**Лекція 8**

**Тема: Ціноутворення**

1. Витрати виробництва і собівартість продукції
2. Прибуток.
3. Норма прибутку.
4. Ціна.

5. Методи ціноутворення.

6. Облік доходів фізичних осіб-підприємців

7. Сплата податків фізичними особами-підприємцями, які працюють на єдиному податку.

8. Кодекс етики бізнесу

9. Соціальна відповідальність бізнесу

10. Моральні еталони підприємця

**1. Витрати виробництва і собівартість продукції**

Врахування витрат на виробництво є основним чинником максимізації прибутку підприємця. Економічні витрати – це виплати, які робить підприємець, або ті доходи, які він має забезпечити постачальникам ресурсів, необхідних для виробництва. Для виробництва товарів чи послуг підприємець використовує також і ті ресурси, які купує у власників цих ресурсів, і власні економічні ресурси.

 З цієї точки зору вирізняють зовнішні витрати та внутрішні витрати.

Грошові кошти, які фірма сплачує зовнішнім постачальникам, купуючи у них ресурси для виробництва, становлять їх зовнішні витрати (ці витрати ще називають явними, грошовими та ін.). Оскільки ці витрати є у бухгалтерському обліку та враховуються бухгалтерами за статтями та елементами витрат, вони виступають як бухгалтерські витрати.

Отже, бухгалтерські витрати – це фактичні витрати підприємства на сировину, паливо, електроенергію, матеріали, оплату праці робітників та ін.

Інша група витрат – це внутрішні (неявні) витрати, що пов’язані з власними ресурсами фірми.

Оскільки підприємець відмовився від використання власних факторів виробництва в альтернативних варіантах, то неявні витрати фірми оцінюються як сума максимальних втрачених доходів від цих факторів виробництва в найкращому з відкинутих варіантів.

Наприклад, власник інтернет-магазину, який одночасно є його менеджером, використав власні заощадження та належне йому приміщення, тому до неявних витрат можна віднести:

1) втрачену заробітну плату, яку він міг би отримати в іншій фірмі як найманий працівник;

2) втрачений рентний дохід, який він міг би отримувати, надаючи в оренду власне приміщення;

3) втрачений дохід на власний капітал, який він міг би мати, вклавши гроші в банк.

Витрати, що виникають як результат втрачених можливостей внаслідок альтернативного використання ресурсів, називаються альтернативними витратами.

Важливим елементом неявних витрат є нормальний прибуток. Нормальний прибуток – це мінімальна плата, необхідна для того, щоби втримати підприємця в даній галузі.

Отже, економічні витрати охоплюють явні та неявні витрати або *економічні витрати = бухгалтерські витрати + неявні витрати.*

Орієнтуючись на економічні витрати, власник бізнесу приймає рішення щодо доцільності діяльності в конкретній галузі. Саме на них, а не на бухгалтерські витрати, буде орієнтуватися підприємець, розраховуючи свої обсяги виробництва продукції, а отже і пропозиції. Відповідно, і прибутком фірми буде перевищення її доходу над економічними (альтернативними) витратами.

Сукупні витрати фірми складаються з двох типів – постійних і змінних.

Постійні витрати не залежать від змін обсягу виробництва і мають місце навіть тоді, коли продукція не виробляється.

Наприклад, до постійних витрат пекарні належать орендна плата за приміщення, проценти за кредит, амортизаційні відрахування на обладнання, зарплата менеджера, бухгалтера та ін.

Змінні витрати мають таку назву, тому що вони змінюються в залежності від змін обсягу продукції. Змінні витрати зростають при збільшенні обсягу випуску продукції та зменшуються при його скороченні. Якщо продукція не виробляється, вони мають нульове значення.

Наприклад, до змінних витрат пекарні належать витрати на сировину (борошно, олію тощо), електроенергію, оплату праці пекарів та ін.

Сукупні витрати – це сума постійних та змінних витрат. Змінні витрати підприємець може контролювати, маніпулюючи обсягом випуску продукції. В той самий час постійні витрати не підлягають ефективному контролю та повинні відшкодовуватися незалежно від обсягів випуску продукції.

Є ще один вид витрат, який має назву незворотних витрат. Незворотні витрати – це витрати, які фірма вже зробила та які ніколи не зможе відшкодувати, приймаючи інше економічне рішення.

