

Створення інноваційних підприємств, технопарків і т.д. по суті починається з надання певних пільг. Найтипівшими є пільги на податок і митні тарифи. При цьому основною проблемою є відсутність стабільної правової бази, встановлення чіткого діючого контролю за правильним використанням пільг і т.д. Тому можна стверджувати, що ці фактори діють сьогодні дуже слабо.

Формування інноваційної інфраструктури в Україні в певній мірі відбувається, хоч недостатньо швидко й результативно. Причиною цього є незадовільний розвиток інформаційного забезпечення, відсутність науково-технічних кадрів відповідної кваліфікації, низький виробничий та інноваційний потенціал діючих підприємств. Негативна дія цих факторів підсилюється відсутністю чіткого регулюючого та координуючого впливу держави на розвиток і удосконалення інноваційної інфраструктури відповідно до вимог часу.

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” // Світ. 1997. №20. 2. Лукинов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ ст.). К., 1997. 3. Матросова Л. Формирование организационно-экономического механизма управления инновационными процессами в промышленности. Луганск. 2000. 4. Про затвердження положення про порядок створення функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів. Постанова КМ України від 22.05.96 // Зібрання постанов Уряду України. 1996, №12. 5. Питання створення технопарків та інноваційних структур інших типів. Розпор. Президента України від 23.01.96 р. № 17/96 // Урядовий кур'єр. 1996. № 15. 6. Програма соціально-економічного розвитку „Україна – 2010” // Урядовий кур'єр. 1999, 10 квітня.

УДК 657

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМАЛІЗАЦІЇ ЇХ ТЕРМІНОЛОГІЇ

О.В. Дейнега, О.В. Попко

Деталізується термін „витрати виробництва”, розкривається їх індивідуальний і суспільний характер. Обґрунтовується доцільність роздільного застосування в сучасній економічній теорії понять „витрати” та „затрати”.

Term „production costs” was described in detail. Their individual and social character was exposed. The reason of separate application of notions „costs” and „expenses” in modern economic literature was grounded.

Процес виробництва пов'язаний з використанням робочої сили та засобів виробництва, які втілюються в продукті. Останній характеризується корисністю (споживчою вартістю) і трудомісткістю, тобто певною кількістю затраченої праці. Чим продуктивніша праця, тим нижча трудомісткість одиниці створеного продукту.

Проте частина вартості продукту, що втілює в собі вартість засобів виробництва (уречевлена праця), існує ще до процесу виробництва. Вона лише переноситься на нього у вигляді вартості матеріальних витрат, а жива праця робітника створює чистий продукт – понад вартість матеріальних витрат.

Повторення виробництва можливе тоді, коли засоби виробництва і робоча сила відтворюються. Для цього з вартості, отриманої після реалізації продукту, відповідна частина виділяється на заміщення вартості засобів виробництва та робочої сили, спожитих у процесі виробництва. Частина вартості товару, що має бути знову авансована на продовження виробництва, визначається як витрати виробництва. Визначення витрат виробництва як економічної категорії в економічній літературі дається у першому випадку на макроекономічному рівні (витрати виробництва суспільні), у другому – на мікроекономічному (витрати виробництва індивідуальні). У зарубіжній економічній літературі під витратами виробництва суспільства часто розуміють усі витрати праці (живої і уречевленої), пов'язані з виготовленням продукту. Тобто поняття „витрати виробництва” ототожнюється з поняттям вартості товару, а під витратами підприємства мають на увазі витрати, що складаються з вартості спожитих засобів виробництва (c) і витрат на оплату праці (v). Таке трактування, на думку вітчизняних авторів, позбавлене логічної послідовності. Якщо під витратами виробництва розуміти все те, у що обходиться для підприємства виготовлення продукту, то на підставі єдності цілого й частини (підприємство є первинною

