

Министерство образования и науки Украины
Сумский государственный университет

В. Ф. Грищенко, И. В. Грищенко

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Конспект лекций

Сумы
Сумский государственный университет
2016

Министерство образования и науки Украины
Сумский государственный университет

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Конспект лекций

для студентов специальностей 03060101
«Менеджмент организаций и администрирование»,
073 «Менеджмент» всех форм обучения

Утверждено
на заседании кафедры управления
как конспект лекций по дисциплине
«Экономика предпринимательства».
Протокол № 1 от 27.08.2015 г.



Сумы
Сумский государственный университет
2016

Экономика предпринимательства : конспект лекций / составители: В. Ф. Грищенко, И. В. Грищенко. – Сумы : Сумский государственный университет, 2016. – 134 с.

Кафедра управления



СОДЕРЖАНИЕ

	С.
ВВЕДЕНИЕ	5
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	8
1.1. Общая характеристика предпринимательской деятельности	8
1.2. Фирма – основной субъект предпринимательской деятель- ности.....	11
1.3. Предпринимательская идея, ее источники и методы поиска...	14
1.4. Государственная регистрация субъектов предпринима- тельской деятельности	17
1.5. Государственная регуляция предпринимательской деятельности	20
1.6. Лицензирование определенных видов хозяйственной деятельности	21
1.7. Патентирование некоторых видов предпринимательской деятельности	24
1.8. Договорные взаимоотношения в предпринимательстве.....	27
1.9. Планирование в предпринимательстве	30
1.10. Экономическая сущность основных фондов фирмы	33
1.11. Нематериальные активы	40
1.12. Понятие оборотных средств фирмы. Методы нормирования и эффективность использования оборотных средств фирмы	42
1.13. Понятие и классификация персонала.....	46
1.14. Понятие и функции заработной платы	49
1.15. Расходы фирмы	53
1.16. Финансовые результаты деятельности фирмы. Прибыль. Точка безубыточности. Рентабельность.....	56
1.17. Система налогообложения.....	59
1.18. Понятие государственного контроля предпринимательской деятельности, формы его осуществления и порядок обжалования результатов проверок	62
УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	65

2.1. Исследование сущности понятия «экспортно-импортный потенциал» в контексте современных международных экономических отношений	65
2.2. Исследование факторов формирования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности ...	76
2.3. Организационно-экономическое обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности	83
2.4. Экономико-правовое обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности	87
2.5. Финансово-экономическое обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности	99
2.6. Транспортное обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности	106
2.7. Экономическая оценка использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности .	110
2.8 Предпосылки формирования организационно-экономического механизма управления экспортно-импортным потенциалом субъекта предпринимательской деятельности с учетом экологического фактора	115
2.9. Организационно-экономическое обеспечение процессов экологизации управления экспортно-импортным потенциалом предприятия	118
2.10. Структурно-логическое построение организационно-экономического механизма управления экспортно-импортным потенциалом предприятия с учетом экологического фактора	122
ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ	127
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	129



ВВЕДЕНИЕ

Актуальность преподавания дисциплины «Экономика предпринимательства» обусловлена тем, что переход к рыночной экономике неразрывно связан с возникновением и развитием предпринимательского сектора, привлечением к инициативной, самостоятельной деятельности широких слоев населения. Это позволит решить ряд вопросов экономического и социального характера, присущих трансформационным сдвигам в обществе, – экономического роста и социальной стабильности. Подвижный и динамический предпринимательский сектор является надежной основой формирования конкурентной среды, способствует более полному удовлетворению потребностей потребителей, расширяет возможности трудоустройства граждан Украины, для многих из которых предпринимательство становится основным видом трудовой деятельности. Внедрение в экономику Украины рыночных форм ведения хозяйства требует соответствующего уровня экономических знаний у специалистов народного хозяйства. В условиях неопределенности, порождающейся изменением внутренней и внешней сред, у каждого участника предпринимательской деятельности появляются новые обязанности и новые роли. Для осуществления предпринимательской деятельности субъект ведения хозяйства должен самостоятельно обеспечить себе снабжение из разных источников, а потому для специалистов становятся необходимы знания, касающиеся организации приобретения производственных запасов (товаров, работ, услуг), оценки их стоимости и осуществления расчетов с поставщиками. Изготовленную продукцию и выполненные работы нужно продать – появляется необходимость знаний, касающихся организации отношений с покупателями и распределения полученных доходов. Субъект ведения хозяйства должен позаботиться и о наиболее эффективной финансовой структуре – надлежащем учете поступлений и расходов, контроле за формированием и использованием активов и обязательств, оптимальном инвестировании хозяйственной деятельности.

Целью изучения дисциплины «Экономика предпринимательства» является предоставление комплекса экономических знаний и

формирование у студентов предпринимательского мировосприятия, предпринимательских умений и навыков; ознакомление их с методологическими основами и методическими инструментами экономики предпринимательства; овладение навыками экономической оценки, учета и анализа расходов и результатов предпринимательской деятельности; определение ее экономической эффективности.

Основными задачами преподавания дисциплины «Экономика предпринимательства» являются изучение технологии основания собственного дела, правовой базы предпринимательства в Украине, методов государственной регуляции предпринимательской деятельности, системы планирования предпринимательской деятельности; изучение понятия и содержания хозяйственного договора, механизма его заключения; изучение схемы предпринимательских действий и приобретение практических навыков по реализации проектов; изучение основных направлений сотрудничества партнеров; приобретение практических навыков расчета расходов и результатов хозяйственной деятельности в предпринимательстве; изучение особенностей системы налогообложения в Украине и проведение проверок предприятий контролирующими органами; изучение порядка обжалования результатов таких проверок; изучение экономической сущности, классификации и структуры инвестиций, основных понятий инвестиционной деятельности, ее объектов и субъектов; приобретение практических навыков оценки экономической эффективности инвестиций; изучение понятия и классификации рисков в предпринимательстве, причин возникновения и способов снижения рисков во время осуществления предпринимательской деятельности; изучение основ страховой защиты интересов субъектов предпринимательской деятельности; изучение понятия «банкротство» и процедуры банкротства и ликвидации обанкротившихся субъектов предпринимательской деятельности; изучение процедуры прекращения предпринимательской деятельности юридического лица и физического лица-предпринимателя.

В результате изучения дисциплины «Экономика предпринимательства» студент должен:

— знать: технологию основания собственного дела, правовую базу предпринимательства в Украине, методы государственной регуляции предпринимательской деятельности, систему

планирования предпринимательской деятельности, понятие и содержание хозяйственного договора, механизма его заключения, схему предпринимательских действий по реализации проектов, изучение основных направлений сотрудничества партнеров, особенности системы налогообложения в Украине и проведения проверок предприятий контролирующими органами, порядок обжалования результатов таких проверок, экономическую сущность, классификацию и структуру инвестиций, основные понятия инвестиционной деятельности, ее объекты и субъекты, понятие и классификацию рисков в предпринимательстве, причины возникновения и способы снижения рисков во время осуществления предпринимательской деятельности, основы страховой защиты интересов субъектов предпринимательской деятельности, понятие «банкротство» и процедуру банкротства и ликвидации обанкротившихся субъектов предпринимательской деятельности, процедуру прекращения предпринимательской деятельности юридического лица и физического лица-предпринимателя;

— уметь: определять расходы и рассчитывать результаты хозяйственной деятельности в предпринимательстве, рассчитывать основные налоги, сборы и другие обязательные платежи, оценивать экономическую эффективность инвестиций в предпринимательстве и экономическую эффективность предпринимательской деятельности в целом.

Место дисциплины в учебном процессе. Место дисциплины «Экономика предпринимательства» в системе подготовки специалистов определяется необходимостью предоставления будущим менеджерам комплекса экономических знаний и формирования у студентов предпринимательского мировосприятия, предпринимательских умений и навыков. В основу курса положены законы и законодательные акты Украины, материалы теоретических и практических исследований отечественных и зарубежных авторов.

Перечень основных обеспечивающих дисциплин: «Экономическая теория»; «Макроэкономика»; «Микроэкономика»; «Статистика»; «Экономика предприятия»; «Основы предпринимательства»; «Предпринимательское право».

Отдельные главы и разделы конспекта лекций подготовили: В. Ф. Грищенко (введение, раздел 1); И. В. Грищенко (раздел 2).

Раздел 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Общая характеристика предпринимательской деятельности

Хозяйственная деятельность, осуществляющаяся для достижения экономических и социальных результатов и с целью получения прибыли, является *предпринимательством*.

Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная, систематическая, хозяйственная деятельность на собственный риск, осуществляющаяся субъектами ведения (предпринимателями) хозяйства с целью достижения экономических и социальных результатов и получения прибыли.

Предпринимательство осуществляется на основе таких принципов: 1) свободного выбора предпринимателем видов предпринимательской деятельности; 2) самостоятельного формирования предпринимателем программы деятельности, выбора поставщиков и потребителей изготавливаемой продукции, привлечения материально-технических, финансовых и других видов ресурсов, использование которых не ограничено законодательством, установление цен на продукцию и услуги; 3) свободного найма работников; 4) коммерческого расчета и собственного коммерческого риска; 5) свободного распоряжения прибылью, остающейся у предпринимателя после уплаты налогов, сборов и других платежей, предусмотренных законодательством; 6) самостоятельного осуществления предпринимателем внешнеэкономической деятельности.

Если деятельность физических или юридических лиц не связана с получением прибыли, то она не может считаться предпринимательской. Главное, что отличает предпринимателя от других агентов общественно полезной деятельности, – это возможность и обязательность получения определенной выгоды.

Некоммерческое ведение хозяйства – это самостоятельная систематическая хозяйственная деятельность, осуществляющаяся субъектами ведения хозяйства и направленная на достижение

экономических, социальных и других результатов без цели получения прибыли.

Также предпринимательством не считают выполнение любой задачи, если исполнитель не имеет хотя бы один личностный фактор и право на свободу такой деятельности. Личностные факторы предпринимательства – это личная собственность, физические, умственные способности, знания и опыт, положение в обществе, права и тому подобное.

Понятие «предпринимательство» нельзя отождествлять с понятием «бизнес», которое является более вместительным и предусматривает любой вид деятельности (даже аферы), приносящей доход или личную пользу.

Исходя из этого, предпринимателю должны быть присущи определенные черты, связанные с его соответствующими функциями. Он должен: 1) видеть в человеке главный источник повышения эффективности работы предприятия, новых идей; 2) способствовать формированию лидеров и новаторов, стимулировать у них оправданную степень риска; 3) формировать экономическое мышление, постоянно осуществлять поиск новых возможностей, быть инициативным; 4) уметь объединять людей для достижения общей цели, вдохновлять сотрудников, уделять значительное внимание стремлениям людей, их духовным качествам; 5) добиваться того, чтобы ценности фирмы были в центре внимания работников, уметь убеждать; 6) быть профессионально подготовленным для поиска оптимальных вариантов развития предприятия, повышения его эффективности; 7) постоянно ориентироваться на эффективность и качество, осуществлять систематическое планирование; 8) стремиться к всесторонней осведомленности, идти на разумный риск; 9) внедрять формы и системы заработной платы, способствующие экономии ресурсов (сырья, электроэнергии, топлива), уменьшению ручного и неквалифицированного труда; 10) предоставлять подразделениям определенную автономию, стремиться к простоте управления, умело совмещать автономию с жестким централизмом и др.; 11) постоянно ориентироваться на потребности потребителей, повышение качества продукции и услуг, которые предоставляются согласно действующему законодательству; 12) платить налоги; 13) не загрязнять окружающую среду; 14) оптимально совмещать индивидуальные, коллективные и общественные интересы; 15) отвечать за свои поступки; 16) действовать целеустремленно, энергично, верить в успех дела,

быть настойчивым и гибким, развивать свои творческие и организаторские способности и тому подобное.

Предпринимательство – это та сфера экономики, через которую утверждается экономическая свобода, реализуются энергия, инициатива, воля людей и их интересы.

По данным ООН, в мировой хозяйственной системе малые и средние предприятия являются работодателями для почти половины трудового населения мира, объем их производства в отдельных странах достигает $1/3$ — $2/3$ национального продукта. Так, например, в США малым предпринимательством производится более чем 51 % ВВП, а также им создано в целом свыше 76 % всех новых рабочих мест, около половины из них — фирмами с численностью занятых менее 20 лиц.

Важное значение малого бизнеса в обеспечении социально-экономической и политической стабильности общества, его ключевая роль – в формировании эффективной структуры экономики, особенности и преимущества – в осуществлении хозяйственной деятельности. Все это предопределяет специфику экономических и социальных функций, выполняющихся малым предпринимательством. Малое предпринимательство является основным источником: 1) создания дополнительных рабочих мест, решения проблем самой занятости, бедности и выравнивания имущественной и социальной дифференциации подавляющей части населения; 2) формирования среднего класса – прослойки населения, реально обеспечивающей стабильное развитие экономики и общества в целом; 3) устранения диспропорций на товарных рынках путем быстрого реагирования на изменения конъюнктуры рынка, насыщения потребительского рынка товарами и услугами; 4) развития регионального и местного хозяйств и рынков с ориентацией на национальные интересы, формирования существенной доли доходов местных бюджетов; 5) поддержания эффективной конкурентной среды, ограничения монополизма больших предприятий; 6) активизации инновационных процессов, оперативного внедрения достижений научно-технического прогресса.

Таким образом, малое предпринимательство является неотъемлемым, экономически и социально значимым сектором современной рыночной экономики. Уровень его развития – важный показатель социально-экономической и политической стабильности, способности общества противостоять внутренним и внешним потрясениям.

1.2. Фирма – основной субъект предпринимательской деятельности

Фирма – это организационно отделенное и экономически самостоятельное звено производственной сферы народного хозяйства, специализирующееся на изготовлении продукции, выполнении работ и предоставлении услуг.

Главная задача фирмы заключается в удовлетворении потребностей рынка в продукции или услугах с целью получения прибыли.

Деятельность фирм в Украине регулируется действующим законодательством Украины, а также их *уставом и коллективным договором*.

Устав фирмы – это свод обязательных правил, регулирующих ее деятельность и взаимоотношения с другими субъектами ведения хозяйства.

Коллективный договор – это соглашение между трудовым коллективом в лице профсоюза и администрацией или владельцем, которое ежегодно пересматривается и регулирует их производственные, экономические, трудовые отношения.

Фирмы имеют такие признаки: производственно-техническое единство, организационно-социальное единство, финансово-экономическую самостоятельность.

Для ведения эффективной хозяйственной деятельности существенными являются определение целей создания и функционирования фирмы, а также учет факторов внешней и внутренней сред фирмы. Основными составляющими внутренней среды фирмы являются цели, задачи, ее структура, технологии и персонал.

Цель (миссия) фирмы – получение прибыли. *Задача* рассматривается как конкретный вид работы или ее часть, которая должна быть выполнена определенным способом за установленный период времени. Все задачи можно классифицировать как работу с информацией, персоналом и разными предметами. Существует тесная взаимосвязь между задачами и технологиями, использующимися фирмой.

Технология является любым средством, с помощью которого элементы, входящие в производство, превратятся в результаты труда. Технология включает машины, механизмы, инструменты, навыки и знания.

Очень важной составляющей внутренней среды фирмы является ее *структура*, характеризующая состав подразделений фирмы и систему связей, соподчинение и взаимодействие между ними. Все фирмы, исключая наименьшие, делятся на горизонтальные специализированные функциональные сферы и вертикальные уровни управления. Структура фирмы является логическим соотношением функциональных зон и уровней управления, используемых для достижения целей организации. На организационную структуру предприятия влияют такие *факторы*: масштаб производства, сложность продукции, характер технологического процесса.

Поскольку фирма является открытой системой и зависит от обмена вводящимися ресурсами, и результатами деятельности с внешним миром, необходимо учитывать влияние на фирму ее внешнего окружения. Внешнее окружение фирмы является потребителем результатов ее деятельности, источником ресурсов фирмы, каналом оттока ее ресурсов (налоги, платежи и тому подобное), информационной средой (то есть формирует правовое поле деятельности фирмы, ограничения, запреты, мотивационные действия, конкурентные условия и т. п.). Все факторы внешнего окружения взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Количество и разнообразие факторов внешнего воздействия, на которые организация вынуждена реагировать, определяют сложность ее внешнего окружения. Значение внешних факторов для каждой отдельно взятой фирмы разное и изменяется во время движения от одного подразделения к другому внутри фирмы. Факторы, непосредственно влияющие на организацию, принадлежат к среде прямого воздействия; другие – к среде непрямого воздействия.

Основными факторами среды прямого воздействия являются поставщики материалов, трудовых ресурсов и капитала, законы и органы государственного регулирования, потребители и конкуренты. К среде непрямого воздействия относятся состояние экономики, научно-технический прогресс, политическая обстановка, международные события и социально-культурные факторы.

Для обеспечения выживания и достижения поставленных целей предприятие должно быть в состоянии эффективного реагирования и приспосабливаться к изменениям внешнего окружения.

Фирмы классифицируются по таким признакам: 1) цель и характер деятельности (коммерческие, некоммерческие); 2) форма собственности (частные, коллективные, коммунальные, государственные);

3) правовой статус и форма ведения хозяйства (единоличные, кооперативные, арендные, хозяйственные общества и др.); 4) национальная принадлежность капитала (национальные, иностранные, смешанные); 5) отраслево-функциональный вид деятельности (промышленные, сельскохозяйственные, строительные, транспортные, торговые, лизинговые, банковские и т. п.); 6) размер по численности сотрудников (малые, средние, большие).

Существуют также другие классификационные признаки предприятий, но вышеперечисленные являются наиболее важными.

Предпринимательские структуры имеют право на добровольных началах объединять свою инновационную, производственную, маркетинговую, снабженческо-сбытовую, финансовую и социальную деятельность. Такими объединениями могут быть: ассоциации, корпорации, концерны, консорциумы, тресты, синдикаты, картели, холдинги, финансовые группы.

В Украине наиболее распространенными формами объединения фирм являются:

- ассоциация – самая простая форма договорного объединения предприятий с целью постоянной координации хозяйственной деятельности, ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческо-финансовую деятельность своих членов;

- корпорация – договорное объединение субъектов ведения хозяйства на принципах интеграции и производственных интересов с делегированием ей отдельных полномочий;

- консорциум – временное уставное объединение промышленного и банковского капитала для реализации определенной предпринимательской идеи, инвестиционного проекта;

- концерн – объединение предпринимательских структур, характеризующееся органическим сочетанием собственности и контроля, чаще всего с использованием принципа диверсификации производства;

- холдинг – организационная форма объединения инвестиционных ресурсов; предприятие, непосредственно не занимающееся производственно-хозяйственной деятельностью, а направляющее свои финансовые средства на приобретение контрольного пакета акций других предприятий.

Каждая из этих форм имеет свои преимущества и недостатки и может использоваться в зависимости от условий внутренней и внешней сред предприятия.

1.3. Предпринимательская идея, ее источники и методы поиска

Создание собственной фирмы – чрезвычайно сложное и рискованное дело, требующее большой силы воли, затрат энергии, целенаправленности и т. п. Человек, который решил заниматься предпринимательской деятельностью, должен сопоставлять эти затраты и результаты, хотя на этапе поиска идеи предпринимательства это сделать очень трудно (Мочерный, с. 31).

Решение **заняться предпринимательством предусматривает такие моменты:**

- 1) желание создать собственное дело, чтобы стать хозяином, владельцем;
- 2) осознание необходимости работать на грани своих возможностей (физических, умственных, организаторских и др.);
- 3) надежда на личную независимость, нежелание работать на кого-то;
- 4) отказ от предыдущего вида занятий, карьеры и готовность изменить свой образ жизни;
- 5) убежденность в том, что собственное дело – занятие престижное и полезное для общества;
- 6) возможность создания собственного дела, четкое осознание путей получения ресурсов для его создания;
- 7) уверенность в реальности создания такого дела;
- 8) знание определенного вида предпринимательской деятельности, путей создания субъекта ведения хозяйства в соответствующей сфере или отрасли;
- 9) умение выбрать оптимальную организационную и организационно-правовую форму существования субъекта;
- 10) понимание возможных рисков и умение управлять ими, нейтрализовать возможные негативные ситуации;
- 11) умение организовать бухгалтерский и налоговый учеты;
- 12) знание внешних факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность: действующего законодательства, форм и средств экономической политики государства, конкуренции со стороны отечественных и иностранных товаропроизводителей.

Первым шагом учреждения предпринимательской деятельности является поиск предпринимательской идеи. **Предпринимательская идея** – конкретное целостное знание о целесообразности и возможности заниматься определенным видом предпринимательской деятельности, а также четкое осознание цели такой деятельности, путей и средств ее достижения (Шваб, с. 31).

Конкретным проявлением предпринимательской идеи является идея создания нового товара или услуги. Новый товар – это товар, принципиально отличающийся от имеющихся на рынке товаров или

имеющий серьезные качественные совершенствования в сравнении с товарами-аналогами относительно потребительских качеств, дизайна, формы и др. (Мочерный, с. 32).

Источниками идеи предпринимательской деятельности (в том числе идеи нового товара или услуги) **могут быть:** 1) полученные знания в средней школе и высшем учебном заведении во время изучения экономических дисциплин; 2) опыт в этой сфере родителей, родственников и знакомых; 3) информация, полученная из средств массовой информации (радио, телевидения, газет, журналов и др.); 4) мнение потребителей о целесообразности иметь новые товары, получать новые услуги; 5) идеи научных работников, проводящих теоретические и прикладные исследования; 6) посещение ярмарок и выставок передового опыта; 7) мнение работников торговли, системы сбыта, лиц, занимающихся рекламой; 8) идеи потенциальных конкурентов, публикации в профессиональных изданиях, в частности, об имеющихся патентах и лицензиях; 9) знание основных способов поддержки государством предпринимательской деятельности, которыми хотел бы воспользоваться будущий предприниматель.

Прежде чем сделать свой выбор, потенциальный предприниматель должен придерживаться таких принципов (Мочерный, с. 32 – 33):

1) минимальные объемы финансовых ресурсов для создания предприятия; 2) как можно более быстрое получение ожидаемого результата; 3) незначительные риски во время создания и функционирования предприятия; 4) максимально благоприятные материально-технические условия; 5) самые простые способы улучшения условий сбыта продукции, реализации максимального количества товара или услуги; 6) получение поддержки от государства, прежде всего в первые годы существования предприятия; 7) максимальное соответствие осуществления предпринимательской деятельности способностям предпринимателя и реализации его цели.

Наука и практика разработали немало методов творческого (эвристического) поиска предпринимательской идеи. Основные из них являются такими.

Методы индивидуального творческого поиска (Покропивный, с. 48).

Метод аналогии предусматривает использование чего-то подобного к уже известному решению, «подсказанного», например

технической, экономической или другой литературой или самой природой.

Метод инверсии – специфический метод, предусматривающий такие подходы к решению проблемы: 1) перевернуть «вверх ногами»; 2) «вывернуть» на противоположную сторону; 3) поменять местами и тому подобное.

Метод идеализации базируется на иницирующем представлении об идеальном решении проблемы, которая может натолкнуть на осознание какой-то новой идеи.

Методы коллективного творческого поиска (Покропивный, с. 48).

Метод «мозговой атаки» сводится к творческому сотрудничеству определенной группы специалистов ради решения проблемы с помощью, например, проведения дискуссии по конкретному кругу вопросов. При этом необходимо придерживаться таких правил: 1) не допускать критики и негативных комментариев относительно высказываний оппонентов; 2) не критиковать новую идею, какой бы она не была абсурдной с точки зрения ее практической реализации в современных условиях.

Метод конференции идей отличается от метода «мозговой атаки» тем, что допускает доброжелательную критику в форме реплики или комментария. Считается, что такая критика может повысить ценность выдвинутых идей.

Метод коллективного блокнота совмещает индивидуальное выдвижение идеи с коллективной ее оценкой. При этом каждый участник получает блокнот, в котором изложена суть решаемой. В течение определенного времени (обычно 1 месяца) каждый участник обсуждения записывает в блокнот собственные идеи относительно решения определенной проблемы. Потом блокноты получает руководитель группы участников для обобщения накопленной информации. Лишь после завершения этой процедуры организуется творческая дискуссия и принимается соответствующее решение по поводу новой предпринимательской идеи.

Если идея найдена, начинается процесс выбора вида деятельности и проектирования субъекта хозяйствования.

1.4. Государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности

Одним из главных условий деятельности субъектов предпринимательства является их государственная регистрация. **Государственная регистрация** юридических лиц и физических лиц-предпринимателей – это засвидетельствование факта создания или прекращения юридического лица, засвидетельствование факта приобретения или лишения статуса предпринимателя физическим лицом, а также совершение других регистрационных действий путем внесения соответствующих записей в Единый государственный реестр.

Единый государственный реестр – это автоматизированная система сбора, накопления, защиты, учета и предоставления информации о юридических лицах и физических лицах-предпринимателях.

Свидетельство о государственной регистрации – документ установленного образца, удостоверяющий факт внесения в Единый государственный реестр записи о государственной регистрации юридического лица или физического лица-предпринимателя.

Государственная регистрация юридических лиц и физических лиц-предпринимателей **проводится** государственным регистратором исключительно в исполнительном комитете городского совета города областного значения или в районной государственной администрации других населенных пунктов по местонахождению юридического лица или по месту жительства физического лица-предпринимателя.

Местонахождение юридического лица – местонахождение постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, а в случае его отсутствия – местонахождение другого органа или лица, уполномоченного действовать от имени юридического лица без доверенности, по определенному адресу, который указан учредителями (участниками) в учредительных документах и по которому осуществляется связь с юридическим лицом.

Местожительство физического лица – жилой дом, квартира, другое помещение, пригодное для обитания в нем (общежитие, гостиница и др.), в соответствующем населенном пункте, в котором физическое лицо проживает постоянно, преимущественно или временно, где находится по определенному адресу, по которому осуществляется связь с физическим лицом-предпринимателем.

Для проведения государственной регистрации юридического лица учредитель (учредители) или уполномоченное им лицо должны лично подать государственному регистратору (отправить заказным письмом с описанием вложения) *такие документы*: 1) заполненную регистрационную карточку на проведение государственной регистрации юридического лица; 2) копию решения учредителей или уполномоченного ими органа о создании юридического лица в случаях, предусмотренных законодательством; 3) два экземпляра учредительных документов; 4) решение Антимонопольного комитета Украины о согласии на создание, реорганизацию (слияние, приобретение) субъектов ведения хозяйства в случаях, предусмотренных действующим законодательством; 5) документ (документы), удостоверяющий уплату основателем (основателями) взноса в уставный фонд субъекта ведения хозяйства в размере, установленном законодательством; 6) документ, удостоверяющий внесение регистрационного сбора за проведение государственной регистрации юридического лица.

Учредительными документами субъекта ведения хозяйства являются решение о его создании или учредительном договоре, а в случаях, предусмотренных законодательством, – устав (положение) субъекта ведения хозяйства. В **учредительном договоре** учредители обязываются создавать субъект ведения хозяйства, определяют порядок совместной деятельности относительно его создания, условия передачи ему своего имущества, порядок распределения прибылей и убытков, управления деятельностью субъекта ведения хозяйства и участия в нем основателей, порядок выбытия и вхождения новых основателей, другие условия деятельности субъекта ведения хозяйства, предусмотренные законом, а также порядок его реорганизации и ликвидации в соответствии с законом. **Устав субъекта ведения хозяйства** должен содержать сведения о его наименовании и местонахождении, цель и предмет деятельности, размер и порядок формирования уставного и других фондов, порядок распределения прибылей и убытков, сведения об органах управления и контроля, их компетенции, об условиях реорганизации и ликвидации субъекта ведения хозяйства, а также сведения, связанные с особенностями организационной формы субъекта ведения хозяйства. Устав может содержать и другие сведения, не противоречащие законодательству.

Граждане, намеревающиеся осуществлять предпринимательскую деятельность **без создания юридического лица**, подают регистрационную карточку установленного образца, являющуюся также заявлением о государственной регистрации, копии справки о присвоении идентификационного номера гражданина-плательщика налогов и других обязательных платежей и документа, удостоверяющего внесение платы за государственную регистрацию. В случае подачи документов заявителем лично государственному регистратору дополнительно предъявляется паспорт.

В бланке свидетельства о государственной регистрации юридического лица отмечаются: 1) наименование юридического лица; 2) идентификационный код из Единого государственного реестра предприятий и организаций Украины; 3) местонахождение юридического лица; 4) место проведения государственной регистрации; 5) дата проведения государственной регистрации; 6) фамилия и инициалы государственного регистратора.