Наприклад, власник пекарні купив спеціальне обладнання вартістю 400 тис. грн і знає, що у випадку припинення виробництва такого типу печива він не зможе використати його в альтернативних варіантах, тобто альтернативна вартість цього обладнання дуже низька.

Собівартість у класичному розумінні – це сума витрат на виробництво і реалізацію товару. Її можна порахувати на окрему одиницю товару або на окрему серію.

Виробнича собівартість містить витрати виробничого етапу: вартість сировини, виробничи матеріалів, електроенергії (палива); заробітна плата; транспортні витрати, ремонт, амортзація основних фондів тощо. Собівартість реалізації містить витрати на пакування, рекламу дистрибуцію, транспортування до покупця тощо.

Найпоширенішим способом розрахунку собівартості є поділ повної суми витрат за період на кількість одиниць продукції, проведеної за цей період:

**C = Z / X**

Собівартість можна розрахувати залежно від затверджених норм витрат сировини та матріалів. Застосування фіксованої собівартості допоможе контролювати ефективність витрат ресурсів, а також вчасно реагувати на відхилення.

Часто підрахунок у малому бізнесі проводять лише за однією базою (наприклад, матеріал + зарплата), що призводить до помилкових управлінських рішень. Тому необхідно переглянути усі витрати за певний період, проаналізувати та згрупувати їх, а тоді вже порахувати,

скільки витрачено на виробництво одиниці продукції.

**2. Прибуток**.

 У фінансових звітах розраховується та вказується бухгалтерський прибуток, знання якого необхідно власникам бізнесу, менеджерам, інвесторам, податковим органам. Як ми з’ясували, бухгалтерські та економічні витрати відрізняються одне від одного. Отже, бухгалтерський прибуток та економічний прибуток не тотожні.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальними доходами фірми та бухгалтерськими витратами.

Дохід – один з основних показників діяльності підприємця. Загальний (сукупний, валовий) дохід (виторг) – це сума коштів, яку одержав підприємець від реалізації продукції за певний час. Він дорівнює ціні проданого товару, помноженій на обсяг продажу.

Величина економічного прибутку встановлюється як різниця між загальним доходом (виторгом) та економічними витратами. Крім цього, економічний прибуток можна визначити як різницю між бухгалтерським прибутком та неявними витратами. Для підприємця дуже важливим є економічний прибуток, як перевищення доходу фірми над усіма здійсненими ним витратами.

Якщо загальний дохід (виторг) дорівнює економічним витратам, то економічний прибуток дорівнюватиме нулю. Ситуація, за якої економічний прибуток відсутній, тобто коли загальний дохід дорівнює загальним витратам, має назву беззбитковості.

Коштом загального виторгу від реалізації товару підприємець покриває як явні, так і неявні витрати та отримує нормальний прибуток. Якщо загальний дохід перевищує економічні витрати, то підприємець отримує позитивний економічний прибуток, тобто прибуток понад нормальний прибуток. Наявність економічного прибутку свідчить про найбільш ефективне використання своїх ресурсів у порівнянні з іншими альтернативами. Коли економічні витрати перевищують загальний виторг, фірма має збитки, тобто отримує негативний економічний прибуток.

Зі зміною обсягу виробництва величини загального доходу та сукупних витрат змінюються по-різному, а отже, величина прибутку підприємства залежить від обсягу випуску продукції.

Саме тому підприємець намагається встановити такий обсяг виробництва та реалізації продукції, за якого забезпечується найбільший прибуток.

Зауважимо, що оскільки бухгалтери ігнорують неявні витрати, бухгалтерський прибуток перевищує економічний прибуток. Але з точки зору підприємця бізнес є прибутковим тільки в тих випадках, коли сукупний дохід покриває усі витрати втрачених можливостей, як явні, так і неявні.

**3. Норма прибутку**

Прибуток є важливим показником ефективної діяльності підприємця, проте абсолютний розмір прибутку не показує рівень ефективності, якість його роботи. Для того, щоб визначити рівень ефективності діяльності підприємця, використовують відносний показник прибутку, що виражається у відсотках і називається нормою прибутку. Вона обчислюється як відбите у відсотках відношення абсолютної суми прибутку до суми авансованого у виробництво капіталу. Чим вища норма прибутку, тим ефективніше використовуються вкладені кошти.