ланкою суспільного виробництва) таку саму структуру повинні мати й суспільні витрати виробництва, тобто $k = c + v$. І навпаки, якщо витрати виробництва суспільства виступають як вартість, то й витрати виробництва підприємства повинні мати ту ж саму будову: $W = c + v + m$. Оскільки вартість створюється тільки на підприємствах (поза ними виробництво не існує), то вартість і витрати – не синоніми, а різні економічні категорії, незалежно від того, йдеться про суспільні чи індивідуальні витрати виробництва. Вартість утворюється на основі відносин виробництва, а виробничі витрати – відносин виробничого споживання, що чітко виражено загальною формулою кругообороту виробничих фондів $G - E < c + v \dots B \dots T' - G'$. З одного боку, внаслідок взаємодії засобів виробництва і робочої сили відбувається споживання виробничих фондів, а з другого – в результаті цієї взаємодії як творчої сили виготовляється товар, створюється нова вартість.

Таким чином, у вітчизняній економічній літературі витрати виробництва розглядаються як вартість спожитих у процесі виробництва продукту виробничих фондів підприємства. Споживання виробничих фондів і є тим процесом, на основі якого формуються витрати виробництва. Таке визначення найбільшою мірою відображає основну функцію витрат виробництва – відтворювальну. Тому до цих фондів належить усе те, що коштує підприємству виробництво продукту.

Витрати виробництва з розрахунку на одиницю продукції є собівартістю продукції.

Витрати виробництва індивідуальні – це витрати виробництва, що формуються в конкретних його умовах і відображають фактичний рівень господарської діяльності підприємства. До витрат підприємства належать не нормативні, а фактичні витрати матеріальних і трудових ресурсів, а тому будь-які зміни в господарській діяльності знаходять своє відображення в загальній сумі витрат виробництва та собівартості продукції. Зниження факторів собівартості продукції відбувається передусім за рахунок факторів підвищення продуктивності праці: механізації та автоматизації виробничих процесів, застосування нових, прогресивніших технологій, наукової організації праці, економії матеріально-грошових коштів (яка не повинна спричиняти погіршення якості продукції). Оскільки вироблена продукція реалізується на ринку за цінами, в яких закладено суспільно необхідний рівень господарської діяльності підприємств, то зниження її собівартості збільшує прибуток. Отже, суспільство матеріально стимулює підвищення рівня господарської діяльності підприємств і розвиток продуктивних сил. Зниження собівартості продукції загалом у галузі створює необхідні передумови зниження цін, що, у свою чергу, зумовлює зростання купівельної спроможності населення, а отже, й підвищення його добробуту. Оскільки витрати виробництва – це вартість виробничих фондів, спожитих у процесі виробництва, то на їх величину впливає передусім рівень цін на ці фактори виробництва. Якщо ціни на засоби виробництва знижуватимуться, то за всіх інших незмінних умов виробництва зменшуватимуться витрати виробництва, а отже, знижуватиметься і собівартість продукції. Друга важлива складова витрат виробництва – витрати на оплату праці, які повинні відображати фізичні витрати праці, що є новоствореною вартістю, мінус вартість додаткового продукту. Зростання рівня заробітної плати призводить до збільшення собівартості продукції. Крім того, заробітна плата – це лише частина необхідного продукту, яка розподіляється залежно від кількості й якості витраченої праці (v_1). Друга його частина розподіляється без урахування або з частковим урахуванням трудової діяльності виробника через державний бюджет, поза господарською діяльністю підприємств і є формою суспільних фондів споживання (v_2). Тому визначення собівартості на основі заробітної плати неповне, штучно занижене на величину суспільних фондів споживання. Частково цей недолік компенсується тим, що до собівартості продукції відносять різні нарахування на заробітну плату. Але вони не відображають фактичних витрат на утворення суспільних фондів споживання. Тому розрізняють дві форми собівартості продукції:

1) утворену на основі госпрозрахункових відносин, які лежать в основі господарської діяльності усіх підприємств і є госпрозрахунковою собівартістю ($k_1 = c + v_1$);

2) повну собівартість продукції, що містить вартість всього необхідного продукту ($k_2 = c + v = c + v_1 + v_2$).