В бланке свидетельства о государственной регистрации физического лица-предпринимателя отмечаются: 1) фамилия, имя и отчество физического лица-предпринимателя; 2) идентификационный номер физического лица-плательщика налогов и других обязательных платежей; 3) местонахождение физического лица-предпринимателя; 4) дата проведения государственной регистрации; 5) место проведения государственной регистрации; 6) фамилия и инициалы государственного регистратора.

Свидетельство о государственной регистрации подписывается государственным регистратором и удостоверяется печатью.

На печатях и штампах субъекта ведения хозяйства должен указываться идентификационный код, по которому этот субъект включен в государственный реестр субъектов ведения хозяйства, или идентификационный код гражданина-предпринимателя.

Свидетельство о государственной регистрации субъекта ведения хозяйства и копия документа, подтверждающего взятие его на учет в органах государственной налоговой службы, являются основанием для открытия счетов в учреждениях банков.

Деятельность незарегистрированного субъекта ведения хозяйства, подлежащего государственной регистрации, запрещается. Доходы, полученные таким субъектом, изымаются в Государственный бюджет Украины.

1.5. Государственная регуляция предпринимательской деятельности

Необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности обусловлена прежде всего определенным комплексом экономических изъянов и конфликтов, возникающих в условиях некоординированной или слабо-контролируемой и регулируемой в масштабе общества деятельности частных предпринимателей в пределах механизма свободной конкуренции (Мочерный, с. 277). К таким изъянам принадлежат экономические кризисы, появление монополий и монополистических тенденций в экономике, неравномерное и диспропорциональное развитие производительных сил, регионов страны, отсутствие социальной защищенности людей и др. (Мочерный, с. 278).

Государственное регулирование предпринимательской деятельности – это комплекс форм, методов и средств государственного влияния на деятельность предприятий и организаций с целью создания нормальных условий их функционирования и развития, ослабления негативных тенденций от такой деятельности (Мочерный, с. 262).

Основными методами такого регулирования являются правовые (воплощаются путем принятия соответствующих законов), административные (базируются на силе государственной власти, содержат мероприятия запрета, разрешения и принуждения и воплощаются в жизнь с помощью указов, распоряжений), экономические (основываются на использовании налогов, финансово-кредитных рычагов, регуляции цен и тарифов, других форм экономической политики) и социально-психологические.

Если исходить из практики экономически развитых стран мира, то основным инструментом влияния государства на предпринимательскую деятельность является налоговая политика. Налоговая регуляция предпринимательской деятельности осуществляется путем предоставления государством льготных инвестиционных кредитов, налоговых льгот при осуществлении капиталовложений в развитие новой техники и технологии, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, во время освоения отсталых регионов, а также с целью стимулирования мелкого предпринимательства и др. (Мочерный, с. 278).

Антимонопольная деятельность – это комплекс мероприятий, направленных на ограничение деятельности монополий, а также

создание соответствующего законодательства для ликвидации высокомонополизированных предприятий, их укрупнения, установления высоких налогов на монопольные прибыли и т. п.

Предпринимательская деятельность в Украине и других странах мира происходит в разных организационно-правовых формах. От правильного их выбора в значительной мере зависят успех будущего дела предпринимателя, его конкурентоспособность и размер получаемой прибыли.

Оптимальный выбор организационно-правовых форм предпринимательства в Украине нужно начинать с изучения регламентирующих базовых законодательных актов, а также многих законодательных и нормативных актов, вносящих изменения в базовые законы.

К основным законодательным актам, регламентирующим предпринимательскую деятельность, можно отнести: Налоговый кодекс Украины, Хозяйственный кодекс Украины, Закон Украины «О собственности», Закон Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности», Закон Украины «О патентировании некоторых видов предпринимательской деятельности» и т. п.

1.6. Лицензирование определенных видов хозяйственной деятельности

Лицензирование — выдача, переоформление и аннулирование лицензий, выдача дубликатов лицензий, ведения лицензионных дел и лицензионных реестров, контроль за соблюдением лицензиатами лицензионных условий, выдача распоряжений об устранении нарушений лицензионных условий, а также распоряжений об устранении нарушений законодательства в сфере лицензирования.

Лицензированию (ограничению) предпринимательской деятельности подлежат только те виды предпринимательской деятельности, которые непосредственно влияют на здоровье человека, окружающую природную среду и безопасность государства.

Перечень видов хозяйственной деятельности, подлежащих обязательному лицензированию, приведен в статье 9 Закона Украины «О лицензировании определенных видов хозяйственной деятельности».

Лицензия — документ государственного образца, удостоверяющий право лицензиата на осуществление определенного в нем вида хозяйственной деятельности в течение установленного срока при условии выполнения лицензионных условий.

Лицензиат — субъект ведения хозяйства, получивший лицензию на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности, подлежащей лицензированию.

Лицензионные условия — установленный с учетом требований законов исчерпывающий перечень организационных, квалификационных и других специальных требований, обязательных для выполнения во время осуществления видов хозяйственной деятельности, подлежащих лицензированию. Лицензионные условия и порядок контроля за их соблюдением утверждаются общим приказом специально уполномоченного органа по вопросам лицензирования и органа лицензирования.

Орган лицензирования — орган исполнительной власти, определенный Кабинетом Министров Украины, или специально уполномоченный исполнительный орган совета для лицензирования определенных видов хозяйственной деятельности. Перечень органов лицензирования, где субъекты предпринимательской деятельности могут получить соответствующие лицензии, утвержден Постановлением Кабинета Министров Украины от 14 ноября 2000 года № 1698.

*Для получения лицензии на каждый вид деятельности субъект ведения хозяйства подает в орган, выдающий лицензии, заявление установленной формы. К заявлению о выдаче лицензии добавляется копия свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности или копия справки о внесении в Единый государственный реестр предприятий и организаций Украины, засвидетельствованная нотариально или органом, который выдал оригинал документа. *Заявление о выдаче лицензии остается без рассмотрения, если:* 1) заявление подано (подписано) лицом, не имеющим на это полномочий; 2) документы оформлены с нарушением требований законодательства.*

Орган лицензирования принимает решение о выдаче лицензии или об отказе в ее выдаче в срок, не позже чем *десять рабочих дней* с даты поступления заявления о выдаче лицензии и документов, которые прилагаются к заявлению, если другое не предусмотрено действующим законодательством. *Основаниями для принятия*

решения об отказе в выдаче лицензии являются: 1) недостоверность данных в документах, поданных заявителем, для получения лицензии; 2) несоответствие заявителя согласно поданным документам лицензионным условиям, установленным для вида хозяйственной деятельности, указанного в заявлении о выдаче лицензии. В случае отказа в выдаче лицензии на основании выявления недостоверных данных в документах, поданных заявителем о выдаче лицензии, субъект ведения хозяйства может подать в орган лицензирования новое заявление о выдаче лицензии *не раньше чем через три месяца* с даты принятия решения об отказе в выдаче лицензии. Решение об отказе в выдаче лицензии может быть обжаловано в судебном порядке.

Плата за лицензию — разовый платеж, который вносится субъектом ведения хозяйства за получение лицензии. Размер платы и срок действия лицензии установлены Постановлением Кабинета Министров Украины от 29 ноября 2000 года № 1755 «О сроке действия лицензии на осуществление определенных видов хозяйственной деятельности, размер и порядок зачисления платы за ее выдачу».

Срок действия лицензии на осуществление определенных видов хозяйственной деятельности (кроме видов хозяйственной деятельности, приведенных ниже) составляет *5 лет*, а плата за ее выдачу изымается в размере *20 необлагаемых минимумов доходов граждан*, если органом лицензирования является центральный орган исполнительной власти, или *15 необлагаемых минимумов доходов граждан*, если органом лицензирования является местный орган исполнительной власти.

Аннулирование лицензии — лишение лицензиата органом лицензирования права на осуществление определенного вида хозяйственной деятельности. Основаниями для аннулирования лицензии является: 1) заявление лицензиата об аннулировании лицензии; 2) акт о повторном нарушении лицензиатом лицензионных условий; 3) решение об отмене государственной регистрации субъекта ведения хозяйства; 4) нотариально засвидетельствованная копия свидетельства о смерти физического лица-субъекта предпринимательской деятельности; 5) акт о выявлении недостоверных сведений в документах, поданных субъектом ведения хозяйства для получения лицензии; 6) акт об установлении факта передачи лицензии или ее копии другому юридическому или физическому лицу для осуществления хозяйственной деятельности;

7) акт об установлении факта неподачи в определенный срок информации об изменении данных, приведенных в документах, которые прилагались к заявлению о выдаче лицензии; 8) акт о невыполнении распоряжения об устранении нарушений лицензионных условий; 9) невозможность лицензиата обеспечить выполнение лицензионных условий, установленных для определенного вида хозяйственной деятельности; 10) акт об отказе лицензиата в проведении проверки органом лицензирования или специально уполномоченным органом по вопросам лицензирования.

Орган лицензирования принимает решение об аннулировании лицензии в течение **десяти рабочих дней** с даты установления оснований для аннулирования лицензии, которое вручается (отправляется) лицензиату с указанием оснований аннулирования не позже **трех рабочих дней** с даты его принятия. Решение об аннулировании лицензии вступает в силу через *десять дней* со дня его принятия.

1.7. Патентирование некоторых видов предпринимательской деятельности

Законом Украины «О патентировании некоторых видов предпринимательской деятельности» определен порядок патентирования торговой деятельности за наличные средства, а также с использованием других форм расчетов и кредитных карточек, деятельности в сфере торговли иностранной валютой, деятельности по предоставлению бытовых услуг и т. п., осуществляющейся субъектами предпринимательской деятельности.

Торговый патент – это государственное свидетельство, удостоверяющее право субъекта предпринимательской деятельности или его структурного (отделенного) подразделения заниматься определенными законодательством видами предпринимательской деятельности. Торговый патент не удостоверяет право субъекта предпринимательской деятельности на интеллектуальную собственность.

Торговый патент выдается за плату субъектам предпринимательской деятельности государственными налоговыми органами по местонахождению этих субъектов или местонахождению их структурных (отделенных) подразделений, субъектам

предпринимательской деятельности, осуществляющими торговую деятельность или предоставляющими бытовые услуги (кроме передвижной торговой сети), – по местонахождению пункта продажи товаров или пункта по предоставлению бытовых услуг, а также субъектам предпринимательской деятельности, осуществляющими торговлю через передвижную торговую сеть, – по месту регистрации этих субъектов.

Торговый патент содержит такие реквизиты: номер торгового патента, название владельца торгового патента, вид предпринимательской деятельности, название вида бытовых услуг или услуг в сфере игрового бизнеса, место регистрации гражданина как субъекта предпринимательской деятельности или местонахождение субъекта предпринимательской деятельности – юридического лица (местонахождение структурного (отделенного) подразделения этого субъекта); для транспортных средств: указание «выездная торговля», срок действия торгового патента, местонахождение государственного налогового органа, выдавшего торговый патент, отметка государственного налогового органа о поступлении платы за выданный им торговый патент. Форма торгового патента и порядок его заполнения устанавливаются центральным налоговым органом Украины.

Заявка на приобретение торгового патента должна содержать такие реквизиты: наименование субъекта предпринимательской деятельности; выписку из учредительных документов относительно юридического адреса субъекта предпринимательской деятельности, а в случаях, если патент будет приобретаться для структурного (отделенного) подразделения: справка органа, согласовавшего местонахождение структурного (отделенного) подразделения, с указанием этого места; вид предпринимательской деятельности, осуществление которой нуждается в приобретении торгового патента; наименование документа о полной или частичной уплате стоимости торгового патента.

Действие Закона «О патентовании некоторых видов предпринимательской деятельности» не распространяется на торговую деятельность и деятельность по предоставлению бытовых услуг: 1) предприятий и организаций Укоопсоюза, военной торговли, аптек, находящихся в государственной собственности, и торгово-производственных государственных предприятий снабжения рабочих в селах, поселках и городах районного подчинения; 2) субъектов

предпринимательской деятельности – физических лиц, которые: осуществляют торговую деятельность с лотков, прилавков и платят рыночный сбор (плату) за место для торговли продукцией в пределах рынков всех форм собственности; платят налог на промысел; осуществляют продажу выращенных в личном подсобном хозяйстве, на приусадебном, дачном, садовом и огородном участках продукции растениеводства, скота, кролей, нутрий, птицы; платят фиксированный налог в соответствии с законодательством о налогообложении доходов физических лиц; 3) субъектов предпринимательской деятельности, созданных общественными организациями инвалидов, имеющих налоговые льготы согласно действующему законодательству и осуществляющих торговлю исключительно продовольственными товарами отечественного производства и продукцией, изготовленной на предприятиях «Украинского общества слепых» и «Украинского общества глухих».

Субъекты предпринимательской деятельности, осуществляющие торговую деятельность, операции по торговле наличными валютными ценностями, операции по предоставлению услуг в сфере игрового бизнеса и бытовых услуг, в случае нарушения требований Закона Украины «О патентировании некоторых видов предпринимательской деятельности» **несут следующую ответственность**: за нарушение сроков уплаты или неполное внесение очередных платежей насчитывается пеня на сумму налогового долга (включая сумму штрафных санкций при их наличии из расчета 120 % годовых от учетной ставки Национального банка Украины в день возникновения такого налогового долга или в день его (части) погашения в зависимости от того, какой из размеров таких ставок является большим за каждый календарный день просрочки в его уплате; при нарушении порядка использования торгового патента платят штраф в размере стоимости торгового патента за один календарный месяц; при осуществлении операций, подлежащих патентированию без получения соответствующих торговых патентов или с нарушением порядка использования торгового патента, платят штраф в двойном размере от стоимости торгового патента за полный срок деятельности субъектов предпринимательской деятельности с указанным нарушением; при осуществлении операций по реализации товаров, требующих выдачу льготного торгового патента без его получения или с нарушением порядка получения и использования льготного торгового патента, платят штраф в пятикратном размере стоимости

льготного торгового патента; при осуществлении торговой деятельности без приобретения краткосрочного патента платят штраф в двойном размере стоимости краткосрочного патента за полный срок деятельности субъектов предпринимательской деятельности с указанными нарушениями.

В день уплаты штрафов, а также приобретения торгового патента или оформления льготного торгового патента деятельность соответствующих субъектов предпринимательской деятельности прекращается. Штрафы подлежат уплате нарушителем в пятидневный срок в соответствии с действующим законодательством. Должностные лица и граждане – субъекты предпринимательской деятельности в случае нарушения требований законодательства привлекаются к административной ответственности.

1.8. Договорные взаимоотношения в предпринимательстве

Договор – это договоренность двух или более сторон, направленная на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Хозяйственным договором является имущественное соглашение между двумя или больше субъектами ведения хозяйства, содержанием которого является обязательство имущественного характера в сфере хозяйственной деятельности: во время изготовления и реализации продукции, выполнения работ, предоставления услуг и др.

Хозяйственный договор – это зафиксированные в специальном правовом документе на основании соглашения обязательства участников хозяйственных отношений (сторон), направленные на обслуживание (обеспечение) их хозяйственной деятельности.

Согласно п. 4, ст. 179 действующего Хозяйственного кодекса Украины во время заключения хозяйственных договоров стороны могут определять *содержание договора* на основе: 1) свободного волеизъявления, когда стороны имеют право согласовывать по своему усмотрению любые условия договора, не противоречащие законодательству; 2) приблизительного образца договора, рекомендованного органом управления субъектам ведения хозяйства для использования во время заключения ими договоров, когда стороны имеют право по взаимному соглашению изменять отдельные условия, предусмотренные примерным договором, или дополнять его

содержание; 3) типичного договора, утвержденного Кабинетом Министров Украины, либо в случаях, предусмотренных законом, другим органом государственной власти, когда стороны не могут отступить от содержания типичного договора, но имеют право конкретизировать его условия; 4) договора присоединения, предложенного одной стороной другим возможным субъектам, когда эти субъекты в случае вхождения в договор не имеют права настаивать на изменении его содержания.

Для заключения договора необходимо согласие сторон по всем существенным условиям, то есть условиям, без которых он не имеет юридической силы. Договор считается заключенным, если между сторонами в надлежащей форме достигнуто согласие по всем существенным условиям. При невыполнении одним из партнеров существенных условий вторая сторона может взыскать убытки. Хозяйственный договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто согласие относительно всех его существенных условий.

Существенные условия – это условия, при отсутствии которых договор не может считаться заключенным. Таким образом, **существенными являются условия**, признанные такими по закону или необходимые для договоров этого вида, а также условия, соответствующие которым по требованию одной из сторон должно быть достигнуто согласие (п. 2, ст. 180).

Согласно п. 3, ст. 180 действующего Хозяйственного кодекса Украины во время заключения хозяйственного договора стороны обязаны в любом случае согласовать *предмет, цену и срок* действия договора.

Условия о **предмете в хозяйственном договоре** должны определять наименование (номенклатуру, ассортимент) и количество продукции (работ, услуг), а также требования к их качеству (п. 4, ст. 180).

Цена в хозяйственном договоре определяется при согласовании сторон, в договоре могут быть предусмотрены доплаты к установленной цене за продукцию (работы, услуги) высшего качества или выполнение работ в сокращенные сроки сравнительно с нормативными (п. 5, ст. 180). **Цена** является существенным условием хозяйственного договора. **Цена** является формой денежного определения стоимости продукции (работ, услуг), которую реализуют субъекты ведения хозяйства. **Цена** устанавливается в договоре в

гривнах. Цены во внешнеэкономических договорах (контрактах) могут определяться в иностранной валюте при согласовании сторон. Субъекты ведения хозяйства могут использовать в хозяйственной деятельности свободные цены, государственные фиксированные цены и регулируемые цены – предельные уровни цен или предельные отклонения от государственных фиксированных цен.

Сроком действия хозяйственного договора является время, на протяжении которого существуют хозяйственные обязательства сторон, возникшие на основе настоящего договора. На обязательства, которые возникли у сторон к заключению ими хозяйственного договора, не распространяются условия заключенного договора, если договором не предусмотрено иное. Окончание срока действия хозяйственного договора не освобождает сторону от ответственности за его нарушение, что имело место во время действия договора.

Как правило, любой договор содержит: 1) преамбулу (вводную часть); 2) основную часть (с выделением общих и специфических условий договора); 3) заключительную часть.

Для иллюстрации можно привести пример содержания договора купли-продажи. Этот договор включает такие составляющие: 1) предмет договора; 2) количество товара; 3) качество предлагаемой для продажи продукции; 4) продажную (договорную) цену единицы товара; 5) форму оплаты; 6) срок поставки; 7) упаковку (перечень требований относительно этого); 8) порядок принятия товара; 9) штрафные санкции; 10) форс-мажорные обстоятельства; 11) арбитраж; 12) другие условия договора.

В договоре по договоренности сторон могут определяться несущественные (дополнительные) условия. При их нарушении одной из сторон другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и разорвать контракт, а может лишь требовать выполнения обязательств и возмещения убытков. К дополнительным принадлежат такие условия: страхование, гарантии качества, условия привлечения субисполнителей договора, агентов, перевозчиков, определение норм нагрузки (разгрузка), условия передачи технической документации на товар, сохранение торговых марок, порядок уплаты налогов, таможенных сборов, разного рода защитные предостережения, с какого момента договор (контракт) начинает действовать, количество подписанных экземпляров договора (контракта), возможность и порядок внесения изменений к договору (контракту) и др.

Штрафные санкции применяются, если иное не предусмотрено законом или договором, в **следующих размерах**: 1) при нарушении условий обязательства относительно качества (комплектности) товаров (работ, услуг) взимается штраф в размере двадцать процентов от стоимости некачественных (некомплектных) товаров (работ, услуг); 2) при нарушении сроков выполнения обязательства взимается пеня в размере 0,1 процента от стоимости товаров (работ, услуг), по которым допущена просрочка выполнения, за каждый день просрочки, а за просрочку свыше тридцати дней дополнительно взимается штраф в размере семь процентов от указанной стоимости. В случае, если размер штрафных санкций законом не определен, санкции применяются в размере, предусмотренном договором.

1.9. Планирование в предпринимательстве

Планирование – это определение целей и задач предприятия на перспективу, анализ их ресурсного обеспечения и способов реализации.

План – это система взаимозависимых, объединенных общей целью задач, обеспечивающих реализацию целей предпринимательской деятельности.

Основные принципы планирования: 1) принцип обоснованности целей и задач предприятия; 2) принцип системности (планирование охватывает все сферы деятельности предприятия); 3) принцип научности (учет перспектив научно-технического прогресса и применения научно обоснованных прогрессивных норм использования всех видов ресурсов); 4) принцип непрерывности (параллельное применение текущего и перспективного планирования); 5) принцип сбалансированности плана (указывает на количественное соответствие между взаимозависимыми разделами и показателями плана, между потребностями в ресурсах и их наличием); 6) принцип директивности. План вступает в силу для всех подразделений предприятия после утверждения его руководителем предприятия.

В зависимости от длительности планового периода выделяют такие виды планирования: **1) долгосрочное планирование**, обычно охватывает трехлетний или пятилетний период и определяет общую стратегию предприятия (при составлении долгосрочных планов

изучаются варианты расширения масштабов предпринимательской деятельности, снижения расходов, прогнозируются изменения в номенклатуре продукции или услуг и уточняется политика в функциональных сферах); **2) среднесрочное планирование** (от 2 до 3 лет), учитывает возможности всех подразделений на основе их собственной оценки (разрабатываются план маркетинга, план производства, финансовый план и тому подобное); **3) текущее планирование**, обычно рассчитано на 1 год, полгода, квартал, месяц и содержит планирование объемов производства, план по труду и заработной плате, планирование материально-технического обеспечения, себестоимости, прибыли, рентабельности и тому подобное; **4) оперативное планирование** – это детальная разработка планов предприятия и его подразделений. Оно совмещает: 1) оперативно-календарное планирование, содержащее детализацию текущего плана предприятия и доведение заданий до каждого цеха, отдела, участка, бригады, рабочего. Планы и графики при этом составляются на 1 месяц, декаду, сутки, смену, а иногда и ежечасно; 2) диспетчеризацию, обеспечивающую: сплошной контроль за ходом «производственного процесса» и оперативное устранение сбоев в работе на каждом рабочем месте; организацию доставки на рабочие места сырья, материалов, инструмента; вывоз готовой продукции, отходов производства; контроль исправности оборудования; подачу энергии; организацию контроля качества.

Бизнес-план – это комплексный плановый документ предпринимательской деятельности, в котором предусмотрены мероприятия, направленные на реализацию предпринимательской идеи, для получения прибыли.

Бизнес-план содержит комплексное обоснование стратегии (программы) развития всех сфер деятельности предприятия на основе текущего и перспективного планирования такой деятельности.

Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, с которыми сталкивается предприятие (или предприниматель) во время реализации своих целей в неопределенной, конкурентной хозяйственной среде и помогает определить и обеспечить пути их решения.

Бизнес-план является основой делового предложения во время переговоров с будущими партнерами и возможными инвесторами. Это определяет некоторые требования к его оформлению, форме, содержанию и структуре. Он должен быть представлен в форме,

позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о сути дела и перспективах своего участия в этом деле.

Структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы. Поэтому можно предложить такой макет бизнес-плана.

1. Титульный лист бизнес-плана.
2. Содержание («второй» лист бизнес-плана).
3. Вводная часть.
4. Общая характеристика предприятия и историческая справка.
5. Описание предпринимательской деятельности (бизнеса).
6. Характеристика товара или услуги.
7. План производства.
8. План маркетинга.
9. Организационный план.
10. Оценка риска и страхования.
11. Финансовый план.
12. Юридический план.
13. Терминологический словарь (приложение).
14. Сопроводительные документы (приложение).

Основными функциями бизнес-плана, в которых комплексно раскрывается его сущность, являются: 1) предоставление всесторонней информации кредиторам и инвесторам о предприятии, в первую очередь о его стабильности и эффективности; 2) обоснование основной цели предпринимательской деятельности; 3) краткое описание предпринимательской деятельности, в частности, процесса производства; 4) характеристика товара или услуги, их качества; 5) обоснование прогноза развития производства; 6) комплексное исследование рынка; 7) определение жизнеспособности предприятия в условиях внутренней и внешней конкуренции; 8) обоснование эффективности предприятия на основе оценки расходов, цен и ожидаемой прибыли, являющейся прерогативой финансового плана; 9) оценка профессионального уровня управленческого персонала (предпринимателя, менеджеров и др.), эффективности их работы.

Основные принципы составления бизнес-плана: 1) четкое ориентирование на адресата (кредитора или инвестора); 2) детальная характеристика определенного сегмента (ниши) рынка, потребностей потребителей и их преимуществ при покупке товаров и услуг данного предприятия; 3) качественное и содержательное оформление (внешний вид, качественная обложка, четкие рисунки, фотографии, расчеты и др.);

4) убежденность в реализации основной идеи, в частности, в эффективности работы предприятия (получении прибыли) и своевременном погашении кредитов и др.; кредитора нужно убеждать прежде всего в выполнении условий кредитного договора, а инвестора – в получении высокой нормы прибыли.

1.10. Экономическая сущность основных фондов фирмы

Основной капитал формирует ту часть активов предприятия, которая принимает участие во многих производственных циклах, частями перенося свою стоимость на стоимость готовой продукции (здания, сооружения, машины, оборудования и тому подобное).

Основные средства (в соответствии с официальным определением, сформулированным в П(С)БО7 «Основные средства») – это материальные активы, которые предприятие удерживает с целью использования их в процессе производства или реализации товаров, предоставления услуг, сдачи в аренду другим лицам или для осуществления административных и социально-культурных функций, ожидаемый срок полезного использования которых больше одного года (или операционного цикла, если он больше одного года). Ключевыми компонентами основного капитала вообще и основных средств в частности являются основные фонды, составляющие материальную основу производства. В частности, в составе основных средств все элементы, кроме «капитальных расходов на улучшение земель», принадлежат к категории «основных фондов».

Основные фонды – это часть основных средств, которые сохраняют свою вещественную форму, принимают участие во многих производственных циклах и свою стоимость переносят на стоимость готовой продукции частями по мере износа. Согласно действующему законодательству Украины основные фонды делят на четыре группы: **группа 1** – здания, сооружения, их структурные компоненты и передаточные устройства, капитальные расходы на улучшение земель; **группа 2** – транспортные средства, в том числе грузовые и легковые автомобили, мебель, офисное оборудование, бытовые электромеханические приборы и инструменты; **группа 3** – другие основные фонды, которые не вошли в группы 1, 2 и 4, включая сельскохозяйственные машины, скот и насаждения; **группа 4** – электронно-вычислительные машины, другие машины для

автоматической обработки информации, их программное обеспечение, связанные с ними средства считывания или печати информации, другие информационные системы, телефоны (в том числе сотовые), микрофоны и рации, стоимость которых превышает стоимость малоценных товаров (предметов).

В зависимости от характера, участия основных фондов в производственном процессе различают производственные и непроизводственные фонды. **Основные производственные фонды** функционируют в сфере материального производства; **непроизводственные** – удовлетворяют бытовые и культурные потребности работающих.

Учет и оценка основных фондов осуществляются в *натуральной* и *стоимостной (денежной)* формах.

Натуральная оценка основных фондов необходима для: 1) учета и планирования отдельных групп основных фондов; 2) расчета производственных мощностей; 3) разработки балансов оборудования и определения степени его использования и тому подобное.

Денежная (стоимостная) оценка основных фондов необходима для решения таких задач: 1) формирования единой критериальной основы сравнения разных форм основных фондов; 2) определения их общего объема, динамики и структуры; 3) оценки размера стоимости, которая переносится на стоимость готовой продукции (амортизационных отчислений); 4) определения изменения размера основных фондов в отдельных отраслях и на отдельных предприятиях за определенный период.

Используют четыре вида стоимостной оценки основных фондов фирмы.

1. Оценка по первоначальной (начальной, фактической) стоимости, то есть по фактическим расходам, которые понесло предприятие в связи с созданием основных производственных фондов, их доставкой и монтажом, по ценам того года, в котором эти расходы были понесены. Этот вид оценки используется для расчета амортизационных отчислений.

2. Оценка по восстановительной стоимости, то есть по стоимости воссоздания основных производственных фондов в современных условиях. Необходимость оценки по восстановительной стоимости вызвана тем, что в связи с научно-техническим прогрессом или инфляционными факторами те же виды средств труда (станки, печи и тому подобное), изготовленные в разные годы, имеют разную

стоимостную оценку. В результате этого возникает потребность периодической переоценки основных фондов.

