

## Тема 7. ФІРМА ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ СУБ'ЄКТ

### 7.1. Суть та ознаки фірми

У сучасній ринковій економіці основним суб'єктом є фірма, яка може охоплювати і окреме підприємство, і цілу їх групу.

Найважливішими ознаками, що характеризують підприємство (фірму) як первинну одиницю національної економіки, є економічна відособленість і економічна самостійність.

Підприємство, як таке, не є юридичною особою. Нею є фірма. Поняття “фірма” вживають задля виокремлення суб'єктів прав власності щодо конкретного підприємства. У ринковій економіці термін “фірма” віддзеркалює правовий стан (правову форму) підприємства. Більшість фірм має тільки одне підприємство, інші управляють декількома, а інколи й багатьма.

Підприємства за розмірами поділяють на великі, середні та малі. Основними критеріями такого поділу є величина капіталу, кількість працівників та обсяг виробництва.

Великі підприємства забезпечують виробництво масової продукції за стабільним асортиментом. Перевагами великих підприємств є: кращі технологічні та фінансові можливості для використання досягнень науково-технічного прогресу (НТП), поєднання науки з виробництвом; економія від масштабу виробництва; кращі умови для ефективного використання ресурсів (зниження матеріало-, фондо- і трудомісткості); переваги у сфері обігу. До того ж вони стійкі та стабільніші за інші форми підприємств (малі та середні).

Недоліками великих підприємств є: негнучкість і неспроможність швидко оновлювати продукцію; вони вимагають великих капіталовкладень і тривалого часу для створення; потребують великої кількості робочої сили, що породжує низку соціальних, транспортних, житлових та інших проблем; мають громіздку і часто неефективну систему управління. Однак найбільше зло великих підприємств – це монополізм.

Середні підприємства зосереджують виробництво невеликої номенклатури виробів. Водночас вони чутливіші до змін ринкової ситуації і

швидше реагують на них, швидше впроваджують новації НТП у виробництво. Середні підприємства забезпечують конкурентні умови (середовище) для великих підприємств, прагнуть зайняти свою нішу в певних сегментах ринку і є масовим “матеріалом” для поглинань великими підприємствами.

Малі підприємства оперативно реагують на кон’юнктурні коливання ринку, забезпечують атмосферу конкуренції, сприятливе середовище для підприємництва та ініціативи, створюють нові робочі місця, насичують ринок товарами та послугами відповідно до нових потреб, сприяють ослабленню монополізму, є основою для формування середнього класу, чутливі до інноваційної діяльності тощо.

## ***7.2. Організаційно-правові форми фірм***

У межах приватної власності основними правовими формами організації справи є одноосібне володіння (індивідуальне підприємство, власна справа), партнерство (товариство) і корпорація (акціонерне товариство).

Найдавнішою формою ведення господарки є індивідуальне підприємство. Індивідуальне підприємство є власністю однієї особи, суб’єкта, що самостійно веде справу, організовує, працює, веде бухгалтерію, управляє, повністю відповідає за ризик і отримує увесь дохід. Інакше кажучи, індивідуальне підприємство – це самостійне ведення бізнесу у власних інтересах.

Перевагами індивідуальних підприємств є: економічна свобода дій (вибір сфери діяльності, обсягів виробництва, способів використання доходу), оперативність і гнучкість, безпосередня зацікавленість в ефективній діяльності, низькі організаційні витрати. Недоліки одноосібного володіння: обмежені фінансові можливості; проблеми з отриманням кредитів і відповідно з оновленням виробництва та застосуванням здобутків НТП; зосередження в руках однієї особи функцій виробництва, управління і реалізації, що ускладнює життя, часто призводить до прийняття помилкових рішень, а навіть банкрутств.

Індивідуальні підприємства найбільш поширені в ринковій економіці і водночас найменш стійкі. Вони масово виникають і масово банкрутують.

Партнерство (товариство) ґрунтується на об'єднанні майна (паїв) різних власників (фізичних чи юридичних осіб) з відповідним розподілом прав та обов'язків залежно від величини внеску до статутного фонду. Партнерства – це переважно закриті підприємства, з відносно невеликою кількістю учасників. Зміна власників паїв відбувається тільки за згодою більшості з учасників. Вирізняють такі різновиди партнерства: 1) повні (товариства з необмеженою відповідальністю); 2) товариства з обмеженою відповідальністю (ТзОВ); 3) змішані (командитні).

Повне товариство – це об'єднання фізичних або юридичних осіб, що зберігають самостійність, але несуть солідарну відповідальність за діяльність товариства не тільки своїми паями, але й власним майном. Повні товариства характерні для сфер діяльності, де переважає інтелектуальна праця і де невеликі фірми надають професійні послуги (адвокатура, медицина, аудиторство, брокерство тощо).

Члени товариства з обмеженою відповідальністю (ТзОВ) відповідають за діяльність підприємства тільки в межах своїх паїв у статутному фонді. Ця форма товариства поширена, оскільки менш ризикова для підприємця. ТзОВ розповсюджені в будівництві, розробленні природних ресурсів, операціях з нерухомістю, посередницькій діяльності тощо.

