

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Донецький національний університет  
економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра підприємництва і торгівлі

**О.В. Роженко**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З ДИСЦИПЛІНИ  
ЕКОНОМІКА МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Кривий Ріг  
2017

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського

**О. В. Роженко**

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З ДИСЦИПЛІНИ**  
**ЕКОНОМІКА МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Затверджено на засіданні  
кафедри підприємництва і торгівлі  
Протокол № 1  
від «30» серпня 2017 р.

Схвалено навчально-методичною радою  
ДонНУЕТ  
Протокол № 1  
від «29» вересня 2017 р.

Кривий Ріг  
2017

**УДК 005:339.1 (0424)**  
**Р62**

Рецензенти:

О.Є. Бавико, доктор економічних наук, доцент  
О.О.Зиза, кандидат економічних наук, доцент

**Роженко, О.В.**

**Р62** Лекції з дисципліни Економіка малого бізнесу: для студентів ступеня «бакалавр» / О.В. Роженко; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. – 234 с.

Лекції з дисципліни «Економіка малого бізнесу» розроблені у відповідності до Методичних рекомендацій щодо структури, змісту та оформлення навчально-методичних видань Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Матеріали, що містяться в лекціях призначені для навчання студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціалізації «Антикризове управління підприємством» денної та заочної форми навчання Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (ДонНУЕТ).

УДК 005:339.1 (0424)

© Роженко О.В., 2017

© Донецький національний  
університет економіки й торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, 2017

## **ЗМІСТ**

### **ВСТУП**

### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Лекція 1. Сутність малого бізнесу в умовах трансформаційної економіки

Лекція 2. Організація і умови функціонування підприємств малого бізнесу

Лекція 3. Управління формуванням фінансових ресурсів малих підприємств

Лекція 4 Система державної підтримки розвитку малого бізнесу

### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПРАКТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ**

Лекція 5. Оподаткування підприємств малого бізнесу

Лекція 6. Управління витратами на підприємстві малого бізнесу

Лекція 7. Система формування і управління доходами та прибутком малих підприємств

Лекція 8 Прогнозування основних показників діяльності малих підприємств

Список літератури

## ВСТУП

Поетапний перехід, що відбувається від концепції класичної школи до сучасного поданням про поняття «мале підприємство» зумовив необхідність модифікації термінології з урахуванням особливостей функціонування в українській економічній системі. Необхідною елементом малого бізнесу є його суспільно корисна спрямованість, під якою мається на увазі планомірна діяльність, що має чітко виражену суспільну значущість, і при проектуванні на мале підприємство дозволяє виявити бізнес-процес, спрямований в кінцевому результаті не тільки на отримання прибутку, а й на реалізацію певної соціально-економічної мети.

Говорячи про роль малого підприємства, необхідно зупинитися на таких основних моментах:

- мале підприємство сприяє досягненню оптимальної структури економіки, і в першу чергу регіональної, завдяки гнучкості і здатності займати дрібні ринкові ніші;

- вагомою функцією малого підприємства служить функція забезпечення підвищеної мобільності і гнучкості ринкової економіки;

добре розвинений малий бізнес забезпечує розвиток конкуренції, створює систему сильних мотиваційних стимулів для більш повного використання знань, умінь, енергії та працьовитості населення;

- мале підприємство за своєю природою є більш інноваційним в порівнянні з великими компаніями, так як саме створення малих фірм нерідко пов'язане з ідеєю комерційного використання будь-якого нововведення.

В сучасних економічних умовах розвиток малого підприємства є одним з найважливіших завдань державного управління.

Мета викладання дисципліни: вивчення студентами сутності і ролі малого бізнесу в економіці держави, формування у студентів системи знань, умінь і навичок щодо основних аспектів створення малого бізнесу та оцінки результатів його діяльності.