В качестве базы для определения восстановительной стоимости, как правило, используют рыночные цены на те или другие элементы основных фондов. Этот вид оценки учитывает влияние трех основных групп факторов: 1) морального износа основных фондов; 2) изменения масштаба действующей денежной единицы (например, в результате инфляции); 3) конъюнктурного колебания цен на основные фонды (например, в результате ажиотажного спроса или таможенной политики, применяющейся государством).

Восстановительная стоимость используется в таких ситуациях: 1) во время покупки/продажи ранее приобретенных основных фондов; 2) при оценке реальной стоимости основных фондов, определяющейся во время инвентаризации; это может понадобиться при изменении форм собственности, ликвидации предприятия или определении залоговой стоимости.

3. Оценка по первичной или восстановительной стоимости с учетом износа (по остаточной стоимости), то есть по существующей стоимости, которая еще не перенесена на готовую продукцию. Первичная (восстановительная) стоимость основных производственных фондов с учетом износа определяется по формуле

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

где $\Phi_{П(В)}$ – первичная или восстановительная стоимость основных фондов, грн; H_A – норма амортизации на реновацию (полное возобновление), %; T – срок использования основных фондов (к моменту определения остаточной стоимости), лет.

4. Ликвидационная стоимость – стоимость реализации объекта после окончания срока его полезного использования (эксплуатации). Она определяется по формуле

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

где $\Phi_{Л}$ – ликвидационная стоимость; $\Phi_{Р}$ – рыночная цена объекта; $Z_{Л}$ – расходы, связанные с ликвидацией объекта.

Под **физическим износом** понимают потерю основными фондами их потребительской стоимости. Например, снижение производительности, потерю части функций и др. Физический износ происходит как во время работы основных фондов, так и при их бездеятельности (например, под воздействием коррозии).

Моральное изнашивание (износ) основных фондов отображает уменьшение их стоимости независимо от физического износа. Различают моральный износ первого (I) и второго (II) рода.

Моральное изнашивание I рода происходит тогда, когда основные фонды с аналогичными потребительскими свойствами (производительностью, функциями, эксплуатационными характеристиками) появляются на рынке по более низкой цене. Моральное изнашивание первого рода вызвано повышением производительности труда в отраслях, изготавливающих основные фонды; в частности, производство машин осуществляется с меньшими расходами, и они становятся дешевле.

Моральное изнашивание II рода происходит тогда, когда по той же цене на рынке появляются основные фонды с более высокими потребительскими свойствами. Моральный износ второго рода обусловлен тем, что начинается выпуск более эффективных машин и оборудования (более высокая производительность, большее количество выполняемых функций, меньшая энергоемкость и др.) по такой же цене.

Физический износ основных фондов частично компенсируется путем капитального ремонта, а полная компенсация (реновация) осуществляется путем замены старых элементов основных фондов новыми. Моральный износ основных фондов может быть компенсирован путем модернизации. Денежная компенсация физического износа основных фондов осуществляется путем *амортизации*.

Амортизация – это постепенное перенесение стоимости основных фондов на изготовленную продукцию для накопления средств на полное их возобновление (реновацию). Денежным выражением размера амортизации являются *амортизационные отчисления*, отвечающие степени износа основных фондов.

Система амортизации играет важную роль в экономическом механизме, выполняя такие *функции*: 1) формирование фондов для полного возобновления основных фондов, которые выбывают, по окончании срока их пригодности (обеспечение простого воссоздания);

2) накопление средств для расширенного воссоздания; 3) создание системы планово-финансовых нормативов, необходимых для планирования народнохозяйственных пропорций воссоздания основных фондов и распределения ресурсов оборудования; 4) создание системы хозрасчетных нормативов, используемых в расчетах себестоимости, прибыли и рентабельности; 5) создание фонда развития производства, науки и техники; стимулирование более быстрого возобновления основных фондов.

Амортизационные отчисления входят в себестоимость продукции, снижая прибыль, то есть облагаемую налогом часть выручки предприятия. Таким образом, предприятия, ведущие успешную хозяйственную деятельность, заинтересованы в увеличении норм амортизации. В этом случае снижается налогообложение той части финансовых поступлений предприятия, которая идет на техническое перевооружение предприятия.

Нормы амортизации устанавливаются в процентах к балансовой стоимости каждой из групп основных фондов на начало отчетного (налогового) периода.

Расчет амортизационных отчислений осуществляется в соответствии с действующим законодательством Украины отдельно по каждой группе основных фондов ежеквартально, исходя из их балансовой стоимости на начало следующего квартала и установленных норм амортизации по формуле

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

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

где A_i – амортизационные отчисления в i -м квартале; A_{i-1} – амортизационные отчисления в предыдущем квартале; B_i – балансовая стоимость соответствующей группы основных фондов на начало i -го квартала; B_{i-1} – балансовая стоимость соответствующей группы основных фондов на начало предыдущего квартала; Ha_{KB} – квартальная норма амортизации соответствующей группы основных фондов (%); $A_{ГОД}$ – амортизационные отчисления в расчетном году.

Обобщающие показатели использования основных фондов выражают конечный результат использования основных фондов.

Фондоотдача (выпуск продукции на 1 грн основных фондов) по предприятию или отрасли определяется отношением товарной, валовой, реализованной или чистой продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов. Показатель фондоотдачи рассчитывается по формуле

$$f_B = \frac{Q}{\Phi_{CP}}, \quad (1.3)$$

где Q – годовой выпуск товарной, валовой, реализованной или чистой продукции, грн; Φ_{CP} – среднегодовая стоимость основных фондов, грн.

$$\Phi_{CP} = \Phi_{II} + \frac{\Phi_{BB} \cdot T_P^{BB}}{12} - \frac{\Phi_{ВЫБ} \cdot (12 - T_P^{ВЫБ})}{12}, \quad (1.4)$$

где Φ_{II} – балансовая стоимость основных фондов на начало года, грн; Φ_{BB} – стоимость основных фондов, которые вводятся в плановом году, грн; $\Phi_{ВЫБ}$ – стоимость выведенных на протяжении года основных фондов, грн; T_P^{BB} , $T_P^{ВЫБ}$ – количество месяцев использования выбывающих и вводимых фондов.

Величина, обратная показателю фондоотдачи, называется **фондоемкостью** и характеризует собой величину основных производственных фондов (по стоимости), приходящуюся на каждую денежную выпускающей единицы продукции:

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

Показатели фондоотдачи необходимы для ретроспективного анализа использования основных фондов и применяются исключительно для внутрихозяйственных аналитических расчетов на предприятии.

Показатели фондоемкости используются для перспективного (прогнозного) анализа и принятия решений на будущее относительно эффективных направлений инвестирования.

Частичные показатели характеризуют уровень использования основных фондов в зависимости от отдельных факторов, например, времени, мощности (за единицу времени), степени обновления.

Коэффициент экстенсивной загрузки ($K_{\text{э}}$) оборудования характеризует уровень использования его во времени и определяется по каждой группе однотипного оборудования по формуле

$$K_{\text{э}} = \frac{T_{\text{фв}}}{T_{\text{д}}}, \quad (1.6)$$

где $T_{\text{фв}}$ – фактическое время, отработанное оборудованием, часов;
 $T_{\text{д}}$ – время возможного использования оборудования (режимный, плановый фонд времени), часов.

Уровень использования машин и оборудования по производительности или мощности характеризуется коэффициентом интенсивного использования ($K_{\text{и}}$):

$$K_{\text{и}} = \frac{Q_{\text{факт}}}{Q_{\text{техн}}}, \quad (1.7)$$

где $Q_{\text{факт}}$ – фактический выпуск продукции за единицу времени;
 $Q_{\text{техн}}$ – технически обоснованный выпуск продукции за единицу времени.

Интегральный коэффициент использования машин и оборудования по мощности и во времени $K_{\text{инт}}$ определяют как произведение двух рассмотренных выше коэффициентов – $K_{\text{э}}$ и $K_{\text{и}}$:

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{э}} \cdot K_{\text{и}}. \quad (1.8)$$

Коэффициент изменяемости характеризует степень интенсификации производства:

$$K_{\text{изм}} = \frac{F_1 + F_2 + F_3}{W_{\text{об}}}, \quad (1.9)$$

где F_1, F_2, F_3 – количества фактически отработанных машиномен в I, II и III сменах; $W_{\text{об}}$ – общее количество машин и оборудования, существующее на предприятии или в цехе.

Простое воссоздание предусматривает возобновление капитала в неизменных размерах, а расширенное – в постоянно растущих масштабах.

Формы простого воспроизводства – замена устаревших средств труда на аналогичные и капитальный ремонт. Денежным источником простого воспроизводства являются амортизационные отчисления.

Кoeffициент обновления основных фондов

$$K_{OB} = \frac{S_{BB}}{S_{KP}}, \quad (1.10)$$

где S_{BB} – стоимость введенных основных фондов; S_{KP} – стоимость основных фондов на конец года.

Кoeffициент выбытия основных фондов

$$K_{BBB} = \frac{S_{BBB}}{S_{PP}}, \quad (1.11)$$

где S_{BBB} – стоимость выведенных основных фондов; S_{PP} – стоимость основных фондов на начало года.

Расширенное воссоздание основных фондов осуществляется путем реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих и строительства новых предприятий и цехов. Все работы, связанные с созданием основных фондов, называются капитальным строительством.

1.11. Нематериальные активы

Л. Г. Мельник отмечает, что **нематериальные активы** – это любые активы, не имеющие материальной формы, за исключением: 1) денежных средств (наличность, средства на счетах в банках и депозиты до востребования); 2) эквивалентов денежных средств (краткосрочных высоколиквидных финансовых инвестиций); 3) дебиторской задолженности предприятия на определенную дату. Нематериальные активы имеют ряд характеристик, которые отличающих их от материальных активов: 1) наличие большой степени неопределенности по поводу будущих выгод, которые они могут принести владельцу; 2) стоимость нематериальных активов в значительной мере зависит от уровня конкуренции; 3) нематериальные активы могут иметь ценность лишь для одного отдельного предприятия.

В соответствии с действующим законодательством нематериальным активом является немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован и сохраняется предприятием с целью использования на протяжении периода больше одного года (или один операционный цикл, если он

превышает один год) для производства, торговли, в административных целях или предоставления в аренду другим лицам. Нематериальными активами считаются лишь те из них, которые можно идентифицировать. Идентифицированными нематериальными активами называют такие нематериальные активы, которые могут быть приобретены или проданы отдельно от других активов предприятия. К идентифицированным нематериальным активам принадлежат патенты, торговые марки, авторские права и т. п. К неидентифицированным нематериальным активам относят гудвил.

Существуют много разных классификаций нематериальных активов, но чаще всего их классифицируют по шести основным категориям: 1. **Нематериальные активы, связанные с рынком.** Активы, использующиеся во время продвижения товаров и услуг. Например, торговые марки, фирменные имена, газетные заглавия, доменные имена. 2. **Нематериальные активы, связанные с заказчиком.** Образуются в результате взаимодействия с партнерами. Например, список заказчиков (клиентов), невыполненных заказов. 3. **Нематериальные активы, связанные с искусством.** Авторские права на литературные, музыкальные произведения, картины, фотографии, видео- и аудиовизуальные материалы. 4. **Нематериальные активы, связанные с договором** (контрактом). Составляют стоимость прав, вытекающих из договора (контракта). Например, франчайзинг, когда компания-владелец известной торговой марки предоставляет другой компании право размещать эту торговую марку на своей продукции, но при этом получает право контроля за качеством и другими характеристиками продукции компании-франчайзера), лицензии, разрешение на строительство, право на радиовещание и др. 5. **Нематериальные активы, связанные с техническими и прикладными науками инновацией и техническим прогрессом.** Например, запатентованные технологии и секреты производства. 6. **Гудвил.** Его называют наиболее нематериальным из нематериальных активов. Гудвил может быть продан лишь вместе с предприятием. Все нематериальные активы, которые трудно идентифицировать или оценить, относят к гудвилу.

1.12. Понятие оборотных средств фирмы. Методы нормирования и эффективность использования оборотных средств фирмы

Оборотным капиталом предприятия (оборотными средствами) называют средства производства, которые в отличие от основных фондов принимают участие лишь в одном производственном цикле, во время которого полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции. Таким образом, за один оборот оборотные средства проходят три основных экономических сферы: снабжение, производство и сбыт.

Оборотный капитал состоит из двух частей – оборотных фондов и фондов обращения. Структура оборотного капитала – это количественное соотношение отдельных элементов в общем объеме оборотных средств, выраженное в процентах к итогу.

Оборотные фонды в своей вещественной форме образуют предметы труда. Они изменяют свою натуральную форму и физико-химические свойства.

Оборотные фонды содержат в себе: 1) предметы труда (сырье, основные материалы и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо, тару, запасные части и тому подобное); 2) средства труда со сроком службы не более чем один год – обычно это малоценные и быстроизнашиваемые предметы (например, инструменты, хозяйственный инвентарь, оснастка, спецодежда).

Оборотные фонды циркулируют в сфере производства и в процессе изготовления продукции полностью потребляются, следовательно, полностью переносят свою стоимость на созданный продукт.

К фондам обращения принадлежат: 1) готовая продукция, сохраняющаяся на складах предприятия; 2) товары, отгруженные потребителю, но им не оплаченные; 3) средства в расчетах и наличность. **Фонды обращения** связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они не принимают участия в образовании стоимости, а являются ее носителями. По окончании производственного цикла изготовления продукции и ее реализации стоимость оборотных фондов возмещается в выручке от реализации продукции (работ, услуг).

Задачей нормирования оборотных средств является установление научно обоснованных нормативов, обеспечивающих бесперебойность производственно-хозяйственной деятельности предприятий с

помощью минимального количества оборотных средств. Нормативы оборотных средств по отдельным элементам и общей суммой фирмы разрабатывают самостоятельно.

Под нормативом (лимитом) **оборотных средств** понимают утвержденную на предприятии минимальную, но достаточную для непрерывной работы предприятия сумму оборотных средств.

Отдельные нормативы рассчитываются для таких элементов: 1) запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, купленных полуфабрикатов; 2) топлива и масел; 3) тары; 4) запасных частей; 5) малоценных и быстроизнашиваемых предметов; 6) незавершенного производства; 7) расходов будущих периодов; 8) запасов готовой продукции.

Основные экономические показатели, используемые при нормировании оборотных средств, приведены в табл. 1.1.

Таблица 1.1 – Нормирование оборотных средств, определение потребности в материальных ресурсах, планирование и оптимизация размеров запасов

Название показателя	Формула для расчета	Примечание
1	2	3
Норматив оборотных средств в незавершенном производстве на определенное изделие ($H_{\text{нпзд}}$)	$H_{\text{нпзд}} = \frac{C \cdot N \cdot D_{\text{ц}} \cdot K_{\text{нв}}}{360}$	где C – полная себестоимость изделия; N – годовой объем выпуска изделий; $D_{\text{ц}}$ – длительность цикла изготовления; $K_{\text{нв}}$ – коэффициент нарастания расходов во время изготовления изделия
Коэффициент нарастания расходов ($K_{\text{нр}}$)	$K_{\text{нр}} = \frac{C_0 + 0,5C_m}{C_0 + C_m};$ $C_{\text{п}} = C - C_0$	где C_0 – сумма одноразовых расходов в себестоимости изделия; C_m – сумма текущих расходов в себестоимости изделия; C – себестоимость изделия
Норматив готовой продукции ($H_{\text{гп}}$)	$H_{\text{гп}} = \frac{C_{\text{т}} \cdot H_{\text{с}}}{360}$	$C_{\text{т}}$ – себестоимость товарной продукции; $H_{\text{с}}$ – норма оборотных средств
Себестоимость товарной продукции ($C_{\text{тп}}$)	$C_{\text{тп}} = \sum_{i=1}^m (C_i \cdot N_i)$	где m – количество видов продукции, выпущенных на предприятии; $C_i \cdot N_i$ – соответственно себестоимость и объем выпуска i -го вида продукции

Продолжение табл. 1.1

Норма оборотных средств (H_c)	$H_c = H_{ВКУ} + H_{ТЗ}$	где $H_{ВКУ}$ – норма оборотных средств на хранении на складе, выбор, комплектование и упаковка партии изделий; $H_{ТЗ}$ – норма оборотных средств на транспортировку к станции отправления и загрузку партии изделий
Текущий запас материала	$З_{ТЕК} = Д \cdot T_{ПОСТ}$	где $Д$ – дневная потребность предприятия в определенном материале; $T_{ПОСТ}$ – период поставки определенного материала на предприятии
Страховой запас материала, отвечающий минимальному запасу	$З_{СТР} = Д \cdot T_{СП}$	где $T_{СП}$ – период срыва поставки; $Д$ – дневная потребность предприятия в определенном материале
Максимальный запас материала	$З_{МАХ} = З_{ТЕК} + З_{СТР}$	где $З_{ТЕК}$ – текущий запас материала; $З_{СТР}$ – страховой запас материала
Средний запас материала	$З_{СР} = З_{СТР} + 0,5З_{ТЕК}$	где $З_{СТР}$ – страховой запас материала; $З_{ТЕК}$ – текущий запас материала

Важнейшими **показателями эффективности** использования оборотных средств являются **скорость их оборота** (коэффициент оборотности) и **длительность одного оборота** в днях.

Коэффициент оборотности оборотных средств ($K_{ОБ}$) показывает количество оборотов, которые эти средства осуществляют за плановый период. Этот коэффициент определяется по формуле

$$K_{ОБ} = \frac{P}{O_{CO}}, \quad (1.12)$$

где P – объем реализованной в плановом периоде продукции в действующих оптовых ценах за год (квартал), грн;

O_{CO} – средний остаток оборотных средств, то есть денежное вычисление суммы оборотных средств, которые находятся одновременно на предприятии во всех шести формах, грн.

Коэффициент оборачиваемости является суммой реализованной продукции, приходящейся на одну гривну оборотных средств.

Длительность одного оборота оборотных средств (T_{OB}): средний период оборачиваемости, показывающий, в течение какого периода (за сколько дней) оборотные средства осуществляют один оборот. Значение этого показателя в днях может быть определено так:

$$T_{OB} = \frac{D}{K_{OB}}, \quad (1.13)$$

$$K_{OB} = \frac{D}{T_{OB}}, \quad (1.14)$$

где D – количество дней в плановом периоде.

Коэффициент загрузки оборотных средств в обороте характеризует их сумму, приходящуюся на одну гривну реализованной продукции:

$$K_3 = \frac{O_{CO}}{P}, \quad (1.15)$$

где P – объем реализованной в плановом периоде продукции в действующих оптовых ценах за год (квартал), грн;

O_{CO} – средний остаток оборотных средств, то есть денежное вычисление суммы оборотных средств, находящихся одновременно на предприятии во всех шести формах, грн.

1.13. Понятие и классификация персонала

Персонал фирмы – это совокупность постоянных сотрудников, получивших необходимую профессиональную подготовку и (или) имеющих практический опыт и навыки работы. Кроме постоянных сотрудников, в работе фирмы могут принимать участие на основе контракта другие работоспособные лица. Весь персонал фирмы делят на **промышленно-производственный персонал (ППП)** и **непромышленный персонал (НПП)**.

К **ППП** принадлежат занятые в основных и вспомогательных подразделениях фирмы, заводских лабораториях, исследовательских учреждениях, аппарате заводоуправления, работники охраны. К **НПП** принадлежат занятые в непроизводственной сфере фирмы.

В зависимости от выполняемых функций весь персонал фирмы делят на четыре категории: 1) рабочие; 2) специалисты; 3) служащие; 4) руководители.

Рабочих в зависимости от отношения к процессу создания продукции делят на **основных** (которые непосредственно принимают участие в процессе изготовления продукции) и **вспомогательных** (которые выполняют функции обслуживания основного производства).

Специалистами считаются сотрудники, занимающиеся инженерно-техническими, экономическими и другими работами.

К **служащим** принадлежат сотрудники, осуществляющие подготовку и оформление документации, хозяйственное обслуживание, учет и контроль.

Руководители – это сотрудники, занимающие должности руководителей фирмы и её структурных подразделений.

Если известна полная трудоемкость работ, то плановая численность работающих определяется следующим образом:

$$Ч = \frac{T_{пол}}{\Phi_{д} \cdot K_{вн}}, \quad (1.16)$$

где $T_{пол}$ – полная трудоемкость производственной программы планового периода; $\Phi_{д}$ – действительный фонд времени одного работающего; $K_{вн}$ – коэффициент выполнения норм времени.

При условии существования на предприятии системы нормирования выработки численность работающих можно определить по формуле

$$Ч = \frac{\sum_{i=1}^n (t_i \cdot m_i)}{\Phi_{Д} \cdot K_{ВН}} \quad (1.17)$$

где t_i – плановая трудоемкость единицы продукции i -го вида в нормо-часах; m_i – количество единиц продукции i -го вида; n – количество видов изготовленной продукции.

Для определения численности сотрудников, занятых обслуживанием производства (управленческий аппарат, вспомогательные рабочие), расчет выполняется на основе норм обслуживания рабочих мест:

$$Ч = \frac{m_o \cdot N_{СМ} \cdot K_{П}}{H_{Об}} \quad (1.18)$$

где m_o – количество обслуживаемых объектов (рабочих мест); $N_{СМ}$ – количество рабочих смен в сутки; $H_{Об}$ – нормативное количество объектов, обслуживаемое одним работником; $K_{П}$ – коэффициент перевода явочной численности работников в учетную:

$$K_{П} = \frac{100}{100 - F} \quad (1.19)$$

где F – плановый процент невыходов на работу.

Численность управленческого персонала определяется на основе типичных окладных и штатно-окладных расписаний и моделей организационных структур управления. Численность сотрудников может быть определена не только по каждой отдельной функции управления, но и по отдельным видам работ (учетные, проектные, вычислительные), а также по должностям (конструкторы, технологи, экономисты).

Важной является классификация персонала по профессиям, специальностям и квалификации.

Профессия характеризует вид трудовой деятельности, **специальность** выделяется в пределах определенной профессии и характеризует относительно узкий вид работ.

Квалификация характеризует качество, сложность труда и является совокупностью специальных знаний и навыков, определяющих степень подготовленности сотрудника к выполнению профессиональных функций обусловленной сложности. Конкретный уровень квалификации определяется с помощью тарифно-

квалификационных справочников и характеризуется разрядами. Уровень квалификации руководителей, специалистов и служащих зависит от уровня образования и опыта работы.

Производительность труда – это показатель, характеризующий ее эффективность и показывающий способность рабочих выпускать определенное количество продукции за единицу времени. Уровень производительности труда характеризуется показателем выработки, показывающей количество продукции, изготовленной за единицу времени. Обратным к выработке является показатель трудоемкости.

Существующие методы определения выработки приведены в табл. 1.2.

Таблица 1.2 – Методы определения выработки

Название метода	Характеристика метода
Натуральный	Деление объема изготовленной продукции в физических единицах на количество затраченного времени в нормо-часах (разновидностью натуральных измерителей вычисления выработки являются условно-натуральные)
Стоимостный	Деление объема изготовленной продукции в гривнах на затраты времени, выраженного в среднесписочной численности рабочих или отработанном ими количестве человеко-дней, человеко-часов
Трудовой	Деление объема продукции, представленной в расходах рабочего времени в нормо-часах, на количество рабочих

Планирование производительности труда осуществляется методом прямого счета и пофакторным методом.

Метод прямого счета предусматривает определение планового уровня производительности труда ($P_{пл}$) путем деления запланированного объема выпуска продукции в стоимостном выражении или в натуральных единицах ($Q_{пл}$ или $N_{пл}$) на плановую численность промышленно-производственного персонала ($Ч_{пл}$):

$$Ч = \frac{Q_{пл}}{Ч_{пл}} \text{ или } \frac{N_{пл}}{Ч_{пл}}. \quad (1.20)$$

Пофакторный метод предусматривает расчет прироста производительности труда в результате экономии численности рабочих под воздействием разных факторов.

1.14. Понятие и функции заработной платы

Оплата труда (заработная плата) – денежное выражение стоимости и цены рабочей силы, выступающей в форме любого заработка, выплаченного владельцем фирмы сотруднику за выполненную работу.

Заработная плата сотрудника независимо от вида фирмы определяется его личным трудовым вкладом, зависит от конечных результатов работы фирмы и максимальными размерами не ограничивается.

Основная заработная плата сотрудника определяется тарифными ставками, должностными окладами, сдельными расценками, а также доплатами в размерах, установленных действующим законодательством. Ее размер зависит от результатов работы самого сотрудника.

Величина дополнительной заработной платы определяется конечными результатами деятельности фирмы и выступает в форме премий, вознаграждений, поощрительных выплат, а также доплат в размерах, превышающих установленные действующим законодательством.

Основные функции заработной платы: 1) воспроизводственная (заработная плата обеспечивает нормальное воссоздание рабочей силы соответствующей квалификации); 2) стимулирующая (оплата труда побуждает сотрудников к эффективным действиям на рабочих местах).

Государственная политика оплаты труда реализуется через механизм ее регуляции, а именно через установление минимального уровня заработной платы, уровня налогообложения доходов работников, межотраслевых соотношений в оплате труда, условий и размеров оплаты труда в бюджетных организациях и др.

Основой организации заработной платы на фирмах является **тарифная система**, содержащая такие элементы: тарифную сетку, тарифные ставки, тарифно-квалификационные справочники, систему должностных окладов.

Тарифная сетка является совокупностью квалификационных разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов.

Размер тарифной ставки первого разряда определяется на уровне установленного государством минимального размера заработной

платы, ниже которого не может проводиться оплата за фактически выполненную работником норму труда.

Тарифные ставки других разрядов (C_i) определяются умножением тарифной ставки первого разряда (C_1) на тарифный коэффициент соответствующего тарифного разряда (K_i):

$$C_i = C_1 \cdot K_i \quad (1.21)$$

Средний тарифный коэффициент ($K_{ср}$) определяется как средневзвешенная величина произведения численности рабочих определенного разряда и соответствующего тарифного коэффициента или произведения трудоемкости работ определенного разряда и соответствующего тарифного коэффициента для сдельщиков.

Средний тарифный разряд ($P_{ср}$) вычисляется по формуле

$$C_{ср} = P_M + \frac{K_{ср} - K_M}{K_B - K_{ср}}, \quad (1.22)$$

где K_M , K_B – соответственно меньший и больший из двух смежных тарифных коэффициентов; P_M – меньший из двух смежных тарифных разрядов.

Тарифно-квалификационные справочники содержат систему цен, которой должны соответствовать рабочие определенной профессии и квалификации.

Система должностных окладов предусматривает отнесение сотрудников к определенной группе оплаты труда на основании соответствующих характеристик.

На фирмах чаще всего используют две формы оплаты труда: почасовую и сдельную.

Почасовая форма предусматривает оплату труда в зависимости от отработанного времени и уровня квалификации. Эта форма имеет такие системы:

1) **прямую почасовую**. Заработок при этой системе ($Z_{пч}$) вычисляется по формуле

$$Z_{пч} = \Phi_{мис} \cdot C_{г}, \quad (1.23)$$

где $\Phi_{мис}$ – фактически отработанное за месяц время, час/мес.; $C_{г}$ – часовая тарифная ставка соответствующего разряда рабочего, грн;

2) **почасово-премиальную систему**, при которой заработок ($Z_{пчпр}$) рассчитывается таким образом:

$$Z_{ПЧПР} = Z_{ТАР} + ПД, \quad (1.24)$$

где $Z_{тар}$ – сумма заработка, начисленного по прямой почасовой системе оплаты труда, грн; $ПД$ – сумма премиальных доплат за достижение определенных качественных или количественных показателей, грн. Сумма доплат определяется по такой зависимости:

$$ПД = \frac{Z_{ТАР} \cdot \beta}{100\%}, \quad (1.25)$$

где β – процент доплат, %.

Система должностных окладов является разновидностью почасово-премиальной системы. По этой системе оплачивается работа, имеющая стабильный характер.