Першу покладено в основу утворення госпрозрахункових цін, за якими держава закуповує продукцію у підприємств, другу – ринкових (роздрібних) цін, за якими цю продукцію продають споживачам.

Витрати виробництва суспільні – витрати виробництва, що відображають суспільно необхідний рівень господарської діяльності підприємств.

Суспільні виробничі витрати, як і індивідуальні, ділять на госпрозрахункові ($kc1 = c + v1$) і повні ($kc2 = c + v1 + v2$). Оскільки суспільні виробничі витрати – це еталон, до якого прирівнюється господарська діяльність підприємств, то за різних умов виробництва в галузі, об'єктивних щодо кожного господарства, суспільна госпрозрахункова собівартість продукції повинна визначатися відносно цих умов виробництва. На підставі середньогалузевих умов виробництва можна визначити лише повну суспільну собівартість продукції, що є основою встановлення ринкових цін, тому що для споживача не має значення, в яких умовах вироблено продукцію. Для нього головне те, щоб товари однакової споживчої вартості мали однакову ціну. Цим вимогам і відповідає повна середньогалузева суспільна собівартість продукції. Основою встановлення цін є вартість, а не собівартість продукції, через те що остання не містить вартості додаткового продукту. Але оскільки собівартість продукції легко визначити і вона входить до складу вартості відтворення, то історично склався менш точний, однак широкодоступний метод визначення цін, коли до собівартості продукції додається певна надбавка, яка й повинна бути прибутком підприємства. Величина її залежить від ринкової кон'юнктури, від того, за якою ціною виробник реалізовує свою продукцію.

Сучасні проблеми термінології. В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення терміну „витрати виробництва”. Така різноманітність варіантів тлумачення в теорії економіки та організації виробництва пов'язана з неоднаковою інтерпретацією ознак, що визначають загальне поняття витрат як економічної категорії. Ряд авторів вважає, що витрати виробництва як економічна категорія можуть використовуватись тільки на макроекономічному рівні, а для мікроекономічного рівня існують затрати на виробництво та собівартість. При цьому під затратами на виробництво розуміють обґрунтоване споживання різних видів ресурсів, а витрати виробництва мають місце лише тоді, коли виробничі засоби поновлюються. Зростання витрат пов'язується із збільшенням придбаних засобів. На думку німецьких економістів, на мікроекономічному рівні допускається застосування обох термінів („витрати” і „затрати”), однак кожен з них має власні ознаки. Так, ознаками поняття „затрати підприємства” є:

1. Споживання виробничих факторів.
2. Зв'язок використаних виробничих факторів з виробництвом продукції.
3. Оцінка споживання виробничих факторів.

Виділяють такі основні категорії затрат:

затрати, орієнтовані на прийняття рішень. „Це витрати, які виникають як некомпенсовані затрати (платежі) за рахунок прийняття певних рішень про деякий об'єкт”. Прихильником такого визначення є, наприклад, Рибель;

вартісні затрати. „Затрати, що являють собою вартість матеріальних цінностей, безпосередньо використаних для випуску даної продукції”. Таке визначення дає Шмаленбах;

платіжні затрати. „Це некомпенсовані витрати на виготовлення та збут одиниці продукції, здійснені за певний період часу”. Таку точку зору підтримує Кох;

реально-господарські затрати. Це споживання власних і придбаних матеріальних цінностей у ході виробничого процесу за певний період, оцінене в грошовому виразі (реальні затрати за період). На цій позиції стоїть Шнайдер.

Відповідно до цих тлумачень зазначимо, що затрати являють собою оцінене в грошовому виразі споживання виробничих факторів для виготовлення та збуту продукції, підтримки роботоздатності підприємства.