Завдання: сприяти засвоюванню основних методів організації підприємств малого бізнесу; формувати у студентів знання щодо системи державної підтримки розвитку малого бізнесу; формувати у студентів уміння і навички визначення ефективної системи оподаткування малого підприємства, знання основних податкових пільг підприємствам малого бізнесу; формувати знання щодо системи формування та управління доходами малого підприємства; формувати у студентів уміння і навички проводити оцінку ефективності управління витратами підприємства малого бізнесу; розвивати економічне мислення студентів шляхом використання методів і форм активного навчання.

# **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ**

## **Лекція 1. СУТНІСТЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ**

### **ПЛАН**

- 1.1 Економічна сутність малого підприємництва
- 1.2 Основні функції малого бізнесу Основні види малого бізнесу
- 1.3 Достойнства і недоліки організації малого бізнесу
- 1.4 Моделі малого підприємництва

**Література:** [1-4; 5;8].

### **1.1 Економічна сутність малого підприємництва**

Суб'єкти підприємницької діяльності можна класифікувати за окремими критеріями: залежно від конкретних завдань дослідження, аналізу, мети тощо. Так, за функціональним призначенням виділяють три види підприємництва: виробниче, комерційне та фінансове.

Треба зазначити, що ключовим елементом зовнішнього середовища малого підприємництва є великий бізнес. Роль великого підприємництва визначається двома обставинами. По-перше, його провідною роллю в ринковій системі. Так, один із відомих американських вчених у галузі управління та економіки А. Чандлер зазначає, що "...центром економічного зростання, починаючи з останньої чверті XIX сторіччя і по сьогоднішній день, у всіх провідних країнах світу були і залишаються капітало- та науковомісткі галузі, такі як нафтова, хімічна промисловість, металургія, автомобілебудування, електротехніка. У цих галузях економічний розвиток визначає відносно невелика кількість компаній... Саме великий бізнес зробив Німеччину найбільшою промисловою державою першої половини XX ст., США — найбільш розвинутою країною 20—60-х років, Японію — лідером останніх десятиліть"

По-друге, великий бізнес має величезний потенціал підтримки малих фірм, який реалізується через широкий спектр форм господарської інтеграції. І справа тут не в "бажанні" керівників великих підприємств допомогти суб'єктам малого підприємництва, а в об'єктивних закономірностях великого сучасного виробництва, що вимагає стійкої та ефективної системи коопераційних зв'язків. Про це свідчить і світовий досвід. Зокрема, відомі російські вчені-економісти зазначають, що "...економіка західних країн базується на двох засадах — на великих організаційно-господарських структурах, з одного боку, та малому бізнесі, — з іншого. Перша надає їй стабільності и керованості, відкриває шлях до великомасштабної реалізації

науково-технічних новацій; друга створює конкурентне середовище, забезпечує виробництву гнучкість та індивідуалізацію"

Об'єктивна необхідність розвитку малого підприємництва зумовлена також змінами, що відбуваються у великому виробництві на сучасному етапі.

В зовнішньому середовищі великого виробництва спостерігається, по-перше, загострення конкуренції в глобальному масштабі внаслідок розвитку транспорту, інформатики та засобів комунікацій; по-друге, підвищення ступеня невизначеності зовнішнього середовища внаслідок істотного сповільнення темпів зростання у всіх індустріально розвинених країнах; по-третє, посилення тенденції до фрагментації ринків через диференціацію споживчого попиту. Зазначається, що зовнішні зміни, які відбуваються, не змогли не викликати відповідної реакції корпорацій, котрі пристосовуються до нових умов, і що глобалізація конкуренції веде до зростання їхньої спеціалізації, тоді як невизначеність та фрагментація ринків змушують компанії посилювати гнучкість господарювання й інтенсифікувати пошук нових шляхів диференціації продукції та послуг, що виробляються.

Таким чином, явно виникає суперечність між тенденцією до спеціалізації, що передбачає концентрацію однакового виробництва, та посиленням диференціації, тобто розширенням спектру виробництва товарів. Формою розв'язання зазначеної суперечності стає гнучке (диференційоване) масове виробництво. Про це свідчить розвиток великих господарських структур за останні два десятиліття. "...Масове та крупносерійне виробництво за останні десятиліття модифікувалися, зазнали якісних змін і мають сьогодні потребу в постійному оновленні асортименту продукції, гнучкому реагуванні на зміни потреб".