Сдельная форма предусматривает зависимость суммы заработка от количества изготовленных изделий или объема выполненных работ за определенный промежуток времени. Сдельная форма имеет такие системы:

- 1) **прямую сдельную.** Заработок ($Z_{ПС}$) при этом вычисляется по формуле

$$Z_{ПВ} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\Phi i} \quad (1.26)$$

где P_i – сдельная расценка за изготовление одного изделия i -го вида, грн/шт.; $N_{\Phi i}$ – фактическое количество изделий i -го вида, изготовленных рабочим за определённое время (чаще всего 1 месяц), шт.; n – количество видов изделий.

$$P_i = T_{шт i} \cdot C_{Г}, \quad (1.27)$$

где $T_{шт i}$ – время на изготовление одного изделия i -го вида, час;

- 2) **сдельно-премиальную.** Сумма заработка ($Z_{СПР}$) при этой системе определяется из зависимости

$$Z_{СПР} = Z_{ТАР} + ПД_{С}, \quad (1.28)$$

где $Z_{тар}$ – тарифный заработок рабочего при прямой сдельной системе оплаты труда, грн; $ПД_{С}$ – сумма премиальных доплат, которая вычисляется по формуле

$$ПД_{С} = Z_{ТАР} \cdot \frac{П_1 + П_2 + П_{ПП}}{100\%}, \quad (1.29)$$

где $П_1$ – процент доплат за выполнение плана; $П_2$ – процент доплат за каждый процент перевыполнения плана; $П_{ПП}$ – процент перевыполнения плана;

3) **сдельно-прогрессивную.** Заработная плата ($Z_{с.ПРОГР}$) рассчитывается по формуле

$$Z_{с.прогр} = N_{ИБ} \cdot P_{ОИ} + (N_{\Phi} - N_{ИБ}) \cdot P_{ПОВ}, \quad (1.30)$$

где $N_{ИБ}$ – исходная база для начисления доплат (устанавливается на уровне 105-120 % $N_{ПЛ}$), шт.; $P_{ОИ}$ – обычная расценка за одно изделие, грн/шт.; $P_{ПОВ}$ – повышенная расценка за одно изделие, грн/шт.

3) **непрямую сдельную.** Используется при оплате труда вспомогательных рабочих и подсобников.

Зарботок подсобника ($Z_{НС.ПОДС}$) можно вычислить из зависимости

$$Z_{НС.ПОДС} = N_{\Phi i} \cdot P_{НВ i}, \quad (1.31)$$

где $N_{\Phi i}$ – фактически изготовленное количество продукции i -м основным рабочим за смену, шт./смену; $P_{НС i}$ – непрямая сдельная расценка при обслуживании i -го основного рабочего, грн/шт.;

$$P_{НС i} = \frac{C_{ЗМ}}{n \cdot N_{ПЛ i}}, \quad (1.32)$$

где $C_{ЗМ}$ – переменная тарифная ставка подсобника, грн/смену; n – количество основных рабочих, обслуживаемых одним подсобником, лиц; $N_{ПЛ i}$ – плановый выпуск продукции i -м основным рабочим, шт.

Зарботок вспомогательного рабочего ($Z_{НС.ВСП}$) вычисляется по формуле

$$Z_{НС.ВСП} = T_{\Phi} \cdot C_{Г} \cdot K_{ВН}, \quad (1.33)$$

где T_{Φ} – фактически отработанное вспомогательным рабочим время, час.; $C_{Г}$ – часовая тарифная ставка вспомогательного рабочего, грн/час.; $K_{ВН}$ – средний коэффициент выполнения норм на участке, который обслуживает вспомогательный рабочий.

Контрактная система оплаты труда основывается на заключении договора между работодателем и исполнителем, в котором обуславливаются режим и условия труда, права и обязанности сторон, уровень оплаты труда и другое. Согласно договору может оплачивать время нахождения исполнителя на предприятии, фирме (почасовая оплата труда) или конкретное выполненное задание (сдельная оплата).

Система участия в прибылях предусматривает распределение определенной части прибыли фирмы между его сотрудниками. Такое распределение может проводиться в форме денежных выплат или распространения акций между сотрудниками фирмы. Внедрение такой системы вызвано тем, что существующие системы оплаты труда не вызывают у работников реальной заинтересованности в значительных общих результатах работы фирмы. Справедливое и понятное для всех распределение части прибыли между владельцем фирмы, администрацией, специалистами и сотрудниками создает условия для хорошего психологического климата в коллективе и процветания фирмы. Выплаты из прибылей зависят от уровня расходов на производство, цены, финансового состояния фирмы. Их размеры определяются отдельным соглашением между соответствующими сторонами (при заключении тарифных соглашений). Системы участия в прибылях дифференцируются на систему оценки заслуг, систему премиальных выплат, систему коллективного стимулирования, систему участия в прибылях в зависимости от производительности труда и др.

1.15. Расходы фирмы

Расходы – это уменьшение экономических выгод в виде выбытия активов или увеличения обязательств, приводящих к уменьшению собственного капитала (за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения владельцами).

Валовые расходы производства и обращения – это сумма любых расходов субъекта предпринимательской деятельности в денежной, материальной или невещественной формах, осуществляемых как компенсация стоимости товаров (работ, услуг), которые приобретены (изготовлены) таким субъектом предпринимательской деятельности для их последующего использования в собственной хозяйственной деятельности.

Расходы фирмы могут быть классифицированы по следующим признакам: **1) месту возникновения расходов:** расходы участка, затраты отдела, затраты цеха, затраты производства и др.; **2) видам продукции** (работ, услуг): расходы на одно изделие, расходы на группу однородных изделий и тому подобное; **3) видам расходов:** экономические элементы, статьи калькуляции; **4) способам перенесения стоимости на продукцию:** прямые – расходы, связанные

с производством отдельных видов продукции (сырье, основные материалы, покупательные изделия, полуфабрикаты и т. п.), которые могут быть непосредственно отнесены к конкретному объекту расходов; косвенные – расходы, связанные с производством нескольких видов продукции (расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, общепроизводственные расходы), включающиеся в себестоимость единицы продукции (работ, услуг) с помощью специальных методов; **5) степени влияния объема производства на уровень расходов:** условно-переменные – расходы, абсолютный размер которых увеличивается с увеличением объема выпуска продукции и снижается с его уменьшением (расходы на сырье и материалы, покупательные комплектующие изделия, полуфабрикаты, технологическое топливо и энергию, на оплату труда сотрудникам); условно-постоянные – расходы, абсолютный размер которых с увеличением (уменьшением) выпуска продукции существенно не изменяется (расходы, связанные с обслуживанием и управлением производственной деятельностью цехов, расходы на обеспечение хозяйственных потребностей производства); **б) календарным периодам:** текущие расходы – обычные расходы, или расходы с периодичностью менее 1 месяца; одноразовые расходы – расходы, осуществляющиеся периодически (периодичность больше 1 месяца) и направляющиеся на обеспечение процесса производства в течение длительного времени; по составу расходов: элементные – состоят только из одного экономически однородного элемента и не подлежат последующему разделению; комплексные – состоят из нескольких экономически разнородных элементов, но таких, которые имеют одинаковое производственно-хозяйственное назначение.

Себестоимость – это денежное выражение непосредственных расходов предприятия, связанных с производством продукции, выполнением работ и предоставлением услуг.

Целями учета себестоимости продукции являются своевременное, полное и достоверное определение фактических расходов, связанных с производством продукции, а также контроль за использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов и других расходов.

Калькуляция – это представленный в табличной форме расчет расходов на производство и сбыт единицы продукции (изделий, работ, услуг) или группы однородных видов продукции. Как и смета расходов, калькуляция составляется в денежной форме.

Структура калькуляции приведена в табл. 1.3.

Таблица 1.3 – Перечень статей калькуляции (Л. Г. Мельник, с. 220)

Номер статьи	Название статьи
1	Сырье и материалы
2	Покупные комплектующие изделия
3	Топливо и энергия на технологические цели
4	Обратные отходы (вычитаются)
5	Основная заработная плата производственных рабочих
6	Дополнительная заработная плата
7	Отчисление на социальные мероприятия
8	Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования
9	Общепроизводственные расходы
10	Расходы в результате технологически неминуемого брака
11	Сопутствующая продукция (вычитаются)
12	Другие производственные расходы
Производственная себестоимость	
	Административные расходы
	Расходы на сбыт
	Другие операционные расходы
Полная себестоимость	
	Прибыль
Оптовая цена предприятия	
	Налог на добавленную стоимость
Оптовая отпускная цена предприятия	

Сметой расходов является полный свод расходов на производство и реализацию продукции, сгруппированный по экономически однородным элементам. Основными элементами сметы расходов является: 1) материальные расходы; 2) расходы на оплату труда; 3) отчисления на социальные мероприятия; 4) амортизация; 5) другие операционные расходы. Такое группирование является единственным для всех фирм. **Смета расходов** используется для контроля общих расходов предприятия или цеха по экономически однородным элементам. Это необходимо при осуществлении платежей поставщикам соответствующих видов ресурсов или анализе поэлементных составляющих производственных расходов, в частности, материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, фондоемкости выпускаемой продукции.

В отличие от сметы расходов калькуляционные статьи группируются не по экономически однородным элементам, а по

сферам производственной деятельности. Калькуляция используется главным образом для расчета себестоимости единицы продукции и последующего формирования базовой цены на продукцию.

1.16. Финансовые результаты деятельности фирмы. Прибыль. Точка безубыточности. Рентабельность

Согласно П(С)БО 15 «Доход» **доходом является** увеличение актива или уменьшение обязательства, предопределяющего рост собственного капитала (за исключением роста капитала за счет взносов участников предприятия), при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена.

Валовой доход – это общая сумма дохода плательщика налога от всех видов деятельности, полученного (начисленного) в течение отчетного периода в денежной, материальной или невещественной формах как на территории Украины, ее континентальном шельфе, исключительной (морской) экономической зоне, так и за их пределами.

Прибыль – это часть дохода, остающегося предприятию после возмещения всех расходов, связанных с производством, реализацией продукции и другими видами деятельности.

В условиях рыночной экономики прибыль является источником всех финансовых ресурсов предприятия. Сумма прибыли может быть определена по формуле

$$\Pi = V_{кр} \cdot Ц - (C_{пост} + C_{пер} \cdot Q), \quad (1.34)$$

где Q – объем производства изделий; $Ц$ – цена изделия; $C_{пер}$ – сумма переменных расходов фирмы; $C_{пост}$ – сумма постоянных расходов фирмы.

Различают такие виды прибыли:

1) балансовую (валовую) прибыль – это общая прибыль предприятия, полученная от всех видов деятельности, к его налогообложению и распределению. Иногда нужно учесть расходы, которые уменьшающие величину балансовой прибыли (плата за землю, налог на имущество, налог с владельцев транспортных средств, налог на содержание дошкольных заведений и тому подобное);

2) операционную прибыль, определяется коррекцией балансовой прибыли на операционные расходы, в состав которых входят: заработная плата с начислениями, амортизационные отчисления, рентные платежи, транспортные и коммерческие расходы. Именно эта

откорректированная балансовая прибыль выступает в форме прибыли к налогообложению (облагаемой налогом прибыли);

3) чистую прибыль – это прибыль, поступающая в распоряжение предприятия после уплаты налога на прибыль. Из чистой прибыли предприятия платятся долги и проценты за кредиты, а остальные распределяются на фонд потребления (выплаты владельцам, акционерам, персоналу за результаты работы) и фонд накопления (используется на инвестиционные потребности и создание резервного фонда).

Точка безубыточности – это такой объем производства и продажи изделий, который способен обеспечить безубыточность процесса производства продукции. Точка безубыточности может определяться по формуле

$$B_{кр} = \frac{C_{пост}}{Ц - C_{пер}} \cdot \quad (1.35)$$

где $B_{кр}$ – точка безубыточности; $Ц$ – цена изделия; $C_{пер}$ – сумма переменных расходов фирмы; $C_{пост}$ – сумма постоянных расходов фирмы

Пример. Валовые расходы на производство одного изделия составляют 140,06 грн. Частица постоянных расходов в общем объеме валовых расходов составляет 15 %. Цена реализации изделия равна 200 грн, а годовая программа выпуска – 250 000 шт. Определить критический объем производства изделий, превышение которого обеспечит прибыльность производственного процесса.

Методические указания к решению задачи

Определим критический объем производства изделий, способный обеспечить безубыточность процесса производства продукции, аналитическим методом. Для этого определим величину постоянных и переменных расходов:

$$\begin{aligned} C_{пер} &= 140,06 \cdot (1 - 0,15) = 119,051 \text{ грн}, \\ C_{пост} &= 250000 \cdot 140,06 \cdot 0,15 = 5252250 \text{ грн}, \\ B_{кр} &= \frac{C_{пост}}{Ц - C_{пер}} = \frac{5252250}{200 - 119,051} = \frac{5252250}{80,949} = 64883 \text{ шт.} \end{aligned}$$

Ответ: объем производства изделий, способный обеспечить безубыточность процесса производства продукции, определенный **графическим** и аналитическим методами, равен 64883 изделия.

Рентабельность – это относительный показатель, характеризующий уровень эффективности (доходности) работы предприятия.

Различают:

1. Рентабельность отдельных видов продукции (R_i):

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

где $Ц_i$, C_i – соответственно цена и полная себестоимость i -го изделия, грн.

2. Рентабельность продукции (R_{Π}) характеризует эффективность расходов на ее производство и сбыт и вычисляется по формуле:

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

где $C_{реал}$ – полная себестоимость реализованной продукции, грн;

$\Pi_{РЕАЛ}$ – прибыль от реализации продукции, грн.

3. Рентабельность производства, которая может быть общей ($R_{п.общ}$) и расчетной ($R_{п.расч}$). Эти величины вычисляются по формулам:

$$R_{п.общ} = \frac{\Pi_B}{B_{CP} + S_{НОС}} \cdot 100 \% , \quad (1.40)$$

или

$$R_{п.общ} = \frac{\Pi_ч}{B_{CP} + S_{НОС}} \cdot 100 \% . \quad (1.41)$$

где $\Pi_ч$ – чистая прибыль предприятия, грн; Π_B – балансовая прибыль предприятия, грн;

B_{CP} – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

$S_{НОС}$ – среднегодовой остаток нормируемых оборотных средств.

Показатели прибыльности характеризуют эффективность использования всех видов ресурсов, обеспечивших получение определенного валового дохода. От величины прибыли зависит успеваемость деятельности фирмы. Прибыль является вознаграждением владельцам и сотрудникам фирмы, источником самофинансирования и принятия решений относительно инновационного развития фирмы.

1.17. Система налогообложения

Под налогом и сбором (**обязательным платежом**) нужно понимать обязательный взнос в бюджет соответствующего уровня или государственного целевого фонда, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяющихся законами Украины о налогообложении.

Налоги являются формой финансовых отношений между государством и членами общества с целью создания общегосударственного централизованного фонда денежных ресурсов, необходимых для осуществления государством ее функций.

Налоги устанавливаются для содержания государственных структур (законодательной, исполнительной и судебной власти), выполнения ими функций государства управления, обороны, социальной и экономической, а также для удовлетворения других общегосударственных потребностей.

Сборы устанавливаются за использование субъектом ведения хозяйства определенных ресурсов, дающих ему доход.

Платежи предусматриваются на покрытие определенных расходов, возникающих во время использования ресурсов субъектом ведения хозяйства.

Государственные целевые фонды – это фонды, формирующиеся за счет определенных законами Украины налогов и сборов (обязательных платежей) юридических лиц независимо от форм собственности и физических лиц. Государственные целевые фонды входят в Государственный бюджет Украины, кроме Пенсионного фонда Украины.

Налогоплательщиками и **плательщиками сборов (обязательных платежей)** являются юридические и физические лица, на которых возложена обязанность платить налоги и сборы.

Объектами налогообложения являются доходы (прибыль), прибавочная стоимость продукции (работ, услуг), стоимость продукции (работ, услуг), в том числе таможенная, или ее натуральные показатели, специальное использование природных ресурсов, имущество юридических и физических лиц и другие объекты, определенные законами Украины о налогообложении.

Ставка налогообложения – это законодательно установленный размер налога на единицу налогообложения.

Единица налогообложения – это единица измерения (физического или денежного) объекта налогообложения.

Система налогообложения в Украине: совокупность налогов и сборов (обязательных платежей), установленных на основе правовых норм, регулирующих размеры, формы и сроки взимания налогов и платежей в государственные целевые фонды. Налоги в Украине являются основным видом государственного дохода. Налоговая система Украины предусматривает следующие виды налогов и сборов.

Налогообложение юридических лиц. Общегосударственные налоги и сборы: 1) налог на добавленную стоимость; 2) акцизный сбор; 3) налог на прибыль предприятия; 4) налог из доходов физических лиц (наемных работников); 5) государственная пошлина; 6) налог на недвижимое имущество; 7) плата за землю; 8) рентные платежи; 9) налог с владельцев транспортных средств; 10) налог на промысел; 11) плата за торговый патент; 12) сбор за геологоразведочные работы; 13) сбор за специальное использование природных ресурсов; 14) сбор за загрязнение окружающей среды; 15) сбор на обязательное государственное социальное страхование. Местные налоги и сборы: 1) налог с рекламы; 2) коммунальный налог; 3) гостиничный сбор; 4) сбор за парковку автотранспорта; 5) рыночный сбор; 6) сбор за участие в гонках на ипподроме; 7) сбор за право проведения кино- и телесъемок; 8) сбор за право использования местной символики; 9) сбор за проведение местных аукционов; 10) сбор за проезд территорией пограничных областей.

Взносы к государственным целевым фондам: 1) Пенсионный фонд Украины; 2) Фонд государственного социального страхования на случай временной потери работоспособности; 3) взносы на ремонт и строительство автомобильных дорог; 4) Фонд социального страхования на случай безработицы; 5) Фонд гарантирования вкладов физических лиц; 6) Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве.

Налогообложение физических лиц. Общегосударственные налоги и сборы: 1) налог из доходов физических лиц; 2) налог на недвижимое имущество; 3) плата за землю; 4) налог с владельцев транспортных средств; 5) налог на промысел; 6) государственная пошлина; 7) взносы в Пенсионный фонд Украины; 8) сбор за загрязнение окружающей среды; 9) плата за торговый патент; 10) взносы на обязательное государственное социальное страхование на случай безработицы. Местные налоги и сборы: 1) налог с рекламы; 2) гостиничный сбор;

3) сбор за парковку автотранспорта; 4) рыночный сбор; 5) сбор за выдачу ордера на квартиру; 6) курортный сбор; 7) сбор за участие в гонках на ипподроме; 8) сбор за выигрыш в гонках; 9) сбор за участие в игре на тотализаторе; 10) сбор за право использования местной символики; 11) сбор за проведение местных аукционов; 12) сбор за проезд территорией пограничных областей.

Оптимальная налоговая система в Украине должна соответствовать таким принципам: 1) экономической эффективности; 2) административной простоте; 3) гибкости; 4) политической ответственности; 5) справедливости.

Налогоплательщики и плательщики сборов (обязательных платежей) обязаны:

1) платить надлежащие суммы налогов и сборов (обязательных платежей) в установленные законами сроки;

2) вести бухгалтерский учет, составлять отчетность о финансово-хозяйственной деятельности и обеспечивать ее хранение в сроки, установленные законами;

3) представлять государственным налоговым органам и другим государственным органам в соответствии с законами Украины декларации, бухгалтерскую отчетность и другие документы, сведения, связанные с вычислением и уплатой налогов и сборов (обязательных платежей);

4) допускать должностные лица государственных налоговых органов для проверок, вычисления и уплаты налогов и сборов (обязательных платежей).

Прекращается обязанность юридического лица по уплате налогов и сборов (обязательных платежей) с уплатой налога, сбора (обязательного платежа) или их отменой.

Обязанность физического лица по уплате налогов и сборов (обязательных платежей) прекращается с уплатой налогов и сборов обязательных платежей (или их отменой), а также в случае смерти плательщика.

Налогоплательщики и плательщиков сборов (обязательных платежей) имеют право:

1) обжаловать в установленном законом порядке решение государственных налоговых органов и действия их должностных лиц;

2) получить и ознакомиться с актами проверок, осуществленных государственными налоговыми органами;

3) предоставить государственным налоговым органам документы, подтверждающие право на льготы по налогообложению в порядке, установленном законами Украины.

Учет налогоплательщиков и плательщиков сборов (обязательных платежей) осуществляется налоговыми органами и другими государственными органами в соответствии с действующим законодательством Украины. Банки и другие финансово-кредитные учреждения открывают счета налогоплательщикам и плательщикам сборов (обязательных платежей) только при условии предъявления ими документов, подтверждающих взятие их на учет в государственном налоговом органе, и в трехдневный срок сообщают об этом в государственный налоговый орган.

1.18. Понятие государственного контроля предпринимательской деятельности, формы его осуществления и порядок обжалования результатов проверок

Контроль – это систематическое наблюдение и проверка фактического состояния показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятий, учреждений и организаций с целью установления отклонений от заданных параметров.

Государственный контроль осуществляется субъектами государственной власти и государственного управления в пределах их полномочий. Государственный контроль осуществляется в форме ревизий и проверок.

Ревизия – это метод документального контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, учреждения, организации, соблюдением законодательства по финансовым вопросам, достоверностью учета и отчетности, способ документального разоблачения недостач, растрат, присвоений и краж средств и материальных ценностей, предупреждение финансовых злоупотреблений. По результатам ревизии составляется акт.

Проверка – это обследование и изучение отдельных участков финансово-хозяйственной деятельности предприятия, учреждения, организации или их подразделений. Последствия проверки оформляются справкой или докладной запиской.

Контролирующий орган – государственный орган, который в пределах своей компетенции, определенной законодательством, осуществляет контроль за своевременностью, достоверностью,

полнотой начисления налогов и сборов (обязательных платежей) и погашением налоговых обязательств или налогового долга. Контролирующие органы имеют право осуществлять проверки своевременности, достоверности, полноты начисления и уплаты лишь относительно тех налогов и сборов (обязательных платежей), которые отнесены к их компетенции. Другие государственные органы не имеют права проводить проверки своевременности, достоверности, полноты начисления и уплаты налогов и сборов (обязательных платежей), в том числе по запросам правоохранительных органов.

Во время проверки, осуществляющейся налоговыми органами, руководители и соответствующие должностные лица юридических лиц и физические лица обязаны давать объяснение по вопросам налогообложения в случаях, предусмотренных законами Украины, выполнять требования государственных налоговых органов об устранении обнаруженных нарушений законов Украины о налогообложении, а также подписать акты о проведении проверки.

Плановая выездная проверка должна проводиться не чаще одного раза в год после письменного предупреждения налогоплательщика не позже чем за 10 дней. Срок такой проверки не должен превышать 20 дней, а относительно субъектов малого предпринимательства – 10 дней. Поскольку нет указания на то, что это должны быть рабочие дни, срок проведения проверки должен вычисляться в календарных днях.

Продлить срок плановой выездной проверки может только суд на срок не больше 10 дней, а для субъектов малого предпринимательства – не больше 5 дней.

Внеплановая выездная проверка может осуществляться только на основании решения суда.

Решение об изъятии оригиналов финансово-хозяйственных и бухгалтерских документов, прекращении операций на счетах в банках, других финансово-кредитных учреждениях в связи с нарушением налогового законодательства может постановить исключительно суд.

Запрещено изымать документы, не подтверждающие фактов нарушения действующего законодательства Украины о налогообложении.

Налоговой милиции разрешено осуществлять проверки в пределах оперативно-розыскной деятельности и уголовного исправления.

Изымать оригиналы документов органы милиции (налоговой милиции) могут только по решению суда в присутствии понятых и руководителей предприятия.

Спецподразделения милиции направляются для обеспечения проведения проверок только по решению суда в пределах расследования уголовных дел.

Субъект предпринимательской деятельности имеет право оспаривать решение контролирующих органов в установленном законодательством порядке. Жалоба должна быть подана контролирующему органу в течение 10 календарных дней, следующих за днем получения плательщиком налогов налогового сообщения или другого решения контролирующего органа, которое оспаривается.

Контролирующий орган обязан принять мотивированное решение и послать его в течение 20 календарных дней от дня получения жалобы налогоплательщика по его адресу по почте с сообщением о вручении или предоставить ему под расписку.

В случае, когда контролирующий орган посылает налогоплательщику решения о полном или частичном неудовлетворении его жалобы, такой налогоплательщик имеет право обратиться в течение 10 календарных дней, следующих за днем получения ответа, с повторной жалобой к контролирующему органу высшего уровня. Окончательное решение высшего (центрального) контролирующего органа по заявлению налогоплательщика не подлежит последующему административному обжалованию, но может быть обжаловано в судебном порядке.

Раздел 2

УПРАВЛЕНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Исследование сущности понятия «экспортно-импортный потенциал» в контексте современных международных экономических отношений

На современном этапе развития мировой экономики все больших масштабов достигает международная предпринимательская деятельность (экспортно-импортные операции), то есть сфера практической реализации форм международных экономических отношений.

В основу современной теории ВЭД положены постулаты двух главных направлений экономической науки: кейнсианство и классический подход, а с другой стороны – неокейнсианство и монетаризм (неоклассический подход). Именно эти два теоретических направления сформировали и определяют сегодняшний вид механизмов, инструментов и критериев оценки ВЭД стран с рыночной экономикой и международных экономических и кредитно-финансовых институтов.

В работе [30] подчеркивается, что современная система осуществления внешнеэкономической деятельности охватывает широкий круг объектов. Она охватывает такие сферы и процессы экономической жизни, как импорт и экспорт (в т. ч. методы, виды и формы операций относительно их осуществления); валютные рынки, объекты, механизмы и инструменты валютной регуляции; иностранные инвестиции и инвестиционные институты; свободные экономические зоны; международные финансовые организации (в т. ч. направления и условия их деятельности); международные товарные рынки (товарные биржи, товарные аукционы, торги, ярмарки, выставки). На уровне предприятий внешнеэкономическая деятельность содержит: разработку рыночной стратегии фирм разных видов и форм собственности; проведение маркетинговых исследований на внешнем рынке; заключение и выполнение международного контракта в коммерческой деятельности;

ценообразование на внешнем рынке; способы и формы платежей в международных расчетах; учет внешнеэкономических операций (экспорт и импорт товаров); обеспечение транспортировки грузов во внешней торговле; страховая защита отечественных и зарубежных участников разных форм международного сотрудничества.

В прагматичном значении международную предпринимательскую деятельность (бизнес) можно трактовать как деятельность, предусматривающую научно-техническое, производственное, торговое, сервисное и другое сотрудничество субъектов ведения хозяйства двух или больше стран. Современный международный бизнес фактически охватывает все сферы деятельности людей, связанные с перемещением и взаимопроникновением главных факторов производства (рабочей силы, средств и предметов труда), товары услуг через национальные границы [13].

Общими мотивами, побуждающими отдельных субъектов ведения хозяйства принимать участие в международном бизнесе, являются возможное увеличение объемов продажи товаров, приобретение (использование) новых источников ресурсов, диверсификация производства. Постоянное присутствие на международном рынке дает возможность предприятиям (фирмам) значительно увеличивать свои доходы, получать большие прибыли. Развитие международной предпринимательской деятельности может быть сориентировано и на реализацию долгосрочных интересов государства, когда целые обеспечения и сохранения определенной прибыльности не являются приоритетными [23].

Резкие колебания в производственной и коммерческой торговой деятельности можно сгладить диверсифицированностью предприятия, при которой поддерживаются оптимальные объемы продажи продукции (на случай экономического спада в своей стране или фирме) за счет выхода на рынки других стран, экономика которых находится в стадии оживления и подъема.

Кроме того, предприятие становится менее зависимым от конъюнктуры внутреннего рынка, если определенную часть ресурсных компонентов и полуфабрикатов оно получает от импорта из-за границы. Исходя из механизма мотивации и особенностей осуществления международной предпринимательской деятельности (бизнеса), можно выделить определенные ее (его) типы и виды (рис. 2.1).

В первую очередь можно назвать два основных типа бизнеса – частный и государственный международный бизнес. Такое выделение типов международного бизнеса осуществляется на основе классификации субъектов ведения хозяйства по признаку форм собственности. В целом в странах с переходной экономикой доминирует тенденция к постепенному увеличению доли частного международного бизнеса.

По отраслевым, технологическим и функциональным признакам различают определенные виды международного бизнеса: промышленный, аграрный, строительный, торговый, транспортно-коммуникационный и финансовый. Наиболее быстрыми темпами развивается промышленный, торговый и финансовый международный бизнес.



Рисунок 2.1 – Основные типы и виды международной предпринимательской деятельности

В теории и практике международной предпринимательской деятельности (бизнесе) различают определенные формы такой деятельности (рис. 2.2) и уровни интернационализации разных субъектов внешнеэкономической деятельности.

Первой и самой низкой за уровнем интернационализации формой предпринимательской деятельности является выполнение отдельных внешнеэкономических операций – экспортно-импортных, лизинга, разных посреднических, консультационных и маркетинговых услуг.

Вторую форму предпринимательской деятельности представляет разнообразная промышленная кооперация – научно-техническая (в отрасли научно-исследовательских и опытно-конструкторских испытательных работ), производственная, сбытовая, сервисная (послепродажного технического обслуживания и ремонта). Она тоже отображает относительно невысокий уровень интернационализации предприятий и организаций.

Широкомасштабной формой международного бизнеса с относительно высоким уровнем интернационализации является общее предпринимательство, которое обычно охватывающее создание и функционирование совместных предприятий, лицензирование, управление по контракту.