На погляд іноземних авторів, поняття „витрати” ідентичне з поняттями „виплати”. Іноді різниця між цими двома термінами інтерпретується наступним чином: виплати являють собою фактичні витрати грошей (наприклад, придбання за готівку), а витрати як оплату готівкою, так і виникнення фінансових зобов'язань (наприклад, придбання за готівку або в кредит). Якщо витрати та платежі розглядати як синоніми (з точки зору потоку платежів), можна дати таке ви-

значення: витрати являють собою „від’ємний потік платежів, тобто зменшення платіжних засобів”.

Виходячи з наведених визначень, затрати і витрати можуть як збігатися, так і не збігатися між собою, причому відмінності між ними можуть мати як часовий, так і предметний характер. Різниця у часовому співвідношенні витрат і затрат полягає у віднесенні їх до різних звітних періодів: витрати відображаються в обліку на момент платежу (наприклад, оплата сировини, придбаної про запас), а затрати – на момент споживання у виробничому процесі (перероблення придбаної сировини). Предметний характер пояснюється відмінною вартісною оцінкою витрат і затрат на виробництво конкретної продукції і тим, що або витрати не пов’язані з виробництвом, або затрати не пов’язані з платежами. Різниця у вартісній оцінці може бути пов’язана з тим, що витрати перевищують затрати, які повинні бути відображені в обліку або, навпаки, затрати переважають витрати, наприклад, при переоцінці споживання виробничих ресурсів за відновлювальною вартістю в умовах інфляції. Прикладом витрат, які є затратами, можуть бути: оплата сировини і допоміжних матеріалів, які пройшли обробку в даний період; затрати на інструменти в даний період; оплата пакувальних матеріалів, комісійна винагорода торговельному представнику в даний період; платежі за технічне обслуговування та ремонт у даний період.

1. Економічна енциклопедія. Т. 1. К., 2000. 2. Экономика предприятия / Под ред. Бза. М., 1999. 3. Климко Г.Н. Основи економічної теорії. К., 1999.

УДК 658.114

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СТАНОВЛЕННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.Я. Маліновська

Аналізується економічний стан малого підприємництва у Львівській області. Визначено напрямки використання ринкового інструментарію на підтримку підприємництва.

In the article analysis of economic condition of small entrepreneurship in Lviv region is considered, the directions of market instruments usage for entrepreneurship support are determined.

З позиції теорії мале підприємництво являє собою особливу форму економічної активності, характерними рисами якої є: орієнтація на досягнення комерційного успіху, інноваційний і ризиковий характер діяльності, перспективність і спрямування на подальший розвиток, розширення масштабів і сфери діяльності, майнова відповідальність підприємця за результати господарювання, свобода й самостійність суб’єктів у прийнятті управлінських рішень та здійсненні бізнесу, постійний характер господарської діяльності. Головною метою діяльності малих підприємств є отримання прибутку, а проміжними цілями – задоволення споживчого попиту на товари і послуги, зміцнення своїх позицій на ринку й обслуговування його певного сегмента.

Аналіз стану малого підприємництва Львівської області свідчить, що кількість малих підприємств в області зросла з 5940 у 1995 році до 10922 у 1999 році, тобто у 1,8 раза (порівняно з 1991 роком більш як у 10 разів). Чисельність працюючих на них збільшилася з 58,5 тис. осіб у 1995 році до 70,2 тис. у 1999 році. Відповідно, частка працюючих у малому бізнесі в загальній кількості працюючих в економіці області збільшилась з 4,8 до 6,8%.

Серед малих підприємницьких формувань переважають підприємства колективної форми власності – 59% (серед них лєвова частка (78,1%) належить товариствам з обмеженою відповідальністю) та приватні – 36,9%; 3,5% були державними, 0,6% – власністю міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав. У сучасних умовах розвитку малого бізнесу малі підприємства з колективною формою власності є більш життєздатними за рахунок об’єднання капіталу кількох засновників, спільного ведення бізнесу.

Найбільше малих підприємств, як і раніше, зосереджено у Львові – 57,9%. У Дрогобичі, Стрию, Жовківському, Золочівському, Пустомитівському та Яворівському районах частка їх