Норма прибутку залежить від низки чинників, а саме:

 величини маси прибутку (збільшення маси прибутку при тій самій величині авансованого капіталу показує ступінь вигідності підприємництва);

 зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (при незмінному рівні цін економія витрат на засоби виробництва є одним з найважливіших чинників зростання маси та норми прибутку в цих умовах);

 рівня ринкових цін на продукцію, які визначають і величину прибутку, і норму прибутку;

 швидкості обігу авансованого на виробництво капіталу (збільшення швидкості обігу авансованого капіталу дає можливість отримати більшу масу прибутку без відповідного збільшення авансованого у виробництво капіталу, і зростання річної норми прибутку);

 структури авансованого у виробництво капіталу, передусім від питомої ваги витрат на оплату праці робітників підприємств (за рівних умов прибутку буде створено більше тоді, коли відносно більше грошових коштів буде витрачено (авансовано) на найм робочої сили, а, отже, вищою буде норма прибутку).

На норму прибутку впливає економічна політика держави. Первинними чинниками зростання норми прибутку є впровадження науково-технічних досягнень, інновацій.

У процесі аналізу підприємницької діяльності при внутрішньогосподарських розрахунках прибутковості (збитковості) окремої партії товарів використовується показник норми прибутку, обчислюваний як відношення маси прибутку від реалізації продукції до повної собівартості цієї продукції, тобто



Цей показник норми прибутку дає можливість визначити, яка продукція є більш прибутковою, тобто вигіднішою для виробництва.

**4. Ціна**

**Ціна** – це грошовий вираз вартості товару, який відбиває рівень суспільно необхідних витра праці.

**Цінова політика підприємця** – це комплекс заходів фірми, до якого належить формуванн ціни, знижок, умов оплати за товар. Ці заходи забезпечують задоволення потреб споживачів отримання прибутку, а також розв’язання стратегічних завдань підприємця.

 Основна кінцев мета – отримання максимального прибутку. Проміжними цілями можуть бути: захист на ринк своїх позицій, вихід на ринок із новим товаром, швидке відшкодування виробничих витрат.

Ціна одиниці продукції формується з відповідних складових:

 собівартість та прибуток складають гуртову (оптову) ціну товару;

 оптова ціна виробника з врахуванням податку на додану вартість, акцизного збор та оптово-збутової надбавки складають оптову ціну реалізації;

 оптова ціна реалізації та торгівельна надбавка – це роздрібна ціна.

Перш ніж розробити стратегію формування ціни, підприємець намагається врахувати всі фактори, які впливають на рішення.

До **внутрішніх факторів**, які впливають на ціноутворення, потрібно передусім віднести витрати на виробництво товару чи послуги. Якщо витрати збільшуються, підприємець може звужувати асортимент коштом менш прибуткових товарів, оновити певні товари тощо. Зниження витрат не завжди позитивно відбивається на ціновій політиці. Так, за умови падіння цін на борошно та сир, виробнику вареників не вигідно їх продавати як такі, що подешевшали, щоб не викликати підозру в покупців щодо якості товару.

До **зовнішніх факторів**, які впливають на процес ціноутворення, можна віднести дії уряду, учасників каналів збуту, реакцію споживачів, політику конкурентів. Торговий посередник може продавати товар під приватною маркою, відмовитись від реалізації невигідних товарів, встановлювати високу ціну на ту чи іншу марку товару, а інші реалізовувати дешевше («продаж проти марки»).

За умови високого ступеня конкуренції ціни регулює ринок, цінові війни

витісняють слабкі фірми з ринку. Якщо конкуренція обмежена, то ступінь контролю фірми над цінами зростає, і вплив ринку зменшується.

**5. Методи ціноутворення**

На практиці підприємці можуть застосувати такі методи ціноутворення:

- витратний,

- на основі цільової норми прибутку,

- на основі відчутної цінності товару,

- на основі рівня поточних цін.

**Витратний метод** базується на врахуванні суми постійних і змінних витрат на одиницю продукції та запланованого прибутку з урахуванням нижнього порогу ціни.