Аналіз економічної природи малого підприємництва визначається двома обставинами: по-перше, воно об'єктивно існує і розвивається як певна цілісність, сектор економіки (національного, регіонального, місцевого рівнів); по-друге, воно є особливим типом підприємницької діяльності.

Підхід до малого підприємництва як сектору економіки засновано на виявленні єдності двох сторін суспільного виробництва: соціально-економічної та організаційно-технічної. Перша сторона — це виробничі відносини, які утворюють суспільну форму виробництва. Друга сторона — це продуктивні сили, тобто сукупність матеріально-речових елементів виробництва, робочої сили та форм організації виробництва. Причому остання "відображає (відповідно до рівнів кооперування та поділу праці, які склалися) способи та систему концентрації, централізації та спеціалізації виробництва".

У контексті аналізу економічної суті малого підприємництва виключно важливо мати на увазі, що саме форми організації виробництва є об'єктивною основою утворення підприємств різних розмірів "Генетичне коріння походження суб'єктів ринкової економіки, — справедливо зазначає професор Л.І. Воротіна, — криється у суспільному розподілі праці й відокремленні споживачів, ринок опосередковано поєднує їх (через обмін і ціноутворення)".

Структура економіки (галузі) за розміром передбачає співіснування підприємств різних розмірів, у тому числі й малих, які утворюють відповідну групу. Цю сукупність виробничого осередка, невеликого за масштабом, характеризує поняття "дрібне виробництво". Суспільною формою малої виробничої одиниці в умовах ринкової економіки стає мале підприємство. Головними економічними рисами його є:

- відособленість (тобто господарювання на свій страх і ризик);
- спеціалізація на будь-якому виді діяльності;
- реалізація виробничих товарів (послуг) через купівлю-продаж на ринку.

Таким чином, мова йде про мале товарне підприємство.

Соціально-економічна природа малого підприємства доповнюється іншими обставинами, а саме: мале підприємство може бути засноване на особистій праці власника та членів його сім'ї, а також — на використанні найманої праці у поєднанні з виробничо-управлінською діяльністю господаря (його сім'ї).

Мале підприємство є "клітинкою малого підприємництва". Отже, мале підприємництво є особливим сектором економіки, який утворюється сукупністю малих підприємств і тому є специфічною суспільною формою дрібного виробництва в умовах ринку.

Таким чином, дрібне виробництво як особливий уклад за розміром характеризує організаційно-технічну сторону виробництва (площину продуктивних сил), а мале підприємництво — його соціально-економічний вимір.

Мале підприємництво як тип підприємницької діяльності найбільш повно розкривається через характеристику її суб'єктів, тобто підприємця. Підприємець, як зазначалося в першому підрозділі, — це особистий фактор відтворення, здатний на інноваційній та ініціативній основі йти на ризик і раціонально поєднати інші фактори виробництва, так щоб у перспективі одержувався підприємницький дохід. Це визначення повністю підходить і до поняття "мале підприємництво".

Насамперед розглянемо поняття "мале підприємництво", "малий бізнес", "мале підприємство". Незважаючи на значну кількість праць и цієї проблеми, на жаль, дотепер чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення цих понять не склалося. Як свідчить практика, ці поняття дуже часто ототожнюються. Так, професор В. Карсекін та інші автори зазначають, що "...дійсно, практично повсюдно проходить ототожнення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміна "мале підприємництво".

Мале підприємництво — це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку).

При визначенні суб'єктів малого підприємництва треба виділяти базові та похідні властивості цього типу підприємницької діяльності. До базових



властивостей слід віднести економічну свободу, володіння ресурсами, інноваційність, прийняття рішень тощо.

Таким чином, в основі малого підприємництва, особливістю якого є діалектична єдність власності, управління і контролю в особі суб'єкта підприємницької діяльності, лежить саме приватна власність на засоби виробництва та кінцеві результати виробничої діяльності.