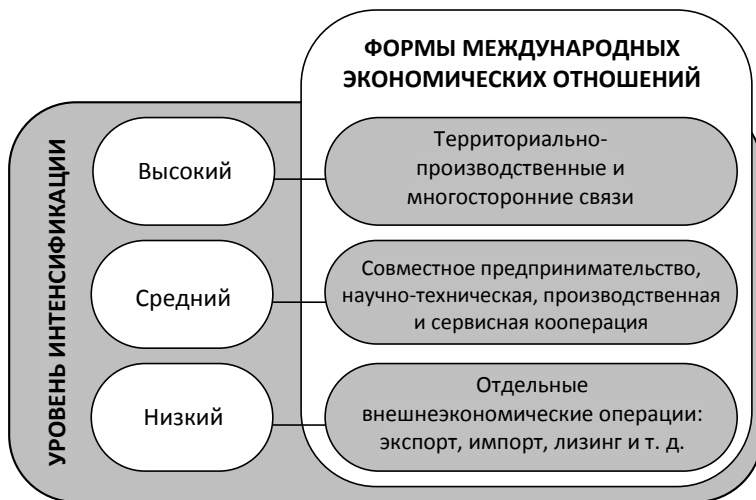


Рисунок 2.2 – Формы международной предпринимательской деятельности и уровни интернационализации

Четвертой формой предпринимательской деятельности с наивысшим уровнем интернационализации субъектов ведения хозяйства является комплекс территориально-производственных и многосторонних связей. Среди хозяйственных связей можно назвать

пограничную и прибрежную торговлю, формирование консорциумов, реализацию концессионных договоров и тому подобное [13].

Одной из важнейших тенденций, определяющих современное состояние мирового хозяйства, является стремительная интернационализация хозяйственной жизни, то есть развитие мировой экономики характеризуется интенсификацией внешнеэкономической деятельности.

По мнению авторов работы [34], внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – это одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, которая тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением с другими странами общих проектов, которая во многом отображает не только факторы экономической, но и политической природы государства.

Украинское законодательство трактует это понятие так: «Внеэкономическая деятельность – деятельность субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, базируется на взаимоотношениях между ними, что наблюдается как на территории Украины, так и за ее пределами» [12].

Так, по мнению Дж. Сакса [27], ни одна из стран мира не может создать здоровую внутреннюю экономическую среду, изолировавшись от мировой экономической системы, потому что экономический успех любой страны основывается на внешней торговле.

Интенсификация международных экономических отношений стала причиной многих процессов планетарного масштаба. Так, например, А. Толстоухов [33, с. 14 – 15] к таким процессам относит: постепенное стирание географических пределов рынков сбыта продукции и услуг; мировое разделение труда; постепенное сближение сфер производства и потребления; усиление власти транснациональных корпораций, заострение конфликтов за право владения и использования невозобновляемых и ограниченных природных ресурсов планеты; стремительное развитие информационных технологий и компьютерной техники; снижение степени культурной изоляции народов; создание и применение новых технологий власти, телекоммуникационных моделей и методов управления странами; снижение роли национальных элит и одновременное повышение

роли транснациональной элиты в регуляции глобальных экономических и экологических процессов.

В свою очередь, М. А. Хвесик и В. А. Голян в работе [36., с. 72] отмечают, что отличительными чертами современных международных экономических отношений являются: революция в информационных технологиях, экономическая революция (плавающие обменные курсы валют, снижение торговых барьеров, стремительный рост цен на энергоносители. Ускорено развитие транснациональных корпораций и рынка услуг; «зеленая революция» в сельском хозяйстве; снижение регулировочной роли национальных правительств в экономике.

В работе [26, с. 15] международные экономические отношения рассматриваются как способ, позволяющий любой стране независимо от ее специфики и степени развития использовать экономические преимущества, открывающиеся перед ней, в том случае, если страна станет открытой для международного разделения труда, иностранного капитала и технологий.

Академик Л. И. Абалкин в работе [29, с. 14] отмечает, что одним из отличительных признаков международных экономических отношений есть глобализация, являющаяся причиной формирования единственного международного экономического и информационного пространства, мирового разделения труда, внедрения институтов гражданского общества, развития перспективных и появления новых форм предпринимательства. Однако современные международные экономические отношения скрывают в себе и потенциальные опасности, с которыми необходимо бороться. Автор подчеркивает необходимость решительной борьбы и ограничения возможности доминирования на мировых рынках и проявления агрессии со стороны экономически развитых стран.

По мнению А. Г. Гранберга, В. И. Данилова-Данильяна, М. М. Циканова и Е. С. Шопхоева [10, с. 70], международные экономические отношения являются процессом согласования интересов, возможностей и способностей между многочисленными субъектами мировой экономики и политики. Подчеркивается, что интенсификация международных экономических отношений подводит человечество к необходимости создания и выбора новой стратегии ведения хозяйства в связи с нарушением экологического баланса и неотвратимостью истощения природных ресурсов.

Яковец Ю. В. [39, с. 6] также говорит о том, что характерным пределом международных экономических отношений являются глобализационные процессы на фоне становления постиндустриального общества. Отмечается реальная угроза будущему отдельных стран независимо от степени их участия в международных экономических отношениях. Эта угроза связана с существованием сегодня такой экономической модели общества, которая отвечает интересам транснациональной элиты и корпораций.

В работе [8] отмечается, что интенсификация международных экономических отношений обусловлена революционным прорывом экономически развитых стран в сфере информационных технологий и коммуникаций. Доминирующие страны и транснациональная элита навязывают остальному миру рыночную либерализацию и дерегулирование, игнорируя значительные отличия в темпах социально-экономического развития и экономическом потенциале отдельных стран.

На современном этапе развития международных экономических отношений в хозяйственной системе экономически развитых стран состоялись глубокие изменения, связанные с научно-технической революцией и переходом к постиндустриальной модели развития. По мнению А. Ельянова [38, с. 3 – 5], экономически развитые страны финансировали эти изменения, руководствуясь, в первую очередь, требованиями острой международной конкуренции, стремлением техническими средствами решить экономические проблемы, а также необходимостью гонки вооружений. Ориентация на подобные изменения затребовала от экономически развитых стран не просто повышения конкурентоспособности их производственных систем, но и серьезной перестройки организационно управленческих основ ведения хозяйства.

Одним из основных характерных признаков современных международных экономических отношений становится поляризация мирового общества. Возникает серьезный разрыв между экономически развитыми странами и теми, которые составляют периферию мировой экономики или совсем исключенные из глобальной экономической системы. Нарастающее неравенство между отдельными странами тесно связано с ростом неравенства внутри каждой конкретно взятой страны. В пределах отдельно взятой страны наблюдается ситуация, когда меньшая часть населения имеет доступ к новейшим информационным и телекоммуникационным

технологиям, а значительная часть является лишь пассивным потребителем и совсем «выброшена за борт».

Пахомов Ю. [22, с. 9] считает, что на основании интенсификации международных экономических отношений базируется опасная для человечества деформация финансово-экономических механизмов. Такая деформация оказывается в процессе перерождения инструментов конкуренции. Конкуренция перерождается и превращается в свою противоположность. Серьезная опасность также выходит от экспансии спекулятивного капитала транснациональных корпораций. Наблюдается ситуация, когда значительная часть капитала под воздействием новых, несоизмеримых с обычной прибылью выгод будет переориентироваться на спекулятивное обогащение.

Глобальная ориентация субъектов ведения хозяйства закономерно снижает для них значимость национальных экономических систем. Стратегия осуществления их экспортно-импортных операций смещается с национального на наднациональный уровень. Мировая экономическая система превращается в единственное пространство для игр большого бизнеса. В этой ситуации география размещения производственных сил, отраслевая структура инвестиций, производства и сбыта продукции определяются субъектами ведения хозяйства на наднациональном уровне, выходя лишь из глобальной экономической конъюнктуры и без учета интересов национальных экономик, а экономические подъемы и спады приобретают в этих условиях мировые масштабы.

Рассмотрение вопросов, связанных с международными экономическими отношениями, не может проводиться отдельно от экологической и, естественно, ресурсной составляющих, без учета экологического фактора развития производительных сил в транснациональном масштабе. Экологический фактор является объективным фактором развития современных международных экономических отношений, поскольку экологические проблемы имеют транснациональный характер, касаются жизненных интересов всего человечества и каждого конкретного человека без каких-либо исключений. Для своего решения экологические проблемы требуют консолидированных усилий всего мирового сообщества. Это связано, во-первых, с геолого-географической и качественной дифференциацией запасов основных видов природных ресурсов между разными странами, во-вторых, со степенью их освоения,

технологиями их добытия и использования. Таким образом, экологическая составляющая является полноценным элементом международных экономических отношений для оптимизации, сбалансированности состояния окружающей среды, ее экологической емкости, естественно, ресурсной базы и социально-экономического развития мировой цивилизации.

Во второй половине XX века глобальное осмысление проблем выживания человечества привело к изменению приоритетов в экологии. Раньше практически все национальные и международные усилия были, в первую очередь, направлены на идентификацию и ликвидацию убытка, наносящегося окружающей среде хозяйственной деятельностью, на введение эконома и экостандартов, то есть очистка, теперь же цель – чистота. Превращение отдельных проблем окружающей среды в глобальную экологическую угрозу привело к появлению так называемой концепции устойчивого развития. Сегодня необходимо перейти к такой форме глобального развития, при которой сглаживались бы противоречия между экономическим развитием и сохранением окружающей естественной среды, сбалансированным природопользованием и целостностью экосистем, то есть к такой форме развития, при которой нынешнее поколение не взрывало бы, естественно, экологическую базу будущего.

Наименее исследованной на сегодня есть проблема учета экологического фактора в международных экономических отношениях (МЭО) разных стран и их регуляции.

В современных условиях окружающая естественная среда является ключевым элементом многих международных экономических процессов, а экономические решения в этой сфере, в свою очередь, осуществляют огромное влияние на состояние окружающей среды. С этой точки зрения международная экономика является целостным системным образованием. Она состоит из совокупности национальных хозяйств разных стран мира, соединенных между собой разнообразными эколого-экономическими отношениями. Углубление интернационализации товарных, финансовых рынков и рынков капитала усиливает взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, все более влияющих на развитие каждой отдельной страны как целостной эколого-экономической системы.

Развитие экономических отношений с другими государствами или региональными группами может давать стране как преимущества, так и определенные проблемы. С одной стороны, участие страны в

международном разделении труда позволяет ей эффективнее распределять имеющиеся природные ресурсы, реализовывая на мировом рынке товары, в производстве которых она имеет конкурентные преимущества, в обмен на необходимые товары и ресурсы, которые страна не производит. С другой стороны, выход на мировой рынок новых субъектов заостряет конкуренцию и может обуславливать потерю другими странами завоеванных конкурентных позиций. Кроме того, у стран с незначительным конкурентным потенциалом развивается стойкая эколого-экономическая зависимость от торговых партнеров, и значительно уменьшаются возможности избавиться от статуса поставщиков сырья и полуфабрикатов на мировой рынок. В этом заключается определенное противоречие открытости экономики, но в современных условиях сложно представить экономику, которая бы стремилась развиваться лишь за счет внутренних резервов, не учитывая тенденции мирового развития и не беря участия в мирохозяйственных процессах [3, с. 93]

Переход на модель устойчивого развития, приводящего к возобновлению свойств экосистем на территории Украины, и серьезное улучшение условий жизни людей будет носить длительный характер. Главная цель намеченных действий заключается в том, чтобы в среднесрочный период преодолеть системный кризис и создать условия, которые будут способствовать расцвету культуры, улучшению качества жизни, экологизации производства, международных экономических отношений и возобновлению естественного потенциала. Сегодня в Украине действует целый ряд обстоятельств эколого-экономического характера, осложняющих реализацию проектов устойчивого развития. Почти везде резко сокращаются инвестиции в основной капитал, что привело к ускоренному старению производственных фондов, которые в настоящий момент изношены более чем на половину и не могут отвечать новым заданиям. Украина не имеет в своем распоряжении средства, необходимые для реализации дорогих программ реконструкции. Под воздействием внешнего рынка резко усилилась сырьевая ориентация национальной экономики Украины. Вместе с тем происходит свертывание высокотехнологичных экспортоориентированных отраслей промышленности. Внешнеэкономическая деятельность Украины развивалась на общем негативном фоне, когда объемы производства наиболее важных видов прогрессивной высокоэффективной промышленной продукции радикально снижались. Отмечается, что в

последнее десятилетие состоялось расширение зоны бедности в мире за счет стран, входящих в состав прежнего СССР [24]. Находясь в зоне бедности, Украина входит в группу стран, формирующих периферию мировой экономики [31, с. 103].

Неэквивалентный внешнеэкономический обмен между ядром и периферией характеризуется втягиванием периферийных стран в ловушку сырьевой специализации и внешней задолженности [6, с. 11].

Отрицательная черта стратегии ВЭД Украины на макроуровне – это опасно низкий уровень экспорта продукции конечного потребления, а также импорт значительного количества энергоресурсов. Украина использует их в основном для производства сырья и полуфабрикатов, реализация которых является практически неприбыльной для национальной экономики. То есть сегодня в структуре украинского экспорта преобладают сравнительно низкотехнологические товары, прежде всего – продукция черной металлургии и основной химии, а также сырье и материалы, среди которых необходимо отметить марганцевую руду и продукцию сельского хозяйства [32, с. 72 – 73]. Перечисленные явления сопровождаются общим увеличением ресурсоемкости экономики, в частности энергоемкости, которая и в прошлом всегда была неоправданно высокой.

Производственные возможности того или иного предприятия могут быть ограничены уменьшением объема внутреннего рынка из-за недостаточного количества потребителей или их низкой покупательной способности. При благоприятной конъюнктуре на мировом рынке национальная фирма должна иметь возможность наращивать объемы производства и продажу товаров, выходя на мировой рынок. Экономические связи с зарубежными фирмами в большинстве случаев реализуются во время осуществления коммерческих операций, то есть определенных технических и организационных процедур для подготовки и проведения международного сотрудничества. Традиционной и наиболее распространенной формой внешнеэкономической деятельности являются внешнеторговые операции: импорт и экспорт. Основной движущей силой активизации внешнеэкономической деятельности является возможность увеличения масштабов и эффективности предпринимательства за счет интернационализации определенных сегментов рынка, использования новых дополнительных источников материальных ресурсов, диверсифицированности производственно-хозяйственной деятельности.

2.2. Исследование факторов формирования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

В процессе подготовки и осуществления внешнеторговых операций участники прибегают к детальному изучению как потенциального круга возможных контрагентов, так и конкретных фирм и организаций, с которыми является возможным подписание контрактов. Изучение деятельности контрагента является общепринятым элементом проведения внешнеторговой операции, ему уделяют внимание все участники международной торговли. В условиях переменной мировой конъюнктуры и наличия резких, неожиданных ее изменений к выбору иностранной фирмы-партнера, особенно при операциях, рассчитанных на длительный срок, подходят очень тщательным образом.

Программа комплексного маркетингового исследования в ВЭД зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и ряда других факторов. Можно выделить такие основные разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности (рис. 2.3).

Любое маркетинговое исследование предприятия на внешнем рынке имеет целью оценить его конкурентоспособность во время работы на конкретном рынке.

Под конкурентоспособностью производителя понимают его способность вести эффективную производственно-сбытовую деятельность и тем самым противостоять конкурентам. Критерием эффективности этой деятельности может служить прибыль или другие коммерческие показатели.

Под уровнем конкурентоспособности товаропроизводителя стоит понимать показатель, который дает относительную характеристику его способности противостоять конкурентам на конкретных рынках в рассмотренный период. Его можно определять, сопоставляя критерии эффективности производственно-сбытовой деятельности производителя и конкурентов.

Конкурентоспособность продукции – это ее свойство, а уровень конкурентоспособности – показатель этого свойства, которое дает относительную характеристику способности продукции удовлетворять требованиям конкретного рынка в рассмотренный период по сравнению с продукцией конкурентов.

Конкурентоспособность оценивается за совокупностью основных технико-экономических, качественных и стоимостных показателей, которые отделяют на рынке товар от товара-конкурента (аналога) как за степень соответствия определенным потребностям, так и за расходами потребителя на их удовлетворение.

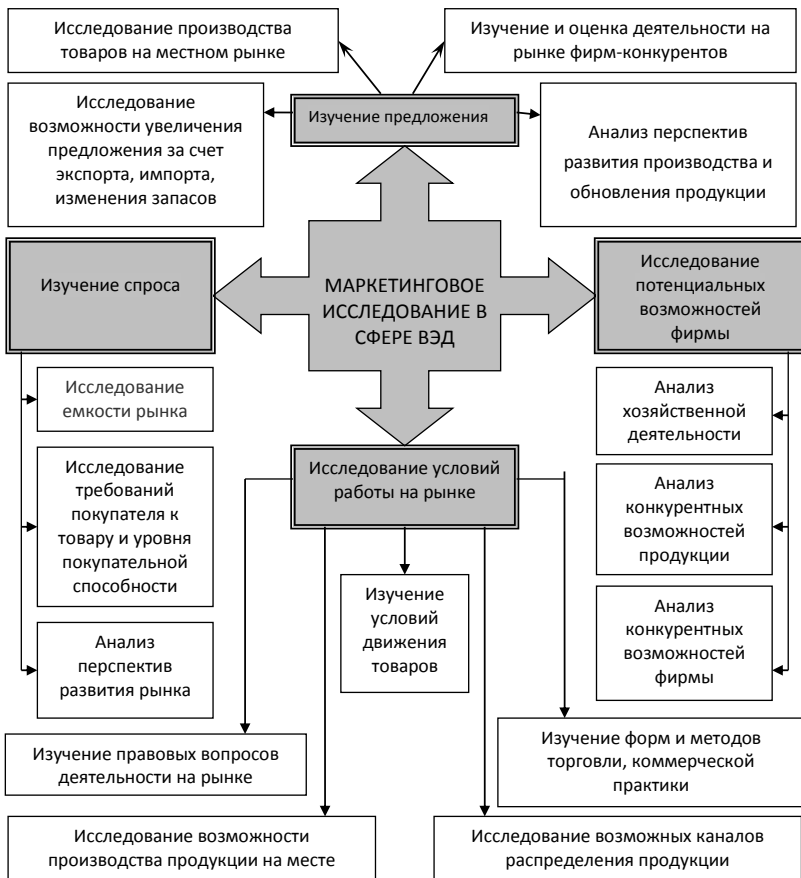


Рисунок 2.3 – Структура маркетингового исследования в сфере внешнеэкономической деятельности

Конкурентоспособность продукции (услуги) зависит от ряда факторов, влияющих на преимущество товаров и определяющих объем их реализации на данном рынке. Эти факторы можно считать

компонентами (составляющими) конкурентоспособности и разделить на три группы: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые факторы.

Оценка конкурентоспособности товара, планируемого к экспорту, включает такие этапы: 1) анализ рынка и выбор наиболее соответствующего образца товара (или несколько образцов товаров) в качестве базы для сравнения; 2) определение набора сравниваемых параметров; 3) расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара.

В качестве образца товара, как правило, берется товар, имеющийся на рынке, и такой, который имеет спрос у потребителя.

При определении набора сравниваемых параметров выходят из того, что часть параметров характеризует потребительские свойства товара (его потребительскую стоимость), а другая часть – его экономические свойства (стоимость). К потребительским свойствам принадлежат в первую очередь параметры, показатели, описывающие основные функции товара (например, мощность, производительность, скорость, размер, точность и так далее). При этом важно учитывать требования стандартов (международных и национальных), законодательных актов, нормативов и тому подобное, ставящих конкретные требования к товарам на том или ином рынке. Рядом с параметрами, описывающими основные количественные и качественные характеристики, важно анализировать так называемые «мягкие» параметры, характеризующие внешний вид товара (дизайн, цвет и др.), его упаковку, товарный знак и тому подобное. Современный рынок в значительной степени заполнен разнообразными товарами, в которых «твердые» параметры (параметры, описывающие основные функции) отличаются незначительной мерой. В этих условиях увеличивается значение „мягких” параметров.

После проведения анализа товара за потребительскими параметрами и установления факта его соответствия требованиям потребителей и нормативных актов, регламентирующих доступ товара на конкретный рынок, проводится анализ товара за экономическими (стоимостными) параметрами.

Размер экономических параметров определяется ценой изделия С1, расходами на его транспортировку С2, установку С3, обучение персонала С4, эксплуатационными расходами С5, стоимостью ремонта С6, расходами на техническое обслуживание С7, налогами С8,

страховыми взносами C_9 и так далее. Сумма всех этих расходов будет определять цену потребления, то есть все расходы потребителя в течение всего срока службы:

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

где C_1 – цена изделия; C_2 – расходы на транспортировку товара; C_3 – расходы на установку (монтаж) товара; C_4 – расходы на учебу персонала; C_5 – эксплуатационные расходы; C_6 – стоимость ремонта; C_7 – расходы на техническое обслуживание; C_8 – налоги; C_9 – страховые взносы.

Количество составляющих цены потребления и их числовые значения будут определяться индивидуально. Цена потребления – один из самых важных показателей конкурентоспособности (особенно для машинно-технических изделий), так как эксплуатационные расходы за весь период эксплуатации значительно превышают одноразовые расходы, связанные с приобретением товара, например, для автомобиля – в пять-шесть раз, пассажирского самолета – в семь-восемь раз, для дизель-генератора – в четыре-пять раз и так далее.

Для расчета интегрального показателя конкурентоспособности товара, предназначенного для экспорта, его параметры сравниваются с параметрами существующего или товара, разрабатываемого и наиболее полно отображающего потребности покупателей. Сравнение проводится на основе бальных оценок. Для более точной оценки сравниваемых товаров могут привлекаться группы экспертов – специалистов по этим товарам.

Оценку степени удовлетворения предлагаемым товаром потребности покупателей проводят с помощью возведенного параметрического индекса, который может быть рассчитан по формуле

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

где a_i – удельный вес i -го параметрического индекса, отображающий степень важности этого параметра для покупателя; I_i – значение параметрического индекса i -го параметра; n – количество сравниваемых параметров изделия.

Необходимо отметить, что значение I_i и соответственно I_T не должны превышать единицы, потому что нет смысла предлагать товар, который удовлетворил бы потребность более чем на 100 %.

Аналогично рассчитывается возведенный индекс конкурентоспособности за экономическими параметрами $I_{\text{э}}$:

$$I_{\text{э}} = \sum_{j=1}^m b_j \cdot I_j, \quad (2.3)$$

где b_j – удельный вес j -го экономического индекса, отображающий степень важности данного параметра для покупателя; I_j – значение индекса j -го экономического параметра; m – количество оцениваемых экономических параметров изделия.

Расчет возведенных индексов за потребительскими и экономическими параметрами дает возможность вычислить показатель относительной конкурентоспособности нашего товара за техническими и экономическими параметрами сравнительно с товаром, избранным как образец:

$$K_T = \frac{I_{T_1}}{I_{T_2}}, \quad (2.4)$$

$$K_{\text{э}} = \frac{I_{\text{э}_1}}{I_{\text{э}_2}}, \quad (2.5)$$

где K_T – показатель конкурентоспособности за техническими параметрами; $K_{\text{э}}$ – показатель конкурентоспособности за экономическими параметрами; I_{T_1} , I_{T_2} – индексы конкурентоспособности за техническими параметрами исследуемого товара и товара-эталона соответственно; $I_{\text{э}_1}$, $I_{\text{э}_2}$ – индекс конкурентоспособности за экономическими параметрами исследуемого товара и товара-эталона соответственно.

После этого проводится расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара за формулой

$$J = \frac{K_T}{K_{\text{э}}}. \quad (2.6)$$

Если $J > 1$, анализируемое изделие (товар) превосходит за конкурентоспособностью образец, если $J = 1$ – находится на одинаковом уровне, если $J < 1$ – уступает ему.

Таким образом, улучшить интегральный показатель конкурентоспособности можно, увеличивая K_T и/или уменьшая $K_{\text{э}}$. Полученные таким способом интегральные оценки позволяют определить, какой товар является наилучшим, какой занимает второе место и так далее. Однако эта методика достаточно трудоемкая и

требует попарного исследования образцов товара, не позволяя одновременного их сравнения.

На наш взгляд, наиболее удачной графической интерпретацией оценки конкурентоспособности товара на внешнем рынке является циклограмма в полярной системе координат. Первым этапом исследования являются выявление производителей изделий конкурентов и изучение их деятельности. Далее определяется набор сравнительных параметров (как «твердых», так и «мягких»), характеризующих потребительские свойства товара (параметры, описывающие основные функции исследуемого товара с учетом требований международных, национальных стандартов и др. нормативных документов). На следующем этапе проводится изучение изделий-конкурентов для определения значений сравниваемых параметров. Каждому параметру присваивается взвешивающий коэффициент, отображающий значимость параметра для потребителя, причем взвешивающий коэффициент пропорционален величине угла между смежными радиусами-векторами (угол *эти*) – угла между параметрами (i) и (i – 1), причем

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

где *эти* – угол между векторами параметров (i – 1) да i; i – номер параметра; m – количество исследуемых параметров.

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

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

где a_i – удельный вес (коэффициент весомости) параметра i.

Получены данные заносятся в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Сравнительный анализ основных конкурентов

Параметры оценки	Весомость	Наименование производителей товаров-конкурентов							
		Изготовитель 1		Изготовитель 2		...		Изготовитель n	
		знач.	бал	знач.	бал	знач.	бал	знач.	бал
Параметр 1									
Параметр 2									
...									
Параметр m									

Потом исследователь приступает к построению циклограммы в полярной системе координат. На радиусе-векторе, длина которого

условно принята за единицу, откладывается относительная величина показателя конкурентоспособности R_i , рассчитанная по формуле 2.10, если большее значение показателя является лучшим, или за формулой 2.11, если лучшим является меньшее значение показателя:

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

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

где j – номер изделия-конкурента; $i(\overline{1:m})$ – номер параметра оценки; m – количество параметров; P_{ij} и $P_i^{\partial T}$ – значение i -го параметра изделия j и изделия-эталона соответственно (рис. 2.4).

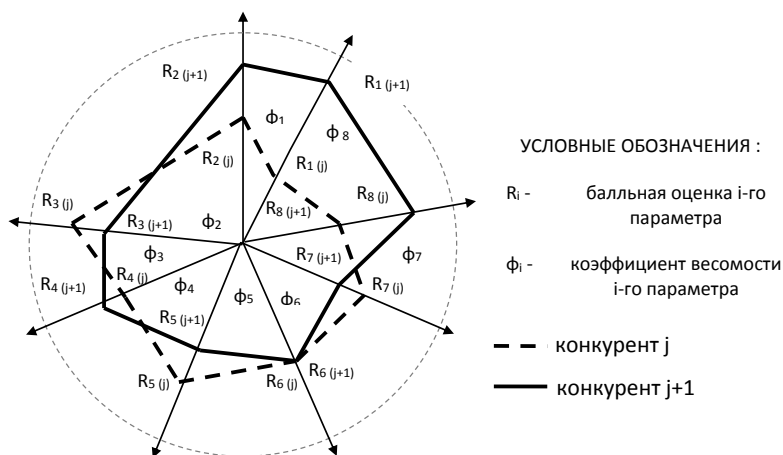


Рисунок 2.4 – Циклограммы для сравнительной оценки изделий конкурентов

Таким образом, сравнение уровня конкурентоспособности изделий-конкурентов наглядно представлено разницей площадей многоугольников. Такой подход правомерен для любого количества сравниваемых изделий и параметров оценки и позволяет не только обнаружить лучшее изделие (лучшим является то изделие, оценочная циклограмма которого имеет большую площадь), но и проанализировать, за счет каких параметров выигрывает или уступает конкретное изделие, а также насколько весомы эти параметры.

2.3. Организационно-экономическое обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

Во время выхода на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна структура управления, адекватная условиям его работы. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется в первую очередь теми целями и заданиями, которые она призвана решать.

На промышленных предприятиях, активно принимающих участие во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: 1) как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела; 2) в виде внешнеторговой фирмы.

Внешнеторговая фирма является относительно самостоятельным структурным подразделением, создающимся на достаточно большом предприятии для организации и управления его внешнеэкономической деятельностью. Такую «фирму» возглавляет директор, который подчинен непосредственно генеральному директору предприятия. В общем виде организационная структура внешнеторговой фирмы изображена на рис. 2.5.

Другой, наиболее распространенной формой организации внешнеэкономической службы на предприятии является отдел внешнеэкономических связей (ОВС). Этот отдел прямо подчинен или Генеральному директору, директору по коммерческим вопросам, или директору по финансово-экономическим вопросам. Общая структура такого отдела приведена на рис. 2.6.