 Витратний метод не враховує характер попиту, рівень платоспроможності споживачів, політику конкурентів), а ціна, визначена за таким методом, може бути завищеною. Якщо всі виробники такого товару використовують витратний метод ціноутворення, цінова конкуренція мінімальна, а ціни більш реальні та виключають наживу коштом покупців. Розрахунок:

**Ц = С + П**

де Ц – ціна одиниці товару, С – собівартість одиниці товару, П – величина

прибутку, яку бажає отримати підприємець від реалізації одиниці товару.

При опосередкованому збуті ціна продажу кінцевому споживачу збільшується на розмір націнки, яка залежить від особливостей товару та попиту на цей товар (наприклад, еластичності, сезонності).

**Метод на основі цільової норми прибутку** застосовують тоді, коли планують досягти бажаної норми прибутку на вкладений капітал. Необхідно взяти до уваги, що розрахунки ціни в цьому випадку залежать від обсягу виробництва та реалізації, у зв’язку з чим необхідно визначити критичну точку обсягу виробництва. Критичний обсяг виробництва зменшується внаслідок зниження постійних і змінних витрат, які необхідно враховувати у виробничій фірмі.

**7.5 Ц = СЗВ + (ПВ + П): К**

де СЗВ – середні змінні витрати (на одиницю продукції),

ПВ – постійні витрати за певний проміжок часу,

П – загальна сума прибутку, яку можна отримати від

продажу продукції за той самий період;

К – обсяг продажу продукції.

Крім того, на розраховані ціни впливатимуть ще й ринкові фактори (характер попиту й кокуренція).

**Метод встановлення ціни на основі відчутної цінності товару** використовують бізнесмени, які вирізняються особливим підходом до роботи на ринку. Розрахунок робиться на певні категорію покупців, які погоджуються платити гроші за особливий товар чи комплекс послуг: доплати, пов’язані з доставкою, обслуговування тощо.

Тут доречно вести мову про престижні товари, про особливі послуги, за які за різних обставин і різних умов покупець погоджується платити будь-які гроші. Ось чому для фірми важливо бути надзвичайно чутливою до змін попиту на товар.

**Вибір ціни на основі рівня поточних цін** орієнтує не на власні витрати, а на ситуацію на ринку, на цінову політику конкурентів. Поведінка фірм адекватна їхньому становищу на ринку. Фірма-лідер, як правило, диктує свої умови. Дрібніші фірми можуть собі дозволити орієнтуватися на лідера, змінювати ціну після того, як це зробив він. Метод ціноутворення, що орієнтується на рівень поточних цін, досить поширений, оскільки створює атмосферу спрведливого підходу до встановлення ціни в цілому по галузі. А це дає змогу підприємства отримувати певну норму в прибутку.

**Установлення ціни на основі торгів** ґрунтується на тому, що кожна фірма призначає цін пропозиції, стежачи за тим, щоб вона була дещо нижчою, ніж у конкурентів, але й не опскалася нижче рівня собівартості. Остаточна ціна на товар встановлюється з урахуванням цінової політика фірми, впливу ціни на інших учасників ринку.

**6. Облік доходів фізичних осіб-підприємців**

Фізична особа-підприємець на загальній системі оподаткування в Україні веде «Книгу обліку доходів», де фіксує доходи та витрати. Дані, внесені в книгу упродовж місяця, беруть для розрахунку чистого доходу. В Книгу вносять доходи та витрати як готівковими коштами, так і безготівковими розрахунками. Форму Книги затверждено Наказом від 19.06.2015 г.

Закон України № 786 скасовує вимогу до платників єдиного податку щодо реєстрації цієї Книги у податкових органах. Платникам податків не потрібно вчиняти жодних дій по скасуванню реєстрації вже зареєстрованих книг з 1 січня 2021 року.

Законом України № 786-ІХ змінено порядок ведення обліку доходів і витрат самозайнятими особами, зокрема скасовано обов’язкове ведення паперових Книг обліку доходів. При веденні обліку у довільній формі, платники єдиного податку мають право застосовувати записи у будь-якому довільному реєстрі − паперових зошиті, журналі, чи в електронній таблиці у файлі Excel.