Приватну власність, як підтверджує світовий досвід, слід розглядати у двох аспектах: приватна власність, заснована на індивідуальній трудовій діяльності без залучення найманої праці, та приватна власність із застосуванням найманої праці, яка, у свою чергу, може бути представлена двома формами її реалізації — індивідуальною та колективною.

У малому підприємстві можуть вільно розвиватися зазначені модифікації приватної власності або будь-яка інша форма власності й господарювання, яка має в тому чи іншому вигляді елементи приватності.

Малий бізнес — це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Практично це будь-яка діяльність зазначених суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Не обов'язково це має бути особливо ризикова та інноваційна діяльність на засадах повної економічної відповідальності. На нашу думку, саме в цьому якісному чиннику й полягає різниця між поняттями "мале підприємство" і "малий бізнес". На жаль, ці поняття не розмежовуються ні в економічній літературі, ні на практиці.

Відповідно до масштабів діяльності підприємство поділяють на мале, середнє та велике. Класифікація за масштабом діяльності має винятково важливе значення, тому що дає можливість виявити й проаналізувати сильні та слабкі сторони кожного з перелічених суб'єктів, визначити оптимальні варіанти їхнього співвідношення та взаємодії і на цій підставі дати відповідні рекомендації. Світовий досвід господарювання свідчить, що мале, середнє та велике підприємство не взаємовиключають, а доповнюють одне одного. Найважливішою складовою ринкової економіки має бути існування та взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, оптимальне співвідношення їх.

Українське законодавство (Господарський кодекс України) суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємства, у тому числі до суб'єктів мікропідприємства, середнього або великого підприємства.

Суб'єктами мікропідприємства є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за

звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва

Виділення такої категорії як мікропідприємства передбачатиме порядок спрощеного ведення бухгалтерського обліку, статистичної звітності та застосування спрощеної системи оподаткування, наприклад, шляхом введення єдиного податку на сукупний дохід (згідно Податкового кодексу)

Середньооблікова чисельність працівників суб'єктів малого підприємництва визначається з урахуванням усіх його працівників, у тому числі тих, які працюють за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відособлених підрозділів.

До суб'єктів малого підприємництва не належать довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, а також суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать особам — учасникам та засновникам даних суб'єктів, що не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 %.

## **1.2 Основні функції малого бізнесу Основні види малого бізнесу**

Малий бізнес є вихідним, найчисленнішим, а тому й найбільш поширеним сектором економіки. На сьогодні малі підприємства мають дуже розгалужену систему класифікації, варіант якої показано на рис 1

Перспективність підприємств малого бізнесу залежить від:

- формування цілісного дрібнотоварного укладу, що поєднує різні форми власності;
- використання в більшості випадків суто ринкових методів відтворення, незалежність і свобода дій;
- характеру технології, форми знарядь праці, їх спеціалізації, адаптації до особливостей місцевих умов та характеристики місцевого ринку;
- різкого підвищення ефективності наукового-технічного прогресу (ресурсозберігаючий тип НТП);
- соціальної результативності економіки;
- високої швидкості обігу авансового капіталу;
- низьких витрат на виробничу інфраструктуру, управлінські видатки;
- повнішого завантаження і високої продуктивності «живої» праці та обладнання, невеликих інвестицій в обладнання;
- низьких питомих витрат на транспорт і управління;
- мобільності у прийнятті виробничих рішень під впливом змін кон'юнктури ринку, можливості прийняття гнучких та оперативних рішень.

Використання переваг підприємств малого бізнесу може дати досить позитивний ефект безпосередньо вже в умовах нинішнього етапу економічної реформи. Ці підприємства рухливіші, гнучкіші, вони швидко реагують на зміни, що відбуваються на ринку. Саме невеликі підприємства виявляються найбільш мобільними до впровадження прогресивних методів господарювання. Вони можуть швидко і без негативних наслідків змінити свої виробничі програми, освоїти виробництво високорентабельних товарів, що користуються попитом, відмовитись від випуску нерентабельної продукції.

