. Так, наприклад, у США малим підприємництвом продукується більше ніж 51% ВВП, а також ним

створено загалом понад 76% усіх нових робочих місць, близько половини з них — фірмами із чисельністю зайнятих менше 20 осіб.

Важливе значення малого бізнесу в забезпеченні соціально-економічної та політичної стабільності суспільства, його ключова роль – у формуванні ефективної структури економіки, особливості та переваги – в здійсненні господарської діяльності зумовлюють специфіку економічних і соціальних функцій, які виконує мале підприємництво. Мале підприємництво є основним джерелом: 1) створення додаткових робочих місць, вирішення проблем самозайнятості, бідності та вирівнювання майнової й соціальної диференціації переважної частини населення; 2) формування середнього класу – прошарку населення, який реально забезпечує стабільний розвиток економіки та суспільства в цілому; 3) усунення диспропорцій на товарних ринках шляхом швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку, насичення споживчого ринку товарами та послугами; 4) розвитку регіонального і місцевого господарства та ринків з орієнтацією на національні інтереси, формування істотної частки доходів місцевих бюджетів; 5) підтримання ефективного конкурентного середовища, обмеження монополізму великих підприємств; 6) активізації інноваційних процесів, оперативного впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Таким чином, мале підприємництво є невід'ємним, економічно та соціально значущим сектором сучасної ринкової економіки. Рівень його розвитку – важливий показник соціально-економічної та політичної стабільності, здатності суспільства протистояти внутрішнім та зовнішнім потрясінням.

1.2. Фірма – основний суб'єкт підприємницької діяльності

Фірма – це організаційно відокремлена й економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг.

Головне завдання фірми полягає в задоволенні потреб ринку в продукції або послугах з метою одержання прибутку.

Діяльність фірм в Україні регулюється чинним законодавством України, а також їх *статутом та колективним договором*.

Статут фірми – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють її діяльність та взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання.

Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією або власником, яка щорічно переглядається і регулює їх виробничі, економічні, трудові відносини.

Фірми мають такі ознаки: виробничо-технічна єдність; організаційно-соціальна єдність; фінансово-економічна самостійність.

Для ведення ефективної господарської діяльності істотним є визначення цілей створення і функціонування фірми, а також урахування чинників зовнішнього і внутрішнього середовища фірми. Основними змінними внутрішнього середовища фірми є цілі, завдання, її структура, технології і персонал.

Мета (місія) фірми – отримання прибутку. *Завдання* розглядається як конкретний вид роботи або її частина, яка повинна бути виконана певним способом за певний період часу. Всі завдання можна класифікувати як роботу з інформацією, персоналом і різними предметами. Існує тісний взаємозв'язок між завданнями і технологіями, що використовуються фірмою.

Технологія є будь-яким засобом, за допомогою якого елементи, що входять у виробництво, перетворюються в результати праці. Технологія охоплює машини, механізми, інструменти, навички і знання.

Дуже важливою складовою внутрішнього середовища фірми є її *структура*, що характеризує склад підрозділів фірми і систему зв'язків, підлеглості та взаємодії між ними. Всі фірми, виключаючи найменші, діляться на горизонтальні спеціалізовані функціональні сфери та вертикальні рівні управління. Структура фірми є логічним співвідношенням функціональних зон і рівнів управління, використовуваних для досягнення цілей організації. На організаційну структуру підприємства впливають такі *фактори*: масштаб виробництва; складність продукції; характер технологічного процесу.

Оскільки фірма є відкритою системою і залежить від обміну ресурсами, що вводяться, і результатами діяльності із зовнішнім світом, необхідно враховувати вплив на фірму її зовнішнього оточення. Зовнішнє оточення фірми служить споживачем результатів її діяльності; джерелом ресурсів фірми; каналом впливу її ресурсів (податки, платежі тощо); інформаційним середовищем (тобто формує правове поле діяльності фірми, обмеження, заборони, мотиваційні дії, конкурентні умови і т. ін.). Усі чинники зовнішнього оточення взаємозв'язані і взаємодіють між собою. Кількість і різноманітність чинників зовнішньої дії, на які організація вимушена реагувати, визначають складність її зовнішнього оточення. Значення зовнішніх

чинників для кожної окремо взятої фірми різне і змінюється під час руху від одного підрозділу до іншого всередині фірми. Чинники, що негайно впливають на організацію, належать до середовища прямої дії; інші – до середовища непрямої дії.

Основними чинниками середовища прямої дії є постачальники матеріалів, трудових ресурсів і капіталу, закони та органи державного регулювання, споживачі й конкуренти. До середовища непрямої дії відносять стан економіки, науково-технічний прогрес, політичну обстановку, міжнародні події і соціально-культурні чинники.

Для забезпечення виживання і досягнення поставлених цілей підприємство повинне бути в стані ефективного реагування і пристосовуватися до змін зовнішнього оточення.

Фірми класифікуються за такими ознаками: 1) метою і характером діяльності (комерційні, некомерційні); 2) формою власності (приватні, колективні, комунальні, державні); 3) правовим статусом і формою господарювання (одноосібні, кооперативні, орендні, господарські товариства тощо); 4) національною належністю капіталу (національні, іноземні, змішані); 5) галузево-функціональним видом діяльності (промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торговельні, лізингові, банківські тощо.); 6) розміром за чисельністю працівників (малі, середні, великі).

Існують також інші класифікаційні ознаки підприємств, але перелічені є найважливішими.

Підприємницькі структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою інноваційну, виробничу, маркетингову, постачальницько-збутову, фінансову та соціальну діяльність. Такими об'єднаннями можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи.

В Україні найбільш поширеними формами об'єднання фірм є:

- асоціація – найпростіша форма договірного об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності, асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;
- корпорація – договірне об'єднання суб'єктів господарювання на засадах інтеграції та виробничих інтересів з делегуванням їй окремих повноважень;
- консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї, інвестиційного проекту;
- концерн – об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю найчастіше з використанням

принципу диверсифікації виробництва;

- холдинг – організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, що безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання контрольного пакету акцій інших підприємств.

Кожна із цих форм має свої переваги та недоліки і може використовуватися залежно від умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

1.3. Підприємницька ідея, її джерела та методи пошуку

Створення власної фірми – надзвичайно складна й ризикована справа, що вимагає великої сили волі, затрат енергії, цілеспрямованості тощо. Людина, яка вирішила займатися підприємницькою діяльністю, повинна зіставляти ці затрати і результати, хоча на етапі пошуку ідеї підприємництва це зробити дуже важко (Мочерний, с. 31).

Рішення **зайнятися підприємництвом передбачає такі моменти:**

1) бажання створити власну справу, щоб стати господарем, власником; 2) усвідомлення необхідності працювати на межі своїх здібностей (фізичних, розумових, організаторських та ін.); 3) надія на особисту незалежність, небажання працювати на когось; 4) відмова від попереднього виду занять, кар'єри і готовність змінити свій спосіб життя; 5) переконаність у тому, що власна справа – заняття престижне і корисне для суспільства; 6) можливість створення власної справи, чітке усвідомлення шляхів отримання ресурсів для її створення; 7) упевненість у реальності створення такої справи; 8) знання певного виду підприємницької діяльності, шляхів створення суб'єкта господарювання у відповідній сфері чи галузі; 9) вміння вибрати оптимальну організаційну та організаційно-правову форму існування суб'єкта; 10) розуміння можливих ризиків та вміння управляти ними, нейтралізувати можливі негативні ситуації; 11) вміння організувати бухгалтерський та податковий облік; 12) знання зовнішніх чинників, що впливають на підприємницьку діяльність: чинного законодавства, форм та засобів економічної політики держави, конкуренції з боку вітчизняних та іноземних товаровиробників.

Першим кроком започаткування підприємницької діяльності є пошук підприємницької ідеї. **Підприємницька ідея** – конкретне цілісне

знання про доцільність та можливість займатися певним видом підприємницької діяльності, а також чітке усвідомлення мети такої діяльності, шляхів та засобів її досягнення (Шваб, с. 31).

Конкретним виявом підприємницької ідеї є ідея створення нового товару або послуги. Новий товар – це товар, що принципово відрізняється від наявних на ринку товарів або має серйозні якісні вдосконалення порівняно з товарами-аналогами щодо споживчих якостей, дизайну, форми тощо (Мочерний, с.32).

Джерелами ідеї підприємницької діяльності (в тому числі ідеї нового товару або послуги) **можуть бути**: 1) отримані знання у середній школі та вищому навчальному закладі під час вивчення економічних дисциплін; 2) досвід у цій сфері батьків, родичів та знайомих; 3) інформація, отримана із засобів масової інформації (радіо, телебачення, газет, журналів тощо); 4) думка споживачів про доцільність мати нові товари, отримувати нові послуги; 5) ідеї науковців, які проводять теоретичні та прикладні дослідження; 6) відвідування ярмарків і виставок передового досвіду; 7) побажання працівників торгівлі, системи збуту, осіб, зайнятих рекламою; 8) ідеї потенційних конкурентів, публікації у професійних виданнях, зокрема про наявні патенти та ліцензії; 9) знання основних способів підтримки державою підприємницької діяльності, якими хотів би скористатися майбутній підприємець.

Перш ніж здійснити свій вибір, потенційний підприємець повинен дотримуватися таких принципів (Мочерний, с.32-33):

1) мінімальні обсяги фінансових ресурсів для створення підприємства; 2) якомога швидше отримання очікуваного результату; 3) незначні ризики під час створення та функціонування підприємства; 4) максимально сприятливі матеріально-технічні умови; 5) найпростіші способи поліпшення умов збуту продукції, реалізації максимальної кількості товару або послуги; 6) отримання підтримки від держави, передусім у перші роки існування підприємства; 7) максимальна відповідність здійснення підприємницької діяльності здібностям підприємця і реалізації його мети.

Наука та практика розробили чимало методів творчого (евристичного) пошуку підприємницької ідеї. Основні з них є такими.

Методи індивідуального творчого пошуку (Покропивний, с.48).

Метод аналогії передбачає використання чогось подібного до вже відомого рішення, "підказаного", наприклад технічною, економічною або іншою літературою чи самою природою.

Метод інверсії – специфічний метод, що передбачає такі підходи до вирішення проблеми: 1) перевернути "догори ногами"; 2) "вивернути" на протилежний бік; 3) поміняти місцями тощо.

Метод ідеалізації базується на ініціюванні уявлення про ідеальне вирішення проблеми, що може наштовхнути на усвідомлення якоїсь нової ідеї.

Методи колективного творчого пошуку (Покропивний, с.48).

Метод мозкового штурму зводиться до творчої співпраці певної групи спеціалістів заради вирішення проблеми за допомогою, наприклад, проведення дискусії з конкретного кола питань. При цьому необхідно дотримуватися таких правил: 1) не допускати критики і негативних коментарів щодо висловлювань опонентів; 2) не критикувати нову ідею, якою б вона не була абсурдною з погляду її практичної реалізації в сучасних умовах.

Метод конференції ідей відрізняється від методу мозкового штурму тим, що допускає доброзичливу критику у формі репліки або коментарю. Вважається, що така критика може підвищити цінність висунутих ідей.

Метод колективного блокнота поєднує індивідуальне висунення ідеї з колективною її оцінкою. При цьому кожний учасник отримує блокнот, у якому викладена суть вирішуваної проблеми. Протягом певного часу (звичайно місяця) кожний учасник обговорення записує в блокнот власні ідеї щодо вирішення певної проблеми. Потім блокноти отримує керівник групи учасників для узагальнення накопиченої інформації. Лише після завершення цієї процедури організовується творча дискусія і приймається відповідне рішення щодо нової підприємницької ідеї.

Якщо ідею знайдено, починається процес вибору виду діяльності та проектування суб'єкта господарювання.

1.4. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності

Однією з головних умов діяльності суб'єктів підприємництва є їх державна реєстрація. **Державна реєстрація** юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців – це засвідчення факту створення або припинення юридичної особи, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою, а також вчинення

інших реєстраційних дій шляхом внесення відповідних записів до Єдиного державного реєстру.

Єдиний державний реєстр – це автоматизована система збирання, накопичення, захисту, обліку та надання інформації про юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців.

Свідоцтво про державну реєстрацію – документ установленого зразка, який засвідчує факт внесення до Єдиного державного реєстру запису про державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи-підприємця.

Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців **проводиться** державним реєстратором виключно у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення або у районній державній адміністрації інших населених пунктів за місцезнаходженням юридичної особи або за місцем проживання фізичної особи-підприємця.

Місцезнаходження юридичної особи – місцезнаходження постійно діючого виконавчого органу юридичної особи, а в разі його відсутності – місцезнаходження іншого органу чи особи, уповноваженої діяти від імені юридичної особи без довіреності, за певною адресою, що вказана засновниками (учасниками) в установчих документах і за якою здійснюється зв'язок з юридичною особою. **Місце проживання фізичної особи** – житловий будинок, квартира, інше приміщення, придатне для проживання в ньому (гуртожиток, готель тощо) у відповідному населеному пункті, в якому фізична особа проживає постійно, переважно або тимчасово, що знаходиться за певною адресою, за якою здійснюється зв'язок із фізичною особою-підприємцем.

Для проведення державної реєстрації юридичної особи засновник (засновники) або уповноважена ними особа повинні особисто подати державному реєстратору (надіслати рекомендованим листом з описом вкладення) такі документи: 1) заповнену реєстраційну картку на проведення державної реєстрації юридичної особи; 2) копію рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законодавством; 3) два примірники установчих документів; 4) рішення Антимонопольного комітету України про згоду на створення, реорганізацію (злиття, придбання) суб'єктів господарювання у випадках, передбачених чинним законодавством; 5) документ (документи), що засвідчує сплату засновником (засновниками) внеску,

до статутного фонду суб'єкта господарювання в розмірі, встановленому законодавством; б) документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи.

Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законодавством, – статут (положення) суб'єкта господарювання. У засновницькому договорі засновники зобов'язуються утворити суб'єкт господарювання, визначають порядок спільної діяльності щодо його утворення, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, які передбачені законом, а також порядок його реорганізації та ліквідації відповідно до закону.

Статут суб'єкта господарювання повинен містити відомості про його найменування і місцезнаходження, мету і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутною та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, про органи управління і контролю, їх компетенцію, про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання, а також інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання. Статут може містити й інші відомості, що не суперечать законодавству.

Громадяни, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подають реєстраційну картку встановленого зразка, що є водночас заявою про державну реєстрацію, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера громадянина-платника податків та інших обов'язкових платежів і документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію. У разі подачі документів заявником особисто державному реєстратору додатково пред'являється паспорт.

У бланку свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи зазначаються: 1) найменування юридичної особи; 2) ідентифікаційний код з Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України; 3) місцезнаходження юридичної особи; 4) місце проведення державної реєстрації; 5) дата проведення державної реєстрації; 6) прізвище та ініціали державного реєстратора.

У бланку свідоцтва про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця зазначаються: 1) прізвище, ім'я та по батькові фізичної

особи-підприємця; 2) ідентифікаційний номер фізичної особи-платника податків та інших обов'язкових платежів; 3) місце проживання фізичної особи-підприємця; 4) дата проведення державної реєстрації; 5) місце проведення державної реєстрації; 6) прізвище та ініціали державного реєстратора.

Свідоцтво про державну реєстрацію підписується державним реєстратором та засвідчується його печаткою.

На печатках і штампах суб'єкта господарювання повинен зазначатися ідентифікаційний код, за яким цього суб'єкта включено до державного реєстру суб'єктів господарювання, або ідентифікаційний код громадянина-підприємця.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта господарювання та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків в установах банків.

Діяльність незареєстрованого суб'єкта господарювання, який підлягає державній реєстрації, забороняється. Доходи, одержані таким суб'єктом, стягуються до Державного бюджету України.

1.5. Державне регулювання підприємницької діяльності

Необхідність державного регулювання підприємницької діяльності зумовлена передусім певним комплексом економічних вад та конфліктів, які виникають в умовах некоординованої або слабо контрольованої та регульованої в масштабі суспільства діяльності приватних підприємців у межах механізму вільної конкуренції (Мочерний, с.277). До таких вад належать економічні кризи, поява монополій та монополістичних тенденцій в економіці, нерівномірний та диспропорційний розвиток продуктивних сил, регіонів країни, відсутність соціальної захищеності людей та ін. (Мочерний, с. 278).

Державне регулювання підприємницької діяльності – це комплекс форм, методів і засобів державного впливу на діяльність підприємств та організацій з метою створення нормальних умов їх функціонування і розвитку, послаблення негативних тенденцій від такої діяльності (Мочерний, с. 262).

Основними методами такого регулювання є правові (втілюються шляхом прийняття відповідних законів), адміністративні (базуються на силі державної влади, містять заходи заборони, дозволу і примусу та

втілюються в життя за допомогою указів, розпоряджень), економічні (ґрунтуються на використанні податків, фінансово-кредитних важелів, регулювання цін і тарифів, інших форм економічної політики) та соціально-психологічні.

Якщо виходити з практики економічно розвинених країн світу, то основним інструментом впливу держави на підприємницьку діяльність є податкова політика. Податкове регулювання підприємницької діяльності здійснюється шляхом надання державою пільгових інвестиційних кредитів, податкових пільг під час здійснення капіталовкладень у розвиток нової техніки та технології, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, під час освоєння відсталих регіонів, а також з метою стимулювання дрібного підприємництва та ін. (Мочерний, с. 278).

Антимонополярна діяльність – це комплекс заходів, спрямованих на обмеження діяльності монополій, а також створення відповідного законодавства ліквідацію високомонополізованих підприємств, їх розукрупнення, встановлення високих податків на монополярні прибутки тощо.

Підприємницька діяльність в Україні та інших країнах світу відбувається в різних організаційно-правових формах. Від правильного їх вибору значною мірою залежать успіх майбутньої справи підприємця, його конкурентоспроможність та величина прибутків, що привласнюються.

Оптимальніший вибір організаційно-правових форм підприємництва в Україні потрібно розпочинати з вивчення базових законодавчих актів, які його регламентують, а також багатьох законодавчих і нормативних актів, які вносять зміни до базових законів.

До основних законодавчих актів, що регламентують підприємницьку діяльність, можна віднести: Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України "Про власність", Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності", Закон України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" тощо.

1.6. Ліцензування певних видів господарської діяльності

Ліцензування — видача, переоформлення та анулювання ліцензій, видача дублікатів ліцензій, ведення ліцензійних справ та ліцензійних

реєстрів, контроль за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видача розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов, а також розпоряджень про усунення порушень законодавства у сфері ліцензування.

Ліцензуванню (обмеженню) підприємницької діяльності підлягають лише ті види підприємницької діяльності, що безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище і безпеку держави.

Перелік видів господарської діяльності, що підлягають обов'язковому ліцензуванню, наведений у Статті 9 Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності".

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

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

Ліцензійні умови — встановлений з урахуванням вимог законів вичерпний перелік організаційних, кваліфікаційних та інших спеціальних вимог, обов'язковий для виконання під час впровадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. Ліцензійні умови та порядок контролю за їх додержанням затверджуються спільним наказом спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування та органу ліцензування.

Орган ліцензування — орган виконавчої влади, визначений Кабінетом Міністрів України, або спеціально уповноважений виконавчий орган ради для ліцензування певних видів господарської діяльності. Перелік органів ліцензування, де суб'єкти підприємницької діяльності можуть отримати відповідні ліцензії, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 14 листопада 2000 року № 1698.

Для одержання ліцензії на кожний вид діяльності суб'єкт господарювання подає в орган, що видає ліцензії, заяву встановленої форми. До заяви про видачу ліцензії додається копія свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності або копія довідки про внесення до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчена нотаріально або органом, який видав оригінал документа. Заява про видачу ліцензії залишається без

розгляду, якщо: 1) заява подана (підписана) особою, яка не має на це повноважень; 2) документи оформлені з порушенням вимог законодавства.

Орган ліцензування приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову у її видачі у строк не пізніше ніж *десять робочих днів* з дати надходження заяви про видачу ліцензії та документів, що додаються до заяви, якщо інше не передбачено чинним законодавством. *Підставами для прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії є:* 1) недостовірність даних у документах, поданих заявником, для отримання ліцензії; 2) невідповідність заявника згідно з поданими документами ліцензійним умовам, встановленим для виду господарської діяльності, зазначеного в заяві про видачу ліцензії. У разі відмови у видачі ліцензії на підставі виявлення недостовірних даних у документах, поданих заявником про видачу ліцензії, суб'єкт господарювання може подати до органу ліцензування нову заяву про видачу ліцензії *не раніше ніж через три місяці* з дати прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії. Рішення про відмову у видачі ліцензії може бути оскаржено у судовому порядку.

Плата за ліцензію — разовий платіж, що вноситься суб'єктом господарювання за одержання ліцензії. Розмір плати та термін дії ліцензії установлені постановою Кабінету Міністрів України від 29 листопада 2000 року № 1755 "Про термін дії ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності, розмір і порядок зарахування плати за її видачу".

Термін дії ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності (крім видів господарської діяльності, зазначених нижче) становить *5 років*, а плата за її видачу справляється у розмірі *20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*, якщо органом ліцензування є центральний орган виконавчої влади, або *15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян*, якщо органом ліцензування є місцевий орган виконавчої влади.

Анулювання ліцензії — позбавлення ліцензіата органом ліцензування права на провадження певного виду господарської діяльності. Підставами для анулювання ліцензії є: 1) заява ліцензіата про анулювання ліцензії; 2) акт про повторне порушення ліцензіатом ліцензійних умов; 3) рішення про скасування державної реєстрації суб'єкта господарювання; 4) нотаріально засвідчена копія свідоцтва про смерть фізичної особи-суб'єкта підприємницької діяльності; 5) акт про виявлення недостовірних відомостей у документах, поданих

суб'єктом господарювання для одержання ліцензії; 6) акт про встановлення факту передачі ліцензії або її копії іншій юридичній або фізичній особі для провадження господарської діяльності; 7) акт про встановлення факту неподання в установлений строк повідомлення про зміну даних, зазначених у документах, що додавалися до заяви про видачу ліцензії; 8) акт про невиконання розпорядження про усунення порушень ліцензійних умов; 9) неможливість ліцензіата забезпечити виконання ліцензійних умов, установлених для певного виду господарської діяльності; 10) акт про відмову ліцензіата в проведенні перевірки органом ліцензування або спеціально уповноваженим органом з питань ліцензування.

Орган ліцензування приймає рішення про анулювання ліцензії протягом **десяти робочих днів** з дати встановлення підстав для анулювання ліцензії, яке вручається (надсилається) ліцензіату із зазначенням підстав анулювання не пізніше **трьох робочих днів** з дати його прийняття. Рішення про анулювання ліцензії набирає чинності через *десять днів* з дня його прийняття.

1.7. Патентування деяких видів підприємницької діяльності

Законом України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» визначено порядок патентування торговельної діяльності за готівкові кошти, а також із використанням інших форм розрахунків та кредитних карток, діяльності у сфері торгівлі іноземною валютою, діяльності з надання побутових послуг тощо, що провадиться суб'єктами підприємницької діяльності.

Торговий патент – це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта підприємницької діяльності чи його структурного (відокремленого) підрозділу займатися визначеними законодавством видами підприємницької діяльності. Торговий патент не засвідчує право суб'єкта підприємницької діяльності на інтелектуальну власність.

Торговий патент видається за плату суб'єктам підприємницької діяльності державними податковими органами за місцезнаходженням цих суб'єктів або місцезнаходженням їх структурних (відокремлених) підрозділів, суб'єктам підприємницької діяльності, що провадять торговельну діяльність або надають побутові послуги (крім пересувної торговельної мережі) – за місцезнаходженням пункту продажу товарів або пункту з надання побутових послуг, а суб'єктам підприємницької

діяльності, що здійснюють торгівлю через пересувну торговельну мережу, – за місцем реєстрації цих суб'єктів.

Торговий патент містить такі реквізити: номер торгового патенту; найменування власника торгового патенту; вид підприємницької діяльності; назва виду побутових послуг чи послуг у сфері грального бізнесу; місце реєстрації громадянина як суб'єкта підприємницької діяльності чи місцезнаходження суб'єкта підприємницької діяльності - юридичної особи (місцезнаходження структурного (відокремленого) підрозділу цього суб'єкта); для транспортних засобів – зазначення «виїзна торгівля»; термін дії торгового патенту; місцезнаходження державного податкового органу, що видав торговий патент; відмітка державного податкового органу про надходження плати за виданий ним торговий патент. Форма торгового патенту та порядок його заповнення встановлюються центральним податковим органом України.

Заявка на придбання торгового патенту повинна містити такі реквізити: найменування суб'єкта підприємницької діяльності; витяг з установчих документів щодо юридичної адреси суб'єкта підприємницької діяльності, а у випадках, якщо патент придбається для структурного (відокремленого) підрозділу, – довідка органу, який погодив місцезнаходження структурного (відокремленого) підрозділу, із зазначенням цього місця; вид підприємницької діяльності, здійснення якої потребує придбання торгового патенту; найменування документа про повну або часткову сплату вартості торгового патенту.

Дія Закону «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» не поширюється на торговельну діяльність та діяльність з надання побутових послуг: 1) підприємств і організацій Укоопспілки, військової торгівлі, аптек, які перебувають у державній власності, та торгово-виробничих державних підприємств робітничого постачання у селах, селищах та містах районного підпорядкування; 2) суб'єктів підприємницької діяльності - фізичних осіб, які: здійснюють торговельну діяльність з лотків, прилавків і сплачують ринковий збір (плату) за місце для торгівлі продукцією в межах ринків усіх форм власності; сплачують податок на промисел; здійснюють продаж вирощених в особистому підсобному господарстві, на присадибній, дачній, садовій і городній ділянках продукції рослинництва, худоби, кролів, нутрій, птиці; сплачують фіксований податок відповідно до законодавства про оподаткування доходів фізичних осіб; 3) суб'єктів підприємницької діяльності, створених громадськими організаціями

інвалідів, які мають податкові пільги згідно з чинним законодавством та здійснюють торгівлю виключно продовольчими товарами вітчизняного виробництва та продукцією, виготовленою на підприємствах «Українського товариства сліпих» та «Українського товариства глухих».

Суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють торговельну діяльність, операції з торгівлі готівковими валютними цінностями, операції з надання послуг у сфері грального бізнесу та побутових послуг, у разі порушення вимог Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» **несуть таку відповідальність**: за порушення строків сплати або неповне внесення чергових платежів нараховується пеня на суму податкового боргу (включаючи суму штрафних санкцій за їх наявності з розрахунку 120% річних облікової ставки Національного банку України на день виникнення такого податкового боргу або на день його (частини) погашення, залежно від того, яка з величин таких ставок є більшою, за кожний календарний день прострочення у його сплаті; за порушення порядку використання торгового патенту сплачують штраф у розмірі вартості торгового патенту за один календарний місяць; за здійснення операцій, що підлягають патентуванню без одержання відповідних торгових патентів або з порушенням порядку використання торгового патенту, сплачують штраф у подвійному розмірі вартості торгового патенту за повний термін діяльності суб'єктів підприємницької діяльності із зазначеним порушенням; за здійснення операцій з реалізації товарів, що потребують видачі пільгового торгового патенту без його одержання або з порушенням порядку одержання та використання пільгового торгового патенту, сплачують штраф у п'ятикратному розмірі вартості пільгового торгового патенту; за здійснення торговельної діяльності без придбання короткотермінового патенту сплачують штраф у подвійному розмірі вартості короткотермінового патенту за повний термін діяльності суб'єктів підприємницької діяльності із зазначеним порушенням.

До дня сплати штрафів, а також до придбання торгового патенту або оформлення пільгового торгового патенту діяльність відповідних суб'єктів підприємницької діяльності зупиняється. Штрафи підлягають сплаті порушником у п'ятиденний термін відповідно до чинного законодавства. Посадові особи та громадяни - суб'єкти підприємницької діяльності у разі порушенні вимог законодавства притягаються до адміністративної відповідальності.

1.8. Договірні взаємовідносини у підприємстві

Договір – це домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Господарським договором є майнова угода між двома або більше суб'єктами господарювання, змістом якої є зобов'язання майнового характеру у сфері господарської діяльності: під час виготовлення та реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

Господарський договір – це зафіксовані у спеціальному правовому документі на підставі угоди зобов'язання учасників господарських відносин (сторін), спрямовані на обслуговування (забезпечення) їх господарської діяльності.

Згідно з п.4, ст.179 чинного Господарського кодексу України під час укладання господарських договорів сторони можуть визначати *зміст договору* на основі: 1) вільного волевиявлення, коли сторони мають право погоджувати на свій розсуд будь-які умови договору, що не суперечать законодавству; 2) приблизного зразка договору, рекомендованого органом управління суб'єктам господарювання для використання під час укладення ними договорів, коли сторони мають право за взаємною згодою змінювати окремі умови, передбачені примірним договором, або доповнювати його зміст; 3) типового договору, затвердженого Кабінетом Міністрів України, чи у випадках, передбачених законом, іншим органом державної влади, коли сторони не можуть відступати від змісту типового договору, але мають право конкретизувати його умови; 4) договору приєднання, запропонованого однією стороною для інших можливих суб'єктів, коли ці суб'єкти у разі вступу в договір не мають права наполягати на зміні його змісту.

Для укладання договору необхідна згода сторін за всіма істотними умовами, тобто умовами, без яких він не має юридичної чинності. Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з усіх істотних умов. За невиконання одним із партнерів істотних умов друга сторона може стягнути збитки. Господарський договір вважається укладеним, якщо між сторонами досягнуто згоди щодо усіх його істотних умов.

Істотні умови – це умови, за відсутності яких договір не може вважатися укладеним. Таким чином, *істотними є умови*, визнані такими за законом чи необхідні для договорів цього виду, а також

умови, щодо яких на вимогу однієї зі сторін повинна бути досягнута згода (п.2, ст. 180).

Згідно з п.3, ст.180 чинного Господарського кодексу України під час укладання господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити *предмет, ціну та строк* дії договору.

Умови про **предмет у господарському договорі** повинні визначити найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості (п.4, ст. 180).

Ціна у господарському договорі визначається за згодою сторін, у договорі можуть бути передбачені доплати до встановленої ціни за продукцію (роботи, послуги) вищої якості або виконання робіт у скорочені строки порівняно з нормативними (п.5, ст. 180). **Ціна** є істотною умовою господарського договору. **Ціна** є формою грошового визначення вартості продукції (робіт, послуг), яку реалізують суб'єкти господарювання. **Ціна** зазначається в договорі у гривнях. Ціни у зовнішньоекономічних договорах (контрактах) можуть визначатися в іноземній валюті за згодою сторін. Суб'єкти господарювання можуть використовувати у господарській діяльності вільні ціни, державні фіксовані ціни та регульовані ціни – граничні рівні цін або граничні відхилення від державних фіксованих цін.

Строком дії господарського договору є час, упродовж якого існують господарські зобов'язання сторін, що виникли на основі цього договору. На зобов'язання, що виникли у сторін до укладення ними господарського договору, не поширюються умови укладеного договору, якщо договором не передбачено інше. Закінчення строку дії господарського договору не звільняє сторони від відповідальності за його порушення, що мало місце під час дії договору.

Як правило, будь-який договір містить: 1) преамбулу (вступну частину); 2) основну частину (з виокремленням загальних і специфічних умов договору); 3) заключну частину.

Для ілюстрації можна навести, наприклад, зміст договору купівлі-продажу. Цей договір містить такі складові: 1) предмет договору; 2) кількість товару; 3) якість пропонованої на продаж продукції; 4) продажну (договірну) ціну одиниці товару; 5) форму оплати; 6) термін поставки; 7) упаковку (перелік вимог щодо цього); 8) порядок приймання товару; 9) штрафні санкції; 10) форс-мажорні обставини; 11) арбітраж; 12) інші умови договору.

У договорі за домовленістю сторін можуть визначатися неістотні (додаткові) умови. При їх порушенні однією зі сторін інша сторона не

має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може лише вимагати виконання зобов'язань і відшкодування збитків. До додаткових належать умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) тощо.

Штрафні санкції застосовуються, якщо інше не передбачено законом чи договором, у **таких розмірах**: 1) за порушення умов зобов'язання щодо якості (комплектності) товарів (робіт, послуг) стягується штраф у розмірі двадцяти відсотків вартості неякісних (некомплектних) товарів (робіт, послуг); 2) за порушення строків виконання зобов'язання стягується пеня у розмірі 0,1 відсотка вартості товарів (робіт, послуг), з яких допущено прострочення виконання за кожний день прострочення, а за прострочення понад тридцять днів додатково стягується штраф у розмірі семи відсотків вказаної вартості. У разі, якщо розмір штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором.

1.9. Планування у підприємстві

Планування – це визначення цілей і завдань підприємства на перспективу, аналіз їх ресурсного забезпечення та способів реалізації.

План – це система взаємозалежних, об'єднаних загальною метою завдань, що забезпечують реалізацію цілей підприємницької діяльності.

Основні принципи планування: 1) принцип обґрунтованості цілей і завдань підприємства; 2) принцип системності (планування охоплює всі сфери діяльності підприємства); 3) принцип науковості (врахування перспектив науково-технічного прогресу і застосування науково обґрунтованих прогресивних норм використання всіх видів ресурсів); 4) принцип безперервності (паралельне застосування поточного і перспективного планування); 5) принцип збалансованості плану (вказує на кількісну відповідність між взаємозалежними розділами і показниками плану, між потребами в ресурсах і їх наявністю);

б) принцип директивності. План набуває чинності для всіх підрозділів підприємства після затвердження його керівником підприємства.

Залежно від тривалості планового періоду виділяють такі види планування: 1) **довгострокове планування** звичайно охоплює трирічний або п'ятирічний період і визначає загальну стратегію підприємства (при складанні довгострокових планів вивчаються варіанти розширення масштабів підприємницької діяльності, зниження витрат, прогноуються зміни в номенклатурі продукції або послуг й уточнюється політика у функціональних сферах); 2) **середньострокове планування** (від 2 до 3 років) враховує можливості всіх підрозділів на основі їхньої власної оцінки (розробляються план маркетингу, план виробництва, фінансовий план тощо); 3) **поточне планування** звичайно розраховане на рік, півроку, квартал, місяць і містить планування обсягів виробництва, план із праці й заробітної плати, планування матеріально-технічного забезпечення, собівартості, прибутків, рентабельності тощо; 4) **оперативне планування** – це детальне розроблення планів підприємства і його підрозділів. Воно поєднує: 1) оперативно-календарне планування, що містить деталізацію поточного плану підприємства і доведення завдань до кожного цеху, відділу, дільниці, бригади, робітника. Плани і графіки при цьому складаються на місяць, декаду, добу, зміну, а іноді й щогодини; 2) диспетчеризацію, що забезпечує: суцільний контроль за ходом "виробничого процесу" й оперативне усунення збоїв у роботі на кожному робочому місці; організацію доставки на робочі місця сировини, матеріалів, інструмента; вивезення готової продукції, відходів виробництва; контроль справності устаткування; подачу енергії; організацію контролю якості).

Бізнес-план – це комплексний плановий документ підприємницької діяльності, у якому передбачені заходи, спрямовані на реалізацію підприємницької ідеї, для одержання прибутку.

Бізнес-план містить комплексне обґрунтування стратегії (програми) розвитку всіх сфер діяльності підприємства на основі поточного та перспективного планування такої діяльності.

Бізнес-план дозволяє окреслити коло проблем, з якими зіштовхується підприємство (або підприємець) під час реалізації своїх цілей у невизначеному, конкурентному господарському середовищі та допомагає визначити і забезпечити шляхи їх вирішення.

Бізнес-план є основою ділової пропозиції під час переговорів з майбутніми партнерами і можливими інвесторами. Це визначає деякі

вимоги до його оформлення, форми, змісту і структури. Він повинен бути поданий у формі, що дозволяє зацікавленій особі одержати чітке уявлення про суть справи і перспективи своєї участі в цій справі.

Структура і зміст бізнес-плану строго не регламентовані. Тому можна запропонувати такий макет бізнес-плану.

1. Титульний аркуш бізнес-плану.
2. Зміст ("другий" аркуш бізнес-плану).
3. Вступна частина.
4. Загальна характеристика підприємства та історична довідка.
5. Опис підприємницької діяльності (бізнесу).
6. Характеристика товару або послуги.
7. План виробництва.
8. План маркетингу.
9. Організаційний план.
10. Оцінка ризику і страхування.
11. Фінансовий план.
12. Юридичний план.
13. Термінологічний словник (додаток).
14. Супроводжувальні документи (додаток).

Основними функціями бізнес-плану, в яких комплексно розкривається його сутність, є: 1) надання всебічної інформації кредиторам та інвесторам про підприємство, насамперед про його стабільність та ефективність; 2) обґрунтування основної мети підприємницької діяльності; 3) стислий опис підприємницької діяльності, зокрема процесу виробництва; 4) характеристика товару або послуги, їх якості; 5) обґрунтування прогнозу розвитку виробництва; 6) комплексне дослідження ринку; 7) визначення життєздатності підприємства в умовах внутрішньої та зовнішньої конкуренції; 8) обґрунтування ефективності підприємства на основі оцінки витрат, цін та очікуваного прибутку, що є прерогативою фінансового плану; 9) оцінка професійного рівня управлінського персоналу (підприємця, менеджерів та ін.), ефективності їхньої роботи.

Основні принципи складання бізнес-плану: 1) чітке орієнтування на адресата (кредитора або інвестора); 2) детальна характеристика певного сегмента (ніші) ринку, потреб споживачів та їх переваг при купівлі товарів і послуг даного підприємства; 3) якісне і змістовне оформлення (зовнішній вигляд, якісна обкладинка, чіткі малюнки, фотографії, розрахунки та ін.); 4) переконливість у реалізації основної ідеї, зокрема в ефективності роботи підприємства (отриманні прибутків) та своєчасному погашенні кредитів та

ін.; так, кредитора потрібно переконувати передусім у виконанні умов кредитного договору, а інвестора – в отриманні високої норми прибутку.

1.10. Економічна сутність основних фондів фірми

Основний капітал формує ту частину активів підприємства, які беруть участь у багатьох виробничих циклах, частинами переносячи свою вартість на вартість готової продукції (будівлі, споруди, машини, устаткування тощо).

Основні засоби (відповідно до офіційного визначення, сформульованого в П(С)БО7 "Основні засоби") – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких більший за один рік (або операційного циклу, якщо він довший за один рік). Ключовими компонентами основного капіталу взагалі й основних засобів зокрема є основні фонди, які становлять матеріальну основу виробництва. Зокрема, у складі основних засобів усі елементи, крім «капітальних витрат на поліпшення земель», належать до категорії «основних фондів».

Основні фонди – це частина основних засобів, що зберігають свою речову форму, беруть участь у багатьох виробничих циклах і свою вартість переносять на вартість готової продукції частинами у міру спрацювання. Згідно з чинним законодавством України основні фонди поділяються на чотири групи: **група 1** – будівлі, споруди, їх структурні компоненти і передавальні пристрої, капітальні витрати на поліпшення земель; **група 2** – транспортні засоби, у тому числі вантажні й легкові машини, меблі, офісне обладнання, побутові електромеханічні прилади й інструменти; **група 3** – інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1, 2 і 4, включаючи сільськогосподарські машини, худобу і насадження; **група 4** – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

Залежно від характеру, участі основних фондів у виробничому процесі розрізняють виробничі й невиробничі фонди. **Основні виробничі фонди** функціонують у сфері матеріального виробництва; **невиробничі** – задовольняють побутові й культурні потреби працюючих.

Облік та оцінка основних фондів здійснюються в *натуральній* і *вартісній (грошовій)* формах.

Натуральна оцінка основних фондів необхідна для: 1) обліку і планування окремих груп основних фондів; 2) розрахунку виробничих потужностей; 3) розроблення балансів обладнання і визначення ступеня його використання тощо.

Грошова (вартісна) оцінка основних фондів необхідна для розв'язання таких завдань: 1) формування єдиної критеріальної основи порівняння різних форм основних фондів; 2) визначення їх загального обсягу, динаміки і структури; 3) оцінки розміру вартості, що переноситься на вартість готової продукції (амортизаційних відрахувань); 4) визначення зміни розміру основних фондів у окремих галузях і підприємствах за певний період.

Використовують чотири види вартісної оцінки основних фондів фірми.

1. **Оцінка за первісною (початковою, фактичною) вартістю**, тобто за фактичними витратами, що зазнало підприємство у зв'язку зі створенням основних виробничих фондів, їх доставкою і монтажем, за цінами того року, в якому ці витрати були зроблені. Цей вид оцінки використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань.