Починаючи з 1 січня 2021 року, вести облік своїх доходів (витрат) можна у наступний спосіб:

 ФОП-платникам єдиного податку I і II груп та платникам єдиного податку III групи − вести облік у довільній формі шляхом помісячного показу отриманих доходів як у паперовому, так і в електронному вигляді;

 ФОП на загальній системі зобов’язані вести облік доходів і витрат та мати підтверджувальні документи щодо походження товару; кодекс дозволяє вести облік доходів і витрат у паперовому та/або електронному вигляді, у тому числі через Електронний кабінет.

Типова форма, за якою здійснюється облік доходів і витрат, а також порядок ведення такого обліку визначаються Міністерством фінансів. До затвердження нової форми залишається чинною Книга обліку, затверджена наказом Міністерства доходів і зборів України від 16 вересня 2013 № 481.

Останнім часом невпинно зростає потік інформації на тему РРО/ПРРО. РРО – пристрій або програмно-технічний комплекс, який призначений для реєстрації розрахункових операцій при продажі товарів (наданні послуг), операцій з купівлі-продажу іноземної валюти та/або реєстрації кількості проданих товарів (наданих послуг). В Україні одночасно з традиційними РРО можна буде застосовувати ПРРО. ПРРО - програмний реєстратор розрахункових операцій — це цифровий аналог касових апаратів, тобто класичних РРО. Замість придбання дорогого обладнання та витрат на його утримання, підприємець може купити значно дешевшу ліцензію на ПРРО. Можна навіть скористатися безкоштовним програмним реєстратором від податкової. ПРРО встановлюється на комп’ютер, смартфон, планшет чи будь-який інший пристрій з відповідною операційною системою.

З 1 січня 2021 року до 1 січня 2022 року РРО та/або ПРРО не застосовували платники єдиного податку II-IV груп (фізичні особи-підприємці), обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 220 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, незалежно від обраного виду діяльності, крім тих, які здійснюють:

 реалізацію технічно складних побутових товарів, що підлягають гарантійному ремонту;

 реалізацію лікарських засобів, виробів медичного призначення та надання платних послуг у сфері охорони здоров’я;

 реалізацію ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння.

З 1 січня 2022 року всі платники єдиного податку 2-4 групи зобов’язані застосовувати РРО/ПРРО. Залишається необов’язковим застосування РРО/ПРРО лише для платників єдиного податку 1 групи.

**7. Сплата податків фізичними особами-підприємцями, які працюють на єдиному податку.**

Фізичні особи-підприємці І, ІІ і ІІІ груп сплачують податки за різними схемами. Розмір податку може змінюватися, оскільки залежить від прожиткового мінімуму або мінімальної заробітної плати.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2022 рік» з 01 жовтня 2022 р. встановлено мінімальну заробітну плату у місячному розмірі – 6 700 гривень. Прожитковий мінімум для працездатних осіб з 01 липня 2022 р. − 2 508 грн.

Фізичні особи-підприємці І групи сплачують єдиний податок (10% від прожиткового мінімуму) і єдиний соціальний внесок (ЄСВ). До 1 жовтня 2022 р. єдиний податок становив 248,10 грн.(в період дії воєнного стану можуть не сплачувати)

Єдиний податок сплачується щомісяця авансом не пізніше 20-го числа поточного місяця. Податкову декларацію подають один раз на рік упродовж 60 календарних днів після закінчення звітного року (до 1 березня).

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) визначається самостійно фізичною особою-підприємцем, але його сума не може бути меншою мінімального внеску (22% від мінімальної зарплати). У 2022 р. (з 1-го жовтня) ЄСВ становить 1474 грн.

Пам’ятаємо, максимально допустимий дохід за рік становить до 1 000 000 грн (якщо цей показник перевищено, ставка податку збільшиться з 10% до 15% від прожиткового мінімуму, ФОП переходить на іншу групу ЄП або на загальну систему оподаткування).

Фізичні особи-підприємці І групи ведуть облік у довільній формі шляхом

помісячного показу отриманих доходів, не зобов’язані встановлювати касовий апарат. Якщо відкрито ФОП І групи, але діяльності не ведетьcя, підприємець все одно зобов’язаний платити єдиний податок (щомісячно) і ЄСВ (щоквартально).

Фізичні особи-підприємці ІІ групи сплачують єдиний податок (20% від мінімальної заробітної плати залежно від регіону) і єдиний соціальний внесок.

До 1 жовтня 2022 р. єдиний податок становив 1300 грн. Єдиний податок сплачується щомісяця авансом не пізніше 20-го числа поточного місяця. Податкову декларацію подають один раз на рік упродовж 60 календарних днів після закінчення звітного року (до 1 березня). Ставки єдиного податку у відсотках (фіксовані ставки) встановлюються радами об’єднаних територіальних громад.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) визначається самостійно фізичною особою-підприємцем, але його сума не може бути меншою мінімального внеску (22% від мінімальної зарплати). У 2022 р. ЄСВ фізичних осіб-підприємців І і ІІ групи однаковий і становить 1474 грн.

Пам’ятаємо, максимально допустимий дохід за рік до 5 000 000 грн. ФОП ІІ групи може працювати та з готівкою, і вести безготівкові розрахунки, і двома способами одночасно.

Якщо відкрито ФОП ІІ групи, але діяльності не ведете, все одно зобов’язані платити єдиний податок (щомісячно) і ЄСВ (щоквартально).

Фізичні особи-підприємці ІІІ групи можуть вести будь-які види діяльності, працювати з ФОПами на будь-якій системі оподаткування (крім ФОП І групи) і юридичними особами. Фізичні особи-підприємці ІІІ групи сплачують єдиний податок (5% від доходу, а не прибутку) протягом 50 календарних днів після закінчення звітного кварталу.

У 2022 р. ЄСВ фізичних осіб-підприємців І, ІІ і ІІІ групи однаковий і становить 1474 грн. Не платники податку на додану вартість (ПДВ) при ввезенні імпортного товару на територію України сплачують ПДВ на загальних засадах.

Якщо річний дохід перевищено, потрібно сплатити податок на суму перевищення за ставкою 15%.

Є два варіанти дій, якщо перевищено річний обсяг доходу:

1) автоматичне переведення на загальну систему оподаткування;

2) функціонування як ФОП ІІІ групи, але реєстрування платником податку на додану вартість (ПДВ). При цьому єдиний податок становитиме 3%, а ПДВ 20%.

Фізичні особи-підприємці на загальній системі оподаткування сплачують податок на доходи фізичних осіб за ставкою 18%, військовий збір (1,5%) та єдиний соціальний внесок (ЄСВ), що становить 22% від мінімальної зарплати). За необхідності такі фізичні особи-підприємці є платниками ПДВ, сплачують акцизний податок, якщо торгують акцизними товарами (цигарки, алкоголь, бензин та ін.). Крім того, такі ФОПи сплачують податок на землю, податок на

нерухомість, податки за найманих працівників.

З 1 січня 2021 р. в Україні запроваджено єдиний рахунок для сплати податків.

Щоб перейти на єдиний рахунок, необхідно здійснити три простих кроки:

1) через Електронний кабінет подати «Повідомлення про використання єдиного рахунку» за формою J/F 1307001;

2) отримати квитанцію про включення до Реєстру платників, які використовують єдиний рахунок;

3) надати до обслуговуючого банку розрахункові документи із зазначенням реквізитів єдиного рахунку.

Платники, які не подали Повідомлення за формою J/F 1307001, продовжують сплачувати платежі безпосередньо на бюджетні/не бюджетні рахунки.

**8. Кодекс етики бізнесу**

В Україні спостерігається зростання зацікавлення бізнесменів етичними питаннями. На відміну від законодавчих та економічних обмежень у бізнесі, чесність і довіра залишаються передусім етичними категоріями, які характеризують повноцінне ділове життя. Чим це зумовлено?

Інтенсивна боротьба за інвестиції, причому у світовому масштабі, призводить до зростання ролі інвестиційних фондів, які, своєю чергою, зацікавлені в додаткових гарантіях повернення своїх інвестицій з прибутком. Тому набуває поширення практика створення «кодексів етики бізнесу». Здебільшого ці документи не мають додаткової до існуючих нормативних актів юридичної сили, але можуть означати для інвестора набагато більше ніж десятки законів.

Крім того, як виявляється, через «кодекс етики бізнесу», дотримання якого вимагають від кожного працівника компанії, можна дуже ефективно формулювати місію фірми, її візії та способи досягнення стратегічних цілей.

Розвиток інформаційних технологій (і пов’язаний з ним розвиток мас-медіа) робить капітал все більш відкритим для контролю, і тому – все важче стає назавжди приховати інформацію про махінації і т. п.

Бізнес стає набагато вразливішим від свого іміджу, а для його формування просто необхідно «бути хорошим», чи принаймні таким здаватися – а оскільки про це краще скажуть дії, то для профілактики краще бути хорошим, а не лише таким здаватися. Наприклад, останні гучні скандали навколо ряду великих американських компаній у своїй більшості стосувалися навіть не скільки порушень закону, скільки порушення принципів етики бізнесу, і як наслідок — зруйнування загальної довіри, якої досягали протягом десятків років.

Релігійний та культурний плюралізм (особливо останнім часом) призводить до зруйнування і розмивання уявлення про критерій добра і зла (при цьому всі люди оперують цими поняттями), що саме по собі викликає зацікавлення в цих термінах та їхньому правильному використанні.

**9. Соціальна відповідальність бізнесу**

Сучасній моделі бізнесу притаманна соціальна відповідальність. В Україні в сучасній ситуації (зважаючи на економічні, політичні проблеми) держава не в змозі розв’язати навіть половину реально наявних соціальних проблем та покращити суспільне життя самостійно.

Підприємці, які проявляють небайдужість, нехай навіть формальну, обов’язково отримають зацікавленість з боку споживачів. Якщо підприємства надають свою допомогу винятково з прагматичної позиції, (а це, частіше за все так і буває), для створення позитивного іміджу, розкрутки тощо, а не виходячи із морально-етичних засад — то це вже не є важливим, оскільки допомога надається, популярність і репутація фірми зростає.

Основні аргументи на користь соціальної відповідальності:

1) соціальні дії фірм поліпшують життя місцевого співтовариства або усувають необхідність державної участі, тому в перспективі вони можуть стимулювати прибуток, оскільки у споживачів, постачальників і місцевого співтовариства формується більш привабливий імідж компанії;

2) оскільки бізнес має у своєму розпорядженні значні людські та фінансові ресурси, то може передавати їхню частину на соціальні потреби;

3) підприємець є членом суспільства, тому норми моралі також повинні управляти його поведінкою.

Висока соціальна відповідальність сприяє розвитку компаній, а нехтування нею звужує можливості їх успіху. Це дало змогу сформулювати «залізний закон відповідальності», згідно з яким у довгостроковій пер¬спективі ті, хто не використовує наяв¬ну владу з користю для суспільства, ризикують втратити її. Втім, деякі ук¬раїнські бізнесмени, не знаючи цього закону, доходять до аналогічних висновків.

**10. Моральні еталони підприємця**

На відміну від кодексів юридичних норм, етика базується на культурі, суспільній думці, традиціях та звичках. Норми етики виражаються в загальних фіксованих уявленнях (заповідях, принципах) про те, як повинні поводитися та вчиняти члени організації.

У кожній професійній сфері сучасного ділового життя створюються спеціальні етичні інституції, що є відповідальними за розробку регулюючих спеціальних професійних кодексів (від лат. Codex – книга), де сформульовано основні принципи та правила ділової поведінки.\_\_

Професійні етичні кодекси – зібрання моральних норм, що в будь-якій професійній діяльності передбачають передусім об’єктивність, конфіденційність, строге виконання професійного обов’язку, запобігання конфліктам у професійному спілкуванні, піклування про якість роботи та інші.

Власник бізнесу впроваджує у стосунки не лише з іншими підприємцями, але й і найманими працівниками певні моральні еталони та зразки поведінки. Сучасний підприємець прагне створити згуртований колектив із високими моральними нормами спілкування.

**СУЧАСНІ НОРМИ ДІЛОВОЇ ЕТИКИ:**

1. Будь чесним та правдивим.

2. Поважай право приватної власності.

3. Будь вірним своєму слову.

4. Поважай людину – людське життя, людську гідність, права людини.

5. Будь цілеспрямованим, але в прагненні досягти мети не переходь межі

дозволеного.

6. Живи відповідно достатку, завжди враховуй свої можливості.