Суб'єктами дрібного бізнесу виступають як окремі громадяни, так і малі підприємства. Виходячи з цих особливостей, можна виділити два шляхи утворення малих підприємств. Перший — створення на новому місці, другий — виділення підрозділу з вже діючого підприємства.

Малі підприємства ефективні не тільки в споживчій сфері, але і як виробники окремих вузлів і малих механізмів, напівфабрикатів і інших елементів, необхідних для виробництва кінцевої продукції, випуск яких не вигідний великим підприємствам. Все це обґрунтовує необхідність комплексного підходу до визначення місця і ролі малих підприємств в економіці товариства. У малому підприємстві криються великі резерви, що можна поставити і на службу України.

Мале підприємство здійснює свою діяльність в усіх сферах і галузях народного господарства, виконуючи один або декілька видів діяльності. Однак варто мати на увазі, що окремі види діяльності підлягають винятково державним підприємствам, а виробництво ряду товарів може бути здійснено тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії). Мале підприємство має

самостійність у здійсненні своєї господарської діяльності, в розпорядженні продукцією, що випускається, прибутком, що залишився після сплати податків та інших обов'язкових платежів, якщо інше не передбачено його статутом.

На підприємствах усіх видів основним узагальнюючим показником фінансових результатів є прибуток. Важливий момент господарської діяльності підприємства — планування. Мале підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на вироблену продукцію, послуги і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих прибутків його працівників. Основу планів становлять договори, укладені самостійно зі споживачами (покупцями) продукції, робіт, послуг, а також постачальниками сировини, матеріалів, необхідних для виробництва продукції. Договори можуть укладатися і з відповідними державними органами.

В умовах лібералізації цін підприємство реалізує свою продукцію, роботи, послуги, відходи виробництва за цінами і тарифами, установлюваними самостійно або на договірній основі, а у випадках, передбачених законодавством України — за державними цінами.

Джерелами формування фінансових ресурсів підприємства залежно від його організаційно-правової форми є прибуток, амортизаційні відрахування, засоби, отримані від продажу цінних паперів, пайові та інші внески членів трудового колективу, а також кредити та інші надходження, що не суперечать закону.

Для збереження коштів і здійснення всіх розрахункових, кредитних і касових операцій підприємство відкриває розрахунковий та інші рахунки в будь-якому банку. Банк або його відділення за місцем реєстрації підприємства зобов'язані відкрити розрахунковий рахунок за вимогою підприємства.

Підприємство несе повну відповідальність за дотримання кредитних договорів і розрахункової дисципліни. Підприємство, що не виконує своїх зобов'язань щодо розрахунків, може бути в судовому порядку оголошене неплатоспроможним (банкрутом).

Мале підприємство може укласти на загальних основах договори з іноземними партнерами і відкривати іновалютні рахунки. За умови дотримання встановлених правил малі підприємства можуть самостійно виходити на міжнародний ринок, заробляти валюту, а також купувати її, в тому числі і на аукціонах.

Форми, системи і розмір оплати праці працівників підприємства, а також інші види їхніх прибутків установлюються підприємством самостійно. Підприємство забезпечує гарантований законом мінімальний розмір оплати праці, умови праці і засоби соціального захисту працівників незалежно від виду власності й організаційно-правових форм підприємства. При цьому воно може самостійно встановлювати для своїх працівників додаткові відпустки, скорочений робочий день, інші пільги, а також заохочувати

працівників організацій, що обслуговують трудовий колектив і які не входять до складу підприємства.

Законом передбачено, що підприємство зобов'язане забезпечити своїм працівникам безпечні умови праці і відповідає у встановленому законодавством порядку за збиток, заподіяний їхньому здоров'ю і працездатності.

Працівники малих підприємств підлягають соціальному і медичному страхуванню і соціальному забезпеченню в порядку і на умовах, установлених для робочих державних підприємств. Мале підприємство вкладає внески із соціального і медичного страхування в порядку і розмірах, установлених чинним законодавством.