Начальник ОВС выполняет функции руководства и координации деятельности всех подразделов отдела, осуществляет организацию и контроль комплекса работ из осуществления ВЭД предприятия.

Заместитель начальника ОВС осуществляет организацию эффективной системы сбыта готовой продукции, обеспечение выполнения планов реализации готовой продукции предприятия на внешнем рынке.



Рисунок 2.5 – Общая структура внешнеторговой фирмы



Рисунок 2.6 – Общая структура отдела внешнеэкономических

Бюро маркетинговых исследований – обеспечивает изучение спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, координацию работы фирмы с иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчета и применения цен во время подготовки и подписания контрактов, выполняет другую работу по исследованию конъюнктуры рынка, изучению действующих на мировом рынке технических требований к товарам и информированию о них непосредственных производителей товаров, анализа технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, даёт руководству соответствующие выводы и рекомендации касательно этих вопросов.

Бюро рекламы и выставочной деятельности – обеспечивает рекламную деятельность фирмы, организует участие специализированных фирм в международных выставках и ярмарках.

Бюро совместных предприятий осуществляет координацию, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных при участии иностранного капитала на территории Украины и за рубежом.

Вычислительный центр выполняет работы по автоматизации расчетов, внедрению экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и фирм, созданию вместе с другими отделами и фирмами, баз данных и их ведению.

Бюро договоров изучает потенциальных потребителей продукции завода, заключает договоры на выпуск изделий.

Бюро технического обслуживания и запчастей обеспечивает гарантийное и послегарантийное техническое обслуживание товаров, экспортированных фирмой в зарубежные страны, обеспечение технических центров и заграничных агентов предприятия необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

Функциями внешнеэкономической службы предприятия являются:

1) научно-техническое сотрудничество и внешние связи: разработка планов сотрудничества; организация переговоров; принятие необходимых мер относительно научно-технического сотрудничества с другими фирмами, изучения и внедрения передового опыта; сбор и нагромождение необходимой информации; отбор специалистов для отправления за границу; планирование и контроль за экспортным производством, нагромождение информации для статистической

ответственности); 2) протокол (организация протокольных мероприятий, связанных с приемом делегаций; проведение консультаций с иностранными специалистами и т. д.; оформление документов для всех прибывающих на предприятие специалистов по вопросам расширения рынка сбыта продукции и обмена опытом; обеспечение переводчиками иностранных специалистов, делегаций, а также переговоров; перевод каталогов, проспектов, другой технической документации); 3) аналитические исследования (составление прогноза сбыта и разработка политики ценообразования: анализ характеристик выпускаемой продукции, с точки зрения требований рынка; изучение и анализ рынка сбыта продукции; разработка, составление прогноза сбыта; определение возможного ассортимента товаров для продажи на рынке и разработка проекта планируемого оборота предприятия и новых форм обслуживания; создание банка данных для маркетингового анализа; изучение факторов, влияющих на скорость внедрения товара на рынке, и выбор наиболее оптимального подхода к ценообразованию при реализации продукции предприятия; анализ состояния цен на рынке); 4) рекламная деятельность (разработка мероприятий по стимулированию спроса продукции предприятия; проведение анализа мероприятий по рекламе продукции); 5) разработка планов и работа по подготовке к подписанию договоров на реализацию продукции (проведение переговоров и подготовка к подписанию договоров, оформление договоров и контрактов; работа с биржами, брокерами, дилерами и агентами по сбыту; поиск потребителей на основании выданных прогнозов сбыта; ведение картотеки по счету потребителей; переговоры с потенциальными потребителями; учет сбыта по регионам).

Отдел внешнеэкономических связей является элементом структуры управления предприятия, его эффективная работа зависит от нормальной взаимосвязи с другими подразделениями предприятия, которые в той или иной степени принимают участие в осуществлении ВЭД предприятия. Все функциональные отделы и службы, принимающие участие в управлении ВЭД предприятия, можно разделить на две основных группы: 1) группу отделов и служб предприятия, осуществляющих планирование ВЭД (планово-экономический отдел – планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности предприятия; валютно-финансовый отдел – валютное планирование и контроль за банковскими валютными, кредитными и расчетными

операциями, соблюдение интересов фирмы во время реализации внешнеторговых операций; транспортный отдел – планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов; бухгалтерия – учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и посторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (вместе с плановым отделом) результатов финансовой деятельности фирмы на внешнем рынке и рекомендации по ее улучшению); 2) группу отделов, обеспечивающих принятие и выполнение управленческих решений в сфере ВЭД (отдел развития – усовершенствование организационной структуры предприятия; отдел кадров – вопрос отбора, размещения и развития кадров, ведения личных дел работников; отдел заграничных командировок – оформление командировок за границу; канцелярия – регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки; административно-хозяйственный отдел – снабжение необходимыми для работы предприятия материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию домов, другая хозяйственная деятельность; юридический отдел – помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультации по вопросам презентаций и рекламаций, защита интересов предприятия в судах, правовое обеспечение деятельности фирмы; протокольный отдел – выполняет поручения руководства предприятия по организации встреч и приемов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми визитами.

2.4. Экономико-правовое обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

Внешнеэкономический договор (контракт) – это материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности.

Вопросы формы, порядка заключения и выполнения внешнеторговых договоров регулируют такие нормативно-правовые акты: Гражданский кодекс Украины, Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности», «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте», «Об операциях с давальческим

сырьем во внешнеэкономических отношениях», «О регуляции товарообменных (бартерных) операций в отрасли внешнеэкономической деятельности», Указ Президента Украины № 556/94 от 4 октября в 1994 г. «О мероприятиях по благоустройству расчетов по договорам, заключающимся субъектами предпринимательской деятельности Украины», Указ Президента Украины № 567/94 от 4 октября в 1994 г. «О применении Международных правил интерпретации коммерческих сроков», Указ Президента Украины № 124/96 от 10 февраля в 1996 г. «О мероприятиях по совершенствованию конъюнктурно-ценовой политики в сфере внешнеэкономической деятельности», Декрете Кабинета Министров Украины № 15-93 от 19 февраля в 1993 г. «О системе валютной регуляции и валютного контроля», Постановление Кабинета Министров Украины и Национального банка Украины № 444 (444-95-п) от 21 июня в 1995 г. «О типичных платежных условиях внешнеэкономических договоров (контрактов) и типичных формах защитных предостережений к внешнеэкономическим договорам (контрактам), которые предусматривающим расчеты в иностранной валюте».

Внешнеэкономический договор заключается в простой письменной форме. Полномочия представителя на заключение договора выходят из поручения, уставных документов. Действия, осуществляющиеся от имени иностранного субъекта ВЭД уполномоченным субъектом ВЭД Украины, считаются действиями этого иностранного субъекта.

Права и обязанности сторон за внешнеэкономическими договорами (контрактами) определяются правом страны, избранной сторонами во время заключения договора, или в результате последующего согласования. При отсутствии такого согласования применяется право страны, где основная, имеет свое место обитания или основное место деятельности: 1) продавцом – в договоре купли-продажи; 2) лизингопредоставителем – в лизинговом соглашении; 3) лицензиаром – в лицензионном договоре; 4) комитентом (консигнатором) – в договоре комиссии (консигнации); 5) доверителем – в договоре поручения; 6) перевозчиком – в договоре перевозки; 7) экспедитором – в договоре транспортно-экспедиторского обслуживания; 8) страхователем – в договоре страхования; 9) кредитором – в договоре кредитования и тому подобное. В большинстве случаев национальное законодательство требует только письменную форму договора. Процесс заключения

внешнеэкономического договора (контракта) купли-продажи предусматривает такие этапы: 1) подготовку к заключению договора (контракта); 2) заключение внешнеэкономического договора (контракта); 3) выполнение внешнеэкономического договора (контракта).

Оферта – это письменное предложение продавца (оферента), направленное возможному покупателю о продаже товара на установленных продавцом условиях. В оферте отмечаются основные условия соглашения: наименование товара, количество, качество, цена, условия снабжения, срок снабжения, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок принятия-сдачи, общие условия снабжения. Различают два вида оферты: твердую и свободную.

Твердая оферта – это письменное предложение экспортера на продажу определенной партии товара, посланная оферентом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Свободная оферта – это предложение на ту же партию товара нескольким возможным покупателям. В ней не устанавливается срок для ответа и потому оферент не связан своим предложением.

Акцепт – это действие другой стороны, из которого очевидно, что она принимает условия, предложенные в оферте.

Согласие покупателя с условиями, изложенными в свободной оферте, подтверждается твердой контрофертой.

После акцепта контроферты продавцом соглашение считается заключенным. Экспортер акцептирует ту контроферту, которая получена раньше от того покупателя, с которым соглашение более выгодно.

При несогласии импортера с отдельными условиями оферты он посылает экспортеру контроферту (то есть новую оферту) с указанием своих условий и срока для ответа.

Структура внешнеэкономического договора определена Положением о форме внешнеэкономических договоров (контрактов). Для заключения договора необходимо согласие сторон по всем существенным условиям, то есть условиям, без которых он не имеет юридического действия.

Договор считается заключенным, если между сторонами в надлежащей форме достигнуто согласие из всех существенных условий. При невыполнении одним из партнеров существенных

условий вторая сторона может взыскать убытки. Перечень существенных условий контракта (договора) приведен в табл. 2.2.

В договоре по согласованию сторон могут определяться несущественные (дополнительные) условия. При их нарушении одной из сторон другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и разорвать контракт, а может лишь требовать выполнения обязательств и возмещения убытков.

К дополнительным принадлежат также условия: страхование, гарантии качества, условия привлечения субисполнителей договора, агентов, перевозчиков, определение норм погрузки (разгрузках), условия передачи технической документации на товар, сохранение торговых марок, порядок уплаты налогов, таможенных сборов, разного рода защитные предостережения, с какого момента договор (контракт) начинает действовать, количество подписанных экземпляров договора (контракта), возможность и порядок внесения изменений в договор (контракт) и тому подобное.

Таблица 2.2 – Структура внешнеэкономического договора

Название раздела внешнеэкономического договора	Характеристика раздела внешнеэкономического договора (контракта)
1	2
Название	Название, номер договора (контракта), дата и место его заключения
Преамбула	В преамбуле отмечается полное наименование сторон-участников внешнеэкономической операции, под которыми они официально зарегистрированы, с указанием страны, сокращено определение стран в качестве контрагентов («Продавец», «Покупатель», «Заказчик», «Поставщик» и тому подобное), лицо, от имени которого заключается внешнеэкономический договор (контракт), и наименование документов, которыми руководствуются контрагенты при заключении договора (контракта) (учредительные документы и тому подобное)
Предмет договора (контракта)	В этом разделе определяется, какой товар (работы, услуги) один из контрагентов обязан поставить (осуществить) другому с указанием точного наименования, марки, сорта или конечного результата выполняемой работы. В случае бартерного (товарообменного) договора (контракта) или контракта на переделывание давальческого сырья определяется также точное

Продолжение табл. 2.2

Название раздела внешнеэкономического договора	Характеристика раздела внешнеэкономического договора (контракта)
1	2
	<p>наименование (марка, сорт) встречных поставок (или название товара, являющегося конечной целью переделывания давальческого сырья). Если товар (работа, услуга) нуждается в более детальной характеристике или номенклатура товаров (работ, услуг) достаточно емкое, то все это отмечается в примечании (спецификации), которое должно быть неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая отметка в тексте контракта. Для бартерного (товарообменного) контракта упомянуто дополнение (спецификация), кроме того, балансируется еще по общей стоимости экспорта и импорта товаров (работ, услуг). В приложении к контракту о переделывании давальческого сырья отмечается соответствующая технологическая схема такого переделывания. Технологическая схема переделывания давальческого сырья должна отображать: 1) все основные этапы переделывания сырья и процесс превращения сырья в готовую продукцию; 2) количественные показатели на каждом этапе переделывания с обоснованием технологических расходов сырья; 3) потери исполнителя переделывания на каждом из его этапов</p>
<p>Количество и качество товара (объемы выполнения работ, предоставления услуг)</p>	<p>В этом разделе, в зависимости от номенклатуры, определяются единица измерения товара, принятая для товаров такого вида (в тоннах, килограммах, штуках и тому подобное), его общее количество и качественные характеристики. В тексте контракта о выполнении работ (предоставлении услуг) определяются конкретные объемы работ (услуг) и срок их выполнения</p>
<p>Базисные условия поставки товаров (принятие-сдача выполненных работ или услуг)</p>	<p>В этом разделе отмечаются вид транспорта и базисные условия поставки (в соответствии с Международными правилами интерпретации коммерческих сроков, определяющих обязанности контрагентов относительно поставки товара и устанавливающих момент перехода рисков от одной стороны к другой, а также конкретный срок поставки товара. В случае заключения контракта о выполнении работ (предоставлении услуг) в этом разделе определяются условия и сроки выполненных работ (услуг).</p>

Продолжение табл. 2.2

Название раздела внешнеэкономического договора	Характеристика раздела внешнеэкономического договора (контракта)
1	2
Цена и общая стоимость договора (контракта)	<p>В этом разделе определяются цена единицы измерения товара и общая стоимость товаров или стоимость выполненных работ (предоставленных услуг), поставляющиеся согласно договору (контракту), кроме случаев, когда цена товара рассчитывается за формулой, и валюта контракта. Если согласно контракту поставляются товары разного качества и ассортимента, то цена устанавливается отдельно за единицу товара каждого сорта, марки, а отдельным пунктом контракта отмечается его общая стоимость. В этом случае ценовые показатели могут быть отмечены в дополнениях (спецификациях), на которые делается ссылка в тексте договора (контракта). При расчетах цены договора (контракта) по формуле отмечается ориентировочная стоимость договора (контракта) на дату его заключения. В договоре (контракте) о переделывании давальческого сырья, отмечаются ее залоговая стоимость, цена и общая стоимость готовой продукции, общая стоимость переделывания. В бартерном (товарообменном) контракте отмечаются общая стоимость экспортирующихся товаров (работ, услуг) и общая стоимость товаров импортирующихся (работ, услуг) по настоящему контракту с обязательным выражением в иностранной валюте, отнесенной Национальным банком Украины к первой группе Классификатора иностранных валют</p>
Условия платежей	<p>Этот раздел определяет валюту платежа, способ, порядок и сроки финансовых расчетов и гарантии выполнения сторонами взаимных платежных обязательств. В зависимости от избранных сторонами условий платежа в тексте договора отмечаются: 1) условия банковского перевода до (авансового платежа) и/или после отгрузки товара или условия документарного аккредитива, или инкассо (с гарантией); 2) условия за гарантией, если она есть или когда она необходима (вид гарантии: по требованию, условная), условия и срок действия гарантии, возможность изменения условий договора без изменения гарантий</p>

Продолжение табл. 2.2

Название раздела внешнеэкономического договора	Характеристика раздела внешнеэкономического договора (контракта)
1	2
Условия принятия-сдачи товара	Определяются сроки и место фактической передачи товара, перечень товаросопроводительных документов. Принятие-сдача проводится за количеством согласно товаросопроводительным документам, по качеству – согласно документам, удостоверяющим качество товара
Упаковка и маркировка	Этот раздел содержит сведения об упаковке товара, нанесенную на нее соответствующую маркировку, а при необходимости также условия ее возврата
Форс-мажорные обстоятельства	Этот раздел содержит сведения о том, при каких случаях условия договора могут быть не выполнены сторонами (стихийные бедствия, военные действия, эмбарго со стороны власти и другое). При этом стороны освобождаются от выполнения обязательств на срок действия этих обстоятельств или могут отказаться от выполнения договора частично или в целом без дополнительной финансовой ответственности. Срок действия форс-мажорных обстоятельств подтверждается торгово-промышленной палатой соответствующей страны
Санкции и рекламации	Этот раздел устанавливает порядок применения штрафных санкций (в процентах от стоимости недоставленного товара (работ, услуг) или суммы неоплаченных средств, сроки выплаты штрафов – от какого срока они устанавливаются и в течение какого времени действуют или их предельный размер), сроки, в течение которых рекламации могут быть заявлены, права и обязанности сторон контракта при этом, способы урегулирования рекламаций
Урегулирование споров в судебном порядке	В этом разделе определяются условия и порядок решения споров в судебном порядке относительно толкования, невыполнения и/или неподобающего выполнения договора с определением названия суда или четких критериев определения суда любой из сторон в зависимости от предмета и характера спора, а также согласованным сторонами выбор материального и процессуального права, которое будет применяться этим судом, и правил процедуры судебного урегулирования

Продолжение табл. 2.2

Название раздела внешнеэкономического договора	Характеристика раздела внешнеэкономического договора (контракта)
1	2
Местонахождение, почтовые и платежные реквизиты сторон	В этом разделе отмечаются местонахождение (местожительство), полные почтовые и платежные реквизиты (№ счета), название и местонахождение банка, контрагентов договора (контракта)

Таблица 2.3 – Базисные условия поставки товаров*

Группа	Название группы	Содержание базисных условий
1	2	3
Категория Е Отгрузка		
EXW	любые виды транспорта	<p>(сокр. от <u>англ.</u> <i>Ex Works</i> букв. с завода; нем. — <i>ab Werk</i>) — «Франко завод» с указанием названия места завода.</p> <p>Ответственность продавца заканчивается при передаче товара покупателю или нанятому им перевозчику в помещении продавца (например, завод, фабрика, склад, магазин и пр.); продавец не отвечает ни за погрузку товара на транспорт, ни за уплату таможенных платежей, ни за таможенное оформление экспортируемого товара; покупатель несёт все расходы по вывозу товара со склада, перевозке, таможенному оформлению и т. д. Всегда употребляется с указанием местоположения продавца.</p> <p>По базису поставки EXW покупатель несет все виды риска и все расходы по перемещению товара с территории продавца до указанного места назначения. Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Условия EXW не могут применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности.</p>

Продолжение табл. 2.2

Группа	Название группы	Содержание базисных условий
1	2	3
Категория F Основная перевозка не оплачена продавцом		
FAS	морские и внутренние водные перевозки	Франко вдоль борта судна (<i>англ. Free Alongside Ship, свободно вдоль борта судна</i>). Означает, что продавец несёт расходы по доставке в порт отправления. Продавец выполняет свои обязательства по доставке товара в тот момент, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах (в согласованном порту отгрузки). Покупатель оплачивает расходы по погрузке, фрахту судна, страхованию, разгрузке и доставке до пункта назначения. Риски переходят в момент доставки на причал порта погрузки..
FOB	морские и внутренние водные перевозки	(<i>англ. Free On Board</i> — франко борт, буквально — бесплатно на борт судна) — международный торговый термин Инкотермс, использующийся для обозначения условий поставки груза и определения стороны, на которую возлагаются расходы по транспортировке и/или определения точки передачи ответственности за груз от продавца к покупателю. Условия FOB предусматривают, что продавец обязан доставить товар в порт и погрузить на указанное покупателем судно; расходы по доставке товара на борт судна ложатся на продавца. В некоторых портах при поставках на условиях FOB расходы по погрузке несёт покупатель. Риск случайной гибели имущества или его повреждения возлагается на продавца — до момента пересечения товаром борта судна, и на покупателя — с указанного момента.
Категория C Основная перевозка оплачена продавцом		
CFR	морские и внутренние водные перевозки	(<i>англ. Cost and Freight</i> — стоимость и фрахт) — термин <i>Инкотермс</i> . Условия поставки CFR означают, что продавец оплачивает доставку товара в порт, погрузку и фрахт судна, а также обеспечивает прохождение таможенных процедур при экспорте товара (в т.ч. оплачивает пошлины). Покупатель оплачивает страховку товара. Риск потери или повреждения, а также дополнительные расходы

Продолжение табл. 2.2

Группа	Название группы	Содержание базисных условий
1	2	3
		<p>после перехода товара через поручни судна переходит на покупателя. Условия поставки CFR используются только в случае перевозки товара морским или речным транспортом.</p>
CIF	морские и внутренние водные перевозки	<p>(англ. Cost, Insurance and Freight — стоимость, страхование и фрахт) — международный коммерческий торговый термин.</p> <p>Поставка на условиях CIF означает, что продавец выполнил поставку, когда товар погружен на транспортное средство в порту отгрузки, а продажная цена включает в себя стоимость товара, фрахт или транспортные расходы, а также стоимость страховки при перевозке.</p> <p>Условия поставки CIF в значительной степени идентичны с условиями CFR. Дополнительно к ответственности по условиям поставки CFR, продавец для условий CIF должен получить страховой полис, допускающий передачу для покрытия рисков, связанных с доставкой груза, страховыми компаниями. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (то есть 110 %) и должно быть заключено в валюте договора купли-продажи. Ответственность продавца за товар заканчивается, когда товар был доставлен до порта покупателя и был принят наёмным экспедитором покупателя.</p>
CIP	любые виды транспорта	<p>Carriage and Insurance Paid to (с англ. — «фрахт/перевозка и страхование оплачены до») — международный торговый термин (Инкотермс-2000,-2010). Термин означает, что продавец доставит товар названному перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Ответственность продавца заканчивается после доставки им товара перевозчику, который был указан покупателем. Если перевозчиков несколько, то ответственность</p>

Продолжение табл. 2.2

Группа	Название группы	Содержание базисных условий
1	2	3
		заканчивается после доставки товара первому перевозчику. Покупатель несёт все риски и любые дополнительные расходы, произошедшие после того, как товар был доставлен. Данный термин схож с термином СРТ, за исключением того, что продавец также оплачивает страхование. От продавца требуется обеспечение страхования только с минимальным покрытием. Дополнительное страхование находится в зоне ответственности покупателя или оговаривается с продавцом. Также, по условиям СІР, таможенные процедуры по экспорту товара лежат на продавце.
СРТ	любые виды транспорта	(Carriage Paid To — Фрахт/перевозка оплачены до) — международный торговый термин <u>Инкотермс</u> , который применяется по отношению ко всем видам транспорта, включая смешанные перевозки. Продавец несёт расходы по фрахту и перевозке к пункту назначения. Покупатель оплачивает страхование груза. Риски переходят в момент доставки груза первому перевозчику.
Категория D Доставка		
DAT	любые виды транспорта	Новый термин <u>Инкотермс-2010</u> (отсутствовал в <u>Инкотермс-2000</u>). Этот термин может применяться при поставках любым видом транспорта. Условия поставки DAT <u>Инкотермс-2010</u> — «Delivered At Terminal» («Поставка на терминале...», далее указывается название места назначения) означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства тогда, когда товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта, разгружен с прибывшего транспортного средства и предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале указанного места назначения. Под термином «терминал» в базисе поставки DAT понимается любое место, в том числе авиа-, авто-, железнодорожный карго-терминал, причал, склад и т. д. Условия поставки DAT возлагают на продавца обязанности нести все

Продолжение табл. 2.2

Группа	Название группы	Содержание базисных условий
1	2	3
		расходы и риски, связанные с транспортировкой товара и его разгрузкой на терминале, включая (где это потребуется) любые сборы для экспорта из страны отправления.
DAP	любые виды транспорта	<p>DAP (<i>Поставка в месте назначения</i>) — условия поставки <u>Инкотермс</u> 2010. <i>Delivered at Place</i> означает, что продавец выполнил своё обязательство по поставке, когда он предоставил покупателю товар, выпущенный в таможенном режиме экспорта и готовый к разгрузке с транспортного средства, прибывшего в указанное место назначения. Условия поставки DAP возлагают на продавца обязанности нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара в место назначения, включая (где это потребуется) любые сборы для экспорта из страны отправления. Термин DAP может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные (мультимодальные) перевозки. Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берёт на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.</p> <p>Базис поставки DAP Инкотермс 2010 возлагает на продавца обязанность по выполнению экспортных таможенных процедур для вывоза товара, однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза товара, уплачивать импортные таможенные пошлины или выполнять иные импортные таможенные процедуры при ввозе.</p>
DDP	любые виды транспорта	(англ. <i>Delivered, Duty Paid</i> , букв. «доставлено, пошлина оплачена») — употребляется с указанием места прибытия; ответственность продавца заканчивается после того, как товар доставлен в

Продолжение табл. 2.2

Группа	Название группы	Содержание базисных условий
1	2	3
		указанное место в стране покупателя; все риски, все расходы по доставке груза (налоги, пошлины и т. д.), ответственность за порчу и потерю товара, включая пошлины и прочие выплаты, выплачиваемые при импорте, до этого момента несёт продавец, также он несёт ответственность за таможенную очистку; могут быть добавлены положения, освобождающие продавца от оплаты отдельных дополнительных формальностей; данный тип распределения ответственности может использоваться независимо от вида поставки).

*Источник: https://ru.wikipedia.org/wiki/Delivered,_Duty_Paid;
<http://pact.com.ua/incoterms.html>

2.5. Финансово-экономическое обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

Контрактная цена – это количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или иной валюте за весь товар или единицу товара, доставленные продавцом на базисных условиях в отмеченный в контракте географический пункт.

Контрактные цены в сфере ВЭД определяются субъектами ВЭД на договорных условиях с учетом спроса и предложения, а также других факторов, действующих на соответствующих рынках в период заключения внешнеэкономического договора. В отдельных случаях контрактные цены на определенные товары определяются субъектами ВЭД в соответствии с индикативными ценами. В таких случаях контрактная цена не должна быть ниже индикативной.

Индикативные цены – это сложившиеся цены на товары и те, которые устанавливаются на соответствующий товар на рынке экспорта или импорта в момент осуществления экспортной (импортной) операции с учетом условий поставки и условий осуществления расчетов. Формирование индикативных цен происходит по нескольким основным направлениям в зависимости от вида товара и режима его экспорта из Украины (импорта в Украину).

Индикативные цены могут вводиться на товары: 1) для экспорта которых применены антидемпинговые мероприятия или начато антидемпинговое расследование или процедуры в Украине или за ее пределами; 2) для которых применяются специальные импортные процедуры в соответствии со статьей 19 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" (во время проведения международных торгов или аналогичных им процедур); 3) для экспорта которых установлен режим квотирования, лицензирования; 4) для экспорта которых установлены специальные режимы; 5) экспорт которых осуществляется в порядке, предусмотренном статьей 20 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" с учетом требований антимонопольного законодательства в сфере ВЭД; 6) в других случаях на выполнение международных обязательств Украины.

К основным элементам валютно-финансовых и платежных условий контрактов принадлежат: 1) валюта цены и способ определения цены; 2) валюта платежа, курс пересчета валюты цены в валюту платежа, если они не совпадают; 3) условия расчетов; 4) формы расчетов и банки, через которые эти расчеты будут осуществляться.

От правильного выбора валюты цены и валюты платежа зависит валютная рентабельность контракта. Валюта цены – это валюта, в которой определяется цена товара в контракте. На выбор валюты цены влияют вид товара, факторы, действующие на международные расчеты, в том числе межгосударственные условия, международные традиции. Цена товара может устанавливаться в любой свободно конвертируемой валюте: страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. Иногда цена контракта указывается в нескольких валютах или в коллективных валютах (евро) с целью страхования валютного риска. Если валюта цены и валюта платежа совпадают, то ее называют валютой контракта.

Если валюта цены и валюта платежа не совпадают, то в контракте отмечается курс пересчета первой на вторую (например, по рыночному курсу валют). К условиям пересчета, устанавливаемым в контракте, относят: 1) курс соответствующего типа платежного средства (курс телеграфного или банковского перевода за платежами векселей или без них, почтового перевода); 2) курс пересчета: естественно, это средний курс дня, иногда курс продавца или покупателя на момент открытия или закрытия валютного рынка; 3) время пересчета валют (расчеты осуществляются за текущим курсом валюты – чаще за рыночным курсом за день до платежа или за 2-3

дня, которые предшествуют дню платежа или в день платежа) на соответствующем валютном рынке (продавца, покупателя или третьей страны).

Неправильное установление времени пересчета может привести к значительным потерям в результате изменения валютных курсов. Нельзя осуществлять пересчет валют по курсу дня заключения контракта, поскольку в случае нестабильности валюты платежа и ее тенденции к девальвации экспортер может понести убытки в момент платежа.

Формы платежа (расчетов) – урегулированные законодательством стран-участниц способы выполнения денежных обязательств за внешнеторговым контрактом.

Расчеты по инкассовому поручению (инкассо) – это банковская операция, с помощью которой банк по поручению своего клиента (экспортера) на основе расчетных документов получает сумму средств, ему принадлежащих, от плательщика (импортера) за отгруженные ему товары или предоставленные услуги и зачисляет эти средства на счет клиента-экспортера у себя в банке. Инкассо является лишь инкассированием бумаг, и банк не гарантирует оплату средств экспортеру за отгруженный товар или предоставленные услуги.