Командитні товариства об'єднують дійсних членів (комплементарів), які несуть повну відповідальність за зобов'язаннями товариства, а також членів-вкладників (командитистів), відповідальність яких обмежується тільки їхніми внесками в капітал товариства. Право голосу мають тільки дійсні члени товариства.

Провідною організаційно-правовою формою підприємства в сучасних умовах є корпорація. Корпорація (акціонерне товариство, АТ) – це правова форма підприємства, юридично відокремлена від конкретних осіб, що нею володіють. Капітал корпорації формується у грошовій формі і ділиться на однакові (за номіналом) паї у вигляді акцій. Власник акцій є співвласником корпорації, має право на участь в управлінні нею і на дохід у вигляді дивідендів. Реально ж рішення ухвалюють акціонери, які володіють

контрольним пакетом акцій (теоретично – це 50%+1 акція). Корпорація є автономною юридичною особою.

До переваг корпорацій відносять: покращення умов залучення фінансових ресурсів (через продаж акцій), полегшення доступу до кредитів, зменшення ризику банкрутства, ефективність управління і маркетингу. Натомість основними недоліками корпорацій вважають: значні затрати і труднощі зі створенням та припиненням діяльності, складність організаційної структури управління та його бюрократизація, подвійне оподаткування.

### ***7.3. Капітал підприємства. Витрати і прибуток***

Перш ніж розраховувати на прибуток, фірма повинна купити фактори виробництва і здійснити певні витрати. Витрати є вартістю вхідних факторів, залучених до виготовлення продукції фірми.

Розрізняють економічні і бухгалтерські витрати. Економічні витрати – це платежі, потрібні для отримання і використання ресурсів, тобто дохід, який фірма повинна забезпечити постачальникам ресурсів, щоб не допустити їх альтернативного використання.

Економічні витрати є сумою явних і неявних витрат. Явні (бухгалтерські) витрати – це грошові платежі фірми зовнішнім постачальникам ресурсів за усі придбані на ринках ресурси: матеріали, сировину, паливо, працю тощо. Їх називають ще грошовими витратами.

У складі явних витрат виділяють матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизацію основного капіталу, відрахування на соціальні заходи та ін. Цей поділ витрат використовують для складання кошторису витрат на виробництво. Кошторис витрат – це плановий розрахунок витрат на всі потреби підприємства за певний проміжок часу.

Неявні витрати – це неоплачувані фірмою витрати, зумовлені залученням до процесу виробництва тих економічних ресурсів, які є власністю підприємства. Неявні витрати визначають як суму грошових доходів, які підприємство могло б отримувати за найкращого альтернативного застосування цих власних ресурсів. Для визначення економічних витрат фірма має визначити

в грошовому еквіваленті свої неявні витрати і додати до них бухгалтерські витрати.

Економічні витрати поділяють на короткострокові та довгострокові, які здійснюють відповідно у короткостроковому і довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді виокремлюють постійні та змінні витрати, їх сума визначає загальні витрати фірми. Для ухвалення виробничих рішень важливу роль відіграють декілька видів середніх витрат, а також граничні витрати.

Знання своїх витрат виробництва фірмі потрібне, щоб визначити величину прибутку. Згадані відмінності між явними та економічними витратами зумовлюють використання різних показників прибутків. Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між загальнимиторгом фірми (добуток ціни одиниці товару на кількість проданих одиниць) та її явними витратами. З погляду економістів важливішим є економічний прибуток – різниця між загальнимиторгом фірми та її економічними витратами.

Інакше кажучи, економічний прибуток дорівнює різниці бухгалтерського прибутку і неявних витрат. До складу останніх входить нормальний прибуток – мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Тобто навіть якщо економічний прибуток фірми за деякий період дорівнюватиме нулеві, фірма залишатиметься у бізнесі, оскільки отримає за цей час нормальний прибуток. Якщо ж нормальний прибуток не буде забезпечено, підприємець переорієнтує свої зусилля на інший вид діяльності.

Абсолютний розмір прибутку не може бути достатньою основою для характеристики якості роботи підприємства. Величина прибутку, який отримує підприємство, залежить (за інших однакових умов) від обсягу виробництва, який зумовлюють багато інших факторів. Тому якість роботи підприємства визначають за рентабельністю. Рентабельність підприємства визначають відношенням суми прибутку до середньорічної вартості основних виробничих та оборотних засобів і виражають у відсотках.

Рентабельність служить також для порівняння ефективності роботи різних підприємств. Ефективність виробництва окремих виробів визначається

показником рентабельності продукції, який визначається відношенням прибутку до витрат виробництва.

***Рекомендована література:***

1. Аналітична економіка: макроекономіка і мікроекономіка. Підручник. Книга 1 / За ред. С. Панчишина і П. Островерха. – Львів, Априорі, 2017. – С. 227-245.

2. Вступ до економічної теорії. Підручник / За ред. З. Ватаманюка. – Львів: Новий Світ–2000, 2006. – С. 281- 360.

3. Економічна теорія: політекономія. Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання – Прес, 2004. – С. 253-296.