#### Функції малого бізнесу

Залежно від того, який вид діяльності і яку стратегію поведінки вибирає підприємство на ринку, в економіці західних країн виділяють такі види малих підприємств: комунанти, патієнти, експлеренти.

Комунанти. Малі підприємства цієї групи, як правило, спеціалізуються на виготовленні окремих вузлів і деталей, іноді здійснюють проміжне складання. Ці підприємства дуже тісно взаємодіють із великими підприємствами через систему коопераційних зв'язків, систему субпідряду. За допомогою цих підприємств велике виробництво звільняється від невігідного йому допоміжного неефективного виробництва. Малі підприємства цієї групи знаходяться в значній залежності від великих і ведуть жорстку конкурентну боротьбу між собою.

Патієнти. Підприємства цієї групи спеціалізуються на випуску кінцевої (готової) продукції, орієнтованої в основному на локальні ринки збуту з обмеженим попитом, на місцеві джерела сировини і матеріалів. Це виробництво продуктів, одягу, взуття, дрібні будівельні роботи. Вони досить незалежні від великих, іноді можуть створити конкуренцію і великому підприємству завдяки високій якості виробленого продукту.

Експлеренти. Підприємства цієї групи — так звані ризикові фірми або інноваційні підприємства. Займаються в основному науковими, конструкторськими розробками, комерційним освоєнням технічних відкриттів, виробництвом дослідних партій товарів.

### **1.3 Достоїнства і недоліки організації малого бізнесу**

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх та малих підприємств, оптимальне співвідношення їх. Найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є мале підприємництво.

Набутий власний досвід, позитивні результати розвитку малого і середнього підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення

додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства за певних умов і за підтримки з боку держави – тенденційно інноваційні, гнучкі й витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень.

Властивістю сучасного етапу економічного розвитку є становлення (для постсоціалістичних країн) і подальше вдосконалення (для розвинутих країн) змішаної економіки ринкового типу. Саме ринковий тип економічної організації суспільства, конкурентно-ринковий спосіб координації економічних процесів і прийняття рішень у межах національних економічних систем є найбільш перспективним. Він постає історично виправданим для країн, що вирішують проблему вибору способу соціально-економічного розвитку.

Об'єктивними перевагами сучасної ринкової економіки є ефективно і переважно раціональне використання виробничих ресурсів, динамізм, конкурентність, високі адаптаційні властивості до науково-технічного прогресу тощо. Ринковий механізм господарювання забезпечує свободу економічного вибору, реалізацію власного економічного інтересу та взаємоузгодженість інтересів ринкових суб'єктів. Не менш важливими ознаками ринкової економіки є реалізація підприємницького потенціалу, мобілізація самостійної ініціативи господарського суб'єкта. Підприємництво виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

Мале підприємництво є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Воно було первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого підприємництва набувають особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого підприємництва до структуроутворення ринку висуває завдання його відродження і спрямовує до першочергових заходів реформування економіки України на її перехідному етапі.

У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються мале, середнє і велике підприємництво. Але, на відміну від двох останніх, мале підприємництво є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. Відмінності між цими трьома видами підприємництва зумовлені різним рівнем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації та усупільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу.

Роль малого підприємництва полягає у житті суспільства полягає в тому, що воно є одним із провідних секторів ринкової економіки; формується на засадах дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну

перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції (рис. 1.1).

## МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО

це:

— провідний сектор ринкової економіки;

— основа дрібнотоварного виробництва

визначає:

— темпи економічного розвитку;

— структуру та якісну характеристику внутрішнього валового продукту;

— ступінь демократизації суспільства

здійснює структурну перебудову економіки

характеризується:

— швидкою окупністю затрат;

— свободою ринкового досвіду

забезпечує:

— насичення ринку товарами та послугами;

— реалізацію інновацій;

— додаткові робочі місця

характеризується:

— високою мобільністю;

— раціональними формами управління

формує:

— соціальний прошарок підприємців-власників;

— основу середнього класу

сприяє:

— послабленню монополізму;