Преимущества инкассо для экспортера: 1) уменьшение риска долгосрочной передачи товара (банк защищает право экспортера на товар к моменту оплаты или акцепта документов. Импортер может распоряжаться товаром лишь после инкассирования документов. Получение платежа гарантировано, как только импортер примет документы); 2) увеличение конкурентоспособности (инкассо – менее длительное и обременительное средство достижения договоренности, чем аккредитив. У экспортера есть возможность продать товар по более низкой цене, увеличивая свою конкурентоспособность); 3) удобство (банк может предложить эффективное средство обрабатывания документов, осуществления расчетов и связей); 4) экспортер должен иметь возможность получить средства от банка под акцепт или по правительственной программе поддержки экспортера.

Недостатки инкассо для экспортера: 1) длительность прохождения документов через банки и, соответственно, периода их оплаты (акцепта), который может составлять от нескольких недель до месяца и больше; 2) расходы по инкассо несет экспортер (дополнительные расходы, вызванные неплатежом или отказом от акцепта со стороны

импортера. Импортер имеет право отказаться от оплаты поданных документов или не иметь разрешения на перевод валюты за границу. В этих случаях банк не несет ответственности. Экспортер понесет расходы, связанные с хранением груза, его страхованием, продажей его третьему лицу или транспортировками назад в свою страну); 3) обязан осуществлять производство и транспортировку товара авансом.

Преимущества инкассо для импортера: 1) оплачивает фактически отгруженный товар; 2) уменьшение расходов (расходы на осуществление инкассо в виде банковской комиссии незначительны. В некоторых случаях в соответствии с межправительственными или межбанковскими соглашениями о взаимной торговле и расчетах комиссия может вообще не взиматься).

Недостатки инкассо для импортера: 1) осуществляет платеж или акцепт, не имеет возможности раньше проверить качество товара; 2) нанесение вреда репутации в случае неплатежа или отказа от акцепта (экспортер может выдать специальные инструкции относительно заказа "протеста" от его имени, что позволяет в дальнейшем подать официальную жалобу).

Аккредитив является денежным обязательством банка, который выдается им по поручению клиента в интересах его контрагента по договору, согласно которому банк, который открыл аккредитив (банк-эмитент), может осуществить поставщику платеж или предоставить полномочия другому банку осуществлять такие платежи при условиях предъявления документов, предусмотренных в аккредитиве.

Документарный аккредитив – это соглашение, согласно которому банк обязывается по просьбе клиента-импортера (заявителя аккредитива) осуществить оплату документов, отвечающих условиям аккредитива, экспортеру (бенефициару), в интересах которого открыто аккредитив.

Внешнеторговые банки несут полную ответственность за своевременную оплату поданных бенефициаром документов, если настоящие документы полностью отвечают условиям аккредитива, а также за своевременную регуляцию и устранение обнаруженных в документах разногласий путем проведения необходимой работы со своими клиентами – бенефициаром для авизирующего банка и приказодателем аккредитива для банка-эмитента.

Преимущества аккредитива для экспортера: 1) минимальный риск неуплаты стоимости товара экспортера (банк не может отказаться от оплаты за полностью соответствующими документами, если взял на

себя безотзывное обязательство выполнить такую оплату); 2) оплата банком проводится быстрее и удобнее, чем инкассо от импортера; 3) вексель, акцептируемый банком, может быть дисконтирован, если в стране существует рынок этих финансовых инструментов.

Недостатки аккредитива для экспортера: снижение конкурентоспособности (продавец может ограничить себя или свой рынок и может испытывать трудности с поиском покупателей, поскольку импортер несет большие расходы и имеет значительный объем работы с документами).

Преимущества аккредитива для импортера: 1) использование практически во всех странах; 2) гибкость относительно условий платежа; 3) безопасность (оплата происходит лишь после предъявления соответствующих для аккредитования документов, подтверждающих отгрузку товара).

Недостатки аккредитива для импортера: 1) несет большие расходы за аккредитивом и имеет значительный объем работы с документами; 2) осуществляет оплату, не имея возможности предварительно проверить качество товара.

Банковский перевод принадлежит к недокументированным формам расчетов. Он является составным элементом других форм международных расчетов (аккредитивы, инкассо, чеки, векселя).

Банковский перевод – это расчетная банковская операция, являющаяся поручением коммерческого банка своему банку-корреспонденту оплатить соответствующую сумму денег по просьбе и за счет отправителя иностранному получателю (бенефициару) с указанием способа возмещения банку-плательщику оплаченной им суммы. Банковский перевод заключается в пересылке платежного поручения одного банка другому.

Платежное поручение – это расчетный документ, содержащий поручение плательщика банку, который его обслуживает, осуществить перевод отмеченной в нем суммы денежных средств со своего счета на счет получателя.

Переведение средств за границу осуществляется на основе заявления на перевод, в котором отмечаются: 1) сумма перевода в иностранной валюте (цифрой и прописью); 2) способ выполнения перевода (по почте, телеграфом, каналами СВИФТ); 3) название стороны, получающей перевод, ее адрес и номер счета в банке; 4) название банка, клиентом которого является тот, кто получает перевод; 5) цель и назначение перевода; 6) номер и дата

внешнеторгового контракта; 7) название товара; 8) номер счета клиента, с которого должна быть списана сумма перевода, а также возможные расходы и комиссия за выполнение перевода.

Во время осуществления денежных переводов относительно оплаты работ и услуг нерезидентов плательщики должны придерживаться требований Постановления правления НБУ. Банки не несут никакой ответственности за платеж (поставка товара, передача документов, а также платеж не входят в функции банка на момент предоставления платежного поручения). Поэтому они несут минимальную ответственность и взыщут минимальное комиссионное вознаграждение. Комиссию, как правило, берет банк импортера из перевододателя (размер комиссии определяется банком и выражается в процентах).

Авансовый платеж – это недокументарная форма расчетов. В литературе его чаще всего относят к способу платежа, зависящего от механизма оплаты товара по отношению к моменту его фактической доставки.

Авансовый платеж – это денежная сумма или имущественная ценность, передающаяся покупателем-импортером продавцу-экспортеру к отгрузке товара в счет выполнения обязательств по контракту.

Размер аванса зависит от цели аванса, характера и новизны товара, его стоимости, срока изготовления и тому подобное. Аванс может предоставляться как в размере полной стоимости контракта, так и в виде частицы или соответствующего процента от нее.

Для экспортера самым выгодным является авансовый платеж на общую сумму контракта или предыдущая оплата. Преимущества предыдущей оплаты: 1) экспортер защищен от риска того, что иностранный покупатель откажется или не сможет заплатить за товар, который ему уже отгрузили; 2) экспортер получает в свое распоряжение свободные средства, которые он может использовать на закупку сырья, выплату заработной платы, техническую оснастку предприятия и тому подобное; 3) экспортер освобождается от необходимости обращаться в банк за кредитом с уплатой процентов и другими расходами за пользование ими; 4) в случае отказа принять заказанный товар экспортер имеет право полученный аванс использовать на возмещение убытков.

Недостатки этой формы расчетов касаются больше импортеров: 1) риск того, что экспортер не доставит товар или доставит

несвоевременно и совсем другого качества или спецификации; 2) несоблюдение ассортимента товара, который поставляется, а также условий упаковки, которая может привести к определению товара некондиционным; 3) риск потерять аванс; 4) импортер кредитует поставку на соответствующий период до того, как он физически получает товар в свое распоряжение.

Платеж на открытый счет предусматривает ведение партнерами друг для друга открытых счетов, на которых учитываются суммы текущей задолженности. Во время использования этой формы осуществляются такие шаги: 1) экспортер отгружает товар и отправляет документы по адресу импортера; 2) экспортер заносит сумму стоимости груза на дебет открытого на покупателя счета; 3) импортер осуществляет аналогичную запись в кредит счета импортера; 4) после оплаты товара экспортер и импортер делают компенсирующее проведение. К особенностям этой формы расчетов принадлежат: 1) форма расчетов предусматривает ведение контрагентами большого объема работы с учетом продажи; 2) товарораспорядительные документы поступают к импортеру прямо, проходя через банк; 3) контроль за своевременностью платежей возлагается на плечи участников соглашения, прежде всего экспортера; 4) движение товаров опережает движение валютных средств; 5) эта форма расчетов дешевле всего и характеризуется относительной простотой выполнения.

Для экспортера платеж на открытый счет является наиболее рискованной операцией, так как у него нет никаких гарантий, что импортер урегулирует свою задолженность в обусловленный срок. После того как все права на товар перешли к импортеру, экспортеру остается лишь полагаться на платежеспособность и порядочность покупателя. Для достижения большей надежности платежа экспортеры настаивают на выставлении в свою пользу платежных гарантий. Такая форма расчетов наиболее выгодна для импортера, поскольку он осуществляет оплату лишь во время получения товара. Таким образом, отсутствует риск непоставки товара.

В Украине форма открытого счета недостаточно распространена, что объясняется низкой платежной дисциплиной, отсутствием доступа к информационной базе данных о финансовом состоянии фирм, отсутствием законодательной базы для проведения расчетов в этой форме, контролирующей и регулирующей ответственность плательщика за невыполнение платежных обязательств.

2.6. Транспортное обеспечение использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

Международные транспортные перевозки являются важным видом внешнеэкономической деятельности. Товар не может быть доставлен с одной страны в другую без использования транспортных средств. Международной считается перевозка, осуществляющаяся между двумя или большим количеством государств. Международные перевозки грузов обеспечиваются морским, речным, железнодорожным, воздушным, автомобильным, трубопроводным транспортом. Транспортные расходы существенно влияют на контрактную цену товара, объемы торговли. Они бывают настолько большими, что делают экспорт и импорт товаров невыгодным.

Транспортные операции начинают и завершают выполнение внешнеторгового соглашения. Их содержание определяется особенностями груза, видом транспортного средства, периодичностью поставки, таможенными процедурами и тому подобное. Транспортные операции учитываются на всех этапах реализации внешнеторгового соглашения. На этапе подготовки к заключению контракта проводятся такие работы: анализируется рынок транспортных услуг, условия перевозки товаров, стоимость доставки груза; определяется часть транспортных расходов в контрактной цене товара, рассчитывается предыдущая смета транспортных расходов. На этапах заключения и выполнения контракта заключаются договоры перевозки товаров, оформляются транспортные, товаросопроводительные, страховые документы, планируется перевозка грузов через таможенную границу Украины, товар готовится к перевозке, производятся расчеты с перевозчиком. После завершения выполнения контракта, в случае необходимости, решаются споры между участниками транспортных операций.

Моментом учета экспортных и импортных операций во время водных, железнодорожных, автомобильных, воздушных перевозок является: 1) во время экспорта – дата разрешения на пересечение границы, отмечающаяся на штемпеле таможни, который проставляется на ВМД; 2) во время импорта – дата разрешения таможни, проставляющаяся на ВМД; 3) во время экспорта и импорта товаров, которые поставляются трубопроводным транспортом, а также электроэнергии – дата акта сдачи-приемки, который был составлен на

пограничных или других контрольно-распределительных пунктах трубопровода или электропровода; 4) во время отправления товаров по почте – дата почтовой квитанции.

Транспорт является главным средством связи между экспортером и импортером. Своевременная доставка груза в конечный пункт назначения в хорошем состоянии является целью транспортировки. Задание транспортировки: 1) перевозка по безопасному маршруту; 2) качественное сервисное обслуживание; 3) минимальные расходы. Во время выбора транспорта берут во внимание: географическое положение стран-экспортеров и импортеров; расстояние между странами; характер товара, который перевозится, и его стоимость, стоимость перевозки, безопасность транспортировки. Характеристика некоторых видов транспорта приведена в табл. 2.5.

Таблица 2.5 – Общая характеристика некоторых видов транспорта

Вид	Общая характеристика
1	2
Морской транспорт	Морской транспорт обеспечивает перевозку 80 % объема всего груза. Особенности: 1) низкая по сравнению с другими видами транспорта себестоимость перевозок (вдвое ниже, чем на железнодорожном транспорте); 2) мобильность (есть возможность легко перейти с одного маршрута на другой); 3) практически неограниченная пропускная способность морских путей; 4) большая грузоподъемность; 5) незначительные расходы топлива (движение между портами осуществляется кратчайшим путем); 6) нет габаритных ограничений; 7) производительность труда в пять раз выше, чем на железнодорожном транспорте. Во время осуществления морских перевозок руководствуются в первую очередь многосторонними международными договорами, которые содержат унифицированные правила перевозок: 1) Брюссельская конвенция об унификации
	некоторых правил о коносаменте; 2) Международная конвенция об ограничении ответственности владельцев морских судов; 3) Международная конвенция об унификации некоторых правил о гражданской юрисдикции по делам о столкновении судов; 4) Международная конвенция об унификации некоторых перевозок морем багажа пассажиров; 5) Международная конвенция ООН о морских перевозках груза; 6) Афинская конвенция о перевозке морем пассажиров и их багажа

Продолжение табл. 2.5

1	2
<p>Железнодорожный транспорт (ЖТ)</p>	<p>Железнодорожные перевозки имеют более простую по сравнению с морским международную регламентацию. Дело в том, что риск перевозок по железной дороге меньше, чем риск перевозок по морю. Даже если случится катастрофа на железной дороге, товар может сохраниться полностью или частично; если же судно утонет, то груз погибает полностью. Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основе двусторонних и многосторонних соглашений и регулируются железнодорожной накладной, являющейся формой договора между товаровладельцем и перевозчиком. В зависимости от системы железнодорожного соединения регламентация перевозок осуществляется с использованием Конвенции о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ), Соглашения о международном грузовом соединении (УМВС) или Соглашениях о международном пассажирском соединении (УМПС). Каждое из этих соглашений применяется конкретно к какой-то системе и определяет форму железнодорожной накладной. Преимущества ЖТ: 1) высокая эффективность во время перевозок на расстояние больше чем 200 км; 2) относительная дешевизна и меньшее загрязнение окружающей среды по сравнению с автомобильным транспортом; 3) возможность перевозки широкой номенклатуры разных грузов; 4) независимость от климатических условий; 5) возможность доставки грузов к предприятию с использованием подъездных путей</p>
<p>Автотранспорт</p>	<p>Международные автомобильные перевозки регламентируются Конвенцией о договоре международных перевозок грузов (КДПВ), подписанной в Женеве (на данный момент действует в редакции с 1978 г.), Конвенцией о путевском движении, Конвенцией о дорожных знаках и сигналах, Европейским соглашением об общих условиях выполнения международных пассажирских перевозок автобусами, Соглашением о международных автомагистралях, Конвенцией о международных автомобильных перевозках пассажиров и багажа и тому подобное. Международные автомобильные перевозки можно охарактеризовать за такими чертами: 1) возможность обеспечить быструю и в полной целости</p>

Продолжение табл. 2.5

1	2
	<p>доставку грузов в пункты назначения; 2) доставка грузов к получателю может осуществляться без перегрузки; 3) большая мобильность перевозок; 4) высокая эффективность при перевозках грузов на небольшое расстояние (до 200 км); 5) ритмичность перевозки грузов; 6) зависимость от дорожной сети; 7) сложность управления грузом, находящимся на большом расстоянии от того, кто им руководит</p>
<p>Авиационный транспорт</p>	<p>Международные воздушные перевозки регулируют несколько многосторонних договоров: 1) Чикагская конвенция с 1944 г. Ею установлено, что регулярное осуществление воздушных перевозок в другую страну невозможно без специального разрешения той страны. Благодаря заключению Чикагской конвенции установилась практика заключения двусторонних соглашений о контроле за воздушными перевозками; 2) Токийская конвенция в 1963 г. о преступлениях и некоторых других действиях на борту воздушного судна; 3) Монреальская конвенция в 1971 г. о прекращении незаконных действий, направленных против безопасности гражданской авиации; 4) Гаагская конвенция в 1971 г. о прекращении незаконного увлечения воздушных судов; 5) Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, подписанная в Варшаве 12 октября в 1929 г. (Варшавская конвенция). Она является основным международным соглашением, определяющим условия воздушных перевозок пассажиров и грузов. Ее дополняют Гвадалахарская конвенция в 1961 г. и Гватемальский протокол в 1971 г. В Украине во время осуществления авиaperезвозок руководствуются многосторонними, двусторонними договорами о воздушном обслуживании, а также Воздушным кодексом. Авиaperезвозки характеризуются такими чертами: 1) обеспечение высокой скорости доставки и сохранения груза в дороге; 2) сокращение пути; 3) возможность перевозки груза в труднодоступные районы; 4) высокие расходы относительно доставки; 5) согласование маршрутов международных перевозок авиакомпаниями разных стран.</p>

Предприятия, которые нерегулярно занимаются внешнеторговыми операциями, как правило, обращаются к услугам специализированных

транспортно-экспедиторских предприятий (ТЭП). Это предопределено тем, что транспортная работа нуждается в специальных знаниях, большом практическом опыте и при большой отдаленности от портов, границ очень дорого стоит.

Международная деятельность ТЭП в течение последнего времени значительно распространилась. Они осуществляют широкий комплекс услуг и дают возможность производителям и потребителям сконцентрировать свою деятельность на профильных для себя операциях.

Перечень видов услуг, предоставляющихся транспортно-экспедиторскими фирмами, достаточно значительный и охватывает: 1) изучение конъюнктуры мирового, региональных и национальных транспортных рынков, проведение комплексного маркетингового исследования транспортного рынка; 2) комплексную логистику, определение оптимальных маршрутов транспортировки грузов; 3) осуществление фрахтования, заключение и помощь во время заключения транспортных контрактов; 4) организацию загрузочных и отгрузочных работ; 5) организацию складирования грузов; 6) оформление необходимой документации, в том числе предусмотренной таможенными процедурами, и подготовку разрешительных, технических, товаросопровождающих документов; 7) предоставление консультаций заказчикам; 8) контроль за прохождением грузов к месту назначения, в том числе контроль за процессом собственной транспортировки, загрузка и отгрузка, складирование и тому подобное; 9) осуществление расчетов, связанных с транспортировкой грузов, фрахтом и тому подобное.

Транспортно-экспедиторским предприятиям, как правило, предоставляется скидка за фрахт судов и других транспортных средств. Это уменьшает фрахтовые расходы их клиентов, то есть компенсирует стоимость услуг ТЭП.

2.7. Экономическая оценка использования экспортно-импортного потенциала субъекта предпринимательской деятельности

Главным условием проведения внешнеэкономической операции является ее эффективность.

Расчет экономической эффективности проводится путем сопоставления достигнутого экономического результата (эффекта) с расходами ресурсов на получение этого эффекта. Под результатами

понимают денежное, стоимостное оценивание полученной прибыли для предприятия: денежные поступления за отправленную продукцию, выполненные работы и услуги, стоимость полученного товара, работ, услуг и пр. Под расходами понимают денежное стоимостное оценивание производственных ресурсов, привлекающихся в хозяйственное обращение: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг посторонних организаций, обязательные отчисления в разнообразные государственные фонды и другие расходы, без которых торговый договор не может быть осуществлен. Экономические результаты и расходы ресурсов имеют количественное измерение, поэтому экономическая эффективность может измеряться количеством, то есть иметь критерий эффективности.

Критерий – это главный признак, который отличает его от других классификационных единиц. Критерий экономической эффективности неодинаков для разных уровней внешнеэкономической деятельности. Каждому уровню оценивания отвечает свой вид экономических интересов и свой критерий эффективности (табл. 2.6).

Таблица 2.6 – Критерии экономической эффективности ВЭД

Уровень осуществления ВЭД	Понятие экономической эффективности ВЭД	Критерий экономической эффективности ВЭД
Макро-экономический	Под экономической эффективностью ВЭД понимают степень экономии национального труда, который достигающегося страной ее участием в международном делении труда и внешнеторговом обмене	Экономия национального труда как дополнительный источник роста валового внутреннего продукта и других экономических и социальных макропоказателей
Микро-экономический (уровень предприятия)	Под экономической эффективностью внешнеторговых операций (ВЭД) понимают степень увеличения дохода от этих операций	Прибыль как основная мера эффективности

Определение эффективности внешнеэкономических операций предопределяет степень заинтересованности предприятия в выходе

на мировой рынок, дает возможность обосновать отдельные предложения относительно закупки и продажи определенных товаров. Полученные данные могут быть использованы во время разработки планов экспорта и импорта предприятия, при оценивании структуры и направлений внешнеторгового обращения.

Система показателей внешнеэкономической деятельности предприятия, организации, фирмы состоит из четырех групп (табл. 2.7). Показатели, характеризующие степень выгодности для предприятия внешнеэкономических операций, целесообразно рассчитывать перед заключением внешнеторговых соглашений, во время планирования внешнеторговой деятельности, а также с целью оценивания эффективности экспортных и импортных операций за предыдущий период.

Таблица 2.7 – Критерии экономической эффективности ВЭД

Номер группы	Название группы	Название показателя	
1-я группа	Абсолютные показатели	объем экспорта; объем импорта; объем накладных расходов на экспорт/импорт; средний остаток средств; количество полученных рекламаций; сумма рекламаций; количество удовлетворенных рекламаций; объем использования торговой марки фирмы; объем экспорта новых товаров	
2-я группа	Относительные показатели	индексы динамики	индекс стоимости; индекс физического объема; индекс цены; индекс количества
		коэффициенты выполнения обязательств	по стоимости; по фактическому объему; по цене
		средняя длительность оборота экспортной (импортной) операции	
		коэффициент отдачи средств от экспортных/импортных операций	
3-я группа	Показатели структуры	товарная структура экспорта или импорта	
		географическая структура экспорта или импорта	
		структура накладных расходов на экспорт или импорт	

Продолжение табл. 2.7

Номер группы	Название группы	Название показателя
4-я группа	Показатели эффективности (эффекта)	валютная эффективность экспорта/импорта
		эффективность экспорта/импорта
		рентабельность экспорта/импорта
		экономический эффект экспорта/импорта
		интегральный экономический эффект от ВЭД
		эффективность реализации экспортной продукции
		эффективность приобретения и использования импортного оборудования
		эффективность приобретения и продажи лицензий

Для оценки валютной эффективности экспортно-импортных операций (ЭИО) используют показатели, приведенные в табл. 2.8.

Таблица 2.8 – Показатели для оценки валютной эффективности ЭИО

Валютная эффективность экспорта	Валютная эффективность импорта
$e_{E,BAЛ} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{E,BAЛ} \cdot Q_E}{\sum_{i=1}^m C_E \cdot Q_E}, \quad (2.12)$ <p>Где $C_{E,BAЛ}$ – валютная цена i-го экспортного товара или услуги; C_E – расходы на производство и реализацию i-го экспортного товара или услуги; Q_E – объем экспорта i-го экспортного товара или услуги; m – количество наименований экспортных товаров или услуг</p>	$e_{I,BAЛ} = \frac{\sum_{j=1}^n B_{I,BP} \cdot Q_I}{\sum_{j=1}^n C_I \cdot Q_I}, \quad (2.13)$ <p>Где $B_{I,BP}$ – стоимость импортной продукции на внутреннем рынке; C_I – расходы на приобретение импортной продукции; Q_I – объем импорта i-го товара или услуги; n – количество наименований импортных товаров или услуг</p>

Для оценки выгодности экспортной (импортной) операции необходимо сравнить эти показатели (коэффициенты) с определенной базой, поскольку сами по себе они об этом не свидетельствуют.

Базой сравнения, как правило, является валютный курс. Если коэффициент валютной эффективности превышает значение курса валюты, то внешнеторговая деятельность считается эффективной. При этом базой сравнения для валютной эффективности экспорта

необходимо использовать обратный курс обмена (непрямое котирование), а для валютной эффективности импорта – обычный обменный курс (прямое котирование).

Для общей характеристики экспортной деятельности предприятия используют такие показатели: эффективность экспорта, рентабельность экспорта, экономический эффект экспорта (табл. 9).

Для характеристики импортной деятельности предприятия используются такие показатели: экономической (абсолютной) эффективности импорта, экономический эффект импорта, рентабельность импорта (табл. 10).

Формулы расчетов эффективности внешнеэкономических операций, предусматривающие кредитования, приведенные в табл. 11.

Если субъект ВЭД занимается экспортом и импортом одновременно, то эффективность его внешнеэкономической деятельности можно оценить с помощью показателя интегрального экономического эффекта (ЕИИТ):

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

Где $\sum_{i=1}^m E_E$ – сумма эффектов по всем экспортными соглашениям,

осуществленным за соответствующий период времени, грн; $\sum_{j=1}^n E_I$ –

сумма эффектов по всем импортным соглашениям, осуществленным за соответствующий период времени, грн; m – количество экспортных соглашений; n – количество импортных соглашений.

Говоря об экономической эффективности ВЭД, необходимо отметить недостаточную разработанность научно-методических подходов к формированию экологоориентированной внешнеэкономической деятельности и организационно-экономического механизма экологизации экспортно-импортных операций, оценки экономического эффекта от его внедрения. Учет в системе экономических расчетов влияния экспортно-импортных операций на окружающую среду позволяет оптимизировать их товарную структуру. С одной стороны, это способствует оптимизации с учетом экологического фактора производства определенных видов продукции, а с другой – препятствует оптимизации потребления

ресурсов, включающих ресурсосбережение и выбор альтернативных видов ресурсов. Решение этих вопросов коренным образом способно влиять на эффективность осуществления экспортно-импортных операций. Это дает возможность полностью изъять из товарной структуры экспорта-импорта экологически неблагоприятные виды товаров и услуг. Это, в свою очередь, позволит в несколько раз уменьшить антропогенную нагрузку на окружающую среду (уменьшить потребление ресурсов, перейти к использованию технологий, позволяющих уменьшить уровень загрязнения окружающей среды во время производства и потребления товаров и услуг). Механизм экологизации экспортно-импортных операций должен быть нацелен на стимулирование именно таких путей развития национальной экономической системы. Экономический эффект действия организационно-экономического механизма экологизации экспортно-импортных операций направлен на компенсацию негативного влияния внешнеэкономической деятельности на окружающую среду с учетом требований глобальной экологической безопасности и позволяет усилить адаптивность и конкурентоспособность национальной экономики.

2.8 Предпосылки формирования организационно экономического механизма управления экспортно-импортным потенциалом субъекта предпринимательской деятельности с учетом экологического фактора

Проведенный анализ показал, что проблема учета проявления экологического фактора в ЭИО разных стран и их регуляции является одной из наименее исследованных.

По мнению С. Харичкова и Н. Андреевой [2, с. 142], существует прямая зависимость между развитием современной системы ЭИО и экологическими заданиями, стоящими перед обществом. Трансформация современной системы ЭИО влияет на окружающую среду, и это влияние постоянно усиливается.

Одной из наиболее актуальных проблем сегодняшнего дня является внедрение такого подхода в ЭИО, при котором все страны могли бы обеспечивать достаточно высокий уровень экономического развития, объединяя при этом свои экономические интересы с интересами сохранения и повышения значимости окружающей среды.

Е. В. Хлобыстов [37, с. 8] подчеркивает, что преодоление экологических проблем, в том числе и на международном уровне, является одной из составляющих экономической политики государства. Экономическую безопасность страны может гарантировать только конкурентоспособная экономика. Экологическую безопасность обеспечивает реализация стратегических целей соблюдения национальных эколого-экономических интересов, что, в свою очередь, обуславливается необходимостью постоянной регуляции и контроля со стороны государства.

Так, в работе [21, с. 59-61] утверждается, что наиболее эффективное использование природных ресурсов позволяет достичь совершенствования существующих систем платежей за загрязнение и истощение окружающей среды, а применение таких экономических инструментов, как налоги, сборы и штрафные санкции относительно экономических субъектов.

Так, Ю. В. Павленко [20, с. 41-57] подчеркивает, что экономически развитые страны, основываясь на рыночной экономической системе, развернули глобальное использование естественно ресурсного потенциала планеты в своих целях. Это привело к быстрому истощению естественно ресурсного потенциала, загрязнения окружающей естественной среды и ухудшению качества жизни. После этого экономически развитые страны начали серьезно заниматься вопросами рационального природопользования и охраны окружающей среды на своей территории, что способствовало перенесению экологически опасных производств за пределы территории экономически развитых стран и размещению его отходов в других частях страны.

В работе [11, с. 140] утверждается, что уровень благосостояния страны влияет на состояние окружающей естественной среды. Это влияние может быть выражено в виде обратной пропорциональной зависимости между уровнем экономического развития страны и степенью деградации окружающей естественной среды.

В работах [41, 43] прослеживается мысль, что эколого-экономическая регуляция должна рассматриваться как второстепенное средство или, иными словами, как средство защиты национальной промышленности.

Сегодня охрана природных ресурсов и их рациональное использование занимают важное место в системе ЭИО.

От состояния окружающей среды, количества и качества природных ресурсов во многом зависит уровень социально-экономического развития каждой страны.

В наше время согласно данным Всемирной организации здравоохранения [44] почти одну пятую часть причин всех заболеваний и смертности миллионов людей по всему миру составляют негативные экологические факторы. В связи с этим наблюдается увеличение количества болезней, обусловленных загрязнением окружающей среды, и снижение иммунитета у большинства населения Земли. В результате загрязнения окружающей среды в мире погибают миллионы людей. По данным Всемирной организации здравоохранения [44], от токсичного загрязнения окружающей среды в мире ежегодно погибают 5 миллионов детей и еще 18 миллионов страдают от неврологического расстройства в результате нарушения экологии Земли.

По данным ЮНЕП [42] до 2015 г. около 60 % населения планеты будет чувствовать дефицит пресной воды, и это может спровоцировать международные конфликты.

Государственная регуляция ЭИО с учетом экологического фактора должна опираться на три основных группы регуляторов, с помощью которых государство, как правило, может влиять на ход своего эколого-экономического развития, а именно: 1) регуляторы материальных потоков (лицензии, квоты, государственные заказы и тому подобное); 2) бюджетные ассигнования; 3) не прямые регуляторы (налоги, таможенные тарифы, проценты за кредит, нормы амортизации и тому подобное).

С целью создания эффективной системы государственной регуляции ЭИО Украины с учетом проявления экологического фактора в условиях рыночной экономики необходимо использовать как опыт, накопленный в предыдущий (советский) период развития Украины (прогнозирование и программирование эколого-экономических процессов) [25, с. 62], так и позитивный зарубежный опыт в сфере прогнозирования развития рыночной экономики [14], создания комплексных целевых эколого-экономических программ управления НТП и тому подобное [40].

2.9. Организационно-экономическое обеспечение процессов экологизации управления экспортно-импортным потенциалом предприятия

По нашему мнению, механизм экологизации международных экономических отношений может охватывать все виды человеческой деятельности. Такой механизм предлагается рассматривать как целостную систему взаимосвязанных элементов, состоящую из трех основных подсистем: политической, правовой и хозяйственно-экономической.

В современной научной литературе достаточно глубоко изучен организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью. Подобные исследования проводились такими авторами, как Е. Гирусов, В. Новицкий, М. Лукьянчиков, И. Потравный, О. Фомичева, Лапин, Л. Мельник, В. Кислый, О. Веклич и др. (табл. 2.9). В то же время вопросы, связанные с изучением механизма экологизации ЭИО, все еще остаются недостаточно исследованными.

По нашему мнению, механизм экологизации ЭИО – это система институциональных структур, принципов их организации, экономических методов, способов и приемов влияния на субъекты ведения хозяйства, обеспечивающие соблюдение экологических норм и нормативов и требований действующего законодательства во время проведения экспортно-импортных операций.

Трудности формализации социально-экономических систем обосновывают необходимость применения в подобных системах адаптивного механизма управления, что подразумевает изменение структуры и параметров модели описания процессов, проходящих в социально-экономических системах, в соответствии с изменением характеристики внешнего окружения. Современные социально-экономические системы отличаются большим количеством элементов и связей между ними, высокой степенью динамической, наличием нефункциональных связей между элементами, действием разных по своему характеру препятствий [1, 28].

Поскольку процессы, проходящие в этих системах, плохо формализуются, задание создания оптимального механизма управления решается в два этапа [1]: 1) планирование (строится плановая траектория развития системы); 2) регуляция (определяется управляющее действие, необходимое для реализации намеченных

планов, то есть управляющих действий, направленных на устранение дестабилизирующего влияния случайных действий, отклоняющих управляемую социально-экономическую систему от оптимальной программной траектории).

Таблица 2.9 – Некоторые определения понятий «организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью» и «организационно-экономический механизм экологизации хозяйственной деятельности»

Автор, источник	Определение
1	2
Е. Гирусов [5, с. 254]	Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью являются административными и рыночными инструментами, объединенными путем жесткой налоговой, кредитной и штрафной политики, который прессингует и практически подавляет развитие отдельных отраслей и хозяйственных комплексов в области расширения их природного базиса, в целом способствуя экономии использования природных ресурсов
В. Новицкий [19, с. 191]	Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью – это комплекс инструментов тарифной, ценовой политики, тех нормативов, а также институциональных структур и мероприятий, которые средствами финансово-экономического и организационного воздействия стимулируют улучшение экологических условий хозяйственной деятельности
М. Лукьянчиков, И. Потравний [17, с. 439]	Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью – это система, состоящая из таких элементов, как экологическое стимулирование хозяйственной деятельности, платность, рынок, ценообразование с учетом экологического фактора, торговля правами на загрязнение окружающей среды, подсистемы «залог-возврат» и страхования
О. Фомичова [35, с. 389]	Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью – это система методов, способов и приемов изъятия государством платы у субъектов хозяйствования, которые используют в своей деятельности природные ресурсы, и распределения всей совокупности полученных средств на природоохранные и природовосстановительные мероприятия

Продолжение табл. 2.9

1	2
Е. Лапин [16, с. 69]	Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью – это система экономических законов, принципов, методов управления и таких рычагов хозяйственной деятельности, как цели, прибыль, развитие отношений собственности и тому подобное
Л. Мельник [18, с. 324]	Организационно-экономический механизм управления хозяйственной деятельностью – порядок и методы перераспределения доходов экономических субъектов для достижения экологических целей, и включает административное перераспределение средств (главным образом, штрафы, субсидии); финансовые трансферты (налоги, платежи, кредиты, выплаты, др.); свободные рыночные механизмы перераспределения средств (напр., продажа прав на выбросы); содействие на рынке (напр., награждение специальными знаками, бесплатная реклама, др.)
О. Веклич [4, с. 65]	Организационно-экономический механизм экологизации хозяйственной деятельности базируется на концепции платности природопользования, охватывает систему экономических инструментов, направленных на аккумулирование материальных ресурсов для реализации природоохранных программ, и побуждает товаропроизводителей к повышению экологичности применяемых технологий и собственной продукции

В современном управлении международными экономическими отношениями с учетом экологического фактора происходит интенсивная интеграция традиционных методов жесткого управления и мягкого поведенческого управления в новую концепцию управления, ориентированную на ведущую роль механизма экологизации ЭИО как средства формирования необходимого поведения субъектов ведения хозяйства и отдельного человека в управлении международными экономическими отношениями в целом и регуляции ЭИО в частности. Иными словами, логика современного управления международными экономическими отношениями в основу эффективной регуляции ЭИО ставит механизм экологизации ЭИО. Такой механизм предоставляет целеустремленное действие, необходимое для согласования современной деятельности людей; то есть процесс планирования, организации, мотивации и

контроля необходим для достижения поставленных целей в сфере экологизации ЭИО. Работа механизма экологизации ЭИО характеризуется формированием стратегии развития международных экономических отношений, целями, типами, заданиями, процессом и структурой управления экспортно-импортными операциями. Все компоненты механизма экологизации ЭИО определяются влиянием внешней среды и внутренними характеристиками управляющей и управляемой подсистем.

Механизм экологизации ЭИО можно рассматривать как совокупность взаимосвязанных в единое целое элементов, то есть как систему, владеющую такими особенностями: 1) является открытой системой, которая может существовать лишь при условии активного взаимодействия с внешней средой; 2) является искусственной системой, созданной человеком для достижения своих собственных целей.

В работе [9] М. В. Горбунова отмечает, что специфичность отечественного механизма экологизации ЭИО прежде всего связана с тем, что этот механизм действовал в искусственной среде и оказался вне эволюционной логики развития, свойственной для всех экономически развитых стран.

Современный подход к механизму экологизации ЭИО является оптимальным сочетанием организационных изменений, непрерывных адаптаций к изменениям внешней среды и человеческих ценностей. Управляющая подсистема в своей деятельности опирается на познание экономических законов и может использовать в качестве элементов механизма экологизации ЭИО, конкретные формы производственных отношений, выражающихся в таких категориях, как кредиты, цели, заработная плата, премии и пр. Это объективно существующие связи, не зависящие от специфики управляемой подсистемы в целом или отдельных конкретно взятых субъектов ведения хозяйства, с которыми придется считаться управляющей подсистеме во время регуляции осуществления ЭИО с учетом экологического фактора. Подобные связи имеют свои мобильные и относительно самостоятельные формы. Именно эти их свойства используются управляющей подсистемой для действия на элементы управляемой подсистемы.

Особое место механизма экологизации ЭИО в управлении экономикой объясняется тем, что именно такой механизм обеспечивает интеграцию интересов охраны окружающей среды и

экономических процессов, проходящих в стране, связывает в единое целое внутренние ресурсы страны и ее внешнюю среду, усиливая адаптивность и конкурентоспособность национальной экономики.

Необходимость формирования механизма экологизации ЭИО обусловлена существованием объективных противоречий между экономическими процессами и экологическими требованиями. С позиции производителя обеспечение соответствия продукции жестким международным экологическим требованиям связано с дополнительными расходами. Они снижают конкурентоспособность продукции, ее рентабельность, экономический потенциал предприятия и национальной экономики в целом. При этом потребители не совсем адекватно воспринимают появление на рынке новой продукции, изготовленной с учетом жестких экологических требований, за которую, как правило, придется платить больше. Вместе с тем международные экономические процессы сами по себе способствуют истощению окружающей естественной среды. Они характеризуются как непрерывное и безграничное потребление природных ресурсов на микроуровне и, как следствие, не могут учитывать экологических требований человека и общества на макроуровне.

2.10. Структурно-логическое построение организационно-экономического механизма управления экспортно-импортным потенциалом предприятия с учетом экологического фактора

Практическая реализация концепции построения экологически ориентированных международных экономических отношений допускает разработку соответствующего эффективного механизма экологизации ЭИО, обеспечивающей согласование экономических и экологических интересов субъектов ведения хозяйства и общества в целом. Существующие научные разработки не рассматривают экономические рычаги и стимулы как систему, охватывающую все элементы механизма экологизации ЭИО. Они ориентированы в основном на стимулирование отдельных функций экологоориентированного управления экспортно-импортными операциями, таких как международные исследования рынка, сбыт экологически чистой продукции и так далее. На наш взгляд,

целесообразно применить системный подход к формированию механизма экологизации экспортно-импортных операций.

Системы управления могут быть достаточно разнообразными, однако практически все они состоят из таких основных частей: 1) управляющей подсистемы, генерирующей управляющий импульс на заданное «движение» под воздействием состояния внешней и внутренней сред; 2) управляемой подсистемы, принимающей переданный ей управляющий импульс и выполняющей заданное «движение»; 3) промежуточного устройства, передаточного импульса от управляющей подсистемы к управляемой.

Структура механизма экологизации ЭИО – это его элементный состав, выраженный в пространственном, часовом и функциональном взаиморасположении элементов. Этот состав определяет качество механизма экологизации ЭИО и отвечает концепции его создания.

Если рассматривать ВЭД как открытую систему взаимосвязанных элементов, каждый из которых имеет присущие лишь ему одному свойства, то структуру механизма государственной регуляции ВЭД можно представить как такую, которая состоит из двух основных частей, – управляющей и управляемой. Принципиальная схема управляющей и управляемой подсистем регуляции внешнеэкономической деятельности в Украине изображена на рис. 2.7.

Управляющую подсистему представляют специальные органы государственного управления, что непосредственно разрабатывают и реализуют решение с целью наиболее полного использования потенциальных возможностей управляемой подсистемы и достижения поставленной цели.

Управляющая подсистема управления ВЭД воспринимает импульсы внешней среды (ИВС) и импульсы, касающиеся ее собственного состояния, а также состояния внутренней среды всей системы управления ВЭД, с помощью каналов обратной связи. На основе полученных импульсов управляющая подсистема управления ВЭД начинает действовать – формирует конкретные (количественные и качественные) значения результата от осуществления ВЭД, то есть формирует общую цель осуществления ВЭД и возможные пути ее достижения. Потом происходит формирование управляющего импульса (УИ), имеющего характер команды, и его доведение до управляемой подсистемы.

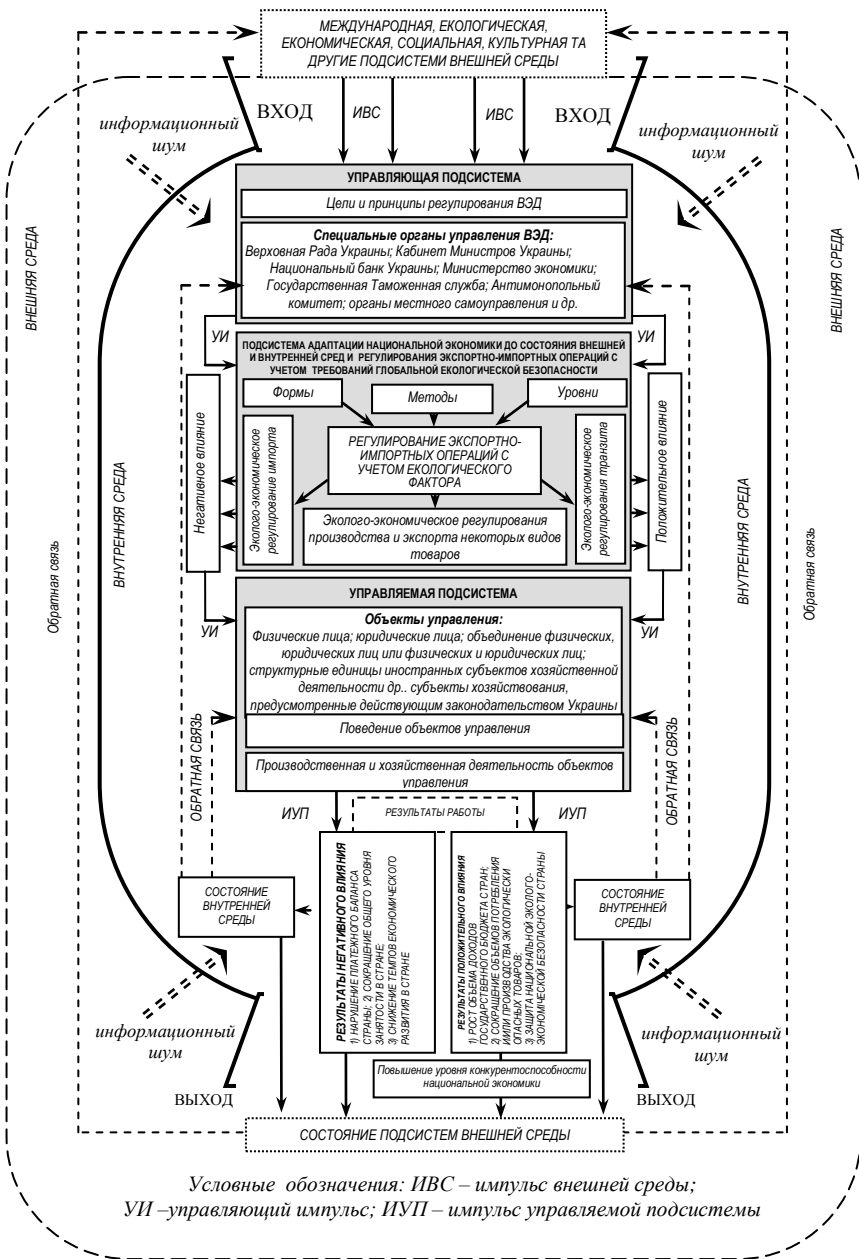


Рисунок 2.7 – Принципиальная схема организационно-экономического механизма экологизации экспортно-импортных операций

На рисунке 2.7 показано, что управляемая подсистема, как и управляющая, может воспринимать импульсы внешней среды, которые по своей сущности являются шумом и препятствуют достижению цели, сформированной управляющей подсистемой управления ВЭД. Под воздействием управляющего импульса (УИ) и шума управляемая подсистема начинает действовать (выполнять задание управляющей системы), получая при этом определенные результаты. Перед тем как отправить результаты своей деятельности во внешнюю среду, управляемая система информирует управляющую подсистему, используя канал обратной связи, о выполнении полученной задачи.

В свою очередь, управляющая подсистема опять начинает действовать, сравнивая полученную информацию о результатах работы с целью осуществления ВЭД. Если полученные результаты совпадают с сформированной целью, то управляемая подсистема получает новый командный импульс с разрешением послать полученные результаты во внешнюю среду. Далее формируется и посылается во внешнюю среду импульс управляемой подсистемы (ИУП) в виде товаров, услуг информации и отходов. Но если исчезла цель и полученный результат отсутствует, управляющая подсистема формирует новые команды-импульсы, корректируя деятельность управляемой подсистемы. Подобная принципиальная схема работы управляющей и управляемой подсистем управления ВЭД отображает совокупность тесно связанных между собой процессов планирования, организации, мотивации и контроля ВЭД, которые обеспечивают формирование и достижение целей внешнеэкономической деятельности.

Основными заданиями государственной регуляции международных экономических отношений Украины с учетом экологического фактора являются: 1) экономическая оценка последствий «экспорта - импорта» неэкологической продукции, технологий и услуг и разработки соответствующих инструментов регуляции; 2) учет экологических факторов и ограничений в теории и практике международной торговли, изучение влияния национальной эколого-экономической политики на конкурентоспособность отечественной продукции, услуг и экономической системы в целом; 3) теоретическое обоснование и разработки соответствующей международной эколого-экономической политики с учетом требований устойчивого развития.

По нашему мнению, совместимость экономического роста и охраны окружающей среды возможна только по условиям, когда все без исключения страны признают взаимную эколого-экономическую зависимость, необходимость согласованности приоритетов экологии и экономического роста, и на этих принципах будут строить свои международные экономические отношения, совместно предотвращая разрушение нашей планеты. Для этого необходим поиск механизмов экологизации международных экономических отношений и перехода от запрещений, штрафов, запрещения развития производства к экологизации производственных технологий и предотвращению убытка, наносимого окружающей естественной среде. Да, например, авторы труда [7] убеждены, что мероприятия, направленные на улучшение состояния окружающей среды, должны способствовать разработке новых экологоориентированных технологий и с их помощью повышению производительности труда и конкурентоспособности продукции на международном рынке.

В целом предложенная выше структурно-функциональная схема организационно-экономического механизма должна обеспечить на практике достижение целей экологизации ЭИО.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое предпринимательство? На основе каких принципов оно осуществляется?
2. Что такое фирма? По каким признакам можно классифицировать фирмы?
3. Что такое предпринимательская идея? Каким является механизм ее воплощения?
4. Что такое государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности?
5. Что такое государственная регуляция предпринимательской деятельности?
6. Что такое лицензирование хозяйственной деятельности?
7. Что такое патентование хозяйственной деятельности?
8. В чем заключаются особенности договорных взаимоотношений в предпринимательстве?
9. Раскройте сущность планирования и его особенности в предпринимательстве.
10. Что такое основные фонды фирмы? Какие виды стоимостной оценки основных фондов фирмы вы знаете?
11. Какие показатели эффективности использования основных фондов фирмы вы знаете? Как они рассчитываются?
12. Что такое амортизация? Как рассчитывается сумма амортизационных отчислений?
13. Какие активы фирмы принято относить к не вещественным?
14. Раскройте экономическую сущность оборотных средств фирмы. Какие методы нормирования и оценки эффективности использования оборотных средств вы знаете?
15. Что такое персонал фирмы? Как определяется численность персонала фирмы и оценивается экономическая эффективность его использования?
16. Что такое заработная плата? Какие функции она выполняет? Какие формы и системы оплаты труда вы знаете?
17. Что такое расходы, себестоимость продукции, калькуляция?
18. В чем заключается отличие между понятиями «доход» и «прибыль»? Что такое точка безубыточности?
19. Что такое рентабельность? Как она определяется?

20. В чем заключаются особенности системы налогообложения и государственного контроля предпринимательской деятельности?
21. Дайте определение понятия «внешнеэкономическая деятельность».
22. Дайте определение понятий «экспорт» и «импорт».
23. Что понимают под таможенно-тарифной регуляцией ВЭД? Назовите основные виды пошлины, дайте их короткую характеристику.
24. Что понимают под нетарифной регуляцией ВЭД? Какие инструменты нетарифной регуляции ВЭД вы знаете?
25. Назовите органы государственной регуляции ВЭД в Украине.
26. Опишите организационную структуру управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и дайте характеристику ее составных элементов.
27. Каким образом можно оценить уровень конкурентоспособности продукции предприятия на внешнем рынке?
28. Что такое внешнеэкономический договор (контракт, соглашение)?
29. Какие факторы влияют на выбор транспорта во время выполнения внешнеэкономического контракта?
30. В чем заключаются особенности международных морских, железнодорожных, автомобильных и авиационных перевозок?
31. Что такое контрактные цены? В чем заключается разница между контрактными и индикативными ценами?
32. Что понимают под эффективностью внешнеэкономической операции?
33. Как рассчитывается экономическая эффективность ВЭД?



СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

К разделу 1

1. Фінансова діяльність підприємства : підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробів, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – К. : Либідь, 1998. – 312 с.
2. Економіка підприємства : навчальний посібник, / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча. – 2-ге вид., випр. і дод.– К. : Каравелов ; Львів : Новий світ – 2000, 2001. – 298 с.
3. Бусигін А. В. Підприємництво. Основний курс : підручник для вузів / А. В. Бусигін. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 439 с.
4. Глущенко Е. В. Основи підприємництва : навчальний посібник / Е. В. Глущенко, А. В. Канцов, Ю. В. Тихонравов. – М. : Вісник, 1996. – 336 с.
5. Курс підприємництва : підручник для вузів / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар, Е. М. Купряков та ін. ; за ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М. : Фінанси, 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. Основи підприємницької діяльності : навч. посіб. / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чоботар. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 280 с.
8. Основи підприємництва і зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. Ст. А. Міщенко. – К. : Інститут системних досліджень освіти України, 1995. – 328 с.
9. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : навчальний посібник / за редакцією професора І. М. Брюховецького. – Суми : Обласна друкарня, Вид-во «Козацький Вал», 2001. – 474 с.
10. Основи підприємництва / за ред. А. С. Пелиха. – Ростов н/Д : Експертне бюро ; М. : Гардарики, 1996. – 256 с.
11. Основи підприємництва : навчальний посібник / Е. М. Гайнутдінов, Р. Б. Івуть, К. І. Поддєрьогіна та ін. ; за заг. ред. Е. М. Гайнутдінова. – Мінськ. : Вища 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. Ст. Соціологія підприємництва / Є. Ст. 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. : Каравелов, 2006. – 344 с.
17. Шудра В. Ф. Як підготувати успішний бізнес-план / В. Ф. Шудра, А. Н. Белічко. – 2-ге вид., випр. і дод.– К. : Капрал, 1997. – 100 с.
18. Економіка підприємництва: курс лекцій : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – М. : Гуманит, вид. Центр ВЛАДОС, 1999. – 240 с.
19. Економіка підприємства : навчальний посібник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Р. Мельника. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2002. – 632 с.

К разделу 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_mechanism/.
2. Андреева Н. М. Влияние экологического фактора на формирование современной системы экономических отношений / Н. М. Андреева, С. К. Харичков // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 142-153.
3. Будкин В. Проблемы современной международной экономики / В. Будкин // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 93–94.
4. Веклич А. Современное состояние и эффективность экономического механизма экологического регулирования / А. Веклич // Экономика Украины. – 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] [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. – М. : РАН, Центральный экономико-математический институт, 2001. – Режим доступа : <http://edu.ioffe.ru/lectures/glaziev/>.

7. Глобализация и безопасность развития : монография / А. Г. Белорус, Д. Г. Лукьяненко и др. ; руководитель авт. коллектива и науч. ред. А. Г. Белорус. – К. : КНЭУ, 2001. – 733 с.
8. Горбачев М. С. Грани глобализации: трудные вопросы современного развития / Н. С. Горбачев. – 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. Ы. Данилов-Данильян, Н. М. Циканов, Е. С. Шопхоев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 414 с.
11. Дорогунцов С. И. Экосреда и современность : в 8 т. Т. 6. Экосреда и евроинтеграционные процессы : монография / С. И. Дорогунцов, Н. А. Хвесик, Л. М. Горбач, П. П. Пастушенко. – К. : Кондор, 2007. – 622 с.
12. Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 16.04.1991 года № 959-XII. – Действующий, с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]: база данных Верховной Рады Украины. – Режим доступа к 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 : монография / В. Н. Кислый, Е. В. Лапин, Н. А. Трофименко. – Сумы : ИТД «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 : ИТД «Университетская книга», 2001. – 350 с.

19. Новицкий В. Есть. Экономические ресурсы цивилизационного развития : учеб. пособ. / У. Есть. Новицкий. – К. : НАУ, 2004. – 268 с.
20. Павленко Ю. В. Украина в системе глобального цивилизационного пространства / Ю. В. Павленко // Экономика и прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 41–57.
21. Папенов К. В. Эколого-экономические проблемы Европы: возможности и решения / К. В. Папенов // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 1994. – № 2. – С. 54–62.
22. Пахомов Ю. Взгляд на трансформацию в Украине с позиций глобализации / Ю. Пахомов; глав. ред. А. П. Степанов // Стратегия экономического развития Украины : наук. зб. – Вып. 1 (8). – К. : КНЭУ, 2002. – С. 8-19.
23. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения / М. Пебро. – М. : Изд-во «Группа «Прогресс», «Универс», 1994. – 189 с.
24. Послание Президента Украины к Верховной Раде Украины «Европейский выбор. Концептуальные основы стратегии экономического и социального развития Украины на 2002–2011 годы» // Правительственный курьер. – 2002. – № 100 (4 июня 2002 г). – 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. : Высшая 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. Тенденции мирового движения предпринимательского капитала и экономическая безопасность Украины / А. Сухоруков, А. Острый // Глобализация инвестиционных процессов и финансовая безопасность Украины : материалы

- Международной науч.-практ. конф., 27 июня 2001 г. / Межведомственная комиссия по вопросам финансовой безопасности при Совете национальной безопасности и обороны Украины. – К. : СНБОУ, 2001. – С. 103.
32. Тарнавский В. Чем торгует Украина / Тарнавский // Внешняя торговля. – 2000. – № 13. – С. 72–73.
33. Толстоухов А. Глобализация. Власть. Екобудуще / А. Толстоухов. – К. : Изд-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. Институциональная модель природопользования в условиях глобальных вызовов : монография / М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 480 с.
37. Хлобыстов Е. В. Проблемы обеспечения экологической безопасности в условиях трансформации экономики Украины : автореф. дис. д-ра экон. Наук : 08.08.01 / Е. В. Хлобыстов. – К. : РВПС Украины НАН Украины. – 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&zips/levinsontaylor.pdf>.
43. World Health Statistics 2007. World Health Organization Database [Электронный ресурс]. – Geneva : WHO Press, 2007. – 88 г. – Режим доступа : <http://www.who.int/whosis/whostat2007.pdf>.

Учебное издание

Грищенко Вадим Фёдорович,
Грищенко Ирина Владимировна

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Конспект лекций

для студентов специальностей 03060101
«Менеджмент организаций и администрирование»,
073 «Менеджмент» всех форм обучения

Ответственный за выпуск А. М. Телиженко
Редакторы: Н. З. Клочко, Н. В. Лисогуб, С. Н. Симоненко
Компьютерная верстка: И. В. Грищенко, Ю. А. Харченко, Н. Ю. Пустовар

Подписано к печати 15.08.2016, поз. .
Формат 60×84 1/16. Усл. печ. л. 7,91. Уч.-изд. л. 8,04. Тираж 100 экз. Заказ №
Себестоимость изд. грн к.

Изготовитель и издатель
Сумский государственный университет,
ул. Римского-Корсакова, 2, г. Сумы, 40007
Свидетельство субъекта издательского дела ДК № 3062 от 17.12.2007.

Министерство образования и науки Украины
Сумский государственный университет

К печати и в свет разрешаю
на основании «Единых правил»,
п. 2.6.14

Начальник организационно-
методического управления

В. Б. Юскаев

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Конспект лекций

для студентов специальностей 03060101
«Менеджмент организаций и администрирование»,
073 «Менеджмент» всех форм обучения

Все цитаты, цифровой
и фактический материал,
библиографические сведения проверены,
написание единиц соответствует стандартам

Составители:

В. Ф. Грищенко,

И. В. Грищенко

Ответственный за выпуск

А. М. Телиженко

Директор учебно-научного института
финансов, экономики и менеджмента
имени Олега Балацкого

Т. А. Васильева

Сумы
Сумский государственный университет
2016