2. **Оцінка за відновною вартістю**, тобто за вартістю відтворення основних виробничих фондів у сучасних умовах. Необхідність оцінки за відновною вартістю викликана тим, що у зв'язку з науково-технічним прогресом або інфляційними факторами ті самі види засобів праці (верстати, печі тощо), виготовлені в різні роки, мають різну вартісну оцінку. Унаслідок цього виникає потреба періодичного переоцінювання основних фондів.

За базу для визначення відновної вартості, як правило, використовують ринкові ціни на ті чи інші елементи основних фондів. Цей вид оцінки враховує вплив трьох основних груп факторів: 1) морального зношення основних фондів; 2) зміни масштабу діючої грошової одиниці (наприклад, унаслідок інфляції); 3) кон'юнктурного коливання цін на основні фонди (наприклад, унаслідок ажіотажного попиту або митної політики, яка застосовується державою).

Відновна вартість використовується в таких ситуаціях: 1) під час купівлі/продажу раніше придбаних основних фондів; 2) при оцінці реальної вартості основних фондів, яка визначається під час інвентаризації; це може знадобитися при зміні форм власності, ліквідації підприємства або визначенні заставної вартості.

3. Оцінка за первісною або відновною вартістю з урахуванням зношення (за залишковою вартістю), тобто за існуючою вартістю, що ще не перенесена на готову продукцію. Первісна (відновна) вартість основних виробничих фондів з урахуванням зношення визначається за формулою

$$\Phi_{\text{ЗЛП}} = \Phi_{\text{П(В)}} - \frac{\Phi_{\text{П(В)}} \cdot H_A \cdot T}{100\%}, \quad (1.1)$$

де $\Phi_{\text{П(В)}}$ – первісна або відновна вартість основних фондів, грн; H_A – норма амортизації на реновацію (повне відновлення), %; T – термін використання основних фондів (до моменту визначення залишкової вартості), років.

4. Ліквідаційна вартість – вартість реалізації об'єкта після закінчення терміну його корисного використання (експлуатації). Вона визначається за формулою

$$\Phi_{\text{Л}} = \Phi_{\text{Р}} - Z_{\text{Л}}, \quad (1.2)$$

де $\Phi_{\text{Л}}$ – ліквідаційна вартість; $\Phi_{\text{Р}}$ – ринкова ціна об'єкта; $Z_{\text{Л}}$ – витрати, пов'язані з ліквідацією об'єкта.

Під **фізичним спрацюванням** розуміють втрату основними фондами їх споживчої вартості. Наприклад, зниження продуктивності, втрату частини функцій та ін. Фізичне спрацювання відбувається як під час роботи основних фондів, так і за їх бездіяльності (наприклад, під впливом корозії).

Моральне спрацювання (знос) основних фондів відображає зменшення їх вартості незалежно від фізичного зношення. Розрізняють моральне спрацювання першого (I) і другого (II) родів.

Моральне спрацювання I роду відбувається тоді, коли основні фонди з аналогічними споживчими властивостями (продуктивністю, функціями, експлуатаційними характеристиками) з'являються на ринку за більш низькою ціною. Моральне зношування першого роду викликане підвищенням продуктивності праці в галузях, що

виготовляють основні фонди; зокрема виробництво машин здійснюється з меншими витратами, і вони стають дешевшими.

Моральне спрацювання II роду відбувається тоді, коли за тою самою ціною на ринку з'являються основні фонди з більш високими споживчими властивостями. Моральне зношування другого роду обумовлене тим, що починається випуск більш ефективних машин і устаткування (вища продуктивність, більша кількість виконуваних функцій, менша енергоємність та ін.) за такою самою ціною.

Фізичне спрацювання основних фондів частково компенсується шляхом капітального ремонту, а повна компенсація (реновація) здійснюється шляхом заміни старих елементів основних фондів новими. Моральне спрацювання основних фондів може бути компенсоване шляхом модернізації. Грошова компенсація фізичного спрацювання основних фондів здійснюється шляхом *амортизації*.

Амортизація – це поступове перенесення вартості основних фондів на вироблену продукцію для накопичення коштів на повне їх відновлення (реновацію). Грошовим вираженням розміру амортизації є *амортизаційні відрахування*, що відповідають ступеню спрацювання основних фондів.

Система амортизації відіграє важливу роль в економічному механізмі, виконуючи такі *функції*: 1) формування фондів для повного відновлення основних фондів, що вибувають, після закінчення терміну їх придатності (забезпечення простого відтворення); 2) накопичення коштів для розширеного відтворення; 3) створення системи планово-фінансових нормативів, необхідних для планування народногосподарських пропорцій відтворення основних фондів і розподілу ресурсів обладнання; 4) створення системи госпрозрахункових нормативів, які використовуються у розрахунках собівартості, прибутку і рентабельності; 5) створення фонду розвитку виробництва, науки і техніки; стимулювання більш швидкого відновлення основних фондів.

Амортизаційні відрахування входять до собівартості продукції, знижуючи прибуток, тобто оподатковувану частину виручки підприємства. Таким чином, підприємства, які успішно господарюють, зацікавлені в збільшенні норм амортизації. У цьому разі знижується оподаткування тієї частини фінансових надходжень підприємства, що йде на технічне переозброєння підприємства.

Норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного

(податкового) періоду (кварталу) в такому розмірі: 1-ша група - 2% ; 2- га група - 10%; 3-тя група - 6%; 4-та група - 15% .

Розрахунок амортизаційних відрахувань здійснюється відповідно до чинного законодавства окремо за кожною групою основних фондів щоквартально, виходячи із їх балансової вартості на початок наступного кварталу та встановлених норм амортизації за формулою

$$A_i = B_i \cdot \frac{Ha_{KB}}{100\%} = (B_{i-1} - A_{i-1}) \cdot \frac{Ha_{KB}}{100\%}; \quad (1.3)$$

$$A_{PIK} = \sum_{i=1}^4 A_i, \quad (1.4)$$

де A_i – амортизаційні відрахування в i -му кварталі; A_{i-1} – амортизаційні відрахування в попередньому кварталі; B_i – балансова вартість відповідної групи основних фондів на початок i -го кварталу; B_{i-1} – балансова вартість відповідної групи основних фондів на початок попереднього кварталу; Ha_{KB} – квартальна норма амортизації відповідної групи основних фондів (%); A_{PIK} – амортизаційні відрахування в розрахунковому році.

Узагальнюючі показники використання основних фондів виражають кінцевий результат використання основних фондів.

Фондовіддача (випуск продукції на 1 грн основних фондів) по підприємству чи галузі визначається відношенням товарної, валової, реалізованої або чистої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів. Показник фондовіддачі розраховується за формулою

$$f_B = \frac{Q}{\Phi_{CP}}, \quad (1.5)$$

де Q – річний випуск товарної, валової, реалізованої або чистої продукції, грн; Φ_{CP} – середньорічна вартість основних фондів, грн.

$$\Phi_{CP} = \Phi_{П} + \frac{\Phi_{ВВ} \cdot T_P^{BB}}{12} - \frac{\Phi_{ВІВ} \cdot (12 - T_P^{ВІВ})}{12}, \quad (1.6)$$

де $\Phi_{П}$ – балансова вартість основних фондів на початок року, грн; $\Phi_{ВВ}$ – вартість основних фондів, що вводяться в плановому році, грн.; $\Phi_{ВІВ}$ – вартість виведених протягом року основних фондів, грн.; T_P^{BB} , $T_P^{ВІВ}$ – кількість місяців використання фондів, що вибувають та вводяться.

Величина, обернена показнику фондівіддачі, називається **фондомісткістю** і характеризує собою величину основних виробничих фондів (за вартістю), яка припадає на кожен грошову одиницю продукції, що випускається:

$$f_B = \frac{\Phi_{CP}}{Q} \quad (1.7)$$

Показники фондівіддачі необхідні для ретроспективного аналізу використання основних фондів і застосовуються винятково для внутрішньогосподарських аналітичних розрахунків на підприємстві.

Показники фондомісткості використовуються для перспективного (прогнозного) аналізу і прийняття рішень на майбутнє щодо ефективних напрямів інвестування.

Часткові показники характеризують рівень використання основних фондів залежно від окремих факторів, наприклад, часу, потужності (за одиницю часу), ступеня оновлення.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження (K_E) обладнання характеризує рівень використання його в часі й визначається за кожною групою однотипного устаткування за формулою

$$K_E = \frac{T_{ФВ}}{T_D} \quad (1.8)$$

де $T_{ФВ}$ – фактичний час, відпрацьований обладнанням, годин; T_D – час можливого використання обладнання (режимний, плановий фонд часу), годин.

Рівень використання машин та обладнання за продуктивністю чи потужністю характеризується коефіцієнтом інтенсивного використання (K_I):

$$K_I = \frac{Q_{ФАКТ}}{Q_{ТЕХН}} \quad (1.9)$$

де $Q_{ФАКТ}$ – фактичний випуск продукції за одиницю часу; $Q_{ТЕХН}$ – технічно обґрунтований випуск продукції за одиницю часу.

Інтегральний коефіцієнт використання машин та обладнання за потужністю і в часі $K_{ИНТ}$ визначають як добуток двох розглянутих вище коефіцієнтів K_E і K_I :

$$K_{ИНТ} = K_E \cdot K_I \quad (1.10)$$

Коефіцієнт змінності характеризує ступінь інтенсифікації виробництва

$$K_{3M} = \frac{F_1 + F_2 + F_3}{W_{OB}}, \quad (1.11)$$

де F_1, F_2, F_3 – кількості фактично відпрацьованих машинозмін у I, II і III змінах; W_{OB} – загальна кількість машин та обладнання, які існують на підприємстві чи в цеху.

Просте відтворення передбачає відновлення капіталу в незмінних розмірах, а розширене – у постійно зростаючих масштабах.

Форми простого відтворення – заміна застарілих засобів праці на аналогічні та капітальний ремонт. Грошовим джерелом простого відтворення є амортизаційні відрахування.

Коефіцієнт оновлення основних фондів

$$K_{OH} = \frac{S_{BB}}{S_{KP}}, \quad (1.12)$$

де S_{BB} – вартість введених основних фондів; S_{KP} – вартість основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт вибуття основних фондів

$$K_{ВИБ} = \frac{S_{ВИБ}}{S_{ПП}}, \quad (1.13)$$

де $S_{ВИБ}$ – вартість виведених основних фондів; $S_{ПП}$ – вартість основних фондів на початок року.

Розширене відтворення основних фондів здійснюється шляхом реконструкції, розширення і технічного переозброєння діючих і будівництва нових підприємств та цехів. Усі роботи, пов'язані зі створенням основних фондів, називаються капітальним будівництвом.

1.11. Нематеріальні активи

Мельник Л. Г. зазначає, **що нематеріальні активи** – це будь-які активи, які не мають матеріальної форми, за винятком: 1) грошових коштів (готівка, кошти на рахунках у банках і депозити до запитання); 2) еквівалентів грошових коштів (короткострокових високоліквідних фінансових інвестицій); 3) дебіторської заборгованості підприємства на певну дату. Нематеріальні активи мають низку характеристик, які відрізняють їх від матеріальних активів: 1) наявність великого ступеня невизначеності з приводу майбутніх вигод, які вони можуть принести

власнику; 2) вартість нематеріальних активів значною мірою залежить від рівня конкуренції; 3) нематеріальні активи можуть мати цінність лише для одного окремого підприємства.

Відповідно до чинного законодавства нематеріальним активом є немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований і зберігається підприємством з метою використання впродовж періоду більшого за один рік (або один операційний цикл, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або надання в оренду іншим особам. Нематеріальними активами вважаються лише ті з них, які можна ідентифікувати. Ідентифікованими нематеріальними активами називають такі нематеріальні активи, що можуть бути придбані або продані окремо від інших активів підприємства. До ідентифікованих нематеріальних активів належать патенти, торгові марки, авторські права тощо. До неідентифікованих нематеріальних активів відносять гудвіл.

Існує багато різних класифікацій нематеріальних активів, але найчастіше їх класифікують за шістьома основними категоріями:

- 1. Нематеріальні активи, пов'язані з ринком.** Активи, що використовуються під час просування товарів і послуг. Наприклад, торгові марки, фірмові імена, газетні заголовки, доменні імена.
- 2. Нематеріальні активи, пов'язані із замовником.** Утворюються внаслідок взаємодії з партнерами. Наприклад, список замовників (клієнтів), невиконаних замовлень.
- 3. Нематеріальні активи, пов'язані з мистецтвом.** Авторські права на літературні, музичні твори, картини, фотографії, відео- і аудіовізуальні матеріали.
- 4. Нематеріальні активи, пов'язані з договором (контрактом).** Становлять вартість прав, що впливають з договору (контракту). Наприклад, франчайзинг, коли компанія-власник відомої торгової марки надає іншій компанії право розміщувати цю торгову марку на своїй продукції, але при цьому отримує право контролю за якістю та іншими характеристиками продукції компанії-франчайзера), ліцензії, дозвіл на будівництво, право на радіомовлення тощо.
- 5. Нематеріальні активи, пов'язані з технічними і прикладними науками інновацією і технічним прогресом.** Наприклад, запатентовані технології та секрети виробництва.
- 6. Гудвіл.** Його називають найбільш нематеріальним із нематеріальних активів. Гудвіл може бути проданий лише разом із підприємством. Усі нематеріальні активи, які важко ідентифікувати або оцінити, відносять до гудвілу.

1.12. Поняття обігових коштів фірми. Методи нормування та ефективність використання обігових коштів фірми

Оборотним капіталом підприємства (обіговими коштами) називають засоби виробництва, що на відміну від основних фондів беруть участь лише в одному виробничому циклі, під час якого повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції. Таким чином, за один оборот обігові кошти проходять три основні економічні сфери: постачання, виробництво і збут.

Оборотний капітал складається з двох частин – оборотних фондів і фондів обігу. Структура оборотного капіталу – це кількісне співвідношення окремих елементів у загальному обсязі обігових коштів, виражене у відсотках до підсумку.

Оборотні фонди у своїй речовій формі утворюють предмети праці. Вони змінюють свою натуральну форму і фізико-хімічні властивості.

Оборотні фонди містять у собі: 1) предмети праці (сировину, основні матеріали і напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, тару, запасні частини тощо); 2) засоби праці з терміном служби не більше ніж один рік – звичайно це малоцінні та швидкозношувані предмети (наприклад, інструменти, господарський інвентар, оснащення, спецодяг).

Оборотні фонди циркулюють у сфері виробництва й у процесі виготовлення продукції повністю споживаються, отже, цілком переносять свою вартість на створений продукт.

До фондів обігу належать: 1) готова продукція, що зберігається на складах підприємства; 2) товари, відвантажені споживачу, але ним не оплачені; 3) кошти в розрахунках і готівка. **Фонди обігу** пов'язані з обслуговуванням процесу обігу товарів. Вони не беруть участі в утворенні вартості, а є її носіями. Після закінчення виробничого циклу виготовлення продукції та її реалізації вартість оборотних фондів відшкодовується у виручці від реалізації продукції (робіт, послуг).

Завданням нормування обігових коштів є встановлення науково обґрунтованих нормативів, що забезпечують безперерійність виробничо-господарської діяльності підприємств за допомогою мінімальної кількості обігових коштів. Нормативи оборотних коштів за окремими елементами та загальною сумою фірми розробляють самостійно.

Під нормативом (лімітом) **обігових коштів** розуміють затверджену на підприємстві мінімальну, але достатню для безперервної роботи підприємства суму обігових коштів.

Окремі нормативи розраховуються для таких елементів: 1) запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, купованих напівфабрикатів; 2) палива і мастил; 3) тари; 4) запасних частин; 5) малоцінних і швидкозношуваних предметів; 6) незавершеного виробництва; 7) витрат майбутніх періодів; 8) запасів готової продукції.

Основні економічні показники, що використовуються при нормуванні обігових коштів, наведені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Нормування обігових коштів, визначення потреби у матеріальних ресурсах, планування та оптимізація розмірів запасів

Назва показника	Формула для розрахунку	Примітка
1	2	3
Норматив обігових коштів у незавершеному виробництві на певний виріб ($H_{НВИР}$)	$H_{НВИР} = \frac{C \cdot N \cdot T_{Ц} \cdot K_{НВ}}{360}$	де C – повна собівартість виробу; N – річний обсяг випуску виробів; $T_{Ц}$ – тривалість циклу виготовлення; $K_{НВ}$ – коефіцієнт наростання витрат під час виготовлення виробу
Коефіцієнт наростання витрат	$K_{НВ} = \frac{C_0 + 0,5C_{П}}{C_0 + C_{П}};$ $C_{П} = C - C_0$	де C_0 – сума одноразових витрат у собівартості виробу; $C_{П}$ – сума поточних витрат у собівартості виробу; C – собівартість виробу
Норматив готової продукції ($H_{ГП}$)	$H_{ГП} = \frac{C_T \cdot H_3}{360}$	C_T – собівартість товарної продукції; H_3 – норма обігових коштів
Собівартість товарної продукції ($C_{ТП}$)	$C_{ТП} = \sum_{i=1}^m (C_i \cdot N_i)$	де m – кількість видів продукції, випущених на підприємстві; C_i, N_i – відповідно собівартість і обсяг випуску i -го виду продукції
Норма обігових коштів (H_3)	$H_3 = H_{ВКП} + H_{ТН}$	де $H_{ВКП}$ – норма обігових коштів на зберіганні на складі, вибір, комплектування і пакування партії виробів; $H_{ТН}$ – норма обігових коштів на транспортування до станції відправлення і навантаження партії виробів
Поточний запас матеріалу	$Z_{ПОГ} = D \cdot T_{ПОСТ}$	де D – денна потреба підприємства у певному матеріалі; $T_{ПОСТ}$ – період поставки певного матеріалу на підприємстві

Продовження табл. 1.1

1	2	3
Страховий запас матеріалу, який відповідає мінімальному запасу	$Z_{СТР} = D \cdot T_{зп}$	де $T_{зп}$ – період зриву поставки; D – денна потреба підприємства у певному матеріалі
Максимальний запас матеріалу	$Z_{МАХ} = Z_{ПОТ} + Z_{СТР}$	де $Z_{ПОТ}$ – поточний запас матеріалу; $Z_{СТР}$ – страховий запас матеріалу
Середній запас матеріалу	$Z_{СЕР} = Z_{СТР} + 0,5Z_{ПОТ}$	де $Z_{СТР}$ – страховий запас матеріалу; $Z_{ПОТ}$ – поточний запас матеріалу

Найважливішими **показниками ефективності** використання обігових коштів є **швидкість їх обороту** (коефіцієнт оборотності) і **тривалість одного обороту** в днях.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів ($K_{ОБ}$) показує кількість оборотів, які ці кошти здійснюють за плановий період. Цей коефіцієнт визначається за формулою

$$K_{ОБ} = \frac{P}{O_{СЗ}}, \quad (1.14)$$

де P – обсяг реалізованої в плановому періоді продукції в діючих оптових цінах за рік (квартал), грн;

$O_{СЗ}$ – середній залишок обігових коштів, тобто грошове обчислення суми обігових коштів, що перебувають одночасно на підприємстві у всіх шести формах, грн.

Коефіцієнт оборотності показує суму реалізованої продукції, що припадає на одну гривню обігових коштів.

Тривалість одного обороту обігових коштів ($T_{ОБ}$) – середній період оборотності показує, протягом якого періоду (за скільки днів) обігові кошти здійснюють один оборот. Значення цього показника в днях може бути визначене так:

$$T_{ОБ} = \frac{D}{K_{ОБ}}. \quad (1.15)$$

Таким чином,

$$K_{ОБ} = \frac{D}{T_{ОБ}}, \quad (1.16)$$

де D – кількість днів у плановому періоді.

Коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті характеризує їх суму, що припадає на одну гривню реалізованої продукції:

$$K_3 = \frac{O_{C3}}{P}, \quad (1.17)$$

де P – обсяг реалізованої в плановому періоді продукції в діючих оптових цінах за рік (квартал), грн;

O_{C3} – середній залишок обігових коштів, тобто грошове обчислення суми обігових коштів, що перебувають одночасно на підприємстві у всіх шести формах, грн.

1.13. Поняття та класифікація персоналу

Персонал фірми – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи. Крім постійних працівників, у роботі фірми можуть брати участь на основі контракту інші працездатні особи. Увесь персонал фірми поділяється на **промислово-виробничий персонал (ПВП)** і **непромисловий персонал (НПП)**.

До **ПВП** належать зайняті в основних і допоміжних підрозділах фірми, в заводських лабораторіях, дослідних установах, апарат заводууправління, працівники охорони. До **НПП** належать зайняті у невиробничій сфері фірми.

Залежно від виконуваних функцій весь персонал фірми поділяється на чотири категорії: 1) робітники; 2) спеціалісти; 3) службовці; 4) керівники.

Робітники залежно від відношення до процесу створення продукції поділяються на **основних** (які безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції) і **допоміжних** (які виконують функції обслуговування основного виробництва).

До **службовців** належать працівники, що здійснюють підготовку і оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль.

Спеціалістами вважаються працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами.

Керівники – це працівники, що обіймають посади керівників фірми та його структурних підрозділів.

Якщо відома повна трудомісткість робіт, то планова чисельність працюючих визначається так:

$$Ч = \frac{T_{ПОВ}}{\Phi_{д} \cdot K_{ВН}}, \quad (1.18)$$

де $T_{пов}$ – повна трудомісткість виробничої програми планового періоду; Φ_d – дійсний фонд часу одного працюючого; K_{BH} – коефіцієнт виконання норм часу.

За умови існування на підприємстві системи нормування виробітку чисельність працюючих можна визначити за такою формулою:

$$Ч = \frac{\sum_{i=1}^n (t_i \cdot m_i)}{\Phi_d \cdot K_{BH}} \quad (1.19)$$

де t_i – планова трудомісткість одиниці продукції i -го виду в нормо-годинах; m_i – кількість одиниць продукції i -го виду; n – кількість видів виробленої продукції.

Для визначення чисельності працівників, зайнятих обслуговуванням виробництва (управлінський апарат, допоміжні робітники), розрахунок виконується на основі норм обслуговування робочих місць:

$$Ч = \frac{m_o \cdot N_{ЗМ} \cdot K_{II}}{H_{OB}} \quad (1.20)$$

де m_o – кількість об'єктів (робочих місць), що обслуговуються; $N_{ЗМ}$ – кількість робочих змін на добу; H_{OB} – нормативна кількість об'єктів, що обслуговується одним працюючим; K_{II} – коефіцієнт переведення явочної чисельності працюючих в облікову:

$$K_{II} = \frac{100}{100 - F} \quad (1.21)$$

де F – плановий відсоток невиходів на роботу.

Чисельність управлінського персоналу визначається на основі типових окладних та штатно-окладних розкладів і моделей організаційних структур управління. Чисельність працюючих може бути визначена не лише за кожною окремою функцією управління, але й за окремими видами робіт (облікові, проектні, обчислювальні), а також за посадами (конструктори, технологи, економісти).

Важливою є класифікація персоналу за професіями, спеціальностями та кваліфікацією.

Професія характеризує вид трудової діяльності, **спеціальність** виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький вид робіт.

Кваліфікація характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань та навичок, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої

складності. Конкретний рівень кваліфікації визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників і характеризується розрядами. Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів і службовців залежить від рівня освіти та досвіду роботи.

Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу. Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

Існуючі методи визначення виробітку наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Методи визначення виробітку

Назва методу	Характеристика методу
Натуральний	Ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях на кількість затраченого часу в норма-годинах (різновидом натуральних вимірників обчислення виробітку є умовно-натуральні)
Вартісний	Ділення обсягу виробленої продукції в гривнях на затрати часу, вираженого в середньообліковій чисельності робітників, або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин
Трудовий	Ділення обсягу продукції, поданої у витратах робочого часу в норма-годинах, на кількість робітників

Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого рахунку та пофакторним методом.

Метод прямого рахунку передбачає визначення планового рівня продуктивності праці ($P_{пл}$) шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному виразі або в натуральних одиницях ($Q_{пл}$ або $N_{пл}$) на планову чисельність промислово-виробничого персоналу ($Ч_{пл}$).

$$P = \frac{Q_{пл}}{Ч_{пл}} \text{ або } \frac{N_{пл}}{Ч_{пл}}. \quad (1.22)$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці унаслідок економії чисельності працівників під впливом різних факторів.

1.14. Поняття та функції заробітної плати

Оплата праці (заробітна плата) – грошовий вираз вартості й ціни робочої сили, який виступає у формі будь-якого заробітку, виплаченого власником фірми працівникові за виконану роботу.

Заробітна плата працівника незалежно від виду фірми визначається його особистим трудовим внеском, залежить від кінцевих результатів роботи фірми і максимальними розмірами не обмежується.

Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Її розмір залежить від результатів роботи самого працівника.

Величина додаткової заробітної плати визначається кінцевими результатами діяльності фірми і виступає у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

Основні **функції заробітної плати**: 1) відтворювальна (заробітна плата забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації); 2) стимулююча (оплата праці спонукає працівників до ефективних дій на робочих місцях).

Державна політика оплати праці реалізується через механізм її регулювання, а саме через встановлення мінімального рівня заробітної плати, рівня оподаткування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних організаціях та ін.

Основою організації заробітної плати на фірмах є **ТАРИФНА СИСТЕМА**, яка містить такі елементи: тарифну сітку; тарифні ставки; тарифно-кваліфікаційні довідники; систему посадових окладів.

Тарифна сітка є сукупністю кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати, нижче якого не може проводитись оплата за фактично виконану працівником норму праці.

Тарифні ставки інших розрядів (C_i) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду (C_1) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду (K_i):

$$C_i = C_1 \cdot K_i \quad (1.23)$$

Середній тарифний коефіцієнт (K_{CEP}) визначається як середньозважена величина добутку чисельності робітників певного розряду і відповідного тарифного коефіцієнта або добутку трудомісткості робіт з певного розряду і відповідного тарифного коефіцієнта для відрядників.

Середній тарифний розряд (P_{CEP}) обчислюється за формулою

$$C_{CEP} = P_M + \frac{K_{CEP} - K_M}{K_B - K_{CEP}}, \quad (1.24)$$

де K_M , K_B – відповідно менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів; P_M – менший із двох суміжних тарифних розрядів.

Тарифно-кваліфікаційні довідники містять систему цenzів, яким повинні відповідати робітники певної професії і кваліфікації.

Система посадових окладів передбачає віднесення працівників до певної групи оплати праці на підставі відповідних характеристик.

На фірмах найчастіше використовують дві форми оплати праці: погодинну і відрядну.

Погодинна форма передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації. Ця форма має такі системи:

1. **Пряма погодинна.** Заробіток при цій системі ($Z_{ПГ}$) обчислюється так

$$Z_{ПГ} = \Phi_{МІС} \cdot C_G, \quad (1.25)$$

де $\Phi_{МІС}$ – фактично відпрацьований за місяць час, год/міс.; C_G – годинна тарифна ставка відповідно розряду робітника, грн.

2. **Погодинно-преміальна система**, при якій заробіток ($Z_{ПГПР}$) обчислюється таким чином

$$Z_{ПГПР} = Z_{ТАР} + ПД, \quad (1.26)$$

де $Z_{ТАР}$ – сума заробітку, нарахованого за прямою погодинною системою оплати праці, грн., $ПД$ – сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників, грн. Сума доплат визначається із такої залежності:

$$ПД = \frac{Z_{ТАР} \cdot \beta}{100\%}, \quad (1.27)$$

де β – відсоток доплат, %.

Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер.

Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу. Відрядна форма має такі системи:

1. **Пряма відрядна.** Заробіток ($Z_{ПВ}$) при цьому обчислюється за формулою

$$Z_{ПВ} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\Phi i} \quad (1.28)$$

де P_i – відрядний розцінок за виготовлення одного виробу i -го виду, грн./шт.; $N_{\Phi i}$ – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час (найчастіше місяць), шт.; n – кількість видів виробів.

$$P_i = T_{ШТi} \cdot C_{Гi} \quad (1.29)$$

де $T_{ШТi}$ – час на виготовлення одного виробу i -го виду, год.

2. **Відрядно-преміальна.** Сума заробітку ($Z_{ВПР}$) при цій системі визначається із залежності

$$Z_{ВПР} = Z_{ТАР} + ПДВ, \quad (1.30)$$

де $Z_{ТАР}$ – тарифний заробіток робітника при прямій відрядній системі оплати праці, грн.; $ПДВ$ – сума преміальних доплат, яка обчислюється за формулою

$$ПДВ = Z_{ТАР} \cdot \frac{П_1 + П_2 + П_{ПП}}{100\%}, \quad (1.31)$$

де $П_1$ – процент доплат за виконання плану; $П_2$ – процент доплат за кожен процент перевиконання плану; $П_{ПП}$ – процент перевиконання плану.

3. **Відрядно-прогресивна.** Заробітна плата ($Z_{В.ПРОГР}$) обчислюється за формулою

$$Z_{В.ПРОГР} = N_{ВБ} \cdot P_{ЗВ} + (N_{\Phi} - N_{ВБ}) \cdot P_{ПДВ}, \quad (1.32)$$

де $N_{ВБ}$ – вихідна база для нарахування доплат (встановлюється на рівні 105 – 120% $N_{ПЛ}$), шт.; $P_{ЗВ}$ – звичайний розцінок за один виріб, грн./шт.; $P_{ПДВ}$ – підвищений розцінок за один виріб, грн./шт.

4. **Непряма відрядна.** Використовується при оплаті праці допоміжних робітників і підсобників.

Заробіток підсобника ($Z_{НВ.ПДС}$) можна обчислити із залежності

$$Z_{НВ.ПДС} = N_{\Phi i} \cdot P_{НВi}, \quad (1.33)$$

де $N_{\phi i}$ – фактично виготовлена кількість продукції і-м основним робітником за зміну, шт./зміну; $P_{НВи}$ – непрямий відрядний розцінок при обслуговуванні і-го основного робітника, грн/шт.;

$$P_{НВи} = \frac{C_{ЗМ}}{n \cdot N_{ПЛi}}, \quad (1.34)$$

де $C_{ЗМ}$ — змінна тарифна ставка підсобника, грн/зміну; n — кількість основних робітників, що обслуговуються одним підсобником, осіб; $N_{ПЛi}$ – плановий випуск продукції і-м основним робітником, шт.

Заробіток допоміжного робітника ($З_{НВ,ДОП}$) обчислюється за формулою

$$З_{НВ,ДОП} = T_{\phi} \cdot C_{Г} \cdot K_{ВН}, \quad (1.35)$$

де T_{ϕ} – фактично відпрацьований допоміжним робітником час, год.; $C_{Г}$ – годинна тарифна ставка допоміжного робітника, грн/год.; $K_{ВН}$ – середній коефіцієнт виконання норм на дільниці, яку обслуговує допоміжний робітник.

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, у якому обумовлюються режим та умови праці, права та обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку фірми між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками фірми. Впровадження такої системи спричинене тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості у значних загальних результатах роботи фірми. Справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником фірми, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для хорошого психологічного клімату в колективі і процвітання фірми. Виплати з прибутків залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану фірми. Їх розміри визначаються окремою угодою між відповідними сторонами (при укладанні тарифних угод). Системи участі у прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі у прибутках залежно від продуктивності праці та ін.

1.15. Витрати фірми

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Валові витрати виробництва та обігу – це сума будь-яких витрат суб'єкта підприємницької діяльності у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбані (виготовлені) таким суб'єктом підприємницької діяльності для їх подальшого використання у власній господарській діяльності

Витрати фірми можуть бути класифіковані за такими ознаками:

- 1) **за місцем виникнення витрат**: витрати дільниці, витрати відділу, витрати цеху, витрати виробництва тощо;
- 2) **за видами продукції** (робіт, послуг): витрати на один виріб, витрати на групу однорідних виробів тощо;
- 3) **за видами витрат**: економічні елементи, статті калькуляції;
- 4) **за способами перенесення вартості на продукцію**: прями – витрати, пов'язані з виробництвом окремих видів продукції (сировина, основні матеріали, купівельні вироби, напівфабрикати тощо), які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат; непрямі – витрати, пов'язані з виробництвом декількох видів продукції (витрати на утримання та експлуатацію обладнання, загальновиробничі), що входять до собівартості продукції (робіт, послуг) за допомогою спеціальних методів;
- 5) **за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат**: умовно-змінні – витрати, абсолютний розмір яких збільшується зі збільшенням обсягу випуску продукції та знижується з його зменшенням (витрати на сировину і матеріали, купівельні комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо та енергію, на оплату праці працівникам); умовно-постійні – витрати, абсолютний розмір яких зі збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється (витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, витрати на забезпечення господарських потреб виробництва);
- 6) **за календарними періодами**: поточні витрати – звичайні витрати, або витрати з періодичністю менше місяця; одноразові витрати – витрати, які здійснюються періодично (періодичність більше місяця) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу; за складом витрат: елементні – складаються лише з

одного економічно однорідного елемента і не підлягають подальшому розділенню; комплексні – складаються з декількох економічно різнорідних елементів, але таких, що мають однакове виробничо-господарське призначення.

Собівартість – це грошовий вираз безпосередніх витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг.

Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів та інших витрат.

Калькуляція – це поданий у табличній формі розрахунок витрат на виробництво і збут одиниці продукції (виробів, робіт, послуг) або групи однорідних видів продукції. Як і кошторис витрат, калькуляція складається в грошовій формі.

Структура калькуляції наведена у табл. 1.3.

Таблиця 23.3 – Перелік статей калькуляції (Мельник Л. Г., с. 220)

Номер статті	Назва статті
1	Сировина та матеріали
2	Купівельні комплектуючі вироби
3	Паливо та енергія на технологічні цілі
4	Зворотні відходи (вираховуються)
5	Основна заробітна плата виробничих робітників
6	Додаткова заробітна плата
7	Відрахування на соціальні заходи
8	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання
9	Загальновиробничі витрати
10	Витрати внаслідок технологічно неминучого браку
11	Супутня продукція (вираховуються)
12	Інші виробничі витрати
Виробнича собівартість	
	Адміністративні витрати
	Витрати на збут
	Інші операційні витрати
Повна собівартість	
	Прибуток
Оптова ціна підприємства	
	Податок на додану вартість
Оптова відпускна ціна підприємства	

Кошторисом витрат є повне зведення витрат на виробництво і реалізацію продукції, згруповане за економічно однорідними елементами. Основними елементами кошторису витрат є: 1) матеріальні витрати; 2) витрати на оплату праці; 3) відрахування на соціальні заходи; 4) амортизація; 5) інші операційні витрати. Таке групування є єдиним для всіх фірм. **Кошторис витрат** використовується для контролю загальних витрат підприємства або цеху за економічно однорідними елементами. Це необхідно при здійсненні платежів постачальникам відповідних видів ресурсів або аналізі поелементних складових виробничих витрат, зокрема матеріаломісткості, енергоємності, трудомісткості, фондоємності продукції, що випускається.

На відміну від кошторису витрат калькуляційні статті групуються не за економічно однорідними елементами, а за *сферами виробничої діяльності*. **Калькуляція** використовується головним чином для розрахунку собівартості одиниці продукції і подальшого формування базової ціни на продукцію.

1.16. Фінансові результати діяльності фірми. Прибуток. Точка беззбитковості. Рентабельність

Згідно з П(С)БО 15 "Дохід", **доходом визнається** збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Валовий дохід – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами.

Прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринкової економіки прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Сума прибутку може бути визначена за формулою

$$P = Q \cdot C - (C_{\text{пост}} + C_{\text{зм}} \cdot Q), \quad (1.36)$$

де $V_{кр}$ – точка беззбитковості; C – ціна виробу; $C_{зм}$ – сума змінних витрат фірми; $C_{пост}$ – сума постійних витрат фірми.

Розрізняють такі види прибутку:

1) **балансовий (валовий) прибуток** – це загальний прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування і розподілу. Інколи потрібно врахувати витрати, що зменшують величину балансового прибутку (плата за землю, податок на майно, податок із власників транспортних засобів, утримання дошкільних закладів тощо);

2) **операційний прибуток** визначається коригуванням балансового прибутку на операційні витрати, до складу яких входять: заробітна плата з нарахуваннями, амортизаційні відрахування, рентні платежі, транспортні та комерційні витрати. Саме цей скоригований балансовий прибуток виступає у формі прибутку до оподаткування (оподатковуваного прибутку);

3) **чистий прибуток** – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток. З чистого прибутку підприємства сплачуються борги та проценти за кредити, а решта розподіляється на фонд споживання (виплати власникам, акціонерам, персоналу за результати роботи) та фонд нагромадження (використовується на інвестиційні потреби та створення резервного фонду).

Точка беззбитковості – це такий обсяг виробництва та продажу виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції. Точка беззбитковості може визначатися за формулою:

$$V_{кр} = \frac{C_{пост}}{C - C_{зм}} \cdot \quad (1.37)$$

Приклад. Валові витрати на виробництво одного виробу становлять 140,06 грн. Частка постійних витрат у загальному обсязі валових витрат становить 15%. Ціна реалізації виробу дорівнює 200 грн, а річна програма випуску – 250000 шт.

Визначити критичний обсяг виробництва виробів, перевищення якого забезпечить прибутковість виробничого процесу.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

Визначимо критичний обсяг виробництва виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції аналітичним методом. Для цього визначимо величину постійних і змінних витрат

$$C_{3M} = 140,06 \cdot (1 - 0,15) = 119,051 \text{ грн};$$

$$C_{\text{ПОСТ}} = 250000 \cdot 140,06 \cdot 0,15 = 5252250 \text{ грн};$$

$$B_{\text{КР}} = \frac{C_{\text{ПОСТ}}}{Ц - C_{3M}} = \frac{5252250}{200 - 119,051} = \frac{5252250}{80,949} = 64883,45 \text{ (шт.)}$$

Відповідь: обсяг виробництва виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції, визначений графічним і аналітичним методом, дорівнює 64883,45 виробів.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства.

Розрізняють:

1. Рентабельність окремих видів продукції (P_i):

$$R_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\% , \quad (1.38)$$

де $Ц_i$, C_i – відповідно ціна і повна собівартість i -го виробу, грн.

2. Рентабельність продукції (P_{Π}) характеризує ефективність витрат на її виробництво та збут і обчислюється так:

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{РЕАЛ}}}{C_{\text{РЕАЛ}}} \cdot 100\% , \quad (1.39)$$

де $C_{\text{РЕАЛ}}$ – повна собівартість реалізованої продукції, грн.

$\Pi_{\text{РЕАЛ}}$ – прибуток від реалізації продукції, грн.

3. Рентабельність виробництва, яка може бути загальною ($P_{\text{В.ЗАГ}}$) і розрахунковою ($P_{\text{В.РОЗР}}$). Ці величини обчислюються за формулами

$$R_{\text{В.ЗАГ}} = \frac{\Pi_{\text{Б}}}{B_{\text{СР}} + S_{\text{НОЗ}}} \cdot 100\% ; \quad (1.40)$$

або

$$R_{\text{В.ЗАГ}} = \frac{\Pi_{\text{Ч}}}{B_{\text{СР}} + S_{\text{НОЗ}}} \cdot 100\% . \quad (1.41)$$

де $\Pi_{\text{Ч}}$ – чистий прибуток підприємства, грн; $\Pi_{\text{Б}}$ – балансовий прибуток підприємства, грн;

$B_{\text{СР}}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

$S_{\text{НОЗ}}$ – середньорічний залишок нормованих обігових коштів.

Показники прибутковості характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного валового доходу. Від величини прибутку залежить успішність діяльності фірми. Прибуток є винагородою власникам та працівникам фірми, джерелом самофінансування та прийняття рішень щодо інноваційного розвитку фірми.

1.17. Система оподаткування

Під податком і збором (обов'язковим платежем) потрібно розуміти обов'язковий внесок до бюджету відповідного рівня або державного цільового фонду, здійснюваний платниками у порядку і на умовах, що визначаються законами України про оподаткування.

Податки є формою фінансових відносин між державою і членами суспільства з метою створення загальнодержавного централізованого фонду грошових ресурсів, необхідних для здійснення державою її функцій.

Податки встановлюються для утримання державних структур (законодавчої, виконавчої та судової влади), виконання ними функцій держави – управління, оборони, соціальної та економічної, а також для задоволення інших загальносуспільних потреб.

Збори встановлюються за використання суб'єктом господарювання певних ресурсів, які створюють йому дохід.

Платежі передбачаються на покриття певних витрат, які виникають під час використання ресурсів суб'єктом господарювання.

Державні цільові фонди – це фонди, які формуються за рахунок визначених законами України податків і зборів (обов'язкових платежів) юридичних осіб незалежно від форм власності та фізичних осіб. Державні цільові фонди входять до Державного бюджету України, крім Пенсійного фонду України.

Платниками податків і зборів (обов'язкових платежів) є юридичні й фізичні особи, на яких покладено обов'язок сплачувати податки і збори.

Об'єктами оподаткування є доходи (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість продукції (робіт, послуг), у тому числі митна, або її натуральні показники, спеціальне використання природних ресурсів, майно юридичних і фізичних осіб та інші об'єкти, визначені законами України про оподаткування.

Ставка оподаткування – це законодавчо встановлений розмір податку на одиницю оподаткування.

Одиниця оподаткування – це одиниця виміру (фізичного чи грошового) об'єкта оподаткування.

Система оподаткування в Україні – сукупність податків та зборів (обов'язкових платежів), установлених на основі правових норм, що регулюють розміри, форми і терміни стягнення податків і платежів до державних цільових фондів. Податки в Україні є основним видом

державного доходу. Податкова система України передбачає такі види податків та зборів.

Оподаткування юридичних осіб. Загальнодержавні податки та збори: 1) податок на додану вартість; 2) акцизний збір; 3) податок на прибуток підприємства; 4) податок з доходів фізичних осіб (найманих працівників); 5) державне мито; 6) податок на нерухоме майно; 7) плата за землю; 8) рентні платежі; 9) податок з власників транспортних засобів; 10) податок на промисел; 11) плата за торговий патент; 12) збір за геологорозвідувальні роботи; 13) збір за спеціальне використання природних ресурсів; 14) збір за забруднення навколишнього середовища; 15) збір на обов'язкове державне соціальне страхування. Місцеві податки та збори: 1) податок з реклами; 2) комунальний податок; 3) готельний збір; 4) збір за паркування автотранспорту; 5) ринковий збір; 6) збір за участь у перегонах на іподромі; 7) збір за право проведення кіно- та телезйомок; 8) збір за право використання місцевої символіки; 9) збір за проведення місцевих аукціонів; 10) збір за проїзд територією прикордонних областей.

Внески до державних цільових фондів: 1) Пенсійний фонд України; 2) Фонд державного соціального страхування на випадок тимчасової втрати працездатності; 3) внески на ремонт і будівництво автомобільних доріг; 4) Фонд соціального страхування на випадок безробіття; 5) Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; 6) Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві.

Оподаткування фізичних осіб. Загальнодержавні податки та збори: 1) податок з доходів фізичних осіб; 2) податок на нерухоме майно; 3) плата за землю; 4) податок із власників транспортних засобів; 5) податок на промисел; 6) державне мито; 7) внески до Пенсійного фонду; 8) збір за забруднення навколишнього середовища; 9) плата за торговий патент; 10) внески на обов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття. Місцеві податки та збори: 1) податок з реклами; 2) готельний збір; 3) збір за паркування автотранспорту; 4) ринковий збір; 5) збір за видачу ордера на квартиру; 6) курортний збір; 7) збір за участь у перегонах на іподромі; 8) збір за виграш у перегонах; 9) збір за участь у грі на тоталізаторі; 10) збір за право використання місцевої символіки; 11) збір за проведення місцевих аукціонів; 12) збір за проїзд територією прикордонних областей.

Оптимальна податкова система в Україні має відповідати таким принципам: 1) економічна ефективність; 2) адміністративна простота; 3) гнучкість; 4) політична відповідальність; 5) справедливість.

Платники податків і зборів (обов'язкових платежів) зобов'язані:

1) сплачувати належні суми податків і зборів (обов'язкових платежів) у встановлені законами терміни;

2) вести бухгалтерський облік, складати звітність про фінансово-господарську діяльність і забезпечувати її зберігання у терміни, встановлені законами;

3) подавати до державних податкових органів та інших державних органів відповідно до Законів України декларації, бухгалтерську звітність та інші документи, відомості, пов'язані з обчисленням і сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів);

4) допускати посадових осіб державних податкових органів для перевірок, обчислення і сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

Припиняється обов'язок юридичної особи щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) - зі сплатою податку, збору (обов'язкових платежів) або його скасуванням.

Обов'язок фізичної особи зі сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) припиняється зі сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів) (або його скасуванням), а також у разі смерті платника.

Платники податків і зборів (обов'язкових платежів) мають право:

1) оскаржувати у встановленому законом порядку рішення державних податкових органів та дії їхніх посадових осіб;

2) одержувати та ознайомлюватися з актами перевірок, здійснених державними податковими органами;

3) подавати державним податковим органам документи, що підтверджують право на пільги з оподаткування у порядку, встановленому законами України.

Облік платників податків і зборів (обов'язкових платежів) здійснюється податковими органами та іншими державними органами відповідно до чинного законодавства України. Банки та інші фінансово-кредитні установи відкривають рахунки платникам податків і зборів (обов'язкових платежів) лише за умови пред'явлення ними документів, що підтверджують взяття їх на облік у державному податковому органі, й у триденний термін повідомляють про це державний податковий орган.

1.18. Поняття державного контролю підприємницької діяльності, форми його здійснення та порядок оскарження результатів перевірок

Контроль – це систематичне спостереження і перевірка фактичного стану показників фінансово-господарської діяльності підприємств, установ та організацій з метою встановлення відхилень від заданих параметрів.

Державний контроль здійснюється суб'єктами державної влади та державного управління в межах їх повноважень. Державний контроль здійснюється у формі ревізій і перевірок.

Ревізія – це метод документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства, установи, організації, дотриманням законодавства з фінансових питань, достовірністю обліку і звітності, спосіб документального викриття недостач, розтрат, привласнень та крадіжок коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань. За наслідками ревізії складається акт.

Перевірка – це обстеження і вивчення окремих ділянок фінансово-господарської діяльності підприємства, установи, організації або їх підрозділів. Наслідки перевірки оформляються довідкою або доповідною запискою.

Контролюючий орган – державний орган, який у межах своєї компетенції, визначеної законодавством, здійснює контроль за своєчасністю, достовірністю, повнотою нарахування податків і зборів (обов'язкових платежів) та погашенням податкових зобов'язань чи податкового боргу. Контролюючі органи мають право здійснювати перевірки своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати лише стосовно тих податків і зборів (обов'язкових платежів), які віднесені до їх компетенції. Інші державні органи не мають права проводити перевірки своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі за запитами правоохоронних органів.

Під час перевірки, що провадиться податковими органами, керівники і відповідні посадові особи юридичних осіб та фізичні особи зобов'язані давати пояснення з питань оподаткування у випадках, передбачених законами України, виконувати вимоги державних податкових органів про усунення виявлених порушень законів України про оподаткування, а також підписати акти про проведення перевірки.

Планова виїзна перевірка повинна проводитися не частіше одного разу на рік після письмового попередження платника податків не пізніше ніж за 10 днів. Термін такої перевірки не повинен перевищувати 20 днів, а щодо суб'єктів малого підприємництва – 10 днів. Оскільки немає вказівки на те, що це повинні бути робочі дні, термін проведення перевірки повинен обчислюватися в календарних днях.

Продовжити термін планової виїзної перевірки може тільки суд на термін не більше 10 днів, а для суб'єктів малого підприємництва – не більше 5 днів.

Позапланова виїзна перевірка може здійснюватися тільки на підставі рішення суду.

Рішення про вилучення оригіналів фінансово-господарських і бухгалтерських документів, призупинення операцій на рахунках у банках, інших фінансово-кредитних установах у зв'язку з порушенням податкового законодавства може ухвалити винятково суд.

Заборонено вилучати документи, що не підтверджують фактів порушення чинного законодавства України про оподаткування.

Податковій міліції дозволено здійснювати перевірки в межах оперативно-розшукової діяльності і карного провадження.

Вилучати оригінали документів органи міліції (податкової міліції) можуть лише за рішенням суду, у присутності понятих і керівників підприємства.

Спецпідрозділи міліції направляються для забезпечення проведення перевірок тільки за рішенням суду у межах розслідування кримінальних справ.

Суб'єкт підприємницької діяльності має право оскаржувати рішення контролюючих органів у встановленому законодавством порядку. Скарга повинна бути подана контролюючому органу протягом 10 календарних днів, наступних за днем отримання платником податків податкового повідомлення або іншого рішення контролюючого органу, що оскаржується.

Контролюючий орган зобов'язаний прийняти мотивоване рішення та надіслати його протягом 20 календарних днів від дня отримання скарги платника податків на його адресу поштою з повідомленням про вручення або надати йому під розписку.

У разі, коли контролюючий орган надсилає платнику податків рішення про повне або часткове незадоволення його скарги, такий платник податків має право звернутися протягом 10 календарних днів,

наступних за днем отримання відповіді, з повторною скаргою до контролюючого органу вищого рівня. Остаточне рішення вищого (центрального) контролюючого органу за заявою платника податків не підлягає подальшому адміністративному оскарженню, але може бути оскаржене у судовому порядку.

Розділ 2

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Дослідження сутності поняття «експортно-імпортний потенціал» у контексті сучасних міжнародних економічних відносин

На сучасному етапі розвитку світової економіки все більших масштабів досягає міжнародна підприємницька діяльність (експортно-імпортні операції), тобто сфера практичної реалізації форм міжнародних економічних відносин.

В основу сучасної теорії ЗЕД покладені постулати двох головних напрямків економічної науки: кейнсіанство і класичний підхід, а з іншого боку – неокейнсіанство і монетаризм (неокласичний підхід). Саме ці два теоретичних напрямки сформували і визначають сьогоdnішній вид механізмів інструментів та критеріїв оцінки ЗЕД держав із ринковою економікою і міжнародних економічних і кредитно-фінансових інститутів.

У роботі [30] підкреслюється, що сучасна система здійснення зовнішньоекономічної діяльності охоплює широке коло об'єктів. Вона охоплює такі сфери і процеси економічного життя, як імпорт та експорт (у т.ч. методи, види і форми операцій щодо їх здійснення); валютні ринки, об'єкти, механізми та інструменти валютного регулювання; іноземні інвестиції та інвестиційні інститути; вільні економічні зони; міжнародні фінансові організації (у т.ч. напрямки й умови їхньої діяльності); міжнародні товарні ринки (товарні біржі, товарні аукціони, торги, ярмарки, виставки). На рівні підприємств зовнішньоекономічна діяльність містить: розроблення ринкової стратегії фірм різних видів і форм власності; проведення маркетингових досліджень на зовнішньому ринку; укладання і виконання міжнародного контракту в комерційній діяльності; ціноутворення на зовнішньому ринку; способи і форми платежів у міжнародних розрахунках; облік зовнішньоекономічних операцій (експорт та імпорт товарів); забезпечення транспортування вантажів у зовнішній торгівлі; страховий захист вітчизняних і закордонних учасників різних форм міжнародного співробітництва.

У прагматичному значенні міжнародну підприємницьку діяльність (бізнес) можна трактувати як діяльність, що передбачає науково-технічне, виробниче, торгівельне, сервісне та інше співробітництво суб'єктів господарювання двох або більше країн. Сучасний міжнародний бізнес фактично охоплює всі сфери діяльності людей, що пов'язані з переміщенням і взаємопроникненням головних факторів виробництва (робочої сили, засобів і предметів праці), товарів і послуг через національні кордони [13].

Загальними мотивами, що спонукають окремих суб'єктів господарювання брати участь у міжнародному бізнесі, є можливе збільшення обсягів продажу товарів, придбання (використання) нових джерел ресурсів, диверсифікованість виробництва. Постійна присутність на міжнародному ринку дає можливість підприємствам (фірмам) значно збільшувати свої доходи, одержувати великі прибутки. Розвиток міжнародної підприємницької діяльності може бути зорієнтований і на реалізацію довгострокових інтересів держави, коли цілі забезпечення і збереження визначеної прибутковості не є пріоритетними [23].

Різкі коливання у виробничій і комерційно-торгівельній діяльності можна згладити диверсифікованістю підприємства, при якій підтримуються оптимальні обсяги продажу продукції (на випадок економічного спаду у своїй країні або фірмі) за рахунок виходу на ринки інших країн, економіка яких перебуває у стадії поживлення і підйому.

Крім того, підприємство стає менш залежним від кон'юнктури внутрішнього ринку, якщо визначену частину ресурсних компонентів і напівфабрикатів воно одержує від імпорту із-за кордону. Виходячи з механізму мотивації й особливостей здійснення міжнародної підприємницької діяльності (бізнесу), можна виділити певні її (його) типи і види (рис. 2.1).

Насамперед можна назвати два основних типи бізнесу - приватний і державний міжнародний бізнес. Таке виділення типів міжнародного бізнесу здійснюється на основі класифікації суб'єктів господарювання за ознакою форм власності. Загалом у країнах з перехідною економікою домінує тенденція до поступового збільшення частини приватного міжнародного бізнесу.

За галузевою, технологічною і функціональною ознаками розрізняють певні види міжнародного бізнесу: промисловий, аграрний, будівельний, торговельний, транспортно-комунікаційний і

фінансовий. Найбільш швидкими темпами розвивається промисловий, торговельний і фінансовий міжнародний бізнес.

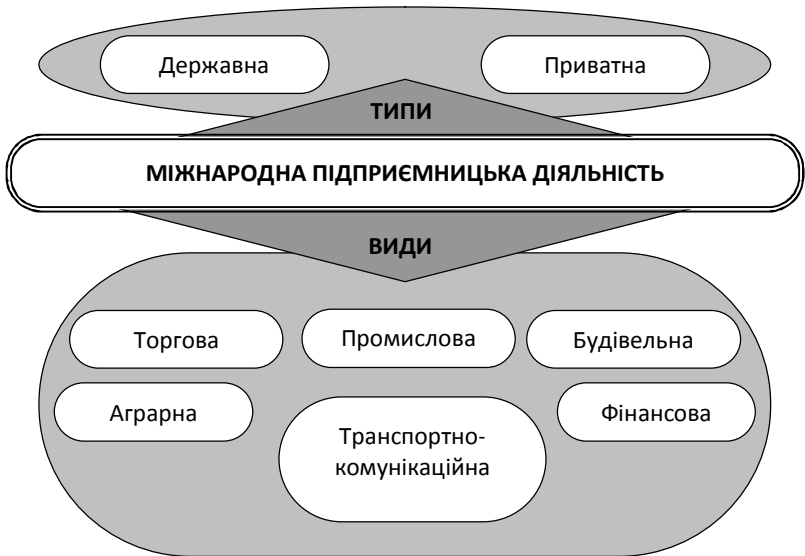


Рисунок 2.1 – Основні типи та види міжнародної підприємницької діяльності

У теорії і практиці міжнародної підприємницької діяльності (бізнесу) розрізняють певні форми такої діяльності (рис. 2.2) і рівні інтернаціоналізації різних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Першою і найнижчою за рівнем інтернаціоналізації формою підприємницької діяльності є виконання окремих зовнішньоекономічних операцій – експортно-імпортних, лізингу, різних посередницьких, консультаційних і маркетингових послуг.

Другу форму підприємницької діяльності представляє різноманітна промислова кооперація – науково-технічна (в галузі науково-дослідних і дослідно-конструкторських випробувальних робіт), виробнича, збутова, сервісна (післяпродажного технічного обслуговування і ремонту). Вона відображає теж відносно невисокий рівень інтернаціоналізації підприємств і організацій.

Широкомасштабною формою міжнародного бізнесу з відносно високим рівнем інтернаціоналізації є спільне підприємництво, що

звичайно охоплює створення і функціонування спільних підприємств, ліцензування, управління за контрактом.



Рисунок 2.2 – Форми міжнародної підприємницької діяльності та рівні інтернаціоналізації

Четвертою формою підприємницької діяльності з найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання є комплекс територіально-виробничих і багатосторонніх зв'язків. Серед таких господарських зв'язків можна назвати прикордонну і прибережну торгівлю, формування консорціумів, реалізацію концесійних договорів тощо [13].

Однією з найважливіших тенденцій, що визначає сучасний стан світового господарства, є стрімка інтернаціоналізація господарського життя, тобто розвиток світової економіки характеризується інтенсифікацією зовнішньоекономічної діяльності.

На думку авторів роботи [34], зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це одна зі сфер економічної діяльності держави, підприємств, фірм, яка тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, експортом і імпортом товарів, іноземними кредитами й інвестиціями, здійсненням з іншими країнами спільних проектів; яка багато в чому відображає не лише фактори економічної, а й політичної природи держави.

Українське законодавство трактує це поняття так: «Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської

діяльності України й іноземних суб'єктів господарської діяльності, базується на взаєминах між ними, що спостерігається як на території України, так і за її межами» [12].

Так, на думку Дж. Сакса [27], жодна з країн світу не може створити здорове внутрішнє економічне середовище, ізолювавшись від світової економічної системи, тому що економічний успіх будь-якої країни ґрунтується на зовнішній торгівлі.

Інтенсифікація міжнародних економічних відносин стала причиною багатьох процесів планетарного масштабу. Так, наприклад, А. Толстоухов [33, с. 14-15] до таких процесів відносить: поступове стирання географічних меж ринків збуту продукції і послуг; світовий розподіл праці; поступове зближення сфер виробництва і споживання; посилення влади транснаціональних корпорацій, загострення конфліктів за право володіння і використання невідновлюваних і обмежених природних ресурсів планети; стрімкий розвиток інформаційних технологій і комп'ютерної техніки; зниження ступеня культурної ізоляції народів; створення і застосування нових технологій влади, телекомунікаційних моделей і методів управління країнами; зниження ролі національних еліт й одночасне підвищення ролі транснаціональної еліти в регулюванні глобальних економічних і екологічних процесів.

У свою чергу, М. А. Хвесик і В. А. Голян у праці [36., с. 72] відзначають, що відмітними рисами сучасних міжнародних економічних відносин є: революція в інформаційних технологіях, економічна революція (плаваючі обмінні курси валют, зниження торгових бар'єрів, стрімке зростання цін на енергоносії. Прискорений розвиток транснаціональних корпорацій і ринку послуг; «Зелена революція» в сільському господарстві; зниження регулювальної ролі національних урядів в економіці.

У праці [26, с. 15] міжнародні економічні відносини розглядаються як спосіб, що дозволяє будь-якій країні незалежно від її специфіки і ступеня розвитку використовувати економічні переваги, що відкриваються перед нею, в тому разі, якщо країна стане відкритою для міжнародного розподілу праці, іноземного капіталу і технологій.

Академік Л. І. Абалкін у праці [29, с. 14] відзначає, що однією з відмітних ознак міжнародних економічних відносин є глобалізація, яка є причиною формування єдиного міжнародного економічного й інформаційного простору, світового розподілу праці, впровадження інститутів громадянського суспільства, розвитку перспективних і появи

нових форм підприємництва. Проте сучасні міжнародні економічні відносини приховують у собі й потенційні небезпеки, з якими необхідно боротися. Автор підкреслює необхідність рішучої боротьби та обмеження можливості домінування на світових ринках і прояву агресії з боку економічно розвинених країн.

На думку А. Г. Гранберга, В. І. Данилова-Данільяна, М. М. Циканова і Е.С. Шопхоева [10, с. 70], міжнародні економічні відносини є процесом узгодження інтересів, можливостей і здібностей між численними суб'єктами світової економіки та політики. Підкреслюється, що інтенсифікація міжнародних економічних відносин підводить людство до необхідності створення і вибору нової стратегії господарювання у зв'язку з порушенням екологічного балансу і невідворотністю вичерпаності природних ресурсів.

Яковець Ю. В. [39, с. 6] також говорить про те, що характерною межею міжнародних економічних відносин є глобалізаційні процеси на тлі становлення постіндустріального суспільства. Наголошується реальна загроза майбутньому окремих країн, незалежно від ступеня їх участі в міжнародних економічних відносинах. Ця загроза пов'язана з існуванням сьогодні такої економічної моделі суспільства, яка відповідає інтересам транснаціональної еліти і корпорацій.

У праці [8] наголошується, що інтенсифікація міжнародних економічних відносин обумовлена революційним проривом економічно розвинених країн у сфері інформаційних технологій і комунікацій. Домінуючі країни і транснаціональна еліта нав'язують решті світу ринкову лібералізацію і дерегулювання, ігноруючи значні відмінності в темпах соціально-економічного розвитку й економічному потенціалі окремих країн.

На сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин у господарській системі економічно розвинених країн відбулися глибокі зміни, пов'язані з науково-технічною революцією і переходом до постіндустріальної моделі розвитку. На думку А. Ельянова [38, с. 3-5], економічно розвинені країни фінансували ці зміни, керуючись, у першу чергу, вимогами гострої міжнародної конкуренції, прагненням технічними засобами вирішити економічні проблеми, а також необхідністю гонки озброєнь. Орієнтація на подібні зміни зажадала від економічно розвинених країн не просто підвищення конкурентоспроможності їх виробничих систем, а й серйозної перебудови організаційно-управлінських основ господарювання.

Однією з основних характерних ознак сучасних міжнародних економічних відносин стає поляризація світового суспільства. Виникає серйозний розрив між економічно розвиненими країнами і тими, які становлять периферію світової економіки або зовсім виключені із глобальної економічної системи. Наростаюча нерівність між окремими країнами тісно пов'язана зі зростанням нерівності всередині кожної конкретно взятої країни. У межах окремо узятої країни спостерігається ситуація, коли менша частина населення має доступ до новітніх інформаційних і телекомунікаційних технологій, а значна частина є лише пасивним споживачем або і зовсім «викинута за борт».

Пахомов Ю. [22, с. 9] вважає, що на основі інтенсифікації міжнародних економічних відносин базується небезпечна для людства деформація фінансово-економічних механізмів. Така деформація виявляється у процесі переродження інструментів конкуренції. Конкуренція перероджується і перетворюється на свою протилежність. Серйозна небезпека також виходить від експансії спекулятивного капіталу транснаціональних корпорацій. Спостерігається ситуація, коли значна частина капіталу під впливом нових, несумірних зі звичайним прибутком вигод переорієнтовується на спекулятивне збагачення.

Глобальна орієнтація суб'єктів господарювання закономірно знижує для них значущість національних економічних систем. Стратегія здійснення їх експортно-імпортних операцій зміщується з національного на наднаціональний рівень. Світова економічна система перетворюється на єдиний простір для ігор великого бізнесу. У цій ситуації географія розміщення виробничих сил, галузева структура інвестицій, виробництва і збуту продукції визначаються суб'єктами господарювання на наднаціональному рівні, виходячи лише з глобальної економічної кон'юнктури і без урахування інтересів національних економік, а економічні підйоми і спади набувають у цих умовах світових масштабів.

Розгляд питань, пов'язаних з міжнародними економічними відносинами, не може проводитися окремо від екологічної і природно-ресурсної складових, без урахування екологічного чинника розвитку продуктивних сил у транснаціональному масштабі. Екологічний чинник є об'єктивним чинником розвитку сучасних міжнародних економічних відносин, оскільки екологічні проблеми мають транснаціональний характер, стосуються життєвих інтересів усього людства і кожної конкретної людини без яких-небудь винятків. Для свого вирішення екологічні проблеми вимагають консолідованих

зусиль усієї світової спільноти. Це пов'язано, по-перше, з геолого-географічною і якісною диференціацією запасів основних видів природних ресурсів між різними країнами, по-друге, із ступенем їх освоєння, технологіями їх добування і використання. Таким чином, екологічна складова є повноцінним елементом міжнародних економічних відносин для оптимізації, збалансованості стану навколишнього середовища, її екологічної ємності, природно-ресурсної бази і соціально-економічного розвитку світової цивілізації.

У другій половині ХХ століття глобальне осмислення проблем виживання людства привело до зміни пріоритетів в екології. Раніше практично всі національні й міжнародні зусилля були, насамперед, спрямовані на ідентифікацію і ліквідацію збитку, що завдається навколишньому середовищу господарською діяльністю, на введення еконорм і екостандартів, тобто очищення, тепер же мета – чистота. Перетворення окремих проблем навколишнього середовища на глобальну екологічну загрозу привело до появи так званої концепції стійкого розвитку. Сьогодні необхідно перейти до такої форми глобального розвитку, при якій згладжувалися б суперечності між економічним розвитком і збереженням навколишнього природного середовища, збалансованим природокористуванням і цілісністю екосистем, тобто до такої форми розвитку, при якій нинішнє покоління не підривало б природно-екологічну базу майбутнього.

Найменш дослідженою на сьогодні є проблема обліку екологічного чинника в міжнародних економічних відносинах (МЕО) різних країн і їх регулювання.

У сучасних умовах навколишнє природне середовище є ключовим елементом багатьох міжнародних економічних процесів, а економічні рішення у цій сфері, у свою чергу, здійснюють величезний вплив на стан навколишнього середовища. З цієї точки зору міжнародна економіка є цілісним системним утворенням. Вона складається із сукупності національних господарств різних країн світу, сполучених між собою різноманітними еколого-економічними відносинами. Поглиблення інтернаціоналізації товарних, фінансових ринків і ринків капіталу підсилює взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, що все більше впливає на розвиток кожної окремої країни як цілісної еколого-економічної системи.

Розвиток економічних відносин з іншими державами або регіональними групами може нести країні як переваги, так і певні проблеми. З одного боку, участь країни в міжнародному розподілі

праці дозволяє їй ефективніше розподіляти наявні природні ресурси, реалізуючи на світовому ринку товари, у виробництві яких вона має конкурентні переваги, в обмін на необхідні товари і ресурси, які країна не проводить. З іншого боку, вихід на світовий ринок нових суб'єктів загострює конкуренцію і може обумовлювати втрату іншими країнами завойованих конкурентних позицій. Крім того, у країн з незначним конкурентним потенціалом розвивається стійка еколого-економічна залежність від торгових партнерів і значно зменшуються можливості позбавитися статусу постачальників сировини і напівфабрикатів на світовий ринок. У цьому полягає певна суперечність відвертості економіки, але в сучасних умовах складно уявити економіку, яка б прагнула розвиватися лише за рахунок внутрішніх резервів, не враховуючи тенденцій світового розвитку і не беручи участі у світогосподарських процесах [3, с. 93].

Перехід на модель стійкого розвитку, що приводить до відновлення властивостей екосистем на території України, і серйозне поліпшення умов життя людей, носитиме тривалий характер. Головна мета намічених дій полягає у тому, щоб у середньостроковий період подолати системну кризу і створити умови, що сприятимуть розквіту культури, поліпшенню якості життя, екологізації виробництва, міжнародних економічних відносин і відновленню природного потенціалу. Сьогодні в Україні діє ціла низка обставин еколого-економічного характеру, що ускладнюють реалізацію проектів стійкого розвитку. Майже скрізь різко скорочуються інвестиції в основний капітал, що призвело до прискореного старіння виробничих фондів, які зараз зношені більш ніж на половину і не можуть відповідати новим завданням. Україна не має у своєму розпорядженні засобів, необхідних для реалізації дорогих програм реконструкції. Під впливом зовнішнього ринку різко посилилася сировинна орієнтація національної економіки України. Разом з тим відбувається згортання високотехнологічних експортоорієнтованих галузей промисловості.

Зовнішньоекономічна діяльність України розвивалася на загальному негативному фоні, коли обсяги виробництва найбільш важливих видів прогресивної високоефективної промислової продукції радикально знижувалися. Наголошується, що в останнє десятиліття відбулося розширення зони бідності у світі за рахунок країн, які входили до складу колишнього СРСР [24]. Знаходячись у зоні бідності, Україна входить до групи країн, що формують периферію світової економіки [31, с. 103].

Нееквівалентний зовнішньоекономічний обмін між ядром і периферією характеризується втягуванням периферійних країн у пастку сировинної спеціалізації і зовнішньої заборгованості [6, с. 11].

Негативною рисою стратегії ЗЕД України на макрорівні є небезпечно низький рівень експорту продукції кінцевого споживання, а так само імпорт значної кількості енергоресурсів. Україна використовує їх в основному для виробництва сировини і напівфабрикатів, реалізація яких є практично неприбутковою для національної економіки. Тобто сьогодні у структурі українського експорту переважають порівняно низькотехнологічні товари, перш за все – продукція чорної металургії та основної хімії, а також сировина і матеріали, серед яких необхідно відзначити марганцеву руду та продукцію сільського господарства [32, с. 72 – 73]. Перелічені явища супроводжуються загальним збільшенням ресурсоємності економіки, зокрема енергоємності, яка й у минулому завжди була невиправдано високою.

Виробничі можливості того або іншого підприємства можуть бути обмежені зменшенням обсягу внутрішнього (національного) ринку через недостатню кількість споживачів або їх низьку купівельну спроможність. При сприятливій кон'юктурі на світовому ринку національна фірма має можливість нарощувати обсяги виробництва і продаж товарів, виходячи на міжнародний (світовий) ринок. Економічні зв'язки із закордонними фірмами в більшості випадків реалізуються під час здійснення комерційних операцій, тобто визначених технічних і організаційних прийомів (процедур) для підготовки і проведення міжнародного співробітництва. Традиційною і найбільш поширеною формою зовнішньоекономічної діяльності є зовнішньоторговельні операції: імпорт (імпортні операції) та експорт (експортні операції). Основною рушійною силою активізації зовнішньоекономічної діяльності є можливість збільшення масштабів і ефективності підприємництва за рахунок інтернаціоналізації визначених сегментів ринку, використання нових додаткових джерел матеріальних ресурсів, диверсифікованості виробничо-господарської діяльності.

2.2. Дослідження факторів формування експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

У процесі підготовки і здійснення зовнішньоторговельних операцій учасники вдаються до детального вивчення як потенційного кола можливих контрагентів, так і конкретних фірм та організацій, з якими є можливим підписання контрактів. Вивчення діяльності контрагента є загальноприйнятим елементом проведення зовнішньоторговельної операції, йому приділяють увагу всі учасники міжнародної торгівлі. В умовах мінливої світової кон'юнктури і наявності різких, несподіваних її змін до вибору іноземної фірми-партнера, особливо при операціях, розрахованих на тривалий термін, підходять дуже ретельно.

Програма комплексного маркетингового дослідження в ЗЕД залежить від особливостей товару, характеру діяльності підприємства, масштабів виробництва експортних товарів і ряду інших факторів. Можна виділити такі основні розділи маркетингового дослідження ринку для зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2.3).

Будь-яке маркетингове дослідження підприємства на зовнішньому ринку має на меті оцінити його конкурентоспроможність під час роботи на конкретному ринку.

Під конкурентоспроможністю виробника розуміють його здатність вести ефективну виробничо-збутову діяльність і тим самим протистояти конкурентам. Критерієм ефективності цієї діяльності може служити прибуток або інші комерційні показники.

Під рівнем конкурентоспроможності товаровиробника варто розуміти показник, що дає відносну характеристику його здатності протистояти конкурентам на конкретних ринках у розглянутий період. Його можна визначати, зіставляючи критерії ефективності виробничо-збутової діяльності виробника і конкурентів.

Конкурентоспроможність продукції – це її властивість, а рівень конкурентоспроможності – показник цієї властивості, що дає відносну характеристику здатності продукції задовольняти вимоги конкретного ринку в розглянутий період порівнянно з продукцією конкурентів.

Конкурентоспроможність оцінюється за сукупністю основних техніко-економічних, якісних і вартісних показників, що вирізняють на ринку товар від товару-конкурента (аналога) за ступенем відповідності визначеним потребам, так і за витратами споживача на їхнє задоволення.

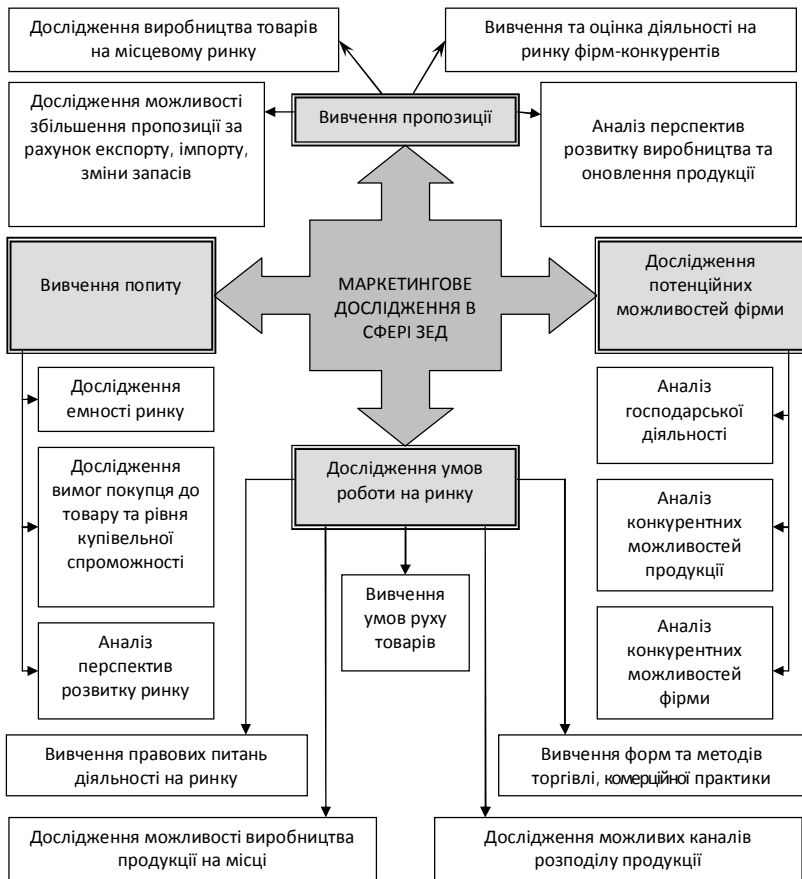


Рисунок 2.3 – Структура маркетингового дослідження у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Конкурентоспроможність продукції (послуги) залежить від ряду факторів, що впливають на перевагу товарів і визначають обсяг їхньої реалізації на даному ринку. Ці фактори можна вважати компонентами (складовими) конкурентоспроможності й розділити на три групи: техніко-економічні, комерційні, нормативно-правові фактори.

Оцінка конкурентоспроможності товару, планованого до експорту, включає такі етапи: 1) аналіз ринку і вибір найбільш відповідного зразка товару (або декількох зразків товарів) як базу для порівняння;

2) визначення набору порівнюваних параметрів; 3) розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару.

Як зразок товару береться, як правило, товар, наявний на ринку, і такий, що користується попитом у споживача.

При визначенні набору порівняльних параметрів виходять з того, що частина параметрів характеризує споживчі властивості товару (його споживчу вартість), а інша частина – його економічні властивості (вартість). До споживчих властивостей належать насамперед параметри, показники, що описують основні функції товару (наприклад, потужність, продуктивність, швидкість, розмір, точність і т.д.). При цьому важливо враховувати вимоги стандартів (міжнародних і національних), законодавчих актів, нормативів і т.п., що ставлять конкретні вимоги до товарів на тому або іншому ринку. Поряд із параметрами, що описують основні кількісні та якісні характеристики, важливо аналізувати так звані «м'які» параметри, що характеризують зовнішній вигляд товару (дизайн, колір та ін.), його упаковку, товарний знак тощо. Сучасний ринок значною мірою заповнений різноманітними товарами, у яких «тверді» параметри (параметри, що описують основні функції) відрізняються незначною мірою. У цих умовах зростає значення „м'яких” параметрів.

Після проведення аналізу товару за споживчими параметрами і встановлення факту його відповідності вимогам споживачів і нормативних актів, що регламентують доступ товару на конкретний ринок, проводиться аналіз товару за економічними (вартісними) параметрами.

Величина економічних параметрів визначається ціною виробу C_1 , витратами на його транспортування C_2 , установку C_3 , навчання персоналу C_4 , експлуатаційними витратами C_5 , вартістю ремонту C_6 , витратами на технічне обслуговування C_7 , податками C_8 , страховими внесками C_9 , і т.д. Сума всіх цих витрат буде визначати ціну споживання, тобто всі витрати споживача протягом усього терміну служби:

$$C = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 + C_6 + C_7 + C_8 + C_9 + \dots, \quad (2.1)$$

де C_1 – ціна виробу;

C_2 – витрати на транспортування товару;

C_3 – витрати на установку (монтаж) товару;

C_4 – витрати на навчання персоналу;

C_5 – експлуатаційні витрати;

- C_6 – вартість ремонту;
- C_7 – витрати на технічне обслуговування;
- C_8 – податки;
- C_9 – страхові внески.

Кількість складових ціни споживання і їхніх числових значень будуть визначатися індивідуально. Ціна споживання – один із найважливіших показників конкурентоспроможності (особливо для машинно-технічних виробів), тому що експлуатаційні витрати за весь період експлуатації значно перевищують одноразові витрати, пов'язані з придбанням товару, наприклад, для автомобіля – у п'ять-шість разів, пасажирського літака – у сім-вісім разів, для дизель-генератора – у чотири-п'ять разів і т.д.

Для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності товару, призначеного для експорту, його параметри порівнюються з параметрами існуючого або товару, що розробляється і найбільш повно відображає потреби покупців. Порівняння проводиться на основі бальних оцінок. Для більш точної оцінки порівнюваних товарів можуть залучатися групи експертів – фахівців із цих товарів.

Оцінку ступеня задоволення пропонованим товаром потреби покупців проводять за допомогою зведеного параметричного індексу, що може бути розрахований за формулою

$$I_T = \sum_{i=1}^n a_i \cdot I_i \quad (2.2)$$

де a_i – питома вага i -го параметричного індексу, що відображає ступінь важливості цього параметра для покупця; I_i – значення параметричного індексу i -го параметра, n – кількість порівнюваних параметрів виробу.

Необхідно зазначити, що значення I_i , і відповідно I_T не повинні перевищувати одиниці, тому що немає сенсу пропонувати товар, що задовольнив би потребу більш ніж на 100%.

Аналогічно розраховується зведений індекс конкурентоспроможності за економічними параметрами I_E :

$$I_E = \sum_{j=1}^m b_j \cdot I_j \quad (2.3)$$

де b_j - питома вага j -го економічного індексу, що відображає ступінь важливості даного параметра для покупця; I_j - значення індексу j -го економічного параметра; m - кількість оцінюваних економічних параметрів виробу.

Розрахунок зведених індексів за споживчими й економічними параметрами дає можливість обчислити показник відносної конкурентоспроможності K нашого товару за технічними й економічними параметрами порівняно з товаром, обраним як зразок:

$$K_T = \frac{I_{T1}}{I_{T2}}, \quad (2.4)$$

$$K_E = \frac{I_{E1}}{I_{E2}}, \quad (2.5)$$

де K_T – показник конкурентоспроможності за технічними параметрами; K_E – показник конкурентоспроможності за економічними параметрами; I_{T1} , I_{T2} – індекси конкурентоспроможності за технічними параметрами досліджуваного товару і товара-еталона відповідно; I_{E1} , I_{E2} – індекс конкурентоспроможності за економічними параметрами досліджуваного товару і товара-еталона відповідно.

Після чого проводиться розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару за формулою:

$$J = \frac{K_T}{K_E}, \quad (2.6)$$

Якщо $J > 1$, аналізований виріб (товар) перевершує за конкурентоспроможністю зразок, якщо $J = 1$ – знаходиться на однаковому рівні, якщо $J < 1$ – поступається йому.

Таким чином, поліпшити інтегральний показник конкурентоспроможності можна, збільшуючи K_T і/або зменшуючи K_E . Отримані в такий спосіб інтегральні оцінки дозволяють визначити, який товар є найкращим, який займає друге місце і т.д. Однак ця методика досить трудомістка і вимагає попарного дослідження зразків товару, не дозволяючи одночасного їхнього порівняння.

На наш погляд, найбільш вдалою графічною інтерпретацією оцінки конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку є циклограма в полярній системі координат. Першим етапом дослідження є виявлення виробників виробів конкурентів і вивчення їхньої діяльності. Далі визначається набір порівняльних параметрів (як «твердих», так і «м'яких»), що характеризують споживчі властивості товару (параметри, що описують основні функції досліджуваного товару з урахуванням вимог міжнародних, національних стандартів та ін. нормативних документів). На наступному етапі проводиться вивчення виробів-конкурентів для визначення значень порівняльних параметрів.

Кожному параметру привласнюється ваговий коефіцієнт, що відображає значущість параметра для споживача, причому ваговий коефіцієнт пропорційний величині кута між суміжними радіусами-векторами (кут φ_i) – кута між параметрами (i) та (i-1), причому

$$\sum_{i=1}^m \varphi_i = 360^\circ, \quad (2.7)$$

де φ_i – кут між векторами параметрів (i-1) та i; i – номер параметра; m – кількість досліджуваних параметрів.

$$\varphi_i = 360 * a_i, \quad (2.8)$$

$$\sum_{i=1}^m a_i = 1, \quad (2.9)$$

де a_i – питома вага (коефіцієнт вагомості) параметра i.

Отримані дані заносяться до табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Порівняльний аналіз основних конкурентів

Параметри оцінки	вага	Найменування виробників товарів-конкурентів							
		Виробник 1		Виробник 2		...		Виробник n	
		знач.	бал	знач.	бал	знач.	бал	знач.	бал
Параметр 1									
Параметр 2									
...									
Параметр m									

Потім дослідник приступає до побудови циклограми в полярній системі координат. На радіусі-векторі, довжина якого умовно прийнята за одиницю, відкладається відносна величина показника конкурентоспроможності R_i розрахована за формулою 8.10, якщо більше значення показника є кращим, або за формулою 8.11, якщо кращим є менше значення показника:

$$R_i = \frac{P_{ij}}{P_i^{ET}}, \quad (2.10)$$

$$R_i = \frac{P_i^{ET}}{P_{ij}}, \quad (2.11)$$

де j – номер виробу-конкурента; $i(\overline{1:m})$ – номер параметра оцінки; m – кількість параметрів; P_{ij} і P_i^{ET} - значення i-го параметра виробу j та виробу-еталона відповідно (рис. 2.4).

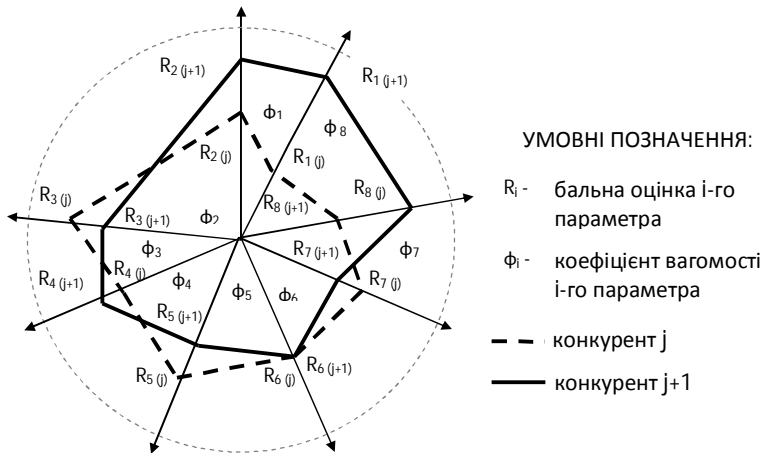


Рисунок 2.4 – Циклограми для порівняльної оцінки виробів конкурентів

Таким чином, порівняння рівня конкурентоспроможності виробів-конкурентів наочно представлено різницею площ багатокутників. Такий підхід правомірний для будь-якої кількості порівнюваних виробів і параметрів оцінки й дозволяє не лише виявити кращий виріб (кращим є той виріб, оцінка циклограма якого має більшу площу), а й проаналізувати, за рахунок яких параметрів виграє або уступає конкретний виріб, а також наскільки вагомі ці параметри.

2.3. Організаційно-економічне забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

Під час виходу на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. У цих умовах можна успішно працювати, лише застосовуючи сучасні методи управління, у тому числі й маркетинг.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства потрібна структура управління, адекватна умовам його роботи. Організаційна структура управління

зовнішньоекономічною діяльністю підприємства визначається насамперед тими цілями і завданнями, які вона покликана вирішувати.

На промислових підприємствах, які активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, зовнішньоторгівельний апарат існує, в основному, в двох формах: 1) як частина внутрішньовиробничої структури у вигляді зовнішньоекономічного відділу; 2) у вигляді зовнішньоторгівельної фірми.

Зовнішньоторгівельна фірма є відносно самостійним структурним підрозділом, що створюється на досить великому підприємстві для організації та управління його зовнішньоекономічною діяльністю. Таку «фірму» очолює директор, що підпорядкований безпосередньо генеральному директору підприємства. У загальному вигляді організаційна структура зовнішньоторгівельної фірми зображена на рис. 2.5.



Рисунок 2.5 – Загальна структура зовнішньоторгівельної

Іншою, найбільш поширеною, формою організації зовнішньоекономічної служби на підприємстві є відділ зовнішньоекономічних зв'язків (ВЗЕЗ). Цей відділ прямо

підпорядкований або Генеральному директору, директору з комерційних питань, або директору з фінансово-економічних питань. Загальну структуру такого відділу можна подати на рис. 2.6.



Рисунок 2.6 – Загальна структура відділу зовнішньоекономічних

Начальник ВЕЗ виконує функції керівництва і координації діяльності всіх підрозділів відділу, здійснює організацію і контроль комплексу робіт зі здійснення ЗЕД підприємства.

Заступник начальника ВЕЗ здійснює організацію ефективної системи збуту готової продукції, забезпечення виконання планів реалізації готової продукції підприємства на зовнішньому ринку.

Бюро маркетингових досліджень – забезпечує вивчення попиту, пропозиції, динаміки цін, структури ринків, координацію роботи фірми з іноземними агентами, методичне керівництво і контроль правильності розрахунку і застосування цін під час підготовки і підписання контрактів, виконує іншу роботу з дослідження кон'юнктури ринків, вивчення діючих на світовому ринку технічних вимог до товарів і інформування про них безпосередніх виробників товарів, аналізу технічного рівня і якості продукції, її конкурентоспроможності, видає керівництву відповідні висновки і рекомендації з цих питань.

Бюро реклами і виставкової діяльності – забезпечує рекламну діяльність фірми, організує участь спеціалізованих фірм у міжнародних виставках і ярмарках.

Бюро спільних підприємств здійснює координацію, планування і контроль діяльності спільних підприємств, створених за участі іноземного капіталу на території України і за кордоном.

Обчислювальний центр виконує роботи з автоматизації розрахунків, впровадження економіко-математичних методів і ЕОМ у практику роботи об'єднання і фірм, створення, разом з іншими відділами та фірмами, баз даних і їх ведення.

Бюро договорів вивчає потенційних споживачів продукції заводу, укладає договори на випуск виробів.

Бюро технічного обслуговування і запчастин забезпечує гарантійне й післягарантійне технічне обслуговування товарів, експортованих фірмою в зарубіжні країни, забезпечення технічних центрів і закордонних агентів підприємства необхідними запасними частинами, ремонтним устаткуванням та транспортом.

Функціями зовнішньоекономічної служби підприємства є:

- 1) науково-технічне співробітництво і зовнішні зв'язки: розроблення планів співробітництва; організація переговорів; проведення необхідних заходів щодо науково-технічного співробітництва з іншими фірмами, вивчення і впровадження передового досвіду; збір і нагромадження необхідної інформації; відбір фахівців для відрядження за кордон; планування і контроль за експортним виробництвом, нагромадження інформації для статистичної звітності);
- 2) протокол (організація протокольних заходів, пов'язаних із прийомом делегацій; проведення консультацій з іноземними фахівцями і т.д.; оформлення документів для всіх прибуваючих на підприємство фахівців з питань розширення ринку збуту продукції й обміну досвідом; забезпечення перекладачами іноземних фахівців, делегацій, а також переговорів; переклад каталогів, проспектів, іншої технічної документації);
- 3) аналітичні дослідження (складання прогнозу збуту і розроблення політики ціноутворення: аналіз характеристик продукції, що випускається, з погляду вимог ринку; вивчення й аналіз ринку збуту продукції; розроблення, складання прогнозу збуту; визначення можливого асортименту товарів для продажу на ринку і розроблення проекту планованого обороту підприємства і нових форм обслуговування; створення банку даних для маркетингового аналізу; вивчення факторів, що впливають на швидкість упровадження товару на ринку, і вибір найбільш оптимального підходу до ціноутворення при реалізації продукції підприємства; аналіз стану цін на ринку);
- 4) рекламна діяльність

(розроблення заходів щодо стимулювання попиту продукції підприємства; проведення аналізу заходів щодо реклами продукції); 5) розроблення планів і робота з підготовки до підписання договорів на реалізацію продукції (проведення переговорів і підготовка до підписання договорів, оформлення договорів і контрактів; робота з біржами, брокерами, дилерами й агентами зі збуту; пошук споживачів на основі виданих прогнозів збуту; ведення картотеки з обліку споживачів; переговори з потенційними споживачами; облік збуту по регіонах).

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків є елементом структури управління підприємства, його ефективна робота залежить від нормального взаємозв'язку з іншими підрозділами підприємства, що тією чи іншою мірою беруть участь у здійсненні ЗЕД підприємства. Всі функціональні відділи і служби, що беруть участь у керуванні ЗЕД підприємства, можна розділити на дві основні групи: 1) групу відділів і служб підприємства, що здійснюють планування ЗЕД (планово-економічний відділ – планування зовнішньоторговельної діяльності й контроль виконання плану, аналіз господарської діяльності підприємства; валютно-фінансовий відділ – валютне планування і контроль за банківськими валютними, кредитними і розрахунковими операціями, дотримання інтересів фірми під час реалізації зовнішньоторговельних операцій; транспортний відділ – планування і забезпечення перевезень експортних та імпорتنих вантажів; бухгалтерія – облік і звітність, розрахунки з банками, постачальниками і сторонніми організаціями, розрахунок і виплата заробітної плати, аналіз (разом із плановим відділом) результатів фінансової діяльності фірми на зовнішньому ринку і рекомендації з її поліпшення); 2) групу відділів, що забезпечують прийняття і виконання управлінських рішень у сфері ЗЕД (відділ розвитку – вдосконалювання організаційної структури підприємства; відділ кадрів – питання відбору, розміщення і розвитку кадрів, ведення особистих справ працівників; відділ закордонних відряджень – оформлення відряджень за кордон; канцелярія – реєстрація і контроль організаційно-розпорядничої документації і переписки; адміністративно-господарський відділ – постачання необхідними для роботи підприємства матеріалами й устаткуванням, відповідальність за експлуатацію будинків, інша господарська робота; юридичний відділ – допомога в складанні умов контрактів і угод, консультації з питань презентацій і рекламацій, захист інтересів підприємства в судах, правове забезпечення

діяльності фірми; протокольний відділ – виконує доручення керівництва підприємства з організації зустрічей і прийомів представників іноземних фірм, що прибули з діловими візитами.

2.4. Економіко-правове забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів регулюють такі нормативно-правові акти: Цивільний кодекс України, Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті", "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах", "Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності", Указ Президента України № 556/94 від 4 жовтня 1994 р. "Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України", Указ Президента України № 567/94 від 4 жовтня 1994 р. "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів", Указ Президента України № 124/96 від 10 лютого 1996 р. "Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності", Декрет Кабінету Міністрів України № 15-93 від 19 лютого 1993 р. "Про систему валютного регулювання та валютного контролю", Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України № 444 (444-95-п) від 21 червня 1995 р. "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті".

Зовнішньоекономічний договір укладається в простій письмовій формі. Повноваження представника на укладення договору впливає з доручення, статутних документів. Дії, що здійснюються від імені іноземного суб'єкта ЗЕД уповноваженим суб'єктом ЗЕД України, вважаються діями цього іноземного суб'єкта.

Права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є: 1) продавцем – у договорі купівлі-продажу; 2) лізингодавцем – у лізинговій угоді; 3) ліцензіаром – у ліцензійному договорі; 4) комітентом (консигнатором) – у договорі комісії (консигнації); 5) довірителем – у договорі доручення; 6) перевізником – у договорі перевезення; 7) експедитором – у договорі транспортно-експедиторського обслуговування; 8) страхувальником – у договорі страхування; 9) кредитором – у договорі кредитування тощо. У більшості випадків національні законодавства вимагають тільки письмову форму договору. Процес укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) купівлі продажу передбачає такі етапи: 1) підготовка до укладання договору (контракту); 2) укладання зовнішньоекономічного договору (контракту); 3) виконання зовнішньоекономічного договору (контракту).

Оферта – це письмова пропозиція продавця (оферента), спрямована можливому покупцеві про продаж товару на встановлених продавцем умовах. В оферті зазначаються основні умови угоди: найменування товару, кількість, якість, ціна, умови постачання, термін постачання, умови платежу, характер тари й упаковки, порядок приймання-здачі, загальні умови постачання. Розрізняють два види оферти: тверду і вільну.

Тверда оферта – це письмова пропозиція експортера на продаж визначеної партії товару, послана оферентом одному можливому покупцеві, із зазначенням терміну, протягом якого продавець зв'язаний своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві.

Вільна оферта – це пропозиція на ту саму партію товару кільком можливим покупцям. У ній не встановлюється термін для відповіді й тому оферент не зв'язаний своєю пропозицією.

Акцепт – це дія іншої сторони, з якої очевидно, що вона приймає умови, запропоновані в оферті.

Згода покупця з умовами, викладеними у вільній оферті, підтверджується твердою контрофертою.

Після акцепту контрферти продавцем угода вважається укладеною. Експортер акцептує ту контрферту, яка отримана раніше від того покупця, з яким угода вигідніша.

При незгоді імпортера з окремими умовами оферти він посилає експортеру контрферту (тобто нову оферту) із зазначенням своїх умов і терміну для відповіді.

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Для укладання договору необхідна згода сторін за всіма істотними умовами, тобто умовами, без яких він не має юридичної чинності.

Договір вважається укладеним, якщо між сторонами в належній формі досягнуто згоди з усіх істотних умов. За невиконання одним із партнерів суттєвих умов друга сторона може стягнути збитки. Перелік істотних умов контракту (договору) наведено в табл. 2.2.

У договорі за домовленістю сторін можуть визначатися несуттєві (додаткові) умови. При їх порушенні однією зі сторін інша сторона не має права відмовитися від прийняття товару та розірвати контракт, а може лише вимагати виконання зобов'язань та відшкодування збитків.

До додаткових належать умови: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору, агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення змін до договору (контракту) тощо.

Таблиця 2.2 – Структура зовнішньоекономічного договору

Назва розділу зовнішньоекономічного договору	Характеристика розділу зовнішньоекономічного договору (контракту)
1	2
Назва	Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення
Преамбула	У преамбулі зазначається повне найменування сторін-учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення країн як контрагентів ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник тощо"), особа, від

Продовження табл. 2.2

1	2
	імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо)
Предмет договору (контракту)	У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один із контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на перероблення давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою перероблення давальницької сировини). Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається в додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту). Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того, балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг). У додатку до договору (контракту) про перероблення давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такого перероблення. Технологічна схема перероблення давальницької сировини повинна відображати: 1) усі основні етапи перероблення сировини та процес перетворення сировини на готову продукцію; 2) кількісні показники на кожному етапі перероблення з обґрунтуванням технологічних витрат сировини; 3) втрати виконавця перероблення на кожному з його етапів
Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)	У цьому розділі визначаються, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики. У тексті договору (контракту) про

Продовження табл. 2.2

1	2
	виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання
Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг)	У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У разі укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг). Характеристика базисних умов поставки наведена у табл. 8.3
Ціна та загальна вартість договору (контракту)	У цьому розділі визначаються ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту). При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення. У договорі (контракті) про перероблення давальницької сировини, крім того, зазначаються її застава вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість перероблення. У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначаються загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим

Продовження табл. 2.2

1	2
	вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют
Умови платежів	Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків і гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору зазначаються: 1) умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитиву, або інкасо (з гарантією); 2) умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору без зміни гарантії
Умови приймання-здавання товару	Визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю – згідно з документами, що засвідчують якість товару
Упаковка та маркування	Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору, місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення
Форс-мажорні обставини	Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, військові дії, ембарго з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни
Санкції та рекламації	Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій (у відсотках від вартості

Продовження табл. 2.2

1	2
	недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій
Урегулювання спорів у судовому порядку	У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якого зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання
Місце-знаходження, поштові та платіжні реквізити сторін	У цьому розділі зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку), контрагентів договору (контракту)

Таблиця 2.3 – Базисні умови поставки товарів

Група	Назва групи	Зміст базисних умов
1	2	3
Група Е Відправлення		
EXW	Франко-завод	Франко-завод (франко-склад) продавця. Ця умова поставок передбачає, що продавець виконав свої зобов'язання з доставки товару в момент його передання покупцеві або уповноваженій ним особі зі свого підприємства або складу. Продавець (якщо інше не обумовлено сторонами в контракті) не несе відповідальності за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем і за його митне очищення (оплата необхідних митних зборів). Покупець за власний рахунок забезпечує відвантаження і транспортування

Продовження табл. 2.3

1	2	3
		товару до пункту призначення і бере на себе всі пов'язані з цим витрати і ризики. Ця умова поставок містить мінімальні зобов'язання для продавця; відповідно і ціна товару, який проданий за умовами EXW, буде найменшою порівняно з іншими базисними умовами поставки
Група F Основне перевезення не оплачене		
FCA	Франко-перевізник	<p>Продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент передавання очищеного для експорту товару перевізникові, якого вказав покупець, у названому місці або пункті. Якщо цей пункт у контракті точно не зазначений, продавець може на власний розсуд вибрати пункт передавання товару перевізникові в межах обумовленого в контракті району. У ряді випадків (під час транспортування залізницею або повітряним транспортом) договір з перевізником укладається продавцем, але робить він це за рахунок покупця і на його ризик.</p> <p>Ця умова поставки може застосовуватися за будь-яким способом поставок, включаючи змішані перевезення. Перевізник – особа, яка відповідно до договору перевезення зобов'язується зробити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, повітряним транспортом, морем або внутрішніми водними шляхами, або змішані перевезення. Якщо відповідно до інструкцій покупця продавець повинен передати товар особі, яка не є перевізником, то вважається, що продавець виконав свої зобов'язання на момент, коли товар перейшов на відповідне зберігання до цієї особи</p>
FAS	Вільно вздовж борту судна	Продавець виконує свої зобов'язання щодо доставки товару в момент, коли товари розміщені "вздовж судна" на причалі або на баржах-ліхтерах у вказаному порту відвантаження. З цього моменту всі витрати і ризики пошкодження товару бере на себе покупець. Покупець також повинен забезпечити

Продовження табл. 2.3

1	2	3
		митне очищення товару в країні експортера. Умова FAS застосовується тільки при морських та річкових перевезеннях
FOB	Франко-борт (вільно на борту судна)	Умова поставки FOB означає, що продавець виконав свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли останній перетнув борт судна в узгодженому сторонами порту вивантаження. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця саме в цей момент. При відвантаженні на умовах FOB продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту. За цією умовою товар відправляється морем або внутрішніми водними шляхами
Група С Основне перевезення оплачене		
CFR	Вартість і фрахт	У цьому разі продавець оплачує всі витрати, пов'язані з транспортуванням вантажу в зазначений пункт призначення. Водночас ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент перетинання вантажем борту судна. Покупець бере на себе також інші додаткові витрати, які можуть виникнути вже після навантаження товару на судно. Продавець повинен забезпечити вільне вивезення вантажу зі своєї країни (сплатити всі митні збори). Умова поставки CFR застосовується тільки під час перевезень морським і річковим транспортом. Якщо момент перетинання товаром борту судна не має практичного значення (контейнерні перевезення), відвантаження товару робиться на умовах CPT – "перевезення оплачене до"
CIF	Вартість, страхування і фрахт	За всіма ознаками CIF аналогічне CFR. Відмінність полягає лише в тому, що продавець повинен застрахувати вантаж від ризику пошкодження або втрати в процесі транспортування. Продавець укладає договір зі страховальником і сплачує йому страхову премію. Однак при укладенні договору

Продовження табл. 2.3

1	2	3
		за умовами CIF покупець повинен виходити з того, що продавець забезпечить мінімально можливе страхування товару. Продавець також повинен забезпечити митне очищення товару для експорту. Умови CIF застосовуються при морських та річкових перевезеннях. В інших випадках (особливо коли йдеться про контейнерні перевезення) укладають угоду за умовами CIP
CPT	Перевезення оплачене до	Якщо за умовами CFR товари транспортуються тільки водним шляхом, то CPT застосовується при будь-яких способах перевезень і особливо при змішаних перевезеннях, зокрема при наскрізних контейнерних перевезеннях. На умовах CPT продавець оплачує вартість перевезення вантажу в зазначений пункт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару так само, як і всі додаткові витрати, що виникають після передання товару перевізникові, переходять до покупця в момент прийняття вантажу перевізником. При цьому під перевізником розуміють особу, яка, згідно з договором перевезення, бере зобов'язання здійснити або забезпечити транспортування товару залізницею, автотранспортом, морем, повітряним транспортом або внутрішніми водними шляхами або ж шляхом змішаного перевезення. Якщо для транспортування вантажу використовувалися кілька перевізників, ризики переходять із продавця на покупця при передаванні товару першому перевізникові. Однак продавець повинен забезпечити очищення товару для експорту
CIP	Перевезення і страхування оплачені до	CIP має багато спільного з CIF. Використовується будь-який вид транспорту. Застосовується, як правило, при змішаних перевезеннях. Продавець повинен укласти договори перевезення і страхування, забезпечити митне очищення вантажу. Однак так само, як і при транспортуванні за умовами CIF, продавець повинен забезпечити мінімально можливе страхування вантажу.

Продовження табл. 2.3

1	2	3
Група D Прибуття		
DAF	Поставлено на кордон	Зобов'язання продавця щодо поставки товару вважаються виконаними в момент, коли очищені для експорту товари доставлені на кордон і передані покупцеві, але ще не пройшли митного очищення в країні покупця. Під "кордоном" розуміють будь-який кордон, у тому числі кордон країни продавця. Тому в умовах поставки повинне бути вказане точне місце на кордоні (прикордонний пункт), де товар передається покупцеві. За цих умов здійснюються поставки автомобільним і залізничним транспортом
DES	Поставлено на судні	Продавець виконує свої зобов'язання щодо поставки товару в момент, коли товар прибуває в порт призначення на борту судна. Таким чином, ризик втрати або пошкодження товару переходить з продавця на покупця в момент прибуття судна до причалу і розвантаження вантажу. Умова DES застосовується тільки при поставках водним шляхом
DEQ	Поставлено франко-причал	Поставки з причалу в порту призначення відрізняються від поставок з судна насамперед тим, що перехід ризиків втрати або пошкодження товару з продавця на покупця здійснюється в момент, коли товар уже вивантажений на причал. Товар при цьому має бути очищений для імпорту. Продавець несе витрати з оплати мита, податків і зборів, пов'язаних із ввезенням товару в країну покупця. Якщо сторони вирішили, що оплату мита здійснює покупець, то в умовах поставки вказується: "без оплати мита". Використовується під час морських та річкових перевезень
DDU	Поставлено без оплати мита	Під цією умовою розуміють, що продавець виконав свої зобов'язання передати товар покупцеві в зазначеному місці в країні покупця. Таким чином, усі витрати і ризики аж до цього моменту несе продавець. При цьому він не повинен сплачувати мито, збори та інші витрати, пов'язані з ввезенням товару в країну імпортера і проходженням митних формальностей

1	2	3
DDP	Поставлено з оплатою мита	Фактично цю умову поставки можна визначити як поставки на склад покупця, тобто DDP має на увазі максимальне зобов'язання продавця щодо поставки товару. Продавець несе всі ризики і оплачує всі витрати (включаючи митні збори, податки та ін.) щодо завезення товару в країну імпортера. Через це умова постачання DDP не повинна застосовуватись, якщо продавець із об'єктивних причин не має можливості отримати ліцензію на ввезення товару в країну покупця. Застосовується за будь-якого способу транспортування

2.5. Фінансово-економічне забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

Контрактна ціна – це кількість грошових одиниць, яку повинен заплатити покупець продавцю у тій чи іншій валюті за весь товар або одиницю товару, що були доставлені продавцем на базисних умовах у зазначений у контракті географічний пункт. Методика розрахунку експортної ціни наведена у табл. 2.4.

Контрактні ціни у сфері ЗЕД визначаються суб'єктами ЗЕД на договірних основах із урахуванням попиту та пропозиції, а також інших факторів, що діють на відповідних ринках у період укладення зовнішньоекономічного договору. В окремих випадках контрактні ціни на певні товари визначаються суб'єктами ЗЕД відповідно до індикативних цін. У таких випадках контрактна ціна не повинна бути нижча за індикативну.

Таблиця 2.4 – Розрахунок базисної ціни

Назва	Склад базисної ціни
1	2
Ціна EXW	Витрати на пакування та маркування товарів. Усі витрати та ризики, пов'язані з перевезенням товару з підприємства продавця до місця призначення, несе покупець. Покупець одержує готовий до відправлення товар на складі фірми-продавця

Продовження табл. 2.4

1	2
Ціна FCA	Витрати на пакування та маркування товарів + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до порту, аеропорту, залізничної станції експортера + навантаження на основний транспортний засіб-перевізник + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) + витрати на перевалку, складування, портові збори. Продавець зобов'язаний поставити товар, що пройшов митне очищення для ввезення
Ціна FAS	Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + вивантаження товару (на залізничній станції, в порту) + транспортні витрати до порту експортера + витрати в порту (перевалка, складування, портові збори). Продавець розміщує товар уздовж борта судна на причалі в погодженому пункті. Митне очищення здійснює покупець
Ціна FOB	Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до порту експортера + вивантаження товару в порту + навантаження на борт судна + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) + 1/2 витрат у порту (перевалка, складування, портові збори). Продавець розміщує товар на борту. Митне очищення здійснює покупець. При використанні ціни FOB відстань не має значення, але в кращому становищі виявляються більш віддалені споживачі за рахунок тих, хто розташований ближче до фірми-виробника
Ціна CFR	Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до порту експортера + навантаження на борт судна + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + витрати в порту (перевалка, складування, портові збори); + експортна ліцензія; + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) під час експорту. Продавець оплачує витрати та фрахт, здійснює митне очищення товару, але не несе ризику втрати або ушкодження товару
Ціна CIF	Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до порту експортера + вивантаження товару в порту + навантаження на борт судна + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + витрати в порту (перевалка, складування, портові збори) + витрати на

Продовження табл. 2.4

1	2
	страхування основного перевезення + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) під час експорту. Ціни CIF найчастіше використовуються в зовнішньоторговельній практиці. Крім оптової ціни, сюди входять страховка і фрахт до позначеного розвантажувального порту. Ціни CIF вигідніші для імпортера: а) полегшуються умови щодо організації перевезень у найбільш складній їхній частині; б) відповідальність за якість товару залишається за постачальником до моменту одержання товару у встановленому пункті. Переваги ціни CIF для експортера: дозволяє іноді отримати великий прихований прибуток у формі зменшення фрахту порівняно з наміченим <i>(при використанні військового судна або оплати в неконвертованій валюті при одержанні доходу в конвертованій)</i>
Ціна СРТ:	Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера + вивантаження товару на залізничній станції, в порту + навантаження товару на основний транспортний засіб + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + витрати в порту, аеропорту тощо + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) під час експорту. Продавець оплачує фрахт за перевезення товару до зазначеного місця призначення. Коли товар передано в розпорядження перевізника, усі ризики переходять до покупця. Продавець здійснює митне очищення товару. Ціна СРТ використовується у випадках: а) коли виробник хоче збільшити обсяг продажів для покриття видатків на транспорт більш низькими відносними виробничими витратами, що ґрунтуються на економії від масштабу; б) при виході на нові ринки; в) для захисту позицій на ринках із жорсткою конкуренцією
Ціна СІР	Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера + вивантаження товару на залізничній станції, в порту + навантаження товару на основний транспортний засіб + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + витрати на страхування перевезення + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті. Продавець укладає договір страхування й оплачує премію

Продовження табл. 2.4

1	2
Ціна DAF	<p>Перший варіант: витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції) + вивантаження товару на залізничній станції + навантаження товару на основний транспортний засіб (у вагон) + 1/2 транспортних витрат у країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + 1/2 витрат на страхування перевезень + витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори) + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) під час експорту. Другий варіант: витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції) + вивантаження товару на залізничній станції + навантаження товару на основний транспортний засіб (у вагон) + транспортні витрати до кордону експортера + витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори) + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) при експорті. Третій варіант: витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб на фірмі-виробнику + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера (залізничної станції) + вивантаження товару на залізничній станції + навантаження товару на основний транспортний засіб (вагон) + транспортні витрати до кордону експортера + витрати на залізничній платформі (складування, зберігання, збори) + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) під час експорту. Продавець поставляє товар, очищений від мита, у зазначений пункт на кордоні</p>
Ціна DES	<p>Витрати на пакування та маркування + навантаження на транспортний засіб + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера(порту) + вивантаження товару в порту + навантаження товару на основний транспортний засіб (борт судна) + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + транспортні витрати до пункту призначення (порт) + витрати в порту (перевалка, складування, збори) + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону (мита, інші податкові платежі) під час експорту. Продавець доставляє товар, не очищений від мита, у погоджений порт призначення, а також несе</p>

Продовження табл. 2.4

1	2
	ризики щодо доставки товару у зазначений пункт. Використовується тільки морський та внутрішній водний транспорт
Ціна DEQ	Під час експорту: витрати на пакування та маркування + навантаження на основний транспортний засіб + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера + вивантаження товару в порту + навантаження товару на основний транспортний засіб + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + транспортні витрати до пункту призначення (порт) + вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки + витрати в порту + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону. Під час імпорту: імпортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону під час імпорту. Продавець несе всі витрати і ризики, включаючи сплату податків, мита та інших зборів щодо доставки товару на причал у погодженому порту призначення
Ціна DDU	Витрати на пакування та маркування + навантаження на основний транспортний засіб + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера + вивантаження товару в порту + навантаження товару на основний транспортний засіб + транспортні витрати на доставку товару до пункту призначення (порт) + вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки + витрати в порту + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону + імпортна ліцензія + вивантаження з судна на транспорт-перевізник + доставка на завод-склад + розвантаження на склад фірми. Продавець несе витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в погоджений пункт у країні-імпортері (крім сплати податків під час ввезення товару), а також витрати і ризики, пов'язані з використанням митних процедур
Ціна DDP	Витрати на пакування та маркування + навантаження на основний транспортний засіб + транспортні витрати до основного транспортного засобу експортера + вивантаження товару в порту + навантаження товару на основний транспортний засіб + транспортні витрати на доставку товару до пункту призначення + вивантаження з транспортного засобу в пункті перевалки + навантаження товару на основний транспортний засіб + транспортні витрати від пункту перевалки в країні-експортері до пункту перевалки в країні-імпортері + транспортні витрати до пункту призначення + вивантаження з транспортного засобу в

1	2
	пункти перевалки + витрати в порту + експортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону під час експорту товару + імпортна ліцензія + витрати, пов'язані з перетином державного кордону під час імпорту товару + витрати на доставку товару до основного транспортного засобу до місця знаходження покупця + розвантаження на склад фірми. Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з вивезенням товару (оплата податків, мита та інших зборів). Продавець доставляє товар у зазначений пункт у країні-імпортері будь-яким видом транспорту

Індикативні ціни – це ціни на товари, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту або імпорту на момент здійснення експортної (імпоротної) операції з урахуванням умов поставки та умов здійснення розрахунків. Формування індикативних цін відбувається за кількома основними напрямками залежно від виду товару та режиму його експорту з України (імпорту в Україну).

Індикативні ціни можуть запроваджуватися на товари: 1) для експорту яких застосовано антидемпінгові заходи або розпочато антидемпінгове розслідування чи процедури в Україні або за її межами; 2) для яких застосовуються спеціальні імпорتنі процедури відповідно до статті 19 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (під час проведення міжнародних торгів або аналогічних їм процедур); 3) для експорту яких встановлено режим квотування, ліцензування; 4) для експорту яких встановлено спеціальні режими; 5) експорт яких здійснюється в порядку, передбаченому статтею 20 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" із урахуванням вимог антимонопольного законодавства у сфері ЗЕД; 6) в інших випадках на виконання міжнародних зобов'язань України.

До основних елементів валютно-фінансових та платіжних умов контрактів належать: 1) валюта ціни та спосіб визначення ціни; 2) валюта платежу, курс перерахунку валюти ціни у валюту платежу, якщо вони не збігаються; 3) умови розрахунків; 4) форми розрахунків та банки, через які ці розрахунки будуть здійснюватися.

Від правильного вибору валюти ціни та валюти платежу залежить валютна рентабельність контракту. Валюта ціни – це валюта, в якій визначається ціна товару в контракті. На вибір валюти ціни впливають вид товару, фактори, що діють на міжнародні розрахунки, у тому числі

міждержавні умови, міжнародні традиції. Ціна товару може встановлюватись у будь-якій вільно конвертованій валюті: країни-експортера, країни-імпортера або третьої країни. Іноді ціна контракту вказується у декількох валютах або в колективних валютах (євро) з метою страхування валютного ризику. Якщо валюта ціни та валюта платежу збігаються, то її називають валютою контракту.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не збігаються, то в контракті зазначається курс перерахунку першої на другу (наприклад, за ринковим курсом валют). До умов перерахунку, які встановлюються в контракті, відносять: 1) курс відповідного типу платіжного засобу (курс телеграфного або банківського переказу за платежами векселями чи без них, поштового переказу); 2) курс перерахунку: звичайно, це середній курс дня, іноді курс продавця або покупця на час відкриття або закриття валютного ринку; 3) час перерахунку валют (розрахунки здійснюються за поточним курсом валюти – частіше за все за ринковим курсом за день до платежу чи за 2-3 дні, що передують дню платежу або на день платежу) на відповідному валютному ринку (продавця, покупця або третьої країни).

Неправильне встановлення часу перерахунку може призвести до великих втрат унаслідок зміни валютних курсів. Так, не можна здійснювати перерахунок валют за курсом дня укладення контракту, оскільки у разі нестабільності валюти платежу та її тенденції до девальвації, експортер може зазнати збитків у момент платежу.

Форми платежу (розрахунків) – урегульовані законодавством країн-учасниць способи виконання грошових зобов'язань за зовнішньоторговельним контрактом.

Розрахунки за інкасовим дорученням (інкасо) – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належать, від платника (імпортера) за відвантажені йому товари чи надані послуги та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку. Інкасо є лише інкасуванням паперів, і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги.

Переваги інкасо для експортера: 1) зменшення ризику довгострокової передачі товару (банк захищає право експортера на товар до моменту оплати чи акцепту документів. Імпортер може розпоряджатися товаром лише після інкасування документів. Отримання платежу гарантовано, як тільки імпортер прийме

документи); 2) збільшення конкурентоспроможності (Інкасо – менш тривалий та обтяжливий засіб досягнення домовленості, ніж акредитив. У експортера є можливість продати товар за нижчою ціною, збільшуючи свою конкурентоспроможність); 3) зручність (Банк може запропонувати ефективний засіб оброблення документів, здійснення розрахунків і зв'язків); 4) експортер має можливість одержати кошти від банку під акцепт або за урядовою програмою підтримки експортера.

Недоліки інкасо для експортера: 1) тривалість проходження документів через банки і, відповідно, періоду їх оплати (акцепту), який може забирати від декількох тижнів до місяця та більше; 2) витрати з інкасо несе експортер (додаткові витрати, які спричинені неплатежем чи відмовою від акцепту з боку імпортера. Імпортер має право відмовитися від оплати поданих документів або не мати дозволу на переказування валюти за кордон. У цих випадках банк не несе відповідальності. Експортер понесе витрати, пов'язані зі зберіганням вантажу, його страхуванням, продажем його третій особі або транспортуванням назад у свою країну); 3) зобов'язаний здійснювати виробництво та транспортування товару авансом.

Переваги інкасо для імпортера: 1) оплачує фактично відвантажений товар; 2) зменшення витрат (витрати на здійснення інкасо у вигляді банківської комісії незначні. У деяких випадках, відповідно до міжурядових або міжбанківських угод про взаємну торгівлю та розрахунки, комісія може взагалі не стягуватися).

Недоліки інкасо для імпортера: 1) здійснює платіж або акцепт, не маючи можливості раніше перевірити якість товару; 2) нанесення шкоди репутації у разі неплатежу або відмови від акцепту (експортер може видати спеціальні інструкції щодо замовлення "протесту" від його імені, що дозволяє в подальшому подати офіційну скаргу).

Акредитив є грошовим зобов'язанням банку, що видається ним за дорученням клієнта на користь його контрагента за договором, згідно з яким банк, що відкрив акредитив (банк-емітент), може здійснити постачальникові платіж або надати повноваження іншому банку здійснювати такі платежі за умов пред'явлення документів, передбачених в акредитиві.

Документарний акредитив – це угода, згідно з якою банк зобов'язується на прохання клієнта-імпортера (заявника акредитива) здійснити оплату документів, які відповідають умовам акредитиву, експортеру (бенефіціару), на користь якого відкрито акредитив.

Зовнішньоторговельні банки несуть повну відповідальність за своєчасну оплату поданих бенефіціаром документів, якщо ці документи повністю відповідають умовам акредитиву, а також за своєчасне регулювання й усунення виявлених у документах розбіжностей шляхом проведення необхідної роботи зі своїми клієнтами – бенефіціаром для авізуючого банку і наказодавцем акредитиву для банку-емітента.

Переваги акредитива для експортера: 1) мінімальний ризик несплати вартості товару експортера (банк не може відмовитися від оплати за повністю відповідними документами, якщо взяв на себе безвідзивне зобов'язання виконати таку оплату); 2) оплата банком проводиться швидше та зручніше, ніж інкасо від імпортера; 3) вексель, акцептований банком, може бути дисконтований, якщо в країні існує ринок цих фінансових інструментів.

Недоліки акредитива для експортера: зниження конкурентоспроможності (продавець може обмежити себе або свій ринок та може зазнавати труднощів з пошуком покупців, оскільки імпортер несе великі витрати і має значний обсяг роботи з документами).

Переваги акредитива для імпортера: 1) використання практично в усіх країнах; 2) гнучкість щодо умов платежу; 3) безпека (оплата відбувається лише після пред'явлення відповідних для акредитування документів, які підтверджують відвантаження товару).

Недоліки акредитива для імпортера: 1) несе великі витрати за акредитивом і має значний обсяг роботи з документами; 2) здійснює оплату, не маючи можливості попередньо перевірити якість товару.

Банківський переказ належить до недокументарних форм розрахунків. Він є складовим елементом інших форм міжнародних розрахунків (акредитиви, інкасо, чеки, векселі).

Банківський переказ – це розрахункова банківська операція, яка є дорученням комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання та за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. Банківський переказ полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому.

Платіжне доручення – це розрахунковий документ, який містить доручення платника банку, що його обслуговує, здійснити переказ

зазначеної в ньому суми грошових коштів зі свого рахунка на рахунок одержувача.

Переказування коштів за кордон здійснюється на основі заяви на переказ, у якій зазначаються: 1) сума переказу в іноземній валюті (цифрою та прописом); 2) спосіб виконання переказу (поштою, телеграфом, каналами СБІФТ); 3) назва сторони, що отримує переказ, її адреса та номер рахунка в банку; 4) назва банку, клієнтом якого є той, хто отримує переказ; 5) мета та призначення переказу; 6) номер і дата зовнішньоторговельного контракту; 7) назва товару; 8) номер рахунка клієнта, з якого має бути списана сума переказу, а також можливі витрати та комісія за виконання переказу.

Під час здійснення грошових переказів щодо оплати робіт та послуг нерезидентів платники повинні дотримуватися вимог Постанови правління НБУ. Банки не несуть ніякої відповідальності за платіж (поставка товару, передання документів, а також сам платіж не входить у функції банку до моменту подання платіжного доручення). Тому вони несуть мінімальну відповідальність і стягнуть мінімальну комісійну винагороду. Комісію, як правило, бере банк імпортера з переказодавця (розмір комісії визначається банком і виражається у відсотках).

Авансовий платіж – це недокументарна форма розрахунків. У літературі його найчастіше відносять до способу платежу, що залежить від механізму оплати товару по відношенню до моменту його фактичної доставки.

Авансовий платіж – це грошова сума або майнова цінність, яка передається покупцем-імпортером продавцю-експортеру до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом.

Розмір авансу залежить від мети авансу, характеру та новизни товару, його вартості, строку виготовлення тощо. Аванс може надаватися як у розмірі повної вартості контракту, так і у вигляді частки, відповідного відсотка від неї.

Для експортера найвигіднішим є авансовий платіж на загальну суму контракту або попередня оплата. Переваги попередньої оплати: 1) експортер захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможний заплатити за товар, який йому вже відвантажили; 2) експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо; 3) експортер звільняється від необхідності звертатися до банку за кредитом зі

сплатою відсотків та інших витрат за користування ними; 4) у разі відмови прийняти замовлений товар експортер має право отриманий аванс використати на відшкодування збитків.

Недоліки цієї форми розрахунків стосуються більше імпортерів: 1) ризик того, що експортер не доставить товар чи доставить несвоєчасно та зовсім іншої якості чи специфікації; 2) недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування, що може призвести до визначення товару некондиційним; 3) ризик втратити аванс; 4) імпортер кредитує поставку на відповідний період до того, як він фізично отримує товар у своє розпорядження.

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Під час використання цієї форми здійснюються такі кроки: 1) експортер відвантажує товар та відправляє документи на адресу імпортера; 2) експортер заносить суму вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунка; 3) імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунка імпортера; 4) після оплати товару експортер та імпортер роблять компенсуючі проведення.

До особливостей цієї форми розрахунків належать: 1) форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу; 2) товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк; 3) весь контроль за своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера; 4) рух товарів випереджає рух валютних коштів; 5) ця форма розрахунків найдешевша і характеризується відносною простотою виконання.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що в нього немає ніяких гарантій, що імпортер урегулює свою заборгованість в обумовлений термін. Після того як усі права на товар перейшли до імпортера, експортеру залишається лише покладатися на платоспроможність та порядність покупця. Для досягнення більшої надійності платежу експортери наполягають на виставленні на свою користь платіжних гарантій. Така форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише під час отримання товару. Таким чином, відсутній ризик непоставки товару.

В Україні форма відкритого рахунка недостатньо поширена, що пояснюється низькою платіжною дисципліною, відсутністю доступу до інформаційної бази даних про фінансовий стан фірм, відсутністю

законодавчої бази для проведення розрахунків у цій формі, контролюючій і регулювальній відповідальність платника за невиконання платіжних зобов'язань.

2.6. Транспортне забезпечення використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

Міжнародні транспортні перевезення є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності. Товар не може бути доставлений з однієї країни до іншої без використання транспортних засобів. Міжнародним вважається перевезення, що здійснюється між двома чи більшою кількістю держав. Міжнародні перевезення вантажів забезпечуються морським, річковим, залізничним, повітряним, автомобільним, трубопровідним транспортом. Транспортні витрати істотно впливають на контрактну ціну товару, обсяги торгівлі. Вони бувають настільки великими, що роблять експорт та імпорт товарів не вигідним.

Транспортні операції починають та завершують виконання зовнішньоторговельної угоди. Їх зміст визначається особливостями вантажу, видом транспортного засобу, періодичністю поставки, митними процедурами тощо. Транспортні операції враховуються на всіх етапах реалізації зовнішньоторговельної угоди. Так, на етапі підготовки до укладання контракту проводяться такі роботи: аналізується ринок транспортних послуг, умови перевезення товарів, вартість доставки вантажу; визначається частка транспортних витрат у контрактній ціні товару, розраховується попередній кошторис транспортних витрат. На етапах укладення та виконання контракту укладаються договори перевезення товарів, оформлюються транспортні, товаросупроводжувальні, страхові документи, планується перевезення вантажів через митний кордон України, товар підготовляється до перевезення, проводяться розрахунки з перевізником. Після завершення виконання контракту, у разі необхідності, вирішуються суперечки між учасниками транспортних операцій.

Моментом обліку експортних та імпортних операцій під час водних, залізничних, автомобільних, повітряних перевезень є: 1) під час експорту – дата дозволу на перетин кордону, що зазначається на штемпелі митниці, який проставляється на ВМД; 2) під час імпорту – дата дозволу митниці, що проставляється на ВМД; 3) під час експорту

та імпорту товарів, які поставляються трубопровідним транспортом, а також електроенергії – дата акту здачі-приймки, який був складений на прикордонних або інших контрольно-розподільних пунктах трубопроводу або електропроводу; 4) під час відправлення товарів поштою – дата поштової квитанції.

Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування. Завдання транспортування: 1) перевезення за безпечним маршрутом; 2) якісне сервісне обслуговування; 3) мінімальні витрати. Під час вибору транспорту беруться до уваги: географічне положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країнами; характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування. Характеристика деяких видів транспорту наведена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Загальна характеристика деяких видів транспорту.

Вид	Загальна характеристика
1	2
Морський транспорт	Морський транспорт забезпечує перевезення 80% обсягу всього вантажу. Особливості: 1) низька порівняно з іншими видами транспорту собівартість перевезень (удвічі нижча, ніж на залізничному транспорті); 2) мобільність (є можливість легко перейти з одного маршруту до іншого); 3) практично необмежена пропускна спроможність морських шляхів; 4) велика вантажопідйомність; 5) незначні витрати палива (рух між портами здійснюється найкоротшим шляхом); 6) немає габаритних обмежень; 7) продуктивність праці у п'ять разів вища, ніж на залізничному транспорті. Під час здійснення морських перевезень керуються насамперед багатосторонніми міжнародними договорами, які містять уніфіковані правила перевезень: 1) Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил про коносамент; 2) Міжнародна конвенція про обмеження відповідальності власників морських суден; 3) Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких правил про цивільну юрисдикцію по справах про зіткнення суден; 4) Міжнародна конвенція про уніфікацію деяких перевезень морем багажу пасажирів; 5) Міжнародна конвенція ООН про морські перевезення вантажу; 6) Афіньська конвенція про перевезення морем пасажирів та їх багажу

Продовження табл. 2.5

1	2
Залізничний транспорт (ЗТ)	<p>Залізничні перевезення мають простішу, порівняно з морським, міжнародну регламентацію. Справа в тому, що ризик перевезень залізницею менший, ніж перевезень морем. Навіть якщо трапиться катастрофа на залізниці, товар може зберегтися повністю або частково; якщо ж судно потоне, то вантаж гине цілком. Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх та багатосторонніх угод і регулюються залізничною накладною, яка є формою договору між товаровласником і перевізником. Залежно від системи залізничного сполучення регламентація перевезень здійснюється із використанням Конвенції про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ), Угоди про міжнародне вантажне сполучення (УМВС) або Угоди про міжнародне пасажирське сполучення (УМПС). Кожна з цих угод застосовується конкретно до якоїсь систем і визначає форму залізничної накладної. Переваги ЗТ: 1) висока ефективність під час перевезень на відстань більше ніж 200 км; 2) відносна дешевина та менше забруднення навколишнього середовища порівняно з автомобільним транспортом; 3) спроможність перевезення широкої номенклатури різних вантажів; 4) незалежність від кліматичних умов; 5) можливість доставки вантажів до підприємства із використанням під'їзних шляхів</p>
Авто-транспорт	<p>Міжнародні автомобільні перевезення регламентуються Конвенцією про договір міжнародного перевезення вантажів (КДПВ), підписаною в Женеві (зараз діє в редакції 1978 р.), Конвенцією про шляховий рух, Конвенцією про дорожні знаки та сигнали, Європейською Угодою про загальні умови виконання міжнародних пасажирських перевезень автобусами, Угодою про міжнародні автомагістралі, Конвенцією про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і багажу тощо. Міжнародні автомобільні перевезення характеризуються такими рисами: 1) можливість забезпечити швидко та в повній цілості доставку вантажів у пункти призначення; 2) доставка вантажів до отримувача може здійснюватися без перевантаження; 3) велика мобільність перевезень; 4) висока ефективність при перевезеннях вантажів на невелику відстань (до 200 км); 5) ритмічність перевезення вантажів; 6) залежність від дорожньої мережі; 7) складність управління вантажем, який знаходиться дуже далеко від того, хто ним керує</p>

1	2
Авіаційний транспорт	<p>Міжнародні повітряні перевезення регулюють декілька багатосторонніх договорів: 1) Чиказька конвенція 1944 р. Вона встановила, що регулярне здійснення повітряних перевезень до іншої країни неможливе без спеціального дозволу тієї країни. Завдяки укладенню Чиказької конвенції склалася практика укладання двосторонніх угод про контроль за повітряними перевезеннями; 2) Токійська конвенція 1963 р. про злочини і деякі інші дії на борту повітряного судна; 3) Монреальська конвенція 1971 р. про припинення незаконних дій, спрямованих проти безпеки цивільної авіації; 4) Гаазька конвенція 1971 р. про припинення незаконного захоплення повітряних суден; 5) Конвенція для уніфікації деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень, підписана у Варшаві 12 жовтня 1929 р. (Варшавська конвенція). Вона є основною міжнародною угодою, яка визначає умови повітряних перевезень пасажирів і вантажів. Її доповнюють Гвадалахарська Конвенція 1961 р. та Гватемальський протокол 1971 р. В Україні під час здійснення авіаперевезень керуються багатосторонніми, двосторонніми договорами про повітряне обслуговування, а також Повітряним кодексом. Авіаперевезення характеризуються такими рисами: 1) забезпечення високої швидкості доставки та збереження вантажу в дорозі; 2) скорочення шляху; 3) можливість перевезення вантажу в труднодоступні райони; 4) високі витрати щодо доставки; 5) узгодження маршрутів міжнародних перевезень авіакомпаніями різних країн</p>

Підприємства, які нерегулярно займаються зовнішньоторговельними операціями, як правило, звертаються до послуг спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП). Це зумовлено тим, що транспортна робота потребує спеціальних знань, великого практичного досвіду і при великій віддаленості від портів, кордонів дуже дорого коштує.

Міжнародна діяльність ТЕП протягом останнього часу значно поширилася. Вони здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях.

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює: 1) вивчення

кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку; 2) комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів; 3) здійснення фрахтування, укладення та допомогу під час укладення транспортних контрактів; 4) організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт; 5) організацію складування вантажів; 6) оформлення необхідної документації, у тому числі передбачену митними процедурами та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів; 7) надання консультацій замовникам; 8) контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження, складування тощо; 9) здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо.

Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП.

2.7. Економічна оцінка використання експортно-імпортного потенціалу суб'єкта підприємницької діяльності

Головною умовою проведення зовнішньоекономічної операції є її ефективність.

Розрахунок економічної ефективності проводиться шляхом зіставлення досягнутого економічного результату (ефекту) з витратами ресурсів на отримання цього ефекту. Під результатами розуміють грошове, вартісне оцінювання отриманого прибутку для підприємства: грошові надходження за відправлену продукцію, виконані роботи та послуги, вартість отриманого товару, робіт, послуг та ін. Під витратами розуміють грошове вартісне оцінювання виробничих ресурсів, які залучилися у господарський обіг: вартість сировини, матеріалів, енергії, трудових ресурсів, послуг сторонніх організацій, обов'язкові відрахування до різноманітних державних фондів та інші витрати, без яких торгова угода не може бути здійснена. Економічні результати та витрати ресурсів мають кількісний вимір, а тому й економічна ефективність може вимірюватися кількістю, тобто мати критерій ефективності.

Критерій – це головна ознака, що відрізняє його від інших класифікаційних одиниць. Критерій економічної ефективності неоднаковий для різних рівнів зовнішньоекономічної діяльності. Кожному рівню оцінювання відповідає свій вид економічних інтересів і свій критерій ефективності (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Критерії економічної ефективності ЗЕД

Рівень здійснення ЗЕД	Поняття економічної ефективності ЗЕД	Критерій економічної ефективності ЗЕД
1	2	3
Макроекономічний (народно-господарський)	Під економічною ефективністю ЗЕД розуміють ступінь економії національної праці, що досягається країною її участю в міжнародному поділі праці та зовнішньоторговельному обміні	Економія національної праці як додаткове джерело зростання валового внутрішнього продукту та інших економічних і соціальних макропоказників
Мікроекономічний (рівень підприємства)	Під економічною ефективністю зовнішньоторговельних операцій (ЗЕД) розуміють ступінь збільшення доходу від цих операцій	Прибуток як основна міра ефективності

Визначення ефективності зовнішньоекономічних операцій зумовлює ступінь зацікавленості підприємства у виході на світовий ринок, дає змогу обґрунтувати окремі пропозиції щодо закупівлі та продажу певних товарів. Одержані дані можуть бути використані під час розроблення планів експорту та імпорту підприємства, при оцінюванні структури та напрямів зовнішньоторговельного обігу.

Система показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організації, фірми складається з чотирьох груп (табл. 2.7). Показники, що характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, під час планування

зовнішньоторговельної діяльності, а також із метою оцінювання ефективності експортних та імпорتنих операцій за попередній період.

Таблиця 2.7 – Критерії економічної ефективності ЗЕД

Номер групи	Назва групи	Назва показника	
1-ша група	Абсолютні показники	- обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на експорт/імпорту; середній залишок коштів; кількість отриманих реклаमाцій; сума рекламацій; кількість задоволених рекламацій; обсяг використання торговельної марки фірми; обсяг експорту нових товарів	
2-га група	Відносні показники	- індекси динаміки:	- індекс вартості; індекс фізичного обсягу; індекс ціни; індекс кількості
		- коефіцієнти виконання зобов'язань	- за вартістю; за фактичним обсягом; за ціною
		- середня тривалість обороту експортної (імпорتنної) операції	
		- коефіцієнт віддачі коштів від експортних/імпорتنних операцій	
3-тя група	Показники структури	- товарна структура експорту або імпорту;	
		- географічна структура експорту або імпорту;	
		- структура накладних витрат на експорт або імпорту	
4-та група	Показники ефективності (ефекту)	- валютна ефективність експорту/імпорту	
		- ефективність експорту/імпорту	
		- рентабельність експорту/імпорту	
		- економічний ефект експорту/імпорту	
		- інтегральний економічний ефект від ЗЕД	
		- ефективність реалізації експортної продукції	
		- ефективність придбання і використання імпортного обладнання	
		- ефективність придбання та продажу ліцензій	

Для оцінки валютної ефективності експортно-імпорتنних операцій (ЕІО) використовують показники, наведені у табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Показники для оцінки валютної ефективності ЕІО

Валютна ефективність експорту	Валютна ефективність імпорту
$e_{E.ВАЛ} = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{E.ВАЛ} \cdot Q_E}{\sum_{i=1}^m C_E \cdot Q_E}, \quad (2.12)$ <p>де $\Pi_{E.ВАЛ}$ – валютна ціна і-го експортного товару або послуги; C_E – витрати на виробництво та реалізацію і-го експортного товару або послуги; Q_E – обсяг експорту і-го експортного товару або послуги; m – кількість найменувань експортних товарів або послуг</p>	$e_{I.ВАЛ} = \frac{\sum_{j=1}^n B_{I.ВР} \cdot Q_I}{\sum_{j=1}^n C_I \cdot Q_I}, \quad (2.13)$ <p>де $B_{I.ВР}$ – вартість імпортової продукції на внутрішньому ринку; C_I – витрати на придбання імпортової продукції; Q_I – обсяг імпорту і-го товару або послуги; n – кількість найменувань імпортованих товарів або послуг</p>

Для оцінювання вигідності експортної (імпортової) операції необхідно порівняти ці показники (коефіцієнти) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать.

Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту потрібно використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, рентабельність експорту, економічний ефект експорту (табл. 9).

Для характеристики імпортової діяльності підприємства використовуються показники: економічної (абсолютної) ефективності імпорту, економічний ефект імпорту, рентабельність імпорту (табл. 10).

Формули розрахунків ефективності зовнішньоекономічних операцій, які передбачають кредитування, наведені в табл. 11.

Якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно, то ефективність його зовнішньоекономічної діяльності можна оцінити за допомогою показника інтегрального економічного ефекту (E_{INT}):

$$E_{IHT} = \sum_{i=1}^m E_E + \sum_{j=1}^n E_I, \quad (2.14)$$

де $\sum_{i=1}^m E_E$ – сума ефектів за всіма експортними угодами, здійсненими

за відповідний період часу, грн; $\sum_{j=1}^n E_I$ – сума ефектів за всіма

імпортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн; m – кількість експортних угод; n – кількість імпортних угод.

Говорячи про економічну ефективність ЗЕД, необхідно відмітити недостатню розробленість науково-методичних підходів до формування екологоорієнтованої зовнішньоекономічної діяльності та організаційно-економічного механізму екологізації експортно-імпортних операцій, оцінки економічного ефекту від його впровадження. Урахування у системі економічних розрахунків впливу експортно-імпортних операцій на навколишнє середовище дозволяє оптимізувати їх товарну структуру. З одного боку, це сприяє оптимізації з урахуванням екологічного фактора виробництва певних видів продукції, а з іншого – перешкоджає оптимізації споживання ресурсів, які можуть включати ресурсозберігання і вибір альтернативних видів ресурсів. Вирішення цих питань корінним чином здатне впливати на ефективність здійснення експортно-імпортних операцій. Це дає можливість повністю вилучити з товарної структури експорту-імпорту екологічно несприятливі види товарів та послуг. Це, у свою чергу, дозволить у декілька разів зменшити антропогенне навантаження на навколишнє середовище (зменшити споживання ресурсів, перейти на використання технологій, що дозволяють зменшити рівень забруднення навколишнього середовища під час виробництва і споживання товарів та послуг). Механізм екологізації експортно-імпортних операцій повинен бути націлений на стимулювання саме таких шляхів розвитку національної економічної системи. Економічний ефект дії організаційно-економічного механізму екологізації експортно-імпортних операцій спрямований на компенсацію негативного впливу зовнішньоекономічної діяльності на довкілля з урахуванням вимог глобальної екологічної безпеки та дозволяє підсилити адаптивність і конкурентоспроможність національної економіки.

2.8 Передумови формування організаційно-економічного механізму управління експортно-імпортним потенціалом суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням екологічного фактора

Проведений аналіз показав, що проблема врахування прояву екологічного чинника в ЕІО різних країн та їх регулювання є однією з найменш досліджених проблем.

На думку С. Харічкова і Н. Андрєєвої [2, с. 142], існує пряма залежність між розвитком сучасної системи ЕІО та екологічними завданнями, що стоять перед суспільством. Трансформація сучасної системи ЕІО впливає на навколишнє середовище і цей вплив постійно посилюється.

Однією з найбільш актуальних проблем сьогодні є впровадження такого підходу до ЕІО, при якому всі країни могли б забезпечувати достатньо високий рівень економічного розвитку, об'єднуючи при цьому свої економічні інтереси з інтересами збереження і підвищення значущості навколишнього середовища.

Є. В. Хлобистов [37, с. 8] підкреслює, що подолання екологічних проблем, у тому числі й на міжнародному рівні, є однією зі складових економічної політики держави. Економічну безпеку країни може гарантувати тільки конкурентоспроможна економіка. Екологічну безпеку забезпечує реалізація стратегічних цілей дотримання національних еколого-економічних інтересів, що у свою чергу, обумовлюється необхідністю постійного регулювання і контролю з боку держави.

Так, у праці [21, с. 59-61] стверджується, що найбільш ефективне використання природних ресурсів дозволяє досягти вдосконалення існуючих систем платежів за забруднення і виснаження навколишнього середовища, а також застосування таких економічних інструментів, як податки, збори та штрафні санкції стосовно економічних суб'єктів.

Так, Ю. В. Павленко [20, с. 41-57] підкреслює, що економічно розвинені країни, ґрунтуючись на ринковій економічній системі, розгорнули глобальне використання природно-ресурсного потенціалу планети у своїх цілях. Це призвело до швидкого виснаження природно-ресурсного потенціалу, забруднення навколишнього природного середовища і погіршення якості життя. Після цього економічно розвинені країни почали серйозно займатися питаннями раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища на своїй території, що сприяло

перенесенню екологічно небезпечних виробництв за межі території економічно розвинених країн і розміщенню його відходів в інших частинах країни.

У праці [11, с. 140] стверджується, що рівень добробуту країни впливає на стан навколишнього природного середовища. Цей вплив може бути виражений у вигляді оберненої пропорційної залежності між рівнем економічного розвитку країни і ступенем деградації навколишнього природного середовища.

У працях [41, 43] звучить думка про те, що еколого-економічне регулювання повинне розглядатися як другорядне або, іншими словами, як засіб захисту національної промисловості.

Сьогодні охорона природних ресурсів і їх раціональне використання займають важливе місце в системі ЕІО.

Від стану навколишнього середовища, кількості та якості природних ресурсів багато в чому залежить рівень соціально-економічного розвитку кожної країни.

У наш час, згідно з даними Всесвітньої організації охорони здоров'я [44], майже одну п'яту частину причин усіх захворювань і смертності мільйонів людей по всьому світу становлять негативні екологічні чинники. У зв'язку з цим спостерігаються збільшення кількості хвороб, обумовлених забрудненням навколишнього середовища, і зниження імунітету у більшій частині населення Землі. Внаслідок забруднення навколишнього середовища у світі гинуть мільйони людей. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я [44], від токсичного забруднення навколишнього середовища у світі щорічно гинуть 5 мільйонів дітей і ще 18 мільйонів страждають від неврологічного розладу внаслідок порушення екології Землі.

За даними ЮНЕП [42] до 2015 рр. близько 60% населення планети відчуватиме дефіцит прісної води, і це може спровокувати міжнародні конфлікти.

Державне регулювання ЕІО з урахуванням екологічного чинника повинне спиратися на три основні групи регуляторів, за допомогою яких держава, як правило, може впливати на хід свого еколого-економічного розвитку, а саме: 1) регулятори матеріальних потоків (ліцензії, квоти, державні замовлення тощо); 2) бюджетні асигнування; 3) непрямі регулятори (податки, митні тарифи, відсотки за кредит, норми амортизації тощо).

З метою створення ефективної системи державного регулювання ЕІО України з урахуванням прояву екологічного чинника в умовах

ринкової економіки необхідно використовувати як досвід, накопичений у попередній (радянський) період розвитку України (прогнозування і програмування еколого-економічних процесів) [25, с. 62], так і позитивний зарубіжний досвід у сфері прогнозування розвитку ринкової економіки [14], створення комплексних цільових еколого-економічних програм управління НТП тощо [40].

2.9. Організаційно-економічне забезпечення процесів екологізації управління експортно-імпортом потенціалом підприємства

На нашу думку, механізм екологізації міжнародних економічних відносин може охоплювати всі види людської діяльності. Такий механізм пропонується розглядати як цілісну систему взаємозв'язаних елементів, що складається з трьох основних підсистем: політичної, правової та господарсько-економічної.

У сучасній науковій літературі досить глибоко вивчений організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю. Подібні дослідження проводилися такими авторами, як Е. Груссов, В. Новицький, М. Лук'янчиков, І. Потравний, О. Фомічова, Є. Лапін, Л. Мельник, В. Кислий, О. Веклич та ін. (табл. 2.9). У той же час питання, пов'язані з вивченням механізму екологізації ЕІО, все ще залишаються недостатньо дослідженими.

На нашу думку, механізм екологізації ЕІО – це система інституційних структур, принципів їх організації, економічних методів, способів і прийомів впливу на суб'єкти господарювання, які забезпечують дотримання екологічних норм і нормативів та вимог чинного законодавства під час проведення експортно-імпортних операцій.

Труднощі формалізації соціально-економічних систем обґрунтовують необхідність застосування в подібних системах адаптивного механізму управління, що має на увазі зміну структури і параметрів моделі опису процесів, що проходять у соціально-економічних системах, відповідно до зміни характеристики зовнішнього оточення.

Сучасні соціально-економічні системи відрізняються великою кількістю елементів і зв'язків між ними, високим ступенем динамічності, наявністю нефункціональних зв'язків між елементами, дією різних за своїм характером перешкод [1, 28].

Таблиця 2.9 – Деякі визначення понять «організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю» та «організаційно-економічний механізм екологізації господарської діяльності»

Автор джерела	Визначення
Е. Пірусов [5, с. 254]	Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю є адміністративними і ринковими інструментами, об'єднаними шляхом жорсткої податкової, кредитної і штрафної політики, який пресингує і практично пригнічує розвиток окремих галузей і господарських комплексів у сфері розширення їх природного базису, в цілому сприяючи економії використання природних ресурсів
В. Новицький [19, с. 191]	Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю – це комплекс інструментів тарифної, цінової політики, тих нормативів, а також інституційних структур і заходів, які засобами фінансово-економічного і організаційного впливу стимулюють поліпшення екологічних умов господарської діяльності
М. Лук'янчиков, І. Потравний [17, с. 439]	Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю – це система, що складається з таких елементів, як екологічне стимулювання господарської діяльності, платність, ринок, ціноутворення з урахуванням еко-фактора, торгівля правами на забруднення навколишнього середовища, підсистеми «застава-повернення» і страхування
О. Фомічова [35, с. 389]	Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю – це система методів, способів і прийомів вилучення державою плати у суб'єктів господарювання, які використовують у своїй діяльності природні ресурси і розподіл всієї сукупності вилучених засобів на природоохоронні і природовідновлювані заходи
Є. Лапін [16, с. 69]	Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю – це система економічних законів, принципів, методів управління і таких важелів господарської діяльності, як цілі, прибуток, розвиток відносин власності і тому подібне
Л. Мельник [18, с. 324]	Організаційно-економічний механізм управління господарською діяльністю – порядок і методи перерозподілу доходів економічних суб'єктів для досягнення екологічних цілей, і включає адміністративний перерозподіл засобів (головним чином, штрафи, субсидії); фінансові трансферти (податки, платежі, кредити, виплати, ін.); вільні ринкові механізми перерозподілу засобів (напр., продаж прав на викиди); сприяння на ринку (напр., нагородження спеціальними знаками, безкоштовна реклама, ін.)
О. Веклич [4, с. 65]	Організаційно-економічний механізм екологізації господарської діяльності базується на концепції платності природокористування, охоплює систему економічних інструментів, направлених на акумуляцію матеріальних ресурсів для реалізації природоохоронних програм, і спонукає товаровиробників до підвищення екологічності використовуваних технологій і власної продукції
В. Кислий [15, с. 203]	Організаційно-економічний механізм екологізації господарської діяльності можна визначити як цілісну структурно-функціональну систему організаційно-економічних форм, методів і важелів, що забезпечують узгодження економічних і екологічних інтересів господарюючих суб'єктів і суспільства в цілому

Оскільки процеси, що проходять у цих системах, погано формалізуються, завдання створення оптимального механізму управління вирішується в два етапи [1]: 1) планування (будується планова траєкторія розвитку системи); 2) регулювання (визначається керуюча дія, необхідна для реалізації намічених планів, тобто керуючих дій, які спрямовані на усунення дестабілізуючого впливу випадкових дій, що відхиляють керовану соціально-економічну систему від оптимальної програмної траєкторії).

У сучасному управлінні міжнародними економічними відносинами з урахуванням екологічного фактора відбувається інтенсивна інтеграція традиційних методів жорсткого управління і м'якого, поведінкового управління в нову концепцію управління, орієнтовану на провідну роль механізму екологізації ЕІО як засобу формування необхідної поведінки суб'єктів господарювання й окремої людини в управлінні міжнародними економічними відносинами в цілому і регулюванні ЕІО зокрема. Іншими словами, логіка сучасного управління міжнародними економічними відносинами в основу ефективного регулювання ЕІО ставить механізм екологізації ЕІО. Такий механізм надає цілеспрямовану дію, необхідну для узгодження сучасної діяльності людей; тобто процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для досягнення поставлених цілей у сфері екологізації ЕІО. Робота механізму екологізації ЕІО характеризується формуванням стратегії розвитку міжнародних економічних відносин, цілями, типами, завданнями, процесом і структурою управління експортно-імпортними операціями. Всі компоненти механізму екологізації ЕІО визначаються впливом зовнішнього середовища і внутрішніми характеристиками керуючої і керованої підсистем.

Механізм екологізації ЕІО можна розглядати як сукупність взаємозв'язаних в єдине ціле елементів, тобто як систему, яка володіє такими особливостями: 1) є відкритою системою, яка може існувати лише за умови активної взаємодії із зовнішнім середовищем; 2) є штучною системою, яка створена людиною для досягнення своїх власних цілей.

У праці [9] М.В. Горбунова зазначає, що специфічність вітчизняного механізму екологізації ЕІО перш за все пов'язана з тим, що цей механізм діяв у штучному середовищі й опинився поза еволюційною логікою розвитку, властивою для всіх економічно розвинених країн.

Сучасний підхід до механізму екологізації ЕІО є оптимальним поєднанням організаційних змін, безперервних адаптацій до змін

зовнішнього середовища і людських цінностей. Керуюча підсистема у своїй діяльності спирається на пізнання економічних законів і може використовувати як елементи механізму екологізації ЕІО, конкретні форми виробничих відносин, які виражаються в таких категоріях, як кредити, цілі, заробітна плата, премії та ін. Це об'єктивно існуючі зв'язки, не залежні від специфіки керованої підсистеми в цілому або окремих конкретно узятих суб'єктів господарювання, з якими доводиться рахуватися керуючій підсистемі під час регулювання здійснення ЕІО з урахуванням екологічного фактора. Подібні зв'язки мають свої мобільні й відносно самостійні форми. Саме ці їх властивості використовуються керуючою підсистемою для дії на елементи керованої підсистеми.

Особливе місце механізму екологізації ЕІО в управлінні економікою пояснюється тим, що саме такий механізм забезпечує інтеграцію інтересів охорони навколишнього середовища й економічних процесів, які проходять у країні, пов'язує в єдине ціле внутрішні ресурси країни та її зовнішнє середовище, підсилюючи адаптивність і конкурентоспроможність національної економіки.

Необхідність формування механізму екологізації ЕІО обумовлена існуванням об'єктивних суперечностей між економічними процесами й екологічними вимогами. З позиції виробника забезпечення відповідності продукції жорстким міжнародним екологічним вимогам пов'язане з додатковими витратами. Ці витрати знижують конкурентоспроможність продукції, її рентабельність, економічний потенціал підприємства і національної економіки в цілому. При цьому споживачі не зовсім адекватно сприймають появу на ринку нової продукції, виготовленої з урахуванням жорстких екологічних вимог, за яку, як правило, доводиться платити більше. Разом з тим міжнародні економічні процеси самі по собі сприяють виснаженню навколишнього природного середовища. Вони характеризуються як безперервне і безмежне споживання природних ресурсів на мікрорівні і, як наслідок, не можуть враховувати екологічні вимоги людини й суспільства на макрорівні.

2.10. Структурно-логічна побудова організаційно-економічного механізму управління експортно-імпортним потенціалом підприємства з урахуванням екологічного фактора

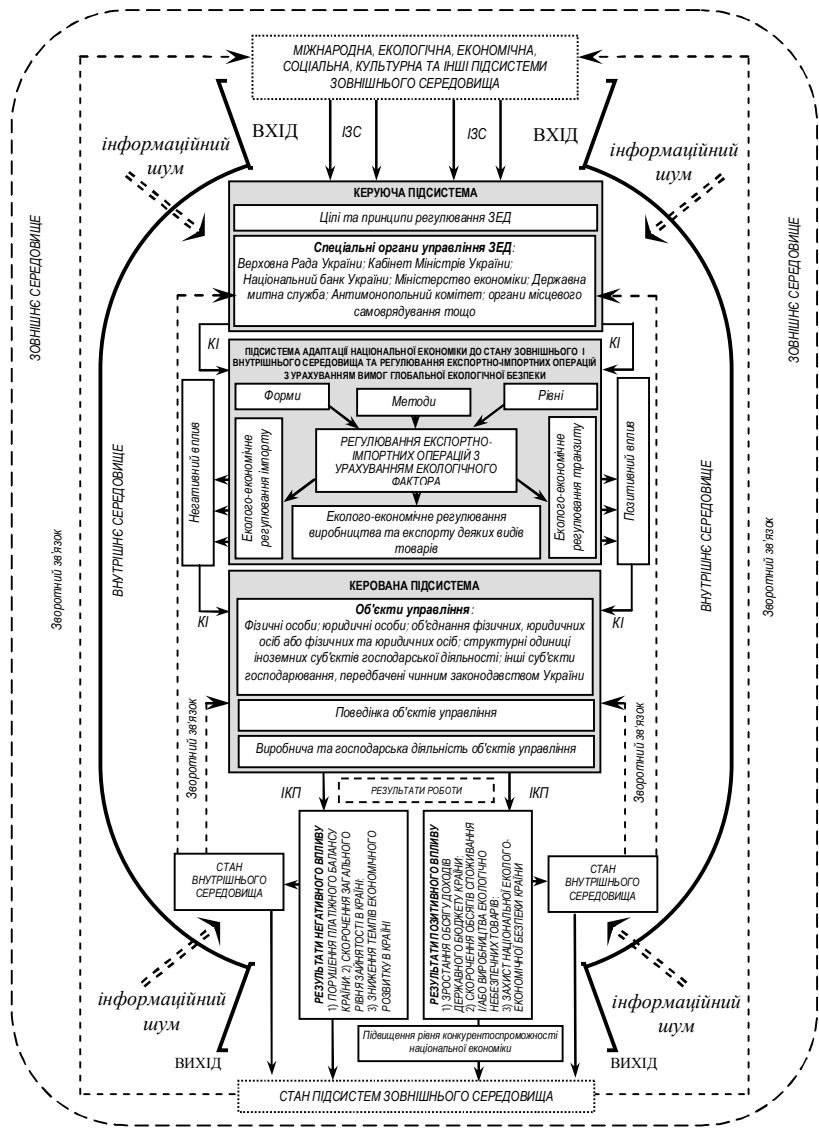
Практична реалізація концепції побудови екологічно орієнтованих міжнародних економічних відносин припускає розроблення відповідного ефективного механізму екологізації ЕІО, що забезпечує узгодження економічних і екологічних інтересів суб'єктів господарювання і суспільства в цілому. Існуючі наукові розробки не розглядають економічні важелі й стимули як систему, що охоплює всі елементи механізму екологізації ЕІО. Вони орієнтовані в основному на стимулювання окремих функцій екологоорієнтованого управління експортно-імпортними операціями, таких як міжнародні дослідження ринку, збут екологічно чистої продукції і т. д. На наш погляд, доцільно застосувати системний підхід до формування механізму екологізації експортно-імпортних операцій.

Системи управління можуть бути досить різноманітними, проте практично всі вони складаються з таких основних частин: 1) керуючої підсистеми, яка генерує керуючий імпульс на заданий «рух» під впливом стану зовнішнього і внутрішнього середовища; 2) керованої підсистеми, яка приймає переданий їй керуючий імпульс і виконує заданий «рух»; 3) проміжного пристрою, передавального імпульсу від керуючої підсистеми до керованої.

Структура механізму екологізації ЕІО – це його елементний склад, виражений у просторовому, часовому і функціональному взаєморозташуванні елементів. Цей склад визначає якість механізму екологізації ЕІО і відповідає концепції його створення.

Якщо розглядати ЗЕД як відкриту систему взаємозв'язаних елементів, кожен з яких має притаманні лише йому одному властивості, то структуру механізму державного регулювання ЗЕД можна представити як таку, що складається з двох основних частин – керуючої та керованої. Принципова схема керуючої та керованої підсистем регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні зображена на рис. 2.7.

Керуючу підсистему представляють спеціальні органи державного управління, що безпосередньо розробляють і реалізують рішення з метою найбільш повного використання потенційних можливостей керованої підсистеми і досягнення поставленої мети.



Умовні позначення: ІЗС – імпульс зовнішнього середовища; КІ – керуючий імпульс; ІКП – імпульс керованої підсистеми

Рисунок 2.7 — Принципова схема організаційно-економічного механізму екологізації експортно-імпорتنних операцій

Керуюча підсистема управління ЗЕД сприймає імпульси зовнішнього середовища (ІЗС) та імпульси, які стосуються її власного стану, а також стану внутрішнього середовища всієї системи управління ЗЕД, за допомогою каналів зворотного зв'язку. На основі отриманих імпульсів керуюча підсистема управління ЗЕД починає діяти – формує конкретні (кількісні та якісні) значення результату від здійснення ЗЕД, тобто формує загальну мету здійснення ЗЕД та можливі шляхи її досягнення. Потім відбувається формування керуючого імпульсу (КІ), що має характер команди, і його доведення до керованої підсистеми.

На рис. 2.7 показано, що керована підсистема, як і керуюча, може сприймати імпульси зовнішнього середовища, які за своєю сутністю є шумом і перешкоджають досягненню мети, сформованої керуючою підсистемою управління ЗЕД. Під впливом керуючого імпульсу (КІ) та шуму керована підсистема починає діяти (виконувати завдання керуючої системи) отримуючи при цьому певні результати. Перед тим як відправити результати своєї діяльності у зовнішнє середовище, керована система інформує керуючу підсистему, використовуючи канал зворотного зв'язку, про виконання отриманої задачі.

У свою чергу, керуюча підсистема знову починає діяти, порівнюючи отриману інформацію про результати роботи з метою здійснення ЗЕД. Якщо отримані результати збігаються із сформованою метою, то керована підсистема отримує новий командний імпульс із дозволом надіслати отримані результати у зовнішнє середовище. Далі формується і надсилається у зовнішнє середовище імпульс керованої підсистеми (ІКС) у вигляді товарів, послуг інформації та відходів. Але якщо збіг мети й отриманого результату відсутній, керуюча підсистема формує нові команди-імпульси, коригуючи діяльність керованої підсистеми. Подібна принципова схема роботи керуючої та керованої підсистем управління ЗЕД відбиває сукупність тісно пов'язаних між собою процесів планування, організації, мотивації та контролю ЗЕД, що забезпечують формування та досягнення цілей зовнішньоекономічної діяльності.

Основними завданнями державного регулювання міжнародних економічних відносин України з урахуванням екологічного фактора є: 1) економічна оцінка наслідків «експорту-імпорту» неекологічної продукції, технологій та послуг і розроблення відповідних інструментів регулювання; 2) урахування екологічних факторів та обмежень у теорії та практиці міжнародної торгівлі, вивчення впливу національної

еколого-економічної політики на конкурентоспроможність вітчизняної продукції, послуг та економічної системи в цілому; 3) теоретичне обґрунтування та розроблення відповідної міжнародної еколого-економічної політики з урахуванням вимог сталого розвитку.

На нашу думку, сумісність економічного зростання та охорони навколишнього середовища можлива лише за умови, коли всі без винятку країни визнають взаємну еколого-економічну залежність, необхідність узгодженості пріоритетів екології й економічного зростання, і на цих принципах будуватимуть свої міжнародні економічні відносини, спільно запобігаючи руйнуванню нашої планети. Для цього необхідний пошук механізмів екологізації міжнародних економічних відносин і переходу від заборон, штрафів, заборони розвитку виробництва до екологізації виробничих технологій і запобігання збитку, що завдається навколишньому природному середовищу. Так, наприклад, автори праці [7] переконані, що заходи, спрямовані на поліпшення стану навколишнього середовища, повинні сприяти розробленню нових еколого-орієнтованих технологій і за їх допомогою підвищенню продуктивності праці й конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку.

У цілому запропонована вище структурно-функціональна схема організаційно-економічного механізму повинна забезпечити на практиці досягнення цілей екологізації ЕІО.



ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ



1. Що таке підприємство? На основі яких принципів воно здійснюється?
2. Що таке фірма? За якими ознаками можна класифікувати фірми?
3. Що таке підприємницька ідея? Яким є механізм її втілення?
4. Що таке державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності?
5. Що таке державне регулювання підприємницької діяльності?
6. Що таке ліцензування господарської діяльності?
7. Що таке патентування господарської діяльності?
8. У чому полягають особливості договірних взаємовідносин у підприємстві?
9. Розкрийте сутність планування та його особливості у підприємстві.
10. Що таке основні фонди фірми? Які види вартісної оцінки основних фондів фірми ви знаєте?
11. Які показники ефективності використання основних фондів фірми ви знаєте? Як вони розраховуються?
12. Що таке амортизація? Як розраховується сума амортизаційних відрахувань?
13. Які активи фірми прийнято відносити до нематеріальних?
14. Розкрийте економічну сутність оборотних коштів фірми. Які методи нормування та оцінки ефективності використання оборотних коштів ви знаєте?
15. Що таке персонал фірми? Як визначається чисельність персоналу фірми та оцінюється економічна ефективність його використання?
16. Що таке заробітна плата? Які функції вона виконує? Які форми та системи оплати праці ви знаєте?
17. Що таке витрати? Що таке собівартість продукції? Що таке калькуляція?
18. У чому полягає відмінність між поняттями «дохід» та «прибуток»? Що таке точка беззбитковості?
19. Що таке рентабельність? Як визначається рентабельність?
20. У чому полягають особливості системи оподаткування та державного контролю підприємницької діяльності?
21. Дайте визначення поняття "зовнішньоекономічна діяльність".

22. Дайте визначення понять "експорт" та "імпорт".
23. Що розуміють під митно-тарифним регулюванням ЗЕД? Назвіть основні види мита, дайте їх коротку характеристику.
24. Що розуміють під нетарифним регулюванням ЗЕД? Які інструменти нетарифного регулювання ЗЕД ви знаєте?
25. Назвіть органи державного регулювання ЗЕД в Україні.
26. Опишіть організаційну структуру управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та дайте характеристику її складових елементів.
27. Яким чином можна оцінити рівень конкурентоспроможності продукції підприємства на зовнішньому ринку?
28. Що таке зовнішньоекономічний договір (контракт, угода)?
29. Які фактори впливають на вибір транспорту під час виконання зовнішньоекономічного контракту?
30. У чому полягають особливості міжнародних морських, залізничних, автомобільних та авіаційних перевезень?
31. Що таке контрактні ціни? У чому полягає різниця між контрактними та індикативними цінами?
32. Що розуміють під ефективністю зовнішньоекономічної операції?
33. Як розраховується економічна ефективність ЗЕД?



СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Література до розділу 1

1. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.
2. Економіка підприємства: навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча. – К.: Каравела; Львів: Новий світ – 2000, 2001. – 298 с.
3. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс: учебник для вузов / А. В. Бусыгин. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 439 с.
4. Глущенко Е. В. Основы предпринимательства: учебное пособие / Е. В. Глущенко, А. И. Канцов, Ю. В. Тихонравов – М.: Вестник, 1996. – 336 с.
5. Курс предпринимательства: учебник для вузов / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар, Е. М. Купряков и др. ; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 439 с.
6. Ляпіна Л. І. Національна програма розвитку малого підприємництва: очікування, проблеми, перспективи / Л. І. Ляпіна, Д. В. Ляпін, С. М. Береславський. – К.: Інститут конкурентного суспільства, 2001. – 160 с.
7. Мочерний С. В. Основы підприємницької діяльності: навч. посіб. / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чоботар. – К.: Видавничий центр "Академія", 2005. – 280 с.
8. Основы підприємництва і зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / за ред. В. А. Міщенко. – К.: Інститут системних досліджень освіти України, 1995. – 328 с.
9. Основы підприємницької діяльності та агробізнесу: навчальний посібник / за редакцією професора І. М. Брюховецького. – Суми: Обласна друкарня, Вид-во "Козацький Вал", 2001. – 474 с.
10. Основы предпринимательства / под ред. А. С. Пелиха. – Ростов н/Д: Экспертное бюро, М.: Гардарики, 1996. – 256 с.
11. Основы предпринимательства: учебное пособие / Э. М. Гайнутдинов, Р. Б. Ивуть, Л. И. Поддериогина и др. ; под общ. ред. Э. М. Гайнутдинова. – Минск.: Высшая школа, 2000. – 182 с.

12. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
13. Сірий Є. В. Соціологія підприємництва / Є. В. Сірий, С. А. Фареник. – К.: Український центр духовної культури, 2000. – 258 с.
14. Телетов О. С. Бізнес-план: навчальний посібник / О. С. Телетов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2005. – 103 с.
15. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2006. – 1080 с.
16. Шваб Л. І. Основи підприємництва: навч. посіб. / Л. І. Шваб. – К.: Каравела, 2006. – 344 с.
17. Шудра В. Ф. Как подготовить успешный бизнес-план. – 2-е изд., испр. и доп. / В. Ф. Шудра, А. Н. Беличко. – К.: Капрал, 1997. – 100 с.
18. Экономика предпринимательства: курс лекций: учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Гуманит, изд. Центр ВЛАДОС, 1999. – 240 с.
19. Экономика предприятия: учебное пособие / под общ ред д-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 632 с.

Література до розділу 2

1. Азовцева И. К. Адаптивный механизм как основополагающий элемент концепции управления экономико-социальными системами [Электронный ресурс] / И. К. Азовцева // Библиотека учебной и научной литературы Русского гуманитарного интернет-университета. – Режим доступа: http://www.i-u.ru/biblio/archive/azovceva_adaptation_mechanizm/
2. Андреева Н. М. Вплив екологічного фактора на формування сучасної системи економічних відносин / Н. М. Андреева, С. К. Харічков // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – С. 142–153.
3. Будкин В. Проблемы современной международной экономики / В. Будкин // Экономика Украины. – 2003. – №9. – С. 93–94.
4. Веклич О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання / О. Веклич // Економіка України. – 2003. – №10. – С. 62 – 70.

5. Гирусов Э. В. Экология и экономика природопользования: учебник для вузов / Э. В. Гирусов и др. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 455 с.
6. Глазьев С. Ю. О стратегии развития российской экономики: [научный доклад] / С. Ю. Глазьев [Электронный ресурс] . – М.: РАН, Центральный экономико-математический институт, 2001. – Режим доступа: <http://edu.ioffe.ru/lectures/glaziev/>
7. Глобалізація і безпека розвитку: монографія О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
8. Горбачов М. С. Грани глобализации: трудные вопросы современного развития / М. С. Горбачов. – М.: Альпине Паблишер, 2003. – 592 с.
9. Горбунова М. В. Специфика системы управления бизнесом в России [Электронный ресурс] / М. В. Горбунова // Менеджмент в России и за рубежом, 2000. – №3. – Режим доступа: <http://dis.ru/library/manag/archive/2000/3/857.html>
10. Гранберг А. Г. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / А. Г. Гранберг, В. И. Данилов-Данильян, М. М. Циканов, Е. С. Шопхоев. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика». – 2002. – 414 с.
11. Дорогунцов С. І. Екосередовище і сучасність: у 8 т. Т. 6. Екосередовище та євроінтеграційні процеси: монографія / С. І. Дорогунцов, М. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. – К.: Кондор, 2007. – 622 с.
12. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року N 959-XII. – чинний, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]: база даних Верховної Ради України. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12&p=1249921269177975>
13. Зуева К. Новые концепции европейской интеграции / К. Зуева // Международная экономика и международные отношения. – 1995 – №11. – С. 8 – 9.
14. Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования: в 2 т. / Л. Йохансен. – М.: Прогресс, 1982. – Т. 2. – 472 с.
15. Кислый В. Н. Экологизация управления предприятием: монографія / В. Н. Кислый, Е. В. Лапин, Н. А. Трофименко – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2002. – 232 с.

16. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
17. Лукьянчиков Н. Н. Природная рента и охрана окружающей среды: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Экология», «Биоэкология», «Природопользование» / Н.Н. Лукьянчиков. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 176 с.
18. Мельник Л. Г. Экологическая экономика: Учебник / Л. Г. Мельник. – Сумы: Издательство «Университетская книга», 2001. – 350 с.
19. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: навч. посіб. / В. Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
20. Павленко Ю. В. Україна в системі глобального цивілізаційного простору / Ю. В. Павленко // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С. 41 – 57.
21. Папенев К. В. Эколого-экономические проблемы Европы: возможности и решения / К. В. Папенев // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1994. – №2. – С. 54–62.
22. Пахомов Ю. Взгляд на трансформацию в Украине с позиций глобализации // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – Вип. 1 (8) / Ю. Пахомов; голов. ред. О. П. Степанов. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 8-19.
23. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Мишель Пейбро. – М.: Из-во Группа «Прогресс», «Универс», 1994.–189 с.
24. Послання Президента України до Верховної Ради України „Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки” // Урядовий кур’єр. – 2002. – №100 (4 червня 2002 р). – С. 5.
25. Поспелов Г. С. Программно-целевое планирование и управление. (Введение) / Г. С. Поспелов, В. А. Ириков. – М.: Сов. Радио, 1976. – 440 с.
26. Ратленд П. Глобализация и посткоммунизм / П. Ратленд // Международная экономика и международные отношения. – 2002. – №4. – С. 15-18.
27. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. / Дж. Сакс. – М.: Экономика, 1994. – 520 с.

28. Скурихин В. И. Проектирование систем адаптивного управления производством / В. И. Скурихин, В. А. Забродский, Ю. В. Копейченко. – Х.: Вища школа, 1984. – 162 с.
29. Стратегический ответ России на вызовы нового века: монография / под общ. ред. академика Л. И. Абалкина – М.: Экзамен, 2004. – 605 с.
30. Стровский Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, Е. А. Паршина и др. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
31. Сухоруков А. Тенденції світового руху підприємницького капіталу та економічна безпека України / А. Сухоруков, О. Острий // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: матеріали Міжнародної наук.-практ. конф., 27 червня 2001 р. / Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України. – К.: РНБОУ, 2001. – С. 103.
32. Тарнавский В. Чем торгует Украина / В. Тарнавский // Внешняя торговля. – 2000. – №13. – С. 72–73.
33. Толстоухов А. Глобалізація. Влада. Екомайбутнє / А. Толстоухов. – К.: Вид-во «ПАРАПАН», 2003. – 308 с.
34. Универсальный бизнес словарь / сост.: Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратновский. – М.: Инфра–М, 1997. – 640 с.
35. Фомичева Е. В. Экономика природопользования: учебник / Е. В. Фомичева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2004. – 396 с.
36. Хвесик М. А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів: монографія / М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К.: Кондор, 2007. – 480 с.
37. Хлобистов Є. В. Проблеми забезпечення екологічної безпеки в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. д-ра економ. наук: 08.08.01 / Є.В. Хлобистов. – К.: РВПС України НАН України. – 2005. – 34 с.
38. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // Международная экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С. 3-16.
39. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 411 с.

40. Янч Э. Прогнозирование научно-технического прогресса / Э. Янч. – М.: Прогресс, 1974. - 586 с.
41. Global Environment Outlook (GEO-4): environment for development. United Nations Environmental Programme (UNEP) [Электронный ресурс]. – Valletta (Malta): Progress Press LTD, 2007. – 540 p. – Режим доступа:
http://www.unep.org/geo/geo4/report/GEO-4_Report_Full_en.pdf
42. Levinson A. Unmasking the Pollution Haven Effect / A. Levinson, M. S. Teylor [Электронный ресурс]. – Georgetown University, University of Calgary. – 2006. – 43 p. – Режим доступа:
<http://www.georgetown.edu/faculty/aml6/pdfs&ziips/levinsonstaylor.pdf>
43. World Health Statistics 2007. World Health Organization Database [Электронный ресурс]. – Geneva: WHO Press, 2007. – 88 p. – Режим доступа: <http://www.who.int/whosis/whostat2007.pdf>

ДОДАТОК А

(ДОВІДКОВИЙ)

Оцінка ефективності експортно-імпоротної діяльності фірми

Таблиця А.1. – Розрахунок показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта підприємницької діяльності з урахуванням впливу умов кредитування

Назва показника	Формула для розрахунку	Примітка
Ефект експорту	$E_E = (B_{\text{ч}} \cdot k_{\text{КР}}) - C_{\text{П}} = (B_{\text{ВАЛ}} \cdot K_{\text{ВАЛ}} \cdot k_{\text{КР}}) - C_{\text{П}}$ <p>$B_{\text{ч}}$ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки; $B_{\text{ВАЛ}}$ – валютний виторг за експортний товар; $K_{\text{ВАЛ}}$ – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні; $C_{\text{П}}$ – повні витрати підприємства на виробництво і експорт продукції</p>	Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується коефіцієнт погашення кредиту – величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу
Ефект імпорту	$E_I = B_{\text{І,ВР}} - \frac{C_I \cdot k_{\text{КР}}}{K_{\text{ВАЛ}}} = B_{\text{І,ВР}} - \frac{(C_M + M_I + Z_A + \text{ПДВ} + Z_M + C_{\text{І,ДОД}} + \text{ПДВ}_{\text{ДОД}}) \cdot k_{\text{КР}}}{K_{\text{ВАЛ}}}$ <p>де $B_{\text{І,ВР}}$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку; C_I – витрати на придбання імпоротної продукції; C_M – митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом ($K_{\text{ВАЛ}}$) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера ($C_{\text{ВАЛ}}$) до місця ввезення товару на митну територію України; $C_M = C_{\text{ВАЛ}} \cdot K_{\text{ВАЛ}}$; M_I – імпортне мито; Z_A – сума акцизного збору з підакцизних товарів; ПДВ – податок на додану вартість; Z_M – митні збори; $C_{\text{І,ДОД}}$ – додаткові витрати імпортера; $\text{ПДВ}_{\text{ДОД}}$ – податок на додану вартість, щодо додаткових витрат імпортера</p>	
Економічна (загальна) ефективність експорту	$e_{\text{Е.ЗАГ}} = \frac{(B_{\text{ч}} \cdot k_{\text{КР}})}{C_{\text{П}}} = \frac{(B_{\text{ВАЛ}} \cdot K_{\text{ВАЛ}} \cdot k_{\text{КР}})}{C_{\text{П}}}$	
Економічна (абсолютна) ефективність імпорту	$e_{\text{І.АБС}} = \frac{B_{\text{І,ВР}} \cdot K_{\text{ВАЛ}}}{C_I \cdot k_{\text{КР}}}$	

Таблиця А.2. – Показники для загальної оцінки ефективності експортної діяльності суб'єкта підприємницької діяльності

Назва показника	Формула для розрахунку	Примітка
Загальна ефективність експорту	$e_{E.ЗАГ} = \frac{B_{Ч}}{ОП_E} = \frac{(B_{ВАЛ} \cdot K_{ВАЛ}) - C_{ДОД} - П_{МИТ}}{ОП_E}$ <p>де $B_{Ч}$ – чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки; $B_{ВАЛ}$ – валютний виторг за експортний товар; $K_{ВАЛ}$ – діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні; $C_{ДОД}$ – додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати); $П_{МИТ}$ – митні платежі; $ОП_E$ – обсяг продажу за експортом</p>	Показник ефективності експорту $e_{E.ЗАГ}$ свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД, а також частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства. Якщо цей показник більший за одиницю, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж в середині країни. Для встановлення величини змін загальної ефективності експорту необхідно порівняти $e_{E.ЗАГ}$ з аналогічними показниками за минулий період
Рентабельність експорту	$R_E = \frac{B_{Ч}}{C_{П}} \cdot 100\% = \left[\frac{(B_{ВАЛ} \cdot K_{ВАЛ}) - C_{ДОД} - П_{МИТ}}{C_{П}} \right] \cdot 100\%$ <p>$C_{П}$ – повні витрати підприємства на виробництво і експорт продукції</p>	Показник R_E демонструє суму іноземного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню. Для встановлення величини змін рентабельності експорту необхідно порівняти R_E з аналогічними показниками за минулий період
Економічний ефект від експорту	$E_E = B_{Ч} + B_{ОПВ} - C_{П}$ <p>де $B_{ОПВ}$ – виторг від обов'язкового продажу частки іноземної валюти</p>	–
Ефективність експортної діяльності	$e'_E = \frac{B_{Ч} + B_{ОПВ}}{C_{П}}$	Показники e'_E , e''_E , e'''_E доцільно використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $e'_E > 1$, а $e'_E > e''_E$. Якщо виконуються ці дві умови, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Показник e'''_E свідчить про ефективність використання виробничих фондів при експорті. причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить дохід від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал
	$e''_E = \frac{Q_{E.ВН.Ц}}{C_{E.ВИР}}$ <p>де $Q_{E.ВН.Ц}$ – обсяг експорту у внутрішніх середньорічних цінах; $C_{E.ВИР}$ – виробнича собівартість експортних товарів</p>	
	$e'''_E = \frac{(B_{Ч} + B_{ОПВ} - C_{П}) \cdot 100\%}{B_{Ч} + B_{ОПВ}} \cdot \frac{B_{Ч} + B_{ОПВ}}{S_{СР.Р}}$ <p>де $S_{СР.Р}$ – середньорічна вартість основних фондів;</p>	

Таблиця А.3. – Показники для загальної оцінки ефективності імпоротної діяльності суб'єкта підприємницької діяльності

Назва показника	Формула для розрахунку	Примітка
Економічна (абсолютна) ефективність імпорту	$e_{I.ABC} = \frac{B_{I.BP}}{C_I} = \frac{B_{I.BP}}{C_M + M_I + Z_A + ПДВ + Z_M + C_{I.ДОД} + ПДВ_{ДОД}}$ <p>де $B_{I.BP}$ – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку; C_I – витрати на придбання імпоротної продукції; C_M – митна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом ($K_{ВАЛ}$) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера ($C_{ВАЛ}$) до місця ввезення товару на митну територію України; $C_M = C_{ВАЛ} \cdot K_{ВАЛ}$; M_I – імпортне мито; Z_A – сума акцизного збору з піддакцизних товарів; $ПДВ$ – податок на додану вартість; Z_M – митні збори; $C_{I.ДОД}$ – додаткові витрати імпортера; $ПДВ_{ДОД}$ – податок на додану вартість, щодо додаткових витрат імпортера</p>	Чим більший показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту $e_{I.ABC}$ за одиницю, тим ефективнішою є імпортна діяльність підприємства
Економічний ефект від імпорту	$E_I = B_{I.P.BP} - C_I$ <p>де $B_{I.P.BP}$ – вартість реалізованої імпоротної продукції на внутрішньому ринку</p>	Цей показник характеризує прибуток від реалізації імпортних товарів. Розраховується для визначення економічного ефекту від імпорту товарів народного споживання
Рентабельність імпорту	$R_I = \frac{E_I}{C_I} \cdot 100\% = \frac{B_{I.P.BP} - C_I}{C_I} \cdot 100\%$	–
Економічна ефективність імпорту товарів виробничого призначення	$e'_{I.BP} = \frac{C_I}{Ц_{ПСП}} = \frac{C_I}{C_I + C_{ЕК}} = \frac{C_I}{C_I + (C_C + C_{ПЕК} + C_P + C_{ЗЧ} + ЗП)}$ <p>де C_I – витрати на придбання імпортного устаткування; $Ц_{ПСП}$ – повна ціна споживання імпортного устаткування; $C_{ЕК}$ – експлуатаційні витрати при використанні устаткування; C_C – вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції; $C_{ПЕК}$ – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції; C_P – вартість ремонту устаткування; $C_{ЗЧ}$ – вартість запасних частин для устаткування; $ЗП$ – заробітна плата робітників, що обслуговують устаткування.</p>	Чим більше $e'_{I.BP}$, наближається до 1, тим ефективніший імпорт відповідних товарів. Використовуючи показник $e'_{I.BP}$, підприємство може придбати устаткування не тільки виходячи із найнижчої ціни, але й майбутніх експлуатаційних витрат. Показник $e'_{I.BP}$ повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається, на даному устаткуванні на 1 грн витрат щодо його придбання для підприємства
	$e''_{I.BP} = Q_{I.BP} : C_I$ <p>де $Q_{I.BP}$ – обсяг продукції, яка випускається на даному імпортному устаткуванні у внутрішніх середньорічних цінах</p>	

ДОДАТОК Б (обов'язковий)

Методичні вказівки до організації самостійної роботи з дисципліни «Економіка підприємства»

Загальні методичні положення курсу

Загальний обсяг навчальної роботи з курсу «Економіка підприємства» для студентів спеціальності 03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» денної форми навчання становить 180 годин (табл. Б.1), з них:

- лекцій – 40 годин;
- практичних занять – 30 годин;
- самостійна робота студента – 110 годин (у тому числі курсова робота – 36 годин), з них: індивідуальна робота студента під керівництвом викладача – 24 години, самостійне опрацювання матеріалу студентом – 86 годин.

Таблиця Б.1 – Витяг з навчального плану

Семестр викладання	Загальний обсяг год/кред.	Аудиторні заняття, год				Ф-ма контр.
		Всього	Лк	Пр	Лб	
VI	144 / 4	70	40	30	–	Іспит
VI	36 / 1	–	–	–	–	д/з

Продовження табл. Б.1

Семестр викладання	СРС, год.				Ф-ма контр.
	Всього	ІРС під кер-вом викладача	Інд. завд.	Самост. опрац.-ня матеріалу	
VI					74
VI	36	10	КР	26	д/з

Зміст дисципліни

Таблиця Б.2 – Теми та зміст лекцій

Номер теми	Назва теми	Обсяг, годин	Посилання на літературу
1	2	3	4
IV Модульний цикл			
1	Загальна характеристика підприємницької діяльності	2	
	Виникнення та еволюція поняття "підприємництво". Місце, роль та функції підприємництва в сучасній економічній системі. Макроекономічні передумови розвитку підприємництва. Мале підприємництво в Україні. Стан розвитку підприємництва - динаміка та порівняння з розвиненими країнами		[4, с.9-18; 3, с.6-12; 16, с.5-98; 10, с.10-12; 1, с.7-16]
2	Технологія заснування власної справи	4	
	Підприємницька ідея та механізм її втілення. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності в Україні. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності. Формування власного капіталу суб'єкта підприємницької діяльності		[4, с.19-54, 81-92; 3, с.46-64; 1, с.31-48; 2, с.38-66]
3	Підприємницька діяльність та держава	2	
	Правова база підприємництва в Україні. Державне регулювання підприємницької діяльності. Ліцензування певних видів господарської діяльності (види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, органи ліцензування, порядок одержання ліцензії, розмір і порядок оплати за видачу ліцензії, термін дії та анулювання ліцензії). Патентування деяких видів підприємницької діяльності (поняття патентування та зміст торгового патенту, порядок придбання торгового патенту, відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за порушення вимог законодавства про патентування)		[4, с.12-14, 55-80; 13, с.169-188; 1, с.260-273]
4	Система планування підприємницької діяльності	2	
	Сутність планування і особливості його здійснення в підприємстві. Система планів в підприємстві. Оперативно-календарне планування в підприємстві. Мета, зміст і завдання фінансового плану підприємницької діяльності		[4, с.158-178; 13, с.95-98; 2, 302-310]
5	Бізнес-планування в підприємстві	4	
	Бізнес-план у ринковій системі господарювання. Зміст і структура бізнес плану суб'єкта підприємницької діяльності. Техніка складання бізнес-плану		[4, с.179-194; 1, с.223-228; 12, с.107-159]
6	Договірні взаємовідносини у підприємстві	4	
	Господарський договір у підприємстві (поняття і зміст господарського договору, механізм укладання господарського договору, господарсько-правова відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності). Трудовий договір у підприємстві (поняття та умови укладання трудового договору, контрактна форма трудового договору, підстави та порядок розірвання трудового договору). Колективний договір у підприємстві (поняття та зміст колективного договору, механізм укладання колективного договору, контроль за виконанням колективного договору)		[4, с.122-142, 206-212; 13, с.203-217; 7, с.401-456; 8, с.101-195; 3, с.170-191]

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
7	Можливі форми партнерських взаємовідносин у підприємництва	2	
	Поняття про "сделку". Схема підприємницьких дій по реалізації проектів. Основні напрямки співробітництва партнерів. Форми співробітництва у виробничій сфері (спільне виробництво, виробнича кооперація, лізинг, франчайзинг, проектне фінансування, ліцензування, концесія, управління за контрактом, підрядне виробництво). Форми співробітництва в сфері товарообміну (бартер, зустрічна поставка, комерційна триангуляція). Форми співробітництва в сфері торгівлі. Форми співробітництва в сфері фінансових взаємовідносин (факторинг, комерційний трансферт)		[7, с.329-362]
	Разом за IV Модульний цикл	20	
V Модульний цикл			
8	Витрати та результати господарської діяльності в підприємництва	4	
	Сутність і структура витрат субєкта підприємницької діяльності. Собівартість продукції та послуг субєкта підприємницької діяльності (поняття про собівартість продукції та послуг, характеристика кошторису витрат, групування витрат за статтями калькуляції, класифікація статей калькуляції, методика складання планової калькуляції). Сутність та види цін, цінова політика субєкта підприємницької діяльності. Джерела фінансування господарської діяльності. Прибуток у підприємницькій діяльності і його розподіл		[22, с.206-233; 1, с.135-143; 2, 173-190; 7, с.267-298; 9, с.69, 70, 226-259]
9	Система оподаткування в Україні	4	
	Поняття податку, збору (обовязкового платежу) та системи оподаткування. Податкова політика як елемент державного регулювання економіки. Загальнодержавні податки і збори (обовязкові платежі). Місцеві податки і збори. Спрощена система оподаткування та оподаткування за фіксованим податком. Права й обовязки платників податків. Джерела сплати податкових зобовязань або погашення податкового боргу платника податків. Відповідальність за порушення податкового законодавства		[4, с.213-245, 254-259; 1, с.169-176; 12, 354-365; 9, с.260-295; 19]
10	Проведення перевірок підприємств контролюючими органами та порядок оскарження їх результатів	2	
	Поняття державного контролю та форми його здійснення. Характеристика та компетенція контролюючих органів. Механізм оскарження рішень контролюючих органів		[4, с.246-254]
	Разом за V Модульний цикл	10	
VI Модульний цикл			
11	Інвестування в підприємницькій діяльності	2	
	Економічна сутність, класифікація та структура інвестицій. Основні поняття інвестиційної діяльності, її обєкти та субєкти. Оцінка економічної ефективності інвестицій		[4, с.143-154; 21, с.108-137; 9, с.376-390; 3, с.103-138]
12	Ризики в підприємницькій діяльності	2	
	Поняття та класифікація ризиків. Причини виникнення ризиків. Способи зниження ризиків при здійсненні підприємницької діяльності		[4, с.260-268; 21, с.144-161; 9, с.296-310; 13, с.110-143; 1, с.199-211]

Продовження табл. Б.2

1	2	3	4
13	Страховий захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності	2	
	Сутність страхування, його об'єкти та суб'єкти. Форми та основні види страхування. Договір та правила страхування		4, с.269-278
14	Банки та банківська система України	2	
	Банки, їх види та операції. Банківська система України. Національний банк України та його функції. Організація розрахункових операцій та кредитні операції банків		[4, с.279-290]
15	Банкрутство й ліквідація збанкрутих суб'єктів підприємницької діяльності. Припинення підприємницької діяльності юридичної особи та фізичної особи-підприємця	2	
	Поняття банкрутства та причини його виникнення. Процедура визнання боржника банкрутом. Механізм ліквідаційної процедури. Особливості банкрутства фізичної особи-підприємця. Форми припинення підприємницької діяльності юридичної особи. Порядок проведення державної реєстрації припинення підприємницької діяльності юридичної особи в результаті її ліквідації, злиття, приєднання, поділу або перетворення. Порядок проведення державної реєстрації припинення підприємницької діяльності юридичної особи на підставі судового рішення. Припинення підприємницької діяльності фізичної особи-підприємця		[4, с.291-313]
	Разом за VI Модульний цикл	10	
	ВСЬОГО	40	

Таблиця Б.3 – Теми та зміст практичних занять

Номер заняття	Номер теми	Назва теми	Обсяг, годин	Посилання на літературу	Примітка
1	2	3	4	5	6
IV Модульний цикл					
1	1	Загальна характеристика підприємницької діяльності.	2	[4, с.9-18; 3, с.6-12; 16, с.5-98; 10, с.10-12; 1, с.7-16]	Семінарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді. Видача тем курсових робіт			
2	2	Технологія заснування власної справи	2	[4, с.19-54, 81-92; 3, с.46-64; 1, с.31-48; 2, с.38-66]	Семінарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді			
3	3	Підприємницька діяльність та держава	2	[4, с.12-14, 55-80; 13, с.169-188; 1, с.260-273]	Семінарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді.			
4	4-5	Система планування підприємницької діяльності. Бізнес-планування в підприємстві	2	[4, с.158-178; 13, с.95-98; 2, 302-310] [4, с.179-194; 1, с.223-228; 12, с.107-159]	Семінарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді.			

Продовження табл. Б.3

1	2	3	4	5	6
5	6-7	Договірні взаємовідносини у підприємництві. Можливі форми партнерських взаємовідносин у підприємництві	2	[4, с.122-142, 206-212; 13, с.203-217; 7, с.401-456, 329-362; 8, с.101-195; 3, с.170-191]	Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді.			
		Разом за IV Модульний цикл	10		
V Модульний цикл					
6-7	8	Витрати та результати господарської діяльності в підприємництві.	4	[22, с.206-233; 1, с.135-143; 2, 173-190; 7, с.267-298; 9, с.69, 70, 226-259]	Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді. Розв'язання задач.			
8-9	9	Система оподаткування в Україні.	4	[4, с.213-259; 1, с.169-176; 12, 354-365; 9, с.260-295; 19]	Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді. Розв'язання задач.			
10	10	Проведення перевірок підприємств контролюючими органами та порядок оскарження їх результатів	2	[4, с.213-259; 1, с.169-176; 12, 354-365; 9, с.260-295; 19]	Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді. Розв'язання задач			
		Разом за V Модульний цикл	10		
VI Модульний цикл					
11-12	11	Інвестування в підприємницькій діяльності	4	[4, с.143-154; 21, с.108-137; 9, с.376-390; 3, с.103-138]	Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді. Розв'язання задач.			
13	12-13	Ризики в підприємницькій діяльності. Страховий захист інтересів суб'єктів підприємницької діяльності	2	[4, с.260-278; 21, с.144-161; 9, с.296-310; 13, с.110-143; 1, с.199-211]	Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді. Розв'язання задач.			
14	14	Банки та банківська система України	2		Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді.		[4, с.279-290]	
15	15	Банкрутство й ліквідація збанкрутих суб'єктів підприємницької діяльності. Припинення підприємницької діяльності юридичної особи та фізичної особи-підприємця	2		Семинарське, Роздавальний матеріал
		Поточне контрольне опитування. Доповіді.		[4, с.291-313]	
		Разом за VI Модульний цикл	10		
		ВСЬОГО	30		

Лабораторні заняття – немає.

Структура залікових кредитів навчальної дисципліни

Таблиця Б.4 – Лекції практичні заняття та ІРС

Тема	Загальний обсяг	Лк	Пр	Лб	ІРС	Самостійне опрацювання матеріалу
IV Модульний цикл (1 кредит)						
Тема1	8,5	2	2	—	0,5	4
Тема2	10,5	4	2	—	0,5	4
Тема3	9	2	2	—	1	4
Тема4	5,5	2	1	—	0,5	2
Тема5	5,5	2	1	—	0,5	2
Тема6	7,5	4	1	—	0,5	2
Тема7	7,5	4	1	—	0,5	2
Підсумковий контрольний захід	2	0	0	—	2	
Разом за модульний цикл	56	20	10	—	6	20
V Модульний цикл (1,5 кредита)						
Тема8	17	4	4	—	1	8
Тема9	17	4	4	—	1	8
Тема10	10	2	2	—	2	4
Підсумковий контрольний захід	2			—	2	
Разом за модульний цикл	46	10	10	—	6	20
VI Модульний цикл (1,5 кредита)						
Тема11	10	2	4	—		4
Тема12	7	2	1	—		4
Тема13	7	2	1	—		4
Тема14	8	2	2	—		4
Тема15	8	2	2	—		4
Підсумковий контрольний захід	2			—	2	
Разом за модульний цикл	42	10	10	—	2	20
Всього з навчальної дисципліни	144	40	30	—	14	60

Таблиця Б.5 – Курсова робота

Тема	Загальний обсяг	Лк	Пр	Лб	ІРС	Самостійне опрацювання матеріалу
IV Модульний цикл (0 кредитів)						
—	—	—	—	—	—	—
Підсумковий контрольний захід	—	—	—	—	—	—
Разом за модульний цикл	—	—	—	—	—	—
V Модульний цикл (0 кредитів)						
—	—	—	—	—	—	—
Підсумковий контрольний захід	—	—	—	—	—	—
Разом за модульний цикл	—	—	—	—	—	—
VI Модульний цикл (1 кредит)						
Завдання 1	8	—	—	—	2	6
Завдання 2	8	—	—	—	2	6
Завдання 3	10	—	—	—	2	8
Завдання 4	8	—	—	—	2	6
Підсумковий контрольний захід	2	—	—	—	2	0
Разом за модульний цикл	36	—	—	—	10	26
Всього з навчальної дисципліни	36	—	—	—	10	26

Обов'язкове домашнє завдання – немає.

Курсові проекти (роботи)

Відповідно до навчального плану студентами спеціальності 03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування» виконується курсова робота з дисципліни "Економіка підприємництва". Курсова робота є важливою формою поглиблення і розширення знань майбутніх фахівців. Курсова робота з дисципліни "Економіка підприємництва" є розрахунковою роботою, завдання до якої видається в індивідуальному порядку.

Мета курсової роботи – підсумковий контроль освоєння студентами теоретичних положень курсу в цілому, індивідуальне поглиблене пророблення його ключових тем, а також перевірка навичок самостійного вирішення практичних питань у галузі економіки підприємництва з використанням знань, отриманих під час вивчення суміжних економічних дисциплін. Курсова робота покликана сприяти не тільки більш повному засвоєнню і закріпленню отриманих теоретичних знань, а й придбанню практичних підприємницьких знань і умінь. У процесі виконання курсової роботи студент навчається користуватися спеціальною літературою з обраної теми, статистичними збірниками, статистичною звітністю, робити різні розрахунки й аналізувати їх, набуваючи навички дослідницької роботи, а також викладення її результатів. Під час виконання роботи необхідно спиратися на знання в галузі "Економіка підприємництва", а також суміжних дисциплін. Курсова робота закріплює і розвиває загальнотеоретичні й спеціальні знання студентів, готує їх до виконання більш складних досліджень. Оптимальний обсяг роботи становить 20–30 сторінок друкованого тексту на стандартних аркушах білого паперу, включаючи список використаної літератури.

Тематикою курсової роботи може бути:

- 1) розроблення бізнес-плану підприємницького проекту;
- 2) моделювання комерційної оборудки у підприємстві (із заповненням необхідної документації та звітності відповідно до чинного законодавства України).

Тематика курсової роботи обирається студентом та погоджується з викладачем. Кінцева редакція теми курсової роботи затверджується викладачем.

Під час вибору теми курсової роботи варто враховувати коло інтересів студента у вивченні тієї або іншої проблеми, її актуальність, можливість одержання конкретних даних з теми курсової роботи, наявність спеціальної наукової літератури.

Таблиця Б.6 – Загальна структура та зміст бізнес-плану

Назва структурної частини бізнес-плану	Зміст структурної частини бізнес-плану
1	2
Титульний аркуш бізнес-плану	На правильно оформленому титульному аркуші повинні бути зазначені: 1) повна офіційна назва фірми (відповідно до реєстраційних документів) та її фірмовий знак (за наявності такого); 2) організаційно-правова форма підприємству (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю, відкрите акціонерне товариство тощо); 3) юридична адреса підприємства, тобто адреса, зазначена у документах про реєстрацію; 4) поштова адреса підприємства, яка не завжди збігається з юридичною; 5) номери телефонів, факсів та електронної пошти; 6) прізвища та посади працівників підприємства, які виступатимуть від його імені (контактні особи); 7) вартість проекту
Зміст ("другий" аркуш бізнес-плану)	На "другому" аркуші бізнес-плану наводять його детальний зміст із зазначенням сторінок кожного з розділів
Вступна частина	Містить коротку характеристику пропонуваного проекту, товарів і послуг, які плануються випускати, постачальників матеріалів, сировини та комплектуючих виробів, ринки збуту, ретельну оцінку витрат, збитків і прибутків, використання останніх тощо (обсяг — приблизно 2—2,5 сторінки)
Загальна характеристика підприємства та історична довідка	Передбачає зазначення організаційно-правової форми підприємства, дати і місця реєстрації, прізвищ засновників, інформацію про шляхи виникнення підприємства (випушено засновниками або збудовано, було дочірнім підприємством, планує продовжувати попередні обсяги виробництва чи збільшувати їх та ін.). Таку характеристику наводять у динаміці, з охопленням періоду останніх п'яти років
Опис підприємницької діяльності (бізнесу)	У ньому спочатку зазначають сферу діяльності підприємства (виробництво, наукова діяльність, торгівля тощо), потім – аналіз стану справ у галузі, потенційних конкурентів та споживачів. Після цього визначають характер виробництва (сезонний, постійний, розраховане на масове виробництво дешевих товарів чи дорожчих, але високої якості й у менших обсягах та ін.). На підставі цього обґрунтовують потреби у кредитах або інвестиціях, терміни їх отримання, величини очікуваних прибутків від інвестицій (в тому числі капіталовкладень)
Характеристика товару або послуги	Передбачає стислий комплексний аналіз якості товарів і послуг, які планує випускати і надавати підприємство, або відповідь на запитання «яку продукцію виробляти?». До параметрів якості товару належать його техніко-економічні характеристики, надійність, довговічність, екологічність, естетичність та ін., завдяки чому з'ясовують їх відмінність від товарів та послуг – аналогів, переваги для споживачів (у ціні або споживчих властивостях). Крім того, у цьому розділі зазначають наявні у підприємства патенти, ліцензії, характеризують приміщення під офіс та його обладнання комп'ютерною технікою тощо
План виробництва	Містить опис виробничого процесу, технології виробництва, виробничих приміщень, рівня техніки, зазначають наявність підприємств-суміжників, постачальників сировини і матеріалів, розташування підприємства, транспортну та комунікаційну інфраструктуру та ін. Зокрема, характеризують підрозділи підприємства, послідовність технологічного циклу, рівень безпеки виробництва, його екологічність (вплив на забруднення довкілля)

Продовження табл. Б.6

1	2
План маркетингу	<p>Передбачає: а) стислу характеристику стратегії маркетингу (визначення цілей, планування та організації маркетингових заходів, засобів досягнення поставленої мети, способів стійкого просування кожного з товарів і послуг на конкретний ринок, тактики конкурентної боротьби тощо); б) комплексний аналіз ринку (основних конкурентів підприємства у даній галузі, їх сильних та слабких сторін, обґрунтування прогнозу розвитку конкуренції, постачальників, якості законодавства, впливу державного регулювання, розрахунки обсягів запланованого продажу та ін.); в) аналіз цінової політики залежно від життєвого циклу товару, просування його, що передбачає розроблення збутової політики та шляхів її реалізації (транспортування, утворення фірм-посередників, будівництво магазинів, організація післяпродажного обслуговування, активне і раціональне використання реклами тощо)</p>
Організаційний план	<p>Містить дані про управлінський апарат підприємства (передусім про керівників безпосереднього виробництва, служби маркетингу, фінансів, начальника відділу кадрів); про організаційну структуру управлінського апарату (взаємодію різних служб і підрозділів); про контроль та координацію їх діяльності; про засновників та основних пайщиків, міру їх відповідальності, а також зміни, які доцільно провести у зв'язку зі зміною плану виробництва та іншими частинами бізнес-плану, тобто вибір стратегії управління та методів її реалізації</p>
Оцінка ризику і страхування	<p>Передбачає визначення ступеня ризикованості даного виду підприємницької діяльності, зокрема висвітлюють його слабкі сторони. З цією метою наводять класифікацію можливих ризиків (постачальницько-збутові, виробничі, інвестиційні, кредитні, відсоткові, маркетингові та ін.), їх ймовірність, оцінку прогнозованих збитків, основні заходи з управління ризиками, зокрема з їх нейтралізації. Специфічним видом ризику є поява нових, досконаліших технологій, що спричиняє моральне старіння існуючих засобів праці, зростання витрат виробництва (порівняно з конкуруючим підприємством), а отже ускладнення при збуті продукції. З метою нейтралізації окремих ризиків вказують усі види їх страхування, страхові компанії, умови та терміни страхування, зазначаючи назви страхових компаній, номери страхових полісів</p>
Фінансовий план	<p>Містить статистичне обґрунтування попередніх розділів бізнес-плану та оцінку ефективності реалізації проекту. Основними фінансовими та обліковими документами, в яких втілюється статистичне обґрунтування, є план доходів і витратів; план грошових надходжень і платежів; прогнозування обсягів очікуваного прибутку, інвестицій, розміру дивідендів, зовнішніх запозичень; оперативні плани для кожного товару і ринку за кожний період; балансовий звіт, в якому підводять підсумок діяльності</p>
Юридичний план	<p>Передбачає засоби захисту інтелектуальної власності, надання юридичних консультацій окремим підрозділам, відділенням, підприємствам, партнерам, а також захист інтересів підприємства перед постачальницько-збутовими підприємствами, кредиторами та іншими юридичними особами</p>
Термінологічний словник (додаток)	<p>Якщо у тексті бізнес-плану трапляються незнайомі або складні для сприйняття категорії, поняття і терміни, слід у додатку до цього документа надати визначення їх змісту або термінологічний словник</p>
Супроводжувальні документи (додаток)	<p>До бізнес-плану необхідно додавати супроводжувальні документи, найважливішими з яких є: 1) посадові інструкції. Довідки про кадровий склад; 2) специфікації товарів (перелік товарів та послуг, які планує випускати підприємство, їх кількість, якісні характеристики, сорт, марка та ін.); 3) креслення, фотографії, копії угод і контрактів, прейскуранти (довідник про ціни на товари, послуги, продукцію); 4) патентна документація, фінансові документи (баланс руху грошових коштів за 1 і 5 років, розрахунок валового прибутку, розрахунок та аналіз фінансових коефіцієнтів тощо); 5) зразки рекламних матеріалів, дані інвентаризації та ін.</p>

Під час виконання курсової роботи студент повинен:

1) обрати тему і погодити її з викладачем;

2) самостійно підібрати необхідну для проведення досліджень і оволодіння проблемами теми наукову літературу, ознайомитися з питаннями теми, звернувши особливу увагу на спірні моменти або невіршені питання, і спробувати дати їм критичну оцінку;

3) самостійно підібрати статистичний та ілюстративний матеріал для виконання курсової роботи, використовуючи з цією метою офіційні наукові публікації, офіційні статистичні дані, а також дані статистичного та бухгалтерського обліку і звітності підприємств та організацій;

4) виконати дослідження й оформити його у вигляді курсової роботи з дотриманням установлених вимог.

Курсова робота може виконуватись як частина випускної кваліфікаційної роботи бакалавра або дипломної роботи спеціаліста.

Після закінчення курсової роботи її необхідно захистити.

Методи навчання

Лекції: викладення теоретичного матеріалу; оглядові лекції з використанням опорного конспекту; лекції-дискусії. Практичні заняття: вирішення ситуаційних завдань; ділова гра; розігрування ролей; робота над індивідуальними завданнями тощо.

Методи оцінювання

Контроль навчальної роботи – контрольні роботи та тестування з теоретичного матеріалу, співбесіда з проблемних питань.

Контроль навчальної роботи студента й оцінювання здійснюються за кредитно-модульною системою.

Шкала оцінювання з навчальної дисципліни

$R = 160 \text{ балів} (4 \text{ кредити} \cdot 40 \text{ балів за } 1 \text{ кредит}).$

Розподіл рейтингових балів за видами навчальної роботи

а) робота на аудиторних заняттях (0,15 · R = 24 бала)

- лекційні заняття: 20 лекцій · 0,6 бала = 12 балів;

- практичні заняття: 15 практичних занять ·

0,8 бала = 12 балів;

б) виконання завдань на практичних заняттях (максимально 15 балів; 1 практичне заняття – 1 бал за умови активної участі студента у розв'язанні задач, якщо студент

припускається помилок, оцінка за виконання завдання може бути меншою за 1); шкала оцінювання: відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок – 1 бал; вище середнього рівня з кількома помилками – 0,9 бала; загалом правильна робота з певною кількістю помилок – 0,8 бала; непогано, але зі значною кількістю недоліків – 0,65 бала; виконання задовольняє мінімальні критерії – 0,5 бала;

в) виконання розрахункової роботи – розрахункова робота не передбачається навчальним планом (шкала оцінювання – 0 балів);

г) складання комплексних письмових модульних контролів (один у кожному модульному циклі) – всього 121 бал. Шкала оцінювання: перший модульний контроль – максимум 31 бал; другий і третій модульні контролі – максимум по 45 балів кожний.

Підсумок рейтингових балів за модульними циклами (при позитивному оцінюванні)

Перший модульний цикл

- Лекційні заняття	$10 \cdot 0,4 = 4$ бали
- Практичні заняття	$5 \cdot 0,8 = 4$ бали
- Виконання завдань на практичних заняттях	$5 \cdot 1 = 5$ балів
- Модульний контроль	$1 \cdot 11 = 11$ балів

ВСЬОГО за перший модульний цикл	24,0 бала	max
	8,4 бала	min

Другий модульний цикл

- Лекційні заняття	$5 \cdot 0,8 = 4$ бали
- Практичні заняття	$5 \cdot 0,8 = 4$ бали
- Виконання завдань на практичних заняттях	$5 \cdot 1 = 5$ балів
- Модульний контроль	$1 \cdot 23 = 23$ бали

ВСЬОГО за перший модульний цикл	36,0 бала	max
	12,6 бала	min

Третій модульний цикл		
- Лекційні заняття	$5 \cdot 0,8 = 4$ бали	
- Практичні заняття	$5 \cdot 0,8 = 4$ бали	
- Виконання завдань на практичних заняттях	$5 \cdot 1 = 5$ балів	
- Модульний контроль	$1 \cdot 23 = 23$ бали	
<hr/>		
ВСЬОГО за перший модульний цикл	36,0 бала	max
	12,6 бала	min

Умови ліквідації заборгованостей з поточної роботи:

В окремих випадках, пов'язаних з відсутністю студента, перескладання підсумкового модульного контролю студентами, які отримали рейтинговий бал за модульний цикл, що відповідає неприйнятній оцінці (менше зазначеної в п.5 цього регламенту), проводити не пізніше двох тижнів після атестаційного, або з дозволу декана та завідувача кафедри. Позитивні оцінки з модульного циклу в цілому та його складових не підвищуються.

Самостійна робота студента:

ІРС за розкладом занять використовуються для консультативної роботи (у тому числі за призначенням викладача), захисту курсових робіт, написання доповідей та робіт за п.6 цього регламенту

Іспит

Іспит, як захід додаткового семестрового контролю (ДСК) складається обов'язково

$1 \cdot 64 = 64$ бала		
<hr/>		
ВСЬОГО за іспит	64,0 бала	max
	22,4 бала	min

Особливі випадки

- при незадовільній оцінці поточного модульного контролю та ДСК «FX» (від 56 до 80 балів) контроль проводиться за правилами іспиту (R = 64 бала);
- студенти, які мають рейтинговий бал за семестр менше за 56 балів до іспиту не допускаються;
- при достроковому складанні сесії (екстерном або складанні академічної різниці) контроль проводиться за правилами іспиту (R = 160 балів).

Підсумкове оцінювання навчальної роботи студента:

Підсумкове оцінювання навчальної роботи студента здійснюється відповідно до отриманих за семестр рейтингових балів за шкалою, наведеною в табл. Б.7.

Таблиця Б.7 – Шкала оцінювання навчальної роботи студента

Шкала оцінювання ECTS	Визначення	Національна п'ятибальна шкала оцінювання	Рейтингова бальна шкала оцінювання
A	ВІДМІННО – відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5,0	144 ≤ RD ≤ 160
B	ДУЖЕ ДОБРЕ – вище середнього рівня з кількома помилками	4,5	128 ≤ RD < 144
C	ДОБРЕ – в загальному правильна робота з певною кількістю помилок	4,0	104 ≤ RD < 128
D	ЗАДОВІЛЬНО – непогано, але зі значною кількістю недоліків	3,5	88 ≤ RD < 104
E	ДОСТАТНЬО – виконання задовольняє мінімальні критерії	3,0	80 ≤ RD < 88
FX	НЕЗАДОВІЛЬНО – можливе повторне складання	2,0	56 ≤ RD < 80
F	НЕПРИЙНЯТНО – необхідний повторний курс з навчальної дисципліни	1,0	0 ≤ RD < 56

Навчально-методичні матеріали

Основні навчально-методичні матеріали наведені у табл. Б.8.

Таблиця Б.8 – Основна навчальна література

№ пор.	Найменування навчально-методичної літератури	Вид
1	Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. Основи підприємницької діяльності: навч. посіб. / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чеботар. Основи підприємницької діяльності – К.: Видавничий центр "Академія", 2005. – 280 с.	Навчальний посібник
2	Основи підприємництва і зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / за ред. В. А. Міщенко. – К.: Інститут системних досліджень освіти України, 1995. – 328 с.	Навчальний посібник
3	Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.	Навчальний посібник
4	Шваб Л. І. Основи підприємництва: навч. посіб. – К.: Каравела, 2006. – 344 с.	Навчальний посібник

Зразок екзаменаційного білета

СумДУ
(назва вищого навчального закладу)

Форма № У-5.09
Затв. Наказом Мінвузу УРСР
Від 3 серпня 1984 р. №253

Спеціальність Менеджмент організацій Семестр 6 (шостий)
Навчальний предмет Економіка підприємництва

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

1. Виникнення та еволюція поняття "підприємництво".
2. Загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі).
3. Задача.

Затверджено на засіданні кафедри управління
Протокол № _____ від "12" грудня _____ 2006 року

Зав. кафедри О.М. Теліженко Екзаменатор В.Ф. Грищенко
(підпис) (прізвище) (підпис) (прізвище)

СумДУ
(назва вищого навчального закладу)

Спеціальність Менеджмент організацій Семестр 6 (шостий)
Навчальний предмет Економіка підприємництва

ЗАДАЧА № 1 ДО ЕКЗАМЕНАЦІЙНОГО БІЛЕТУ № 1

Визначити показники оборотності та вивільнення оборотних коштів внаслідок кращого їх використання.
Вихідні дані наведені у таблиці.

№	Показники	Умовні позначення	Значення
1	Реалізована продукція в звітному році, тис. грн.	Вр0	1800,00
2	Середньорічний залишок оборотних коштів, тис. грн.	30	360,00
3	Збільшення обсягу реалізації продукції в майбутньому році, %	а	28,00
4	Скорочення оборотності в майбутньому році, днів	Дсобр	16,00

Затверджено на засіданні кафедри управління
Протокол № _____ від "12" грудня _____ 2006 року

Зав. кафедри О.М. Теліженко Екзаменатор В.Ф. Грищенко
(підпис) (прізвище) (підпис) (прізвище)

ДОДАТОК В

(обов'язковий)

Розгляд прикладів розв'язування типових задач

Задача 1

Визначити загальний коефіцієнт зношення верстата, введеного в експлуатацію в 2003 році, якщо його первісна вартість дорівнює 30 тис. грн, вартість чергового капітального ремонту – 12 тис. грн, а середньорічний приріст продуктивності праці в країні дорівнює 4%.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо коефіцієнт фізичного зношення верстата за формулою

$$K_{\text{фз}} = \frac{B_K}{B_{\text{п}}},$$

де B_K – вартість капремонтів верстата від початку служби;
 $B_{\text{п}}$ – початкова (первісна) вартість верстата.

$$K_{\text{фз}} = \frac{B_K}{B_{\text{п}}} = \frac{12000}{30000} = 0,4.$$

2. Визначимо коефіцієнт морального зношення верстата за формулою

$$K_{\text{мз}} = \frac{B_{\text{п}} - B_{\text{в}}}{B_{\text{п}}},$$

де $B_{\text{п}}$ – початкова (первісна) вартість верстата;
 $B_{\text{в}}$ – відновна вартість верстата.

Відновну вартість верстата можна розрахувати за формулою

$$B_{\text{в}} = \frac{B_{\text{п}}}{\left(1 + \frac{\Delta\P\%}{100\%}\right)^T},$$

де $B_{\text{п}}$ – початкова (первісна) вартість верстата;
 $\Delta\P$ – приріст продуктивності праці в країні;

T – термін експлуатації верстата ($T= 4$ роки; з 2003 р. до 2007 р.),

$$B_B = \frac{B_{II}}{\left(1 + \frac{\Delta\Pi\%}{100\%}\right)^T} = \frac{30000}{\left(1 + \frac{4\%}{100\%}\right)^4} = \frac{30000}{1,16985856} = 25644,13 \text{ грн.}$$

Тоді коефіцієнт морального зношення дорівнює

$$K_{MЗ} = \frac{B_{II} - B_B}{B_{II}} = \frac{30000 - 25644,13}{30000} = \frac{4355,87}{30000} \approx 0,145.$$

3. Визначимо загальний коефіцієнт зношення верстата за формулою

$$K_{ЗЗ} = 1 - (1 - K_{ФЗ}) \cdot (1 - K_{MЗ}),$$

$$K_{ЗЗ} = 1 - (1 - 0,4) \cdot (1 - 0,145),$$

$$K_{ЗЗ} = 1 - 0,6 \cdot 0,855 = 0,487.$$

Відповідь: Загальний коефіцієнт зношення верстата дорівнює 0,487.

Задача 2

Визначити середньорічну вартість основних фондів та їх вартість на початок року, наступного за звітним. Розрахувати показники фондівіддачі, рентабельності основних фондів, фондомісткості продукції та фондоозброєності праці, коефіцієнти оновлення та вибуття основних фондів. Вихідні дані наведені у табл. В.1.

Таблиця В.1 – Вихідні дані до задачі 2

Назва показника	Умовне позначення	Значення показника
Вартість основних фондів (ОФ) на початок звітного року, грн	Φ_{II}	9144,00
Введено в експлуатацію ОФ, грн	$\Phi_{ВВ}$	
з 01 лютого		1139,00
з 01 листопада		1675,00
Вибуло з експлуатації ОФ, грн	$\Phi_{ВИБ}$	
з 01 травня		1679,00
Обсяг товарної продукції, грн	$V_{ТОВ}$	5023,00
Собівартість товарної продукції, грн	$C_{ТОВ}$	4387,00
Загальна кількість працюючих, осіб	$Ч$	309

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо середньорічну вартість основних фондів (Φ_{CP}) за формулою

$$\Phi_{CP} = \Phi_{П} + \sum_{T_p=1}^{12} \left(\frac{\Phi_{BB} \cdot T_p}{12} \right) - \sum_{T_p=1}^{12} \left(\frac{\Phi_{ВИБ} \cdot (12 - T_p)}{12} \right),$$

де T_p – час роботи обладнання протягом року,

$$\begin{aligned} \Phi_{CP} &= 9144 + \frac{1139 \cdot 11}{12} + \frac{1675 \cdot 2}{12} - \frac{1679 \cdot (12 - 4)}{12} = \\ &= 9144 + 1009,08 + 279,17 - 1119,33 = 9347,92 \text{ грн.} \end{aligned}$$

2. Визначимо вартість основних фондів на початок року, наступного за звітним ($\Phi_{ПНР}$):

$$\begin{aligned} \Phi_{ПНР} &= \Phi_{П} + \sum \Phi_{BB} - \sum \Phi_{ВИБ}, \\ \Phi_{ПНР} &= 9144 + 1319 + 1675 - 1679 = 10459 \text{ грн.} \end{aligned}$$

3. Визначимо фондovіддачу за формулою

$$f_{ВД} = \frac{B_{TOB}}{\Phi_{CP}} = \frac{5023}{9512,92} = 0,528 \frac{\text{грн}}{\text{на 1 грн основних фондів}}.$$

4. Визначимо фондovістіть за формулою

$$f_M = \frac{1}{f_{ВД}} = \frac{1}{\frac{B_{TOB}}{\Phi_{CP}}} = \frac{\Phi_{CP}}{B_{TOB}} = \frac{9512,92}{5023} = 1,894 \frac{\text{грн}}{\text{на 1 грн } B_{TOB}}.$$

5. Визначимо фондooзброєність за формулою

$$f_M = \frac{\Phi_{CP}}{Ч} = \frac{9512,92}{309} = 30,786 \approx 30,79 \text{ грн на 1 працюючого.}$$

6. Визначимо рентабельність (R_{OF}) основних фондів за формулою

$$R_{OF} = \frac{(B_{TOB} - C_{TOB}) \cdot 100\%}{\Phi_{CP}} = \frac{(5023 - 4387) \cdot 100\%}{9512,92} \approx 6,69\%.$$

7. Визначимо коефіцієнт оновлення основних фондів:

$$K_{OH} = \frac{\Phi_{BB}}{\Phi_{CP}} = \frac{1319 + 1675}{9512,92} = \frac{2994}{9512,92} = 0,315.$$

8. Визначимо коефіцієнт вибуття основних фондів:

$$K_{OH} = \frac{\Phi_{ВИБ}}{\Phi_{CP}} = \frac{1679}{9512,92} = 0,176.$$

Відповідь: Середньорічна вартість основних фондів дорівнює 9347,92 грн; вартість основних фондів на початок року, наступного за звітним, – 10459 грн; фондovіддача – 0,528 грн товарної продукції на 1 грн основних фондів; фондомісткість – 1,894 грн основних фондів на 1 грн товарної продукції; фондоозброєність становить 30,79 грн на одного працюючого; рентабельність основних фондів – 6,69%; коефіцієнт оновлення основних фондів становить 0,315, а коефіцієнт вибуття – 0,176.

Задача 3

Визначити фондovіддачу обладнання цеху, фондомісткість продукції цеху, коефіцієнт екстенсивного використання основних фондів цеху, коефіцієнт інтенсивного використання основних фондів, інтегральний коефіцієнт використання основних фондів цеху. Балансова вартість обладнання цеху на початок поточного року (Φ_{Π}) становить 15 000 000 грн. З 1 березня введено в експлуатацію основних фондів (Φ_{BB}) на суму 145 600 грн. З 1 липня вибуло з експлуатації ($\Phi_{ВИБ}$) основних фондів на суму 30 400 грн. За рік було вироблено ($O_{ВИР}$) 800 000 тонн продукції за ціною (Π) 30 грн за 1 тону продукції. Виробнича потужність цеху ($\Pi_{ВИР}$) становить 1 000 000 тонн продукції на рік. Календарний фонд робочого часу ($\Delta_{К}$) становить 365 днів на рік, у тому числі вихідних днів ($\Delta_{В}$) – 120 і 15 святкових днів ($\Delta_{С}$). Кількість змін ($K_{ЗМ}$) – 3 зміни. Тривалість однієї зміни ($T_{ЗМ}$) становить 8 годин, а регламентовані простої обладнання у ремонті (P) – 5%.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо середньорічну вартість основних фондів (Φ_{CP}) за формулою

$$\Phi_{CP} = \Phi_{\Pi} + \sum_{T_p=1}^{12} \left(\frac{\Phi_{BB} \cdot T_p}{12} \right) - \sum_{T_p=1}^{12} \left(\frac{\Phi_{ВИБ} \cdot (12 - T_p)}{12} \right),$$

де T_p – час роботи обладнання упродовж року;

$$\begin{aligned} \Phi_{CP} &= 15000 + \frac{145,6 \cdot 10}{12} - \frac{30,4 \cdot (12 - 6)}{12} = \\ &= 15000 + 121,33 - 15,2 = 15106,13 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

2. Визначимо обсяг товарної продукції за формулою

$$B_{ТОВ} = O_{ВИР} \cdot \Pi = 800000 \cdot 30 = 24000000 \text{ грн.}$$

3 Визначимо фондovіддачу за формулою

$$f_{ВД} = \frac{B_{ТОВ}}{\Phi_{CP}} = \frac{24000000}{15000000} = 1,6 \frac{\text{грн}}{\text{на 1 грн основних фондів}}.$$

4 Визначимо фондoмісткість за формулою

$$f_M = \frac{1}{f_{ВД}} = \frac{1}{\frac{B_{ТОВ}}{\Phi_{CP}}} = \frac{\Phi_{CP}}{B_{ТОВ}} = \frac{15000000}{24000000} = 0,625 \frac{\text{грн}}{\text{на 1 грн } B_{ТОВ}}.$$

5 Визначимо коефіцієнт екстенсивного використання основних фондів за формулою

$$K_{ЕКСТ} = \frac{Д_D}{Д_H},$$

де $Д_H$ – номінальний фонд часу роботи обладнання, який можна визначити за формулою

$$\begin{aligned} Д_H &= (Д_K - (Д_B + Д_C)) \cdot T_{ЗМ} \cdot K_{ЗМ} = (365 - (120 + 15)) \cdot 8 \cdot 3 = \\ &= (365 - 120 - 15) \cdot 8 \cdot 3 = 230 \cdot 8 \cdot 3 = 5520 \text{ годин}; \end{aligned}$$

$Д_D$ – дійсний фонд часу роботи обладнання, який можна визначити за формулою

$$\begin{aligned} Д_D &= Д_H \cdot \left(1 - \frac{P(\%)}{100\%}\right) \cdot K_{ОБЛ} = 5520 \cdot \left(1 - \frac{5\%}{100\%}\right) \cdot 1 = \\ &= 5520 \cdot 0,95 = 5244 \text{ години}, \end{aligned}$$

де $K_{ОБЛ}$ – кількість одиниць обладнання.

Тоді коефіцієнт екстенсивного використання

$$K_{ЕКСТ} = \frac{Д_D}{Д_H} = \frac{5244}{5520} = 0,95.$$

6 Визначимо коефіцієнт інтенсивного використання основних фондів за формулою

$$K_{ИИТ} = \frac{O_{ВИР}}{П_{ВИР}} = \frac{800000}{1000000} = 0,8.$$

7 Визначимо коефіцієнт інтегрального використання основних фондів:

$$K_{ИИТЕГР} = K_{ЕКСТ} \cdot K_{ИИТ} = 0,95 \cdot 0,8 = 0,76.$$

Відповідь: Середньорічна вартість основних фондів дорівнює 15106,13 тис. грн; фондovіддача – 1,6 грн товарної продукції на 1 грн основних фондів; фондoмісткість – 0,625 грн основних фондів на 1 грн

товарної продукції; коефіцієнт екстенсивного використання основних фондів дорівнює 0,95; коефіцієнт інтенсивного використання основних фондів – 0,8; коефіцієнт інтегрального використання основних фондів – 0,76.

Задача 4

Визначити виробничу потужність цеху ($P_{ВІР}$) та його виробничу програму ($ВП$), якщо відомо, що в цеху працює ($K_{ОБЛ}$) 25 верстатів, норма часу на обробку одного виробу ($T_{ШТ}$) – 0,5 нормо-години. Режим роботи цеху двозмінний. Тривалість однієї зміни 8,2 год. Номінальний фонд робочого часу (D_H) беремо таким, що дорівнює 230 днів на рік, а регламентовані простої обладнання у ремонті (P) – 4%. Коефіцієнт використання виробничої потужності ($K_{ВП}$) – 0,95.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1 Визначимо дійсний фонд роботи обладнання за формулою

$$D_D = D_H \cdot \left(1 - \frac{P(\%)}{100\%}\right) \cdot K_{ОБЛ}.$$

Номінальний фонд робочого часу (D_H) розраховуємо за формулою

$$D_H = 230 \cdot 8,2 \cdot 2 = 3772 \text{ години.}$$

Тоді дійсний фонд часу дорівнюватиме

$$D_D = 3772 \cdot \left(1 - \frac{4\%}{100\%}\right) \cdot 25 = 90528 \text{ годин.}$$

2 Визначимо виробничу потужність цеху за формулою

$$P_{ВІР} = \frac{D_D}{T_{ШТ}} = \frac{90528}{0,5} = 181056 \frac{\text{шт.}}{\text{рік}}.$$

3 Визначимо виробничу програму цеху за формулою

$$ВП = P_{ВІР} \cdot K_{ВП} = 181056 \cdot 0,95 = 172003,2 \approx 172003 \frac{\text{шт.}}{\text{рік}}.$$

Відповідь: Виробнича потужність цеху становить 181056 виробів на рік, а виробнича програма – 172003 вироби на рік.

Задача 5

Визначити виробничу потужність складальної дільниці ($P_{СД}$), якщо відомо, що корисна площа складальної дільниці (S_K) дорівнює 200 м^2 , а площа, яку займає один виріб ($S_{ВІР}$) – $3,5 \text{ м}^2$. Робоча зона ($S_{РЗ}$), необхідна для складання одного виробу, дорівнює 30% площі цього

виробу. Тривалість складання одного виробу ($T_{СК}$) – 12 днів. Режимний фонд часу роботи складальної дільниці ($D_{РЕЖ}$) – 265 днів на рік.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

Виробничу потужність складальної дільниці можна визначити за формулою

$$P_{CD} = \frac{S_K \cdot D_{РЕЖ}}{S_{Од} \cdot T_{СК}},$$

де $S_{Од}$ – площа, необхідна для складання одного виробу (визначається як сума площі виробу ($S_{ВИР}$) та площі робочої зони ($S_{PЗ}$), необхідної для складання одного виробу.

Розрахуємо потужність складальної дільниці:

$$\begin{aligned} P_{CD} &= \frac{S_K \cdot D_{РЕЖ}}{S_{Од} \cdot T_{СК}} = \frac{S_K \cdot D_{РЕЖ}}{(S_{ВИР} + S_{PЗ}) \cdot T_{СК}} = \frac{S_K \cdot D_{РЕЖ}}{(S_{ВИР} + 0,3 \cdot S_{ВИР}) \cdot T_{СК}} = \\ &= \frac{S_K \cdot D_{РЕЖ}}{(S_{ВИР} + 0,3 \cdot S_{ВИР}) \cdot T_{СК}} = \frac{S_K \cdot D_{РЕЖ}}{1,3 \cdot S_{ВИР} \cdot T_{СК}} = \\ &= \frac{200 \cdot 265}{1,3 \cdot 3,5 \cdot 12} = \frac{53000}{4,55 \cdot 12} = 970,6 \approx 970 \text{ шт.} \end{aligned}$$

Відповідь: Виробнича потужність складальної дільниці дорівнює 970 виробів на рік.

Задача 6

Виробнича потужність суб'єкта підприємницької діяльності на початок планового року становила 700 млн грн. Середньорічний приріст потужності планується забезпечити на основі: 1) реконструкції сталеплавильного заводу – 70 млн грн. (з 1 лютого); 2) проведення організаційно-технічних заходів - 30 млн грн (з 1 серпня); 3) зміни номенклатури продукції – 20 млн грн (з 1 листопада). Вибуття виробничої потужності в результаті зношування основних фондів планується в сумі 90 млн грн, у тому числі: 1) вибуття обладнання з виробничою потужністю на виготовлення продукції на суму 40 млн грн планується з 1 березня; 2) вибуття обладнання з виробничою потужністю на виготовлення продукції на суму 30 млн грн планується з 1 травня; 3) вибуття решти виробничої потужності у зв'язку із зношуванням основних фондів планується з 1 жовтня. Коефіцієнт використання середньорічної потужності 0,83. Розрахувати

середньорічну виробничу потужність суб'єкта підприємницької діяльності, а також можливий обсяг випуску продукції із розрахованої виробничої потужності у вартісному вираженні.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо середньорічну виробничу потужність суб'єкта підприємницької діяльності (P_{CP}) за формулою

$$P_{CP} = P_{II} + \sum_{T_p=1}^{12} \left(\frac{P_{BB} \cdot T_p}{12} \right) - \sum_{T_p=1}^{12} \left(\frac{P_{ВИБ} \cdot (12 - T_p)}{12} \right),$$

де P_{II} – виробнича потужність суб'єкта підприємницької діяльності на початок планового року;

P_{BB} – приріст виробничої потужності;

$P_{ВИБ}$ – вибуття виробничої потужності;

T_p – час роботи обладнання упродовж року.

$$\begin{aligned} P_{CP} &= 700 + \frac{70 \cdot 11}{12} + \frac{30 \cdot 5}{12} + \frac{20 \cdot 2}{12} - \\ &= 700 + \frac{40 \cdot (12-2)}{12} - \frac{30 \cdot (12-4)}{12} - \frac{[90 - (40+30)] \cdot (12-9)}{12} = \\ &= 700 + \frac{70 \cdot 11}{12} + \frac{30 \cdot 5}{12} + \frac{20 \cdot 2}{12} - \frac{40 \cdot 10}{12} - \frac{30 \cdot 8}{12} - \frac{20 \cdot 3}{12} = \\ &= 700 + 64,17 + 12,5 + 3,33 - 33,33 - 20 - 5 = \\ &= 700 + 80 - 58,33 = 721,67 \text{ млн грн.} \end{aligned}$$

2. Визначимо виробничу програму суб'єкта підприємницької діяльності ($ВП$) у вартісному вираженні за формулою

$$ВП = P_{ВІР} \cdot K_{ВП} = 721,67 \cdot 0,83 = 598,99 \text{ млн грн.}$$

Відповідь: Середньорічна виробнича потужність суб'єкта підприємницької діяльності дорівнює 721,67 млн грн на рік, а його виробнича програма – 598,99 млн грн на рік.

Задача 7

Визначити балансову вартість основних виробничих фондів підприємства на початок року та річну суму амортизаційних відрахувань податковим методом. Вихідні дані наведені у табл. В.2.

Таблиця В.2 – Вихідні дані до задачі 7

Показник	Умовні позначення	Значення, грн
1	2	3
1. Балансова вартість на початок попереднього року (що передує звітному)	$B_{(A-1)}$	84800,00
2. Сума витрат підприємства на поліпшення основних фондів у попередньому році, у тому числі:	$B_{СУМ}$	
– на придбання нових ОФ	$B_{Н(A-1)}$	10628,00
– на капітальний ремонт ОФ	$B_{КР(A-1)}$	5196,00
– на реконструкцію приміщень і модернізацію устаткування	$B_{М(A-1)}$	4996,00
3. Вартість виведених з експлуатації ОФ у попередньому році	$C_{ВИБ(A-1)}$	2714,00
4. Сума амортизаційних відрахувань у попередньому році	$A_{(A-1)}$	10558,00
5. Відсоткове співвідношення груп основних фондів, %	$П\%$	100,00
перша група		40
друга група		20
третья група		30
четверта група		10
6. Квартальні норми амортизації, %	$H_A\%$	Згідно з чинним законодавством

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1 Визначимо балансову вартість основних фондів на початок звітного року (B_A) за формулою

$$B_A = B_{(A-1)} + B_{Н(A-1)} + B_{КР(A-1)} + B_{М(A-1)} - C_{ВИБ(A-1)} - A_{(A-1)}$$

$$B_A = 84800 + 10628 + 5196 + 4996 - 2714 - 10558 = \\ = 84800 + 20820 - 13272 = 92348 \text{ грн.}$$

2 Визначимо балансову вартість кожної з груп основних фондів на початок звітного року, виходячи з відсоткового співвідношення груп основних фондів:

$$B_{I-ГР} = 92348 \cdot \frac{40\%}{100\%} = 92348 \cdot 0,4 = 36939,20 \text{ грн.}$$

$$B_{II-ГР} = 92348 \cdot \frac{20\%}{100\%} = 92348 \cdot 0,2 = 18469,60 \text{ грн} ,$$

$$B_{III-ГР} = 92348 \cdot \frac{30\%}{100\%} = 92348 \cdot 0,3 = 27704,40 \text{ грн} ,$$

$$B_{IV-ГР} = 92348 \cdot \frac{10\%}{100\%} = 92348 \cdot 0,1 = 9234,80 \text{ грн} .$$

3 Визначимо суми амортизаційних відрахувань у звітному році.

Розрахунок амортизаційних відрахувань здійснюється відповідно до чинного законодавства окремо за кожною групою основних фондів поквартально, виходячи із їх балансової вартості на початок наступного кварталу та встановлених норм амортизації за формулою

$$A_i = B_i \cdot \frac{Ha_{KB}}{100\%} = (B_{i-1} - A_{i-1}) \cdot \frac{Ha_{KB}}{100\%} ;$$

$$A_{PIK} = \sum_{i=1}^4 A_i ,$$

A_i – амортизаційні відрахування в i -му кварталі;

A_{i-1} – амортизаційні відрахування в попередньому кварталі;

B_i – балансова вартість відповідної групи основних фондів на початок i -го кварталу;

B_{i-1} – балансова вартість відповідної групи основних фондів на початок попереднього кварталу;

Ha_{KB} – квартальна норма амортизації відповідної групи основних фондів (%);

A_{PIK} – амортизаційні відрахування в розрахунковому році.

ПЕРШИЙ КВАРТАЛ

Перша група

$$B_{I-ГР}^{1KB} = 36939,20 \text{ грн} ,$$

$$A_{I-ГР}^{1KB} = 36939,20 \cdot \frac{2\%}{100\%} = 36939,20 \cdot 0,02 = 738,78 \text{ грн} .$$

Друга група

$$B_{II-ГР}^{1KB} = 18469,60 \text{ грн} ,$$

$$A_{II-ГР}^{1KB} = 18469,60 \cdot \frac{10\%}{100\%} = 18469,60 \cdot 0,1 = 1846,96 \text{ грн} .$$

Третя група

$$B_{III-ГР}^{1KB} = 27704,40 \text{ грн.}$$

$$A_{III-ГР}^{1KB} = 27704,40 \frac{6\%}{100\%} = 27704,40 \cdot 0,06 = 1662,26 \text{ грн.}$$

Четверта група

$$B_{IV-ГР}^{1KB} = 9234,80 \text{ грн.}$$

$$A_{IV-ГР}^{1KB} = 9234,80 \frac{15\%}{100\%} = 9234,80 \cdot 0,15 = 1385,22 \text{ грн.}$$

УСЬОГО амортизаційних відрахувань за перший квартал

$$\begin{aligned} A^{1KB} &= A_{I-ГР}^{1KB} + A_{II-ГР}^{1KB} + A_{III-ГР}^{1KB} + A_{IV-ГР}^{1KB} = \\ &= 738,78 + 1846,96 + 1662,26 + 1385,22 = 5633,22 \text{ грн.} \end{aligned}$$

ДРУГИЙ КВАРТАЛ

Перша група

$$B_{I-ГР}^{2KB} = 36939,20 - 738,78 = 36200,42 \text{ грн.}$$

$$A_{I-ГР}^{2KB} = 36200,42 \cdot 0,02 = 724,01 \text{ грн.}$$

Друга група

$$B_{II-ГР}^{2KB} = 18469,60 - 1846,96 = 16622,64 \text{ грн.}$$

$$A_{II-ГР}^{1KB} = 16622,64 \cdot 0,1 = 1662,26 \text{ грн.}$$

Третя група

$$B_{III-ГР}^{2KB} = 27704,40 - 1662,26 = 26042,14 \text{ грн.}$$

$$A_{III-ГР}^{2KB} = 26042,14 \cdot 0,06 = 1562,53 \text{ грн.}$$

Четверта група

$$B_{IV-ГР}^{2KB} = 9234,80 - 1385,22 = 7849,58 \text{ грн.}$$

$$A_{IV-ГР}^{2KB} = 7849,58 \cdot 0,15 = 1177,44 \text{ грн.}$$

УСЬОГО амортизаційних відрахувань за другий квартал

$$\begin{aligned} A^{2KB} &= A_{I-ГР}^{2KB} + A_{II-ГР}^{2KB} + A_{III-ГР}^{2KB} + A_{IV-ГР}^{2KB} = \\ &= 724,01 + 1662,26 + 1562,53 + 1177,44 = 5126,24 \text{ грн.} \end{aligned}$$

ТРЕТІЙ КВАРТАЛ

Перша група

$$B_{I-ГР}^{3KB} = 36200,42 - 724,01 = 35476,41 \text{ грн.}$$

$$A_{I-ГР}^{2KB} = 35476,41 \cdot 0,02 = 709,53 \text{ грн.}$$

Друга група

$$B_{II-ГП}^{3KB} = 16622,64 - 1662,26 = 14960,38 \text{ грн.}$$

$$A_{II-ГП}^{3KB} = 14960,38 \cdot 0,1 = 1496,04 \text{ грн.}$$

Третя група

$$B_{III-ГП}^{3KB} = 26042,14 - 1562,53 = 24479,61 \text{ грн.}$$

$$A_{III-ГП}^{3KB} = 24479,61 \cdot 0,06 = 1468,78 \text{ грн.}$$

Четверта група

$$B_{IV-ГП}^{3KB} = 7849,58 - 1177,44 = 6672,14 \text{ грн.}$$

$$A_{IV-ГП}^{3KB} = 6672,14 \cdot 0,15 = 1000,82 \text{ грн.}$$

УСЬОГО амортизаційних відрахувань за третій квартал:

$$\begin{aligned} A^{3KB} &= A_{I-ГП}^{3KB} + A_{II-ГП}^{3KB} + A_{III-ГП}^{3KB} + A_{IV-ГП}^{3KB} = \\ &= 709,53 + 1496,04 + 1468,78 + 1000,82 = 4675,17 \text{ грн.} \end{aligned}$$

ЧЕТВЕРТИЙ КВАРТАЛ

Перша група

$$B_{I-ГП}^{4KB} = 35476,41 - 709,53 = 34766,88 \text{ грн.}$$

$$A_{I-ГП}^{4KB} = 34766,88 \cdot 0,02 = 695,34 \text{ грн.}$$

Друга група

$$B_{II-ГП}^{4KB} = 14960,38 - 1496,04 = 13464,34 \text{ грн.}$$

$$A_{II-ГП}^{4KB} = 13464,34 \cdot 0,1 = 1346,43 \text{ грн.}$$

Третя група

$$B_{III-ГП}^{4KB} = 24479,61 - 1468,78 = 23010,83 \text{ грн.}$$

$$A_{III-ГП}^{4KB} = 23010,83 \cdot 0,06 = 1380,65 \text{ грн.}$$

Четверта група

$$B_{IV-ГП}^{4KB} = 6672,14 - 1000,82 = 5671,32 \text{ грн.}$$

$$A_{IV-ГП}^{4KB} = 5671,32 \cdot 0,15 = 850,70 \text{ грн.}$$

УСЬОГО амортизаційних відрахувань за четвертий квартал

$$\begin{aligned} A^{4KB} &= A_{I-ГП}^{4KB} + A_{II-ГП}^{4KB} + A_{III-ГП}^{4KB} + A_{IV-ГП}^{4KB} = \\ &= 695,34 + 1346,43 + 1380,65 + 850,70 = 4273,12 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Таким чином, річна сума амортизаційних відрахувань дорівнює

$$\begin{aligned} A_{ПК} &= \sum_{i=1}^4 A_i = A^{1KB} + A^{2KB} + A^{3KB} + A^{4KB} = \\ &= 5633,22 + 5126,24 + 4675,17 + 4273,12 = 19707,75 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Відповідь: Балансова вартість основних фондів на початок звітного року дорівнює 92348 грн, а сума амортизаційних відрахувань за звітний рік – 19707,75 грн.

Задача 8

У плановому періоді період одного обороту обігових коштів скоротився до 58 днів за рахунок організаційно-технічних заходів. У базовому періоді обсяг реалізованої продукції дорівнював 32 млн грн, а середньорічний залишок обігових коштів – 5,5 млн грн.

Визначити, на скільки днів скоротився період одного обороту обігових коштів та абсолютну суму вивільнення обігових коштів.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо середньорічний залишок нормованих обігових коштів за умови, що обсяг реалізованої продукції не змінювався:

$$S_{ПЛ} = \frac{Q_{ПЛ} \cdot T_{ПЛ}}{360},$$

де $S_{ПЛ}$ – середньорічні залишки нормованих обігових коштів у плановому періоді, тис. грн;

$Q_{ПЛ}$ – обсяг товарної продукції в плановому періоді, тис. грн;

$T_{ПЛ}$ – тривалість одного обороту обігових коштів у плановому періоді,

$$S_{ПЛ} = \frac{Q_{ПЛ} \cdot T_{ПЛ}}{360} = \frac{58 \cdot 32}{360} = \frac{1856}{360} = 5,16 \text{ тис. грн.}$$

2. Визначимо період обороту обігових коштів у базовому періоді:

$$T_{ОБ.Б} = \frac{360 \cdot S_{Б}}{Q_{Б}},$$

де $S_{Б}$ – середньорічні залишки нормованих обігових коштів у базовому періоді, тис. грн;

$Q_{Б}$ – обсяг товарної продукції у базовому періоді, тис. грн;

$T_{ОБ.Б}$ – тривалість одного обороту обігових коштів у базовому періоді.

$$T_{ОБ.Б} = \frac{360 \cdot S_{Б}}{Q_{Б}} = \frac{360 \cdot 5,5}{32} = \frac{1980}{32} = 61,8 \approx 62 \text{ дні.}$$

3. Період обороту обігових коштів скоротився на

$$\Delta T = T_{ОБ.Б} - T_{ПЛ} = 62 - 58 = 4 \text{ дні.}$$

4 Обсяг вивільнених нормованих обігових коштів становить

$$\Delta S_{ABC} = S_B - S_{ПЛ} = 5,5 - 5,15 = 0,35 \text{ млн грн};$$

або

$$\Delta S_{ВДН} = \frac{S_B - S_{ПЛ}}{S_B} = \frac{5,5 - 5,15}{5,5} = \frac{0,35}{5,5} = 0,0636 \Rightarrow 6,36\%$$

Відповідь: Період обігу скоротився на 4 дні. Обсяг вивільнених нормованих обігових коштів становить 0,35 млн грн, або 6,36%.

Задача 9

За даними табл. 4 визначити потребу підприємства у сировині та її мінімальний, максимальний та середній запаси, якщо відомо, що період постачання сировини становить 30 днів, а період зриву поставки – 5 днів.

Таблиця В.3 – Вихідні дані до задачі 9

Назва деталі	Чиста маса деталі $q_{чи}$, кг	Коефіцієнт використання сировини, K_{Mi}	Річний обсяг випуску виробів N_i , шт.
1	170	0,70	5
2	290	0,60	10
3	450	0,80	15
4	550	0,75	20

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1 Визначимо загальну потребу підприємства в сировині за формулою

$$M_C = \sum_{i=1}^n N_i \cdot q_{zi} = \sum_{i=1}^n N_i \cdot \frac{q_{чи}}{K_{Mi}}$$

де q_{zi} - маса сировини, необхідна для виробництва деталі, кг;

$q_{чи}$ - чиста маса деталі, кг;

K_{Mi} - коефіцієнт використання сировини;

N_i - річний обсяг випуску виробів, шт.

Тоді

$$\begin{aligned} M_C &= 5000 \frac{170}{0,7} + 10000 \frac{290}{0,6} + 15000 \frac{450}{0,8} + 20000 \frac{550}{0,75} = \\ &= [(5 \cdot 242,86) + (10 \cdot 483,33) + (15 \cdot 562,5) + (20 \cdot 733,33)] \cdot 10^3 = \\ &= [1214,3 + 4833,33 + 8437,5 + 14666,6] \cdot 10^3 = \end{aligned}$$

$$= 29151,7 \cdot 10^3 = 29151700 \text{ кг.}$$

2. Визначимо денну потребу підприємства в сировині за формулою

$$M_D = \frac{M_C}{D},$$

де M_D – денна потреба підприємства в сировині;

M_C – загальна потреба підприємства в сировині;

D – кількість днів у році (у розрахунках візьмемо таку, що дорівнює 365 днів).

$$M_D = \frac{29151700}{365} = 79867,67 \text{ кг.}$$

3. Визначимо мінімальний (страховий) запас за формулою

$$Z_{СТР} = Z_{MIN} = M_D \cdot T_{ЗП},$$

де $T_{ЗП}$ – період зриву поставки.

$$Z_{СТР} = Z_{MIN} = 79867,67 \cdot 5 = 399338,35 \text{ кг.}$$

4. Визначимо поточний запас за формулою

$$Z_{ПТ} = M_D \cdot T_{П},$$

де $T_{П}$ – період поставки.

$$Z_{ПТ} = 79867,67 \cdot 30 = 2396030,10 \text{ кг.}$$

5. Визначимо максимальний запас:

$$Z_{MAX} = Z_{СТР} + Z_{ПТ} = (M_D \cdot T_{ЗП}) + (M_D \cdot T_{П}),$$

$$Z_{MAX} = 399338,35 + 2396030,10 = 2795368,45 \text{ кг.}$$

6. Визначимо середній запас:

$$Z_{MAX} = Z_{СТР} + \frac{Z_{ПТ}}{2} = (M_D \cdot T_{ЗП}) + \frac{(M_D \cdot T_{П})}{2},$$

$$Z_{MAX} = 399338,35 + \frac{2396030,10}{2} = 1597353,40 \text{ кг.}$$

Відповідь: Загальна потреба підприємства у сировині становить 29151700 кг, страховий запас сировини становить 399338,35 кг, поточний запас – 2396030,10 кг, максимальний – 2795368,45 кг, середній запас – 1597353,40 кг.

Задача 10

Визначити норматив обігових коштів у незавершеному виробництві, якщо упродовж року буде виготовлено 1000 виробів собівартістю 183 грн кожний. Тривалість циклу виготовлення одного виробу становить 9 днів, на початку якого витрачається 405 грн.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

Норматив обігових засобів у незавершеному виробництві можна визначити за такими формулами:

$$H_{HB} = \frac{C \cdot N \cdot T_{II} \cdot K_{HB}}{365},$$
$$K_{HB} = \frac{C_0 + 0,5C_{II}}{C_0 + C_{II}},$$
$$C_{II} = C - C_0,$$

де K_{HB} – коефіцієнт наростання витрат;

C – собівартість виробу;

C_{II} – сума поточних витрат у собівартості виробу;

C_0 – сума первинних витрат у собівартості виробу.

$$K_{HB} = \frac{C_0 + 0,5(C - C_0)}{C_0 + (C - C_0)} = \frac{C_0 + 0,5C - 0,5C_0}{C} = \frac{0,5(C_0 + C)}{C} =$$
$$= \frac{0,5(C_0 + C)}{C} = 0,5 \left(\frac{C_0}{C} + 1 \right) = 0,5 \left(1 + \frac{C_0}{C} \right) =$$
$$= 0,5 \left(1 + \frac{405}{183} \right) = 0,5(1 + 2,213) = \frac{3,213}{2} = 1,6065,$$
$$H_{HB} = \frac{183 \cdot 1000 \cdot 9 \cdot 1,6065}{365} = \frac{1647000 \cdot 1,6065}{365} =$$
$$= \frac{2645905,5}{365} = 7249,06 \text{ грн.}$$

Відповідь: Норматив обігових коштів у незавершеному виробництві становить 7249,06 грн.

Задача 11

У звітному році підприємство запланувало виготовити товарної продукції на суму 110 тис. грн. Фактично річний обсяг реалізованої продукції зріс порівняно з плановим на 3,2%. Середньорічні залишки нормованих обігових коштів заплановані у розмірі 2 тис. грн, а фактично становлять 1,7 тис. грн.

Визначити, на скільки днів скоротився період обертання обігових коштів, а також суму абсолютного та відносного вивільнення обігових коштів унаслідок прискорення їх обігу.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Тривалість одного обороту обігових коштів можна визначити за формулою

$$T_{об} = \frac{360 \cdot S}{Q},$$

де S – середньорічні залишки нормованих обігових коштів, тис. грн;

Q – обсяг товарної продукції, тис. грн.

Планова тривалість одного обороту становить

$$T_{пл} = \frac{360 \cdot 2}{110} = \frac{720}{110} = 6,55 \text{ дня}.$$

Фактична тривалість одного обороту дорівнює

$$T_{ф} = \frac{360 \cdot 1,7}{110 \cdot 1,032} = \frac{612}{113,52} = 5,39 \text{ дня}.$$

2 Зменшення тривалості одного обороту становитиме

$$\Delta T = T_{пл} - T_{ф} = 6,55 - 5,39 = 1,16 \text{ дня}.$$

3 Визначимо суму абсолютного та відносного вивільнення обігових коштів унаслідок прискорення їх обертання.

Абсолютне вивільнення

$$\Delta S_{абс} = S_{пл} - S_{ф} = 2 - 1,7 = 0,3 \text{ тис. грн.}$$

Відносне вивільнення

$$\Delta S_{відн} = \frac{S_{пл} - S_{ф}}{S_{пл}} = \frac{2 - 1,7}{2} = 0,15, \text{ або } 15\%.$$

Відповідь: Зменшення періоду обороту обігових коштів на 1,16 дня дозволило вивільнити 0,3 тис. грн обігових засобів, тобто їх сума скоротилася на 15%.

Задача 12

Годинна тарифна ставка першого розряду дорівнює 1,2 грн/год, а тарифні коефіцієнти IV і V розрядів становлять 1,33 і 1,5 грн/год відповідно. Розрахувати годинну тарифну ставку робітників цеху для середнього розряду 4,8. На основі середньої тарифної ставки встановити середній тарифний коефіцієнт робітників цеху.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1 Розрахуємо годинну тарифну ставку робітників цеху, грн/год, за формулою

$$\begin{aligned}C_{4,8} &= C_4 + 0,8(C_5 - C_4), \\C_{4,8} &= C_1 \cdot K_4^{TAP} + 0,8(C_1 \cdot K_5^{TAP} - C_1 \cdot K_4^{TAP}), \\C_{4,8} &= 1,2 \cdot 1,33 + 0,8(1,2 \cdot 1,5 - 1,2 \cdot 1,33) = 1,596 + 0,8(1,8 - 1,596) = \\&= 1,596 + 0,8 \cdot 0,204 = 1,596 + 0,1632 = 1,7592 \approx 1,76 \text{ грн.}\end{aligned}$$

2 Розрахуємо середній тарифний коефіцієнт робітників цеху:

$$\begin{aligned}K_{4,8}^{TAP} &= K_4^{TAP} + 0,8(K_5^{TAP} - K_4^{TAP}) = 1,33 + 0,8(1,5 - 1,33) = \\&= 1,33 + 0,8 \cdot 0,17 = 1,33 + 0,136 = 1,466.\end{aligned}$$

Відповідь: Годинна тарифна ставка робітників цеху середнього розряду 4,8 становить 1,76 грн/год, а середній тарифний коефіцієнт – 1,466.

Задача 13

Денна тарифна ставка підсобника становить 8 грн/зміну. Підсобник обслуговує двох основних робітників. Змінна норма виробітку першого робітника – 20 виробів за зміну, а другого – 16 виробів за зміну. Фактичний випуск за зміну становив відповідно на першому робочому місці 35, а на другому – 25 виробів. Система оплати непряма відрядна. Визначити заробітну плату підсобника.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1 Розрахуємо заробітну плату при непрямій відрядній системі оплати праці:

$$З_{НВ} = \sum_{i=1}^n (P_{НВi} \cdot N_{\Phi i}),$$

де $P_{НВi}$ – непряма відрядна розцінка;

N_{ϕ_i} – плановий обсяг випуску виробів на i -му робочому місці.

При цьому непряма відрядна розцінка робітника-підсобника становитиме, грн/шт.:

$$P_{HBi} = \frac{C_{3M}}{n \cdot N_{\Pi Li}}$$

де C_{3M} – змінна тарифна ставка робітника-підсобника;

n – кількість основних робітників (робочих місць), що обслуговуються робітником-підсобником;

$N_{\Pi Li}$ – плановий обсяг випуску виробів на i -му робочому місці;

– на першому робочому місці

$$P_{HB1} = \frac{C_{3M}}{n \cdot N_{\Pi L1}} = \frac{8}{2 \cdot 20} = \frac{8}{40} = 0,2 \text{ грн / шт.};$$

– на другому робочому місці

$$P_{HB2} = \frac{C_{3M}}{n \cdot N_{\Pi L2}} = \frac{8}{2 \cdot 16} = \frac{8}{32} = 0,25 \text{ грн / шт.}$$

Отже,

$$Z_{HB} = \sum_{i=1}^n (P_{HBi} \cdot N_{\phi_i}) = 0,2 \cdot 35 + 0,25 \cdot 25 = 7 + 6,25 = 13,25 \text{ грн.}$$

Відповідь: Заробітна плата підсобника становитиме 13,25 грн.

Задача 14

Визначити заробітну плату кожного члена бригади, якщо відомо, що бригада заробила за місяць 1200 грн. Усі члени бригади працюють за нормальних умов праці. Годинна тарифна ставка I розряду в нормальних умовах — 1,3 грн/год. Робітники V і Ш розрядів відпрацювали 170 годин на місяць, а робітники IV розряду — 150 годин на місяць. Тарифні коефіцієнти за розрядами становлять: III розряд – 1,2; IV розряд – 1,33; V – 1,5.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1 Оскільки всі члени бригади працюють в однакових умовах праці, то бригадний заробіток потрібно розподілити за методом година-коефіцієнтів.

Для цього спочатку визначимо кількість година-коефіцієнтів, відпрацьованих бригадою:

$$N_{ГК} = \sum_{i=1}^n (T_{\phi_i} \cdot C_1 \cdot K_i),$$

де $T_{\phi i}$ – фактично відпрацьований час;

C_1 – годинна тарифна ставка робітника першого розряду;

K_i – тарифний коефіцієнт i -го розряду,

$$N_{ГК} = (170 \cdot 1,3 \cdot 1,5) + (150 \cdot 1,3 \cdot 1,33) + (170 \cdot 1,3 \cdot 1,2) = \\ = 331,50 + 259,35 + 265,20 = 856,05 \text{ години} - \text{коефіцієнтів}.$$

2. Розрахуємо заробітну плату за 1 години-коефіцієнт, грн:

$$Z_{1К} = \frac{Z_{БР}}{N_{ГК}} = \frac{1200}{856,05} = 1,401787 \frac{\text{грн}}{\text{години-коефіцієнт}}.$$

3. Визначимо заробітну плату кожного члена бригади, грн:

$$Z'_i = N_{ГК} \cdot Z_{1К};$$

– робітник п'ятого розряду

$$Z'_5 = 331,5 \cdot 1,401787 = 464,69 \approx 464,70 \text{ грн};$$

– робітник четвертого розряду

$$Z'_4 = 259,35 \cdot 1,401787 = 363,55 \text{ грн};$$

– робітник третього розряду

$$Z'_3 = 265,20 \cdot 1,401787 = 371,75 \text{ грн}.$$

Відповідь: Заробітна плата першого члена бригади (робітника п'ятого розряду) становитиме 464,70 грн, другого (робітника четвертого розряду) – 363,55 грн, а третього (робітника третього розряду) – 371,75 грн.

Задача 15

Визначити заробітну плату відрядника, який за місяць виготовив 180 виробів (за планом необхідно було виготовити 150 виробів на місяць). Вихідна база для нарахування доплат – 114% від плану. Трудомісткість виготовлення одного виробу – 1,2 нормо-години, розряд робіт V, тарифна ставка I розряду – 1,2 грн/год, а тарифний коефіцієнт V розряду – 1,5. Шкала для визначення відсотка зростання розцінки наведена у табл. 5.

Таблиця В.4 – Вихідні дані до задачі 15

Відсоток перевиконання вихідної бази для нарахування доплат	1–10%	11–25%	26–40%	41% і більше
Відсоток зростання розцінки (α)	25	50	75	100

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Заробітна плата при використанні відрядно-прогресивної системи оплати праці

$$З_{з\text{аг}} = N_{\text{Б}} \cdot P_{\text{Б}} + (N_{\text{Ф}} - N_{\text{Б}}) \cdot P_{\text{П}},$$

де $З_{з\text{аг}}$ – заробітна плата при використанні відрядно-прогресивної системи оплати праці;

$N_{\text{Ф}}$ – фактична кількість виробів;

$N_{\text{Б}}$ – базова кількість виробів;

$P_{\text{Б}}$ – базова розцінка за виготовлення виробу;

$P_{\text{П}}$ – підвищена розцінка за виготовлення виробу.

2. Розцінка звичайна, грн, становитиме

$$P_i = T_{\text{шт}} \cdot C_1 \cdot K_i,$$

де $T_{\text{шт}}$ – трудомісткість виготовлення одного виробу, норма-годин;

C_1 – годинна тарифна ставка робітника першого розряду;

K_i – тарифний коефіцієнт i -го розряду.

$$P_i = 1,2 \cdot 1,2 \cdot 1,5 = 2,16 \text{ грн за 1 виріб}.$$

3. Обчислимо рівень перевиконання вихідної бази (%) за формулою

$$\Delta N = \frac{N_{\text{Ф}} - N_{\text{Б}}}{N_{\text{Б}}} \cdot 100\% ,$$

де ΔN – рівень перевиконання вихідної бази (%);

$N_{\text{Ф}}$ – фактична кількість виробів;

$N_{\text{Б}}$ – базова кількість виробів,

$$N_{\text{Б}} = N_{\text{пл}} \cdot \omega ,$$

де $N_{\text{пл}}$ – планова кількість виробів;

ω – вихідна база для нарахування доплат ($\omega = 114\%$).

$$\begin{aligned} \Delta N &= \frac{180 - (150 \cdot 1,14)}{(150 \cdot 1,14)} \times 100\% = \frac{(180 - 171) \cdot 100\%}{171} = \\ &= \frac{900}{171} = 5,263\% \approx 5,26\% . \end{aligned}$$

При цьому зростання розцінки за шкалою, наведеною у таблиці, становитиме 25%.

4. Визначимо підвищену розцінку

$$P_{\text{П}} = P_{\text{Б}} \cdot \left(1 + \frac{\alpha(\%)}{100\%} \right) =$$

$$= 2,16 \cdot \left(1 + \frac{25}{100}\right) = 2,16 \cdot 1,25 = 2,7 \text{ грн на 1 деталь.}$$

5. Розрахуємо заробітну плату

$$\begin{aligned} Z_{\text{заг}} &= 171 \cdot 2,16 + (180 - 171) \cdot 2,7 = \\ &= 369,36 + 24,3 = 393,66 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Відповідь: Заробітна плата робітника-відрядника становитиме 393,66 грн.

Задача 16

Визначити заробітну плату робочого п'ятого розряду, що працює за відрядно-преміальною системою оплати праці, якщо відомо, що за місяць робітник виготовив (B) 410 виробів; норма часу на виготовлення одного виробу становить (H_B) – 0,45 нормо-год; годинна тарифна ставка робітника п'ятого розряду становить (T_{CT}) – 1,83 грн; кількість відпрацьованих робочих днів за місяць становить (D_P) – 22 дні; премія за виконання норм виробітку (Π_B) – 15%; премія за кожен відсоток перевиконання норм виробітку ($\Pi_{пв}$) – 0,5%.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Відрядна розцінка за один виріб становить

$$P_B = T_{CT} \cdot H_{\text{ч}} = 1,83 \cdot 0,45 = 0,8235 \text{ грн.}$$

2. Відрядний заробіток за місяць дорівнює

$$Z_B = P_B \cdot B = 0,8235 \cdot 410 = 337,64 \text{ грн.}$$

3. Розрахуємо планову норму виробітку за місяць

$$H_{\text{вир}} = \frac{D_P \cdot T_{\text{зм}}}{H_{\text{ч}}},$$

де $T_{\text{зм}}$ – тривалість зміни (беремо $T_{\text{зм}} = 8$ годин);

$$H_{\text{вир}} = \frac{D_P \cdot T_{\text{зм}}}{H_{\text{ч}}} = \frac{22 \cdot 8}{0,45} = 391,11 \text{ виробів.}$$

4. Визначимо тарифний заробіток:

$$Z_{\text{ТАР}} = T_{CT} \cdot D_P \cdot T_{\text{зм}} = 1,83 \cdot 22 \cdot 8 = 1,83 \cdot 176 = 322,08 \text{ грн.}$$

5. Визначимо відсоток перевиконання плану:

$$\beta = \frac{Z_B - Z_{\text{ТАР}}}{Z_{\text{ТАР}}} \cdot 100\% = \frac{(337,64 - 322,08) \cdot 100\%}{322,08} =$$

$$= \frac{15,56 \cdot 100\%}{322,08} = 0,0483 \cdot 100\% = 4,83\%.$$

6. Сума доплат становитиме

$$\begin{aligned} ДП &= Z_B \frac{(П_B + П_{ПВ} \cdot \beta)}{100\%} = 337,64 \cdot \frac{15\% + 0,5\% \cdot 4,83\%}{100\%} = \\ &= 337,64 \cdot \frac{15\% + 2,415\%}{100\%} = \frac{337,64 \cdot 17,415\%}{100\%} = \\ &= 337,64 \cdot 0,17415 = 58,80 \text{ грн.} \end{aligned}$$

7. Таким чином, заробітна плата робочого п'ятого розряду становить

$$Z_{3AG} = Z_B + ДП = 337,64 + 58,80 = 396,44 \text{ грн.}$$

Відповідь: Заробітну плату робочого п'ятого розряду, що працює за відрядно-преміальною системою оплати праці становить 396,44 грн.

Задача 17

Визначити річний фонд оплати праці на підприємстві та середньомісячну заробітну плату одного робітника. Вихідні дані наведено у табл. 6.

Таблиця В.5 – Вихідні дані до задачі 17

Показник		Значення
1		2
Обсяг виробництва, шт.		
	Виріб А, (OB_A)	18000
	Виріб Б, (OB_B)	24000
Відрядна розцінка за один виріб, грн		
	Виріб А, (P_A)	6,64
	Виріб Б, (P_B)	4,41
Тарифний фонд оплати праці за виготовлення інших виробів ($\Phi ЗП_{інш}$), тис. грн		
Доплати до годинного фонду оплати праці (D_r), % від $\Phi ЗП$		40
Доплати до денного фонду оплати праці (D_d), % від $\Phi ЗП$		5
Доплати до річного фонду оплати праці (D_p), % від $\Phi ЗП$		15
Середня чисельність робітників ($Ч_c$), осіб		250

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо тарифний фонд оплати праці

$$\begin{aligned}\Phi ЗП_{ЗАГ}^T &= (OB_A \cdot Ц_A) + (OB_B \cdot Ц_B) + \Phi ЗП_{ІНШІ}^T = \\ &= (18000 \cdot 6,64) + (24000 \cdot 4,41) + 220000 = 445360 \text{ грн.}\end{aligned}$$

2. Годинний фонд оплати праці дорівнює

$$\Phi ЗП_{ГОД} = \Phi ЗП^T \cdot (1 + Д_Г) = 445360 \cdot 1,4 = 623504 \text{ грн.}$$

3. Денний фонд оплати праці

$$\Phi ЗП_{Д} = \Phi ЗП_{ГОД} \cdot (1 + Д_Д) = 623504 \cdot 1,05 = 654679,20 \text{ грн.}$$

4. Річний фонд оплати праці дорівнює

$$\Phi ЗП_{Д} = \Phi ЗП_{РІК} \cdot (1 + Д_Р) = 654679,20 \cdot 1,15 = 752881,08 \text{ грн.}$$

5. Середньомісячна заробітна плата одного робітника дорівнює

$$ЗП_{СМ} = \frac{\Phi ЗП_{РІК}}{12 \cdot Ч_С} = \frac{752881,08}{12 \cdot 250} = \frac{752881,08}{3000} = 250,96 \text{ грн.}$$

Відповідь: Річний фонд оплати праці дорівнює 752881,08 грн, а середньомісячна заробітна плата одного робітника – 250,96 грн.

Задача 18

У 2006 р. заплановані затрати на випуск товарної продукції на суму 49 300 000,00 грн, товарна продукція в оптових цінах підприємства становить 58 900 000,00 грн. У 2005 р. затрати на товарну продукцію становили 52 400 000,00 грн, а товарна продукція в оптових цінах підприємства становить 61 200 000 грн.

Визначити:

- 1) фактичні й планові витрати на 1 грн товарної продукції (ТП);
- 2) зміну витрат на 1 грн ТП.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

$$З_{БАЗ}^{1ГРН} = \frac{С_{ТПБАЗ}}{ТП_{БАЗ}} = \frac{52400000}{61200000} = 0,856 \approx 0,86 \frac{\text{грн}}{1 \text{ грн ТП}}$$

$$z_{\text{ПЛ}}^{\text{ГРН}} = \frac{C_{\text{ПЛ}}^{\text{ТП}}}{\text{ТП}_{\text{ПЛ}}} = \frac{49300000}{58900000} = 0,837 \approx 0,84 \frac{\text{грн}}{1 \text{ грн ТП}}.$$

Зміна становить

$$\Delta z = \frac{z_{\text{БАЗ}} - z_{\text{ПЛ}}}{z_{\text{БАЗ}}} = \frac{0,856 - 0,837}{0,856} \cdot 100\% = \frac{0,019}{0,856} \cdot 100\% = 0,022 \cdot 100\% = 2,2\%.$$

Відповідь: Фактичні витрати на 1 грн товарної продукції становлять 0,86 грн на 1 грн товарної продукції, планові – 0,84 грн на 1 грн товарної продукції, а зміна витрат на 1 грн товарної продукції становить 2,2%.

Задача 19

Необхідно визначити відносну економію на умовно-постійних витратах. Вихідні дані: випуск виробів – 5100 шт., збільшення обсягу виробництва в наступному році – 20%, умовно-постійні витрати на річний випуск виробів у звітному періоді – 35000 грн; валові витрати на виробництво (собівартість) одиниці продукції у звітному році становить 12,6 грн.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

Відносна економія на умовно-постійних витратах унаслідок збільшення обсягу випуску виробництва може бути знайдена (визначена) за формулою

$$E_v = \frac{S \cdot v(\%) \cdot I_n(\%)}{10000\%},$$

де S – собівартість товарної продукції базового року;

v – темп приросту товарної продукції у плановому році порівнянню з базовим;

I_n – питома вага умовно-постійних витрат у собівартості товарної продукції.

Визначимо собівартість товарної продукції:

$$S = 5100 \cdot 12,6 = 64260 \text{ грн},$$

$$I_n = \frac{35000}{64260} \cdot 100\% = 0,5447 \cdot 100\% = 54,47\%.$$

Тоді

$$E_v = \frac{64260 \cdot 20\% \cdot 54,47\%}{10000\%} = \frac{70004844}{10000} = 7000,4844 \approx 7000,48 \text{ грн.}$$

Відповідь: Відносна економія на умовно-постійних витратах на підприємстві становить 7000,48 грн.

Задача 20

Підприємець має можливість укласти договір на поставку 7500 шт. виробів за ціною 400 грн/шт. Змінні витрати на одиницю продукції становлять 175 грн, сума постійних витрат – 850 000 грн. Визначити мінімальний обсяг замовлення, який гарантує беззбитковість виробництва, а також величину можливого прибутку виконання замовлення.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо критичний обсяг виробництва за формулою

$$B_{KP} = \frac{C_{пост}}{Ц - C_{зм}}$$

де $C_{пост}$ – сума постійних витрат суб'єкта господарювання;

$C_{зм}$ – сума змінних витрат суб'єкта господарювання;

$Ц$ – ціна виробів,

$$B_{KP} = \frac{850000}{400 - 175} = \frac{850000}{225} = 3777,8 \text{ шт.} \approx 3778 \text{ шт.}$$

2. Визначимо можливу величину прибутку:

$$\begin{aligned} \Pi &= Q \cdot Ц - (C_{пост} + C_{зм} \cdot Q) = \\ &= 7500 \cdot 400 - (850000 + 175 \cdot 7500) = \\ &= 3000000 - (850000 + 1312500) = \\ &= 3000000 - 2162500 = 837500 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Відповідь: Мінімальний обсяг виробництва, що забезпечує беззбитковість роботи підприємства становить 3778 виробів, а

можлива величина прибутку за умови виготовлення та реалізації 7500 виробів становить 837500 грн.

Задача 21

Користуючись даними, наведеними в табл. В.6, визначити:

- 1) величину оподаткованого прибутку;
- 2) суму податку на прибуток;
- 3) чистий прибуток підприємства;
- 4) можливу суму реінвестованого прибутку.

Таблиця В.6 – Звітні показники фінансових результатів діяльності підприємства

Показник	Значення
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	64500
Валові витрати на виробництво продукції	57600
Податок на прибуток, %	25
Дивіденди, тис. грн	2100

Методичні вказівки до розв'язання задачі

Для підприємства «Десна»:

$$П_H = B_p - З_B. \text{ Отже, } П_H = 64500 - 57600 = 6900 \text{ тис. грн,}$$

$$H_{II} = 6900 П_H \cdot \frac{n(\%)}{100\%},$$

$$H_{II} = 6900 \cdot 0,25 = 1725 \text{ тис. грн,}$$

$$П_ч = П_H - H_{II},$$

$$П_ч = 6900 - 1725 = 5175 \text{ тис. грн,}$$

$$П_{PH} = П_ч - \partial,$$

$$П_{PH} = 5175 - 2100 = 3075 \text{ тис. грн.}$$

Відповідь: Користуючись даними, наведеними в таблиці, визначено такі фінансові результати господарської діяльності підприємства (табл. Б.7).

Таблиця В.7 – Фінансові результати господарської діяльності підприємства

Показник	Значення
Величина оподаткованого прибутку, тис. грн	6900
Сума податку на прибуток, тис. грн	1725
Чистий прибуток підприємства, тис. грн	5175
Можлива сума реінвестованого прибутку, тис. грн	3075

Задача 22

На виробничому підприємстві виготовляються вироби, на виготовлення одиниці яких затрачається 60 тонн чавуну. Покупна ціна чавуну становить 750 грн за одну тонну. Технологічні відходи металу становлять 30% від його маси. Основна заробітна плата в розрахунку на один виріб становить 6000 грн, додаткова заробітна плата становить 6% від основної заробітної плати. Загальновиробничі витрати в цілому на підприємстві становлять 2000 тис. грн, загальногосподарські – 700 тис. грн. Загальна сума заробітної плати основних виробничих робітників за відрядними розцінками становлять 1000 тис. грн. Позавиробничі витрати становлять 2% від виробничої собівартості виробу. Очікуваний прибуток у розрахунку на одиницю продукції становить 15% від повної її собівартості.

Визначити повну собівартість і відпускну ціну виробу.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо повну собівартість виробу за формулою:

$$C_{\text{ПОВ}} = C_{\text{ВИР}} + P_{\text{ПВ}}$$

де $C_{\text{ВИР}}$ – виробнича собівартість виробу;

$P_{\text{ПВ}}$ – позавиробничі витрати.

2. У свою чергу, виробничу собівартість можна розрахувати за формулою

$$C_{\text{ВИР}} = Z_M - S_{\text{ВИДХ}} + ЗП_{\text{ОСН}} + ЗП_{\text{ДОД}} + P_{\text{ЗВ}} + P_{\text{ЗГ}}$$

де Z_M – вартість матеріалу;

$S_{\text{ВИДХ}}$ – вартість зворотних відходів;

$ЗП_{\text{ОСН}}$ – основна заробітна плата;

$ЗП_{\text{ДОД}}$ – додаткова заробітна плата;

$P_{\text{ЗВ}}$ – загальновиробничі витрати;

$P_{\text{ЗГ}}$ – загальногосподарські витрати.

Причому загальновиробничі та загальногосподарські витрати розраховуються у відсотках до основної заробітної плати виробничих робітників.

Відсоток загальновиробничих витрат до основної заробітної плати виробничих робітників розраховується за формулою

$$\eta(\%) = \frac{B}{P\Phi OЗП_{ВИР.РОБ}} \cdot 100\% ,$$

де η (%) – відсоток загальновиробничих витрат до основної заробітної плати виробничих робітників;

B – загальновиробничі витрати в цілому по підприємству;

$P\Phi OЗП_{ВИР.РОБ}$ – річний фонд основної заробітної плати виробничих робітників у цілому по підприємству.

$$\eta(\%) = \frac{2000000}{1000000} \cdot 100\% = 200\% .$$

Відсоток загальногосподарських витрат до основної заробітної плати виробничих робітників розраховується за формулою

$$\lambda(\%) = \frac{A}{P\Phi OЗП_{ВИР.РОБ}} \cdot 100\% ,$$

де λ (%) – відсоток загальновиробничих витрат до основної заробітної плати виробничих робітників;

A – загальногосподарські витрати в цілому по підприємству;

$P\Phi OЗП_{ВИР.РОБ}$ – річний фонд основної заробітної плати виробничих робітників у цілому по підприємству.

$$\lambda(\%) = \frac{700000}{1000000} \cdot 100\% = 70\% .$$

Тоді виробнича собівартість дорівнює

$$\begin{aligned} C_{ВИР} &= (60 \cdot 750) - (60 \cdot 0,3 \cdot 100) + \\ &+ 6000 + (6000 \cdot 0,06) + (6000 \cdot 2) + (6000 \cdot 0,7) = \\ &= 45000 - 1800 + 6000 + 360 + 12000 + 4200 = 65760 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Позавиробничі витрати становитимуть

$$P_{ПВ} = C_{ВИР} \cdot 0,02 = 65760 \cdot 0,02 = 1315,2 \text{ грн.}$$

Таким чином, повна собівартість становить

$$C_{ПОВ} = C_{ВИР} + P_{ПВ} = 65760 + 1315,2 = 67075,2 \text{ грн.}$$

3. Визначимо відпускну ціну одного виробу за формулою

$$\begin{aligned}
 Ц &= C_{\text{пов}} + П + ПДВ = (67075,2 + 67075,2 \cdot 0,15) \cdot 1,2 = \\
 &= 67075,2 \cdot (1 + 0,15) \cdot 1,2 = \\
 &= 67075,2 \cdot 1,15 \cdot 1,2 = 92563,776 \approx 92563,78 \text{ грн.}
 \end{aligned}$$

Відповідь: Повна собівартість виробу становить 67075,2 грн, а відпускна ціна – 92563,78 грн.

Задача 23

Визначити величину операційного прибутку підприємства у майбутньому році з огляду на такі очікувані показники його господарської діяльності (табл. Б.8).

Таблиця Б.8 – Основні показники господарської діяльності підприємства (тис. грн)

Показник	Значення
Обсяг продажів виготовленої продукції ($Q_{\text{пр}}$)	7800
Повні витрати на виробництво товарної продукції ($З_{\text{п}}$)	5600
Залишки готової продукції на складах підприємства	
на початок року ($O_{\text{ГП}}^{\text{НГ}}$)	300
на кінець року ($O_{\text{ГП}}^{\text{КГ}}$)	200
Витрати на реалізацію продукції ($З_{\text{р}}$)	100
Дохід від оренди майна підприємства ($Д_{\text{А}}$)	50

Методичні вказівки до розв'язання задачі

Величину операційного прибутку підприємства у майбутньому році можна визначити за формулою

$$\begin{aligned}
 П_{\text{ОПЕР}} &= Q_{\text{пр}} + (O_{\text{ГП}}^{\text{НГ}} - O_{\text{ГП}}^{\text{КГ}}) + Д_{\text{А}} - З_{\text{п}} - З_{\text{р}}, \\
 П_{\text{ОПЕР}} &= 7800 + (300 - 200) + 50 - 5600 - 100 = 2250 \text{ (тис. грн)}.
 \end{aligned}$$

Відповідь: Величина операційного прибутку підприємства в майбутньому році становитиме 2250 тис. грн.

Задача 24

Підприємство досягло таких результатів господарської діяльності: обсяг продажів – 100 000 шт.; ціна одного виробу – 100 грн; змінні витрати на весь обсяг випущеної продукції – 3000000 грн (тобто 30 грн/шт.); постійні витрати на весь обсяг продукції – 5000000 грн.

Однак кон'юнктура ринку жадає від підприємства зниження ціни виробу до 80 грн за штуку. Визначити обсяг продажів виробів, що здатний забезпечити: 1) беззбитковість виробництва продукції; 2) величину прибутку, що була досягнута в попередньому році.

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо обсяг продажів виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції:

$$B_{KP} = \frac{C_{пост}}{Ц' - C_{зм}} = \frac{5000000}{80 - 30} = \frac{5000000}{50} = 100000 \text{ (шт.)}.$$

2. Визначимо величину прибутку, отриману в попередньому періоді:

$$\begin{aligned} П &= Q \cdot Ц - (C_{пост} + C_{зм} \cdot Q), \\ П &= 10000 \cdot 100 - 5000000 - 3000000 = 2000000 \text{ (грн)}. \end{aligned}$$

3. Визначимо обсяг продажів виробів, що здатний забезпечити величину прибутку, досягнуту в попередньому періоді за умови зниження ціни виробу до 80 грн/шт.:

$$\begin{aligned} П &= Q' \cdot Ц - (C_{пост} + C_{зм} \cdot Q'), \\ П + C_{пост} &= Q' \cdot Ц - C_{зм} \cdot Q', \\ П + C_{пост} &= Q' \cdot (Ц - C_{зм}), \\ Q' &= \frac{П + C_{пост}}{(Ц - C_{зм})}, \\ Q' &= \frac{2000000 + 5000000}{80 - 30} = \frac{7000000}{50} = 140000 \text{ (шт.)}. \end{aligned}$$

Відповідь: Обсяг продажів виробів, що здатний забезпечити величину прибутку, досягнуту в попередньому періоді за умови зниження ціни виробу до 80 грн/шт., становить 140000 шт., а обсяг продажів виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції, – 100000 шт.

Задача 25

Валові витрати на виробництво одного виробу становлять 140,06 грн. Частка постійних витрат у загальному обсязі валових витрат

становить 15%. Ціна реалізації виробу дорівнює 200 грн, а річна програма випуску – 250000 шт.

Визначити критичний обсяг виробництва виробів, перевищення якого забезпечить прибутковість виробничого процесу (графічно й аналітично).

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1) Визначимо критичний обсяг виробництва виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції аналітичним методом за формулою

$$B_{кр} = \frac{C_{пост}}{Ц - C_{зм}}$$

для цього визначимо величину постійних і змінних витрат

$$C_{зм} = 140,06 \cdot (1 - 0,15) = 119,051 \text{ грн};$$

$$C_{пост} = 250000 \cdot 140,06 \cdot 0,15 = 5252250 \text{ грн};$$

$$B_{кр} = \frac{C_{пост}}{Ц - C_{зм}} = \frac{5252250}{200 - 119,051} = \frac{5252250}{80,949} = 64883,45 \text{ (шт.)}$$

2. Визначимо критичний обсяг виробництва виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції графічним методом (рис. В.1).

Відповідь: Обсяг виробництва виробів, що здатний забезпечити беззбитковість процесу виробництва продукції, визначений графічним і аналітичними методами, дорівнює 64883,45 виробів.

Задача 26

Визначити відпускну ціну виробу А. Окремі елементи витрат на виробництво цього виробу наведені в табл. В.9. Нормативний прибуток становить 10,8% від повної собівартості одиниці продукції, ПДВ – 20% від оптової ціни одиниці виробу.

Таблиця В.9 – Елементи витрат на виробництво виробу А

<i>Статті калькуляції</i>	<i>Одиниця виміру</i>	<i>Позначення</i>	<i>Значення</i>
Сировина і матеріали	грн	Z_M	35,43
Куповані комплектувальні й напівфабрикати	грн	$Z_{КП}$	78,88
Основна заробітна плата	грн	$ЗП_{ОСН}$	15,00
Додаткова заробітна плата	% від $ЗП_{ОСН}$	$ЗП_{ДОД}$	11,00
Відрахування на соціальне страхування	% від $ЗП_{ОСН}$	$O_{СС}$	37,00
Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	% від $ЗП_{ОСН}$	$Z_{СЕО}$	250,0
Загальновиробничі витрати	% від $ЗП_{ОСН}$	$P_{ЗВ}$	200,0
Загальногосподарські витрати	% від $ЗП_{ОСН}$	$P_{ЗГ}$	540,0
Інші виробничі витрати	грн.	$P_{ІВ}$	4,10
Позавиробничі витрати	% від $C_{ВИР}$	$P_{НВ}$	0,9

Методичні вказівки до розв'язання задачі

1. Визначимо виробничу собівартість виробу А ($C_{ВИР}$):

$$C_{ВИР} = Z_M + Z_{КП} + ЗП_{ОСН} + ЗП_{ДОД} + O_{СС} + Z_{СЕО} + P_{ЗВ} + P_{ЗГ} + P_{ІВ}$$

$$C_{ВИР} = 35,43 + 78,88 + 15 + 15 \cdot 0,11 + 15 \cdot 0,37 + 15 \cdot 2,5 + 15 \cdot 2 + 15 \cdot 5,4 + 4,10 = 35,43 + 78,88 + 15,00 + 1,65 + 5,55 + 37,50 + 30,00 + 81,00 + 4,10 = 289,11 \text{ грн.}$$

2. Визначимо повну собівартість ($C_{П}$):

$$C_{П} = C_{ВИР} + P_{НВ} = 289,11 + \frac{289,11 \cdot 0,9}{100} = 289,11 + 2,60 = 291,71 \text{ грн.}$$

3. Визначимо ціну без ПДВ ($Ц$):

$$Ц = C_{П} \left(1 + \frac{R\%}{100\%} \right) = 291,71 + \frac{291,71 \cdot 10,8}{100} = 291,71 + 31,50 = 323,21 \text{ грн.}$$

4. Визначимо ПДВ:

$$ПДВ = Ц \cdot 0,2 = 323,21 \cdot 0,2 = 64,642 \approx 64,64 \text{ грн.}$$

5. Визначимо відпускну ціну виробу:

$$Ц_B = Ц + ПДВ = 323,21 + 64,64 = 387,85 \text{ грн.}$$

Графічний спосіб.

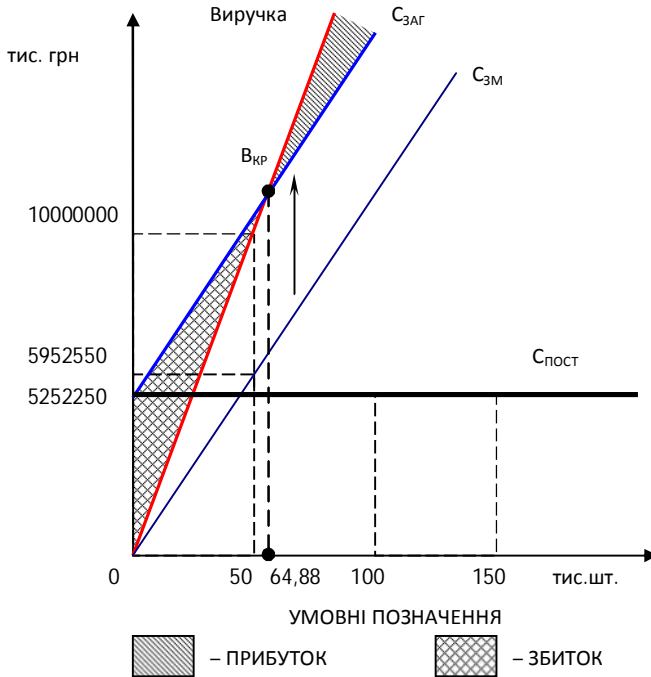


Рисунок В.1 – Визначення критичного обсягу виробництва

Відповідь: Відпускну ціну виробу дорівнює 387,85 грн.

Навчальне видання

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Конспект лекцій

і методичні вказівки
до організації самостійної роботи та
до практичних занять з дисципліни
“Економіка підприємництва”

для студентів спеціальності
03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування»
денної форми навчання

Відповідальний за випуск О. М. Теліженко
Редактор Н. А. Гавриленко
Комп'ютерне верстання І. В. Грищенко, О. В. Базіля

Підписано до друку 27.03.2012, поз. .
Формат 60×84 1/16 Ум. друк. арк. 10,46. Обл.-вид. арк. 10,41. Тираж 100 пр. Зам. №
Собівартість вид. грн к.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Сумський державний університет

До друку та в світ дозволяю
на підставі «Єдиних правил»,
П. 2.6.14.

Заступник першого проректора –
начальник організаційно-
методичного управління

В. Б. Юскаєв

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Конспект лекцій

і методичні вказівки

до організації самостійної роботи та
до практичних занять з дисципліни

“Економіка підприємства”

для студентів спеціальності

03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування»
денної форми навчання

Всі цитати, цифровий
та фактичний матеріал,
бібліографічні відомості перевірені,
запис одиниць відповідає стандартам

Укладач

В. Ф. Грищенко

Відповідальний за випуск

О. М. Теліженко

Декан факультету
економіки та менеджменту

О. В. Прокопенко

Суми
Сумський державний університет
2012