— розвитку конкуренції

Рис. 1.1. Роль малого підприємництва

Роль і місце малого підприємництва в національній економіці найкраще проявляється у властивих йому функціях. Розглядаючи функції малого підприємництва у стабільній ринковій економіці, треба наголосити на таких чинниках:

По-перше, неоціненний внесок малого підприємництва у справу формування конкурентного середовища. Відомо, що в умовах вільної ринкової економіки конкуренція є відображенням відносин змагання між господарськими елементами, коли їхня самостійна діяльність ефективно обмежує можливості кожного з них вплинути на загальні умови обігу товарів на даному ринку, а також стимулює виробництво тих товарів, яких потребує

споживач. Тоді діяльність учасників ринкових відносин набуває динамічного характеру, вона пов'язана з економічною відповідальністю та ризиком підприємця, що перетворює його в своєрідний соціальний двигун економічного розвитку. Мале підприємництво допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування. З одного боку малий бізнес внаслідок численності елементів, що його складають та високого динамізму їх значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки воно виступає як дійовий конкурент, що підриває монополні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого підприємництва відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й в подоланні розвинутими країнами притаманній великому капіталу тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу.

По-друге, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса здобула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

По-третє, величезним є внесок малого підприємництва у здійснення прориву у багатьох важливих напрямках НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, мале підприємництво тим самим виступає провідником НТП. Наприклад, більшість дрібних фірм, що виникли наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А в США на сектор малого підприємництва припадає близько 50 % науково-технічних розробок.

По-четверте, мале підприємництво робить вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості. Ця функція проявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50 % усіх зайнятих та до 70—80 % нових робочих місць. Якщо в період криз 70—80-х рр. у розвинутих країнах спостерігалось скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберігали, а й навіть створювали нові.

По-п'яте, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, воно виконує функцію послаблення властивої ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи, приречені на провал<sup>4</sup>.



Зазначені функції малого підприємництва набувають ще більшого значення для перехідного стану економіки. Специфічними функціями цього сектору економіки, що проявляються під час реформування соціально-економічної системи у постсоціалістичний період, такі.

1. Сприяння у формуванні численних суб'єктів ринкового господарства, насамперед у створенні ефективного недержавного сектору економіки, орієнтованого на попит, конкуренцію тощо; стимулювання ділової активності населення та народження нової соціальної верстви підприємців-власників, які становлять соціальну базу економічних реформ, забезпечують стабільність суспільства.

2. Сприяння процесам первісної демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції.

3. В умовах роздержавлення одержавленої та високомонополізованої структури економіки вивільнення державного сектору від виробництва нерентабельної для нього дрібносерійної та штучної продукції, що задовольняє індивідуальний, а не масовий попит, і, на цій основі, забезпечення державних підприємств необхідною продукцією "тилової індустрії", яка виготовляється невеликими серіями (інструменти, обладнання тощо), й підвищення тим самим ефективності діяльності великих підприємств, великого підприємництва.

4. Якщо у змішаній економіці функція малого підприємництва у розв'язанні проблеми зайнятості здебільшого проявляється під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки, то вона є чи не найбільш ваговою в умовах трансформації монопольних структур та переходу економіки постсоціалістичних країн на ринкові засади. Надаючи робочі місця вивільненим з державного сектору верствам населення, раціонально використовуючи робочу силу, мале підприємництво тим самим сприяє подоланню прихованого безробіття. Крім того, формування й ефективне функціонування сектору малого підприємництва являє собою протидію тенденціям розвитку явних форм безробіття, насамперед його структурної форми.

б. Мале підприємництво сприяє процесу демократизації суспільства, саме цей сектор повною мірою характеризується найбільш демократичними, раціональними формами його організації та управління, саме від рівня (темрів) розвитку малого підприємництва залежить ступінь демократизації суспільства.

6. В період становлення ринкових відносин, подолання властивих економіці України та постсоціалістичних країн інертності, консерватизму і слабкої сприйнятливості до технічних досягнень особливого значення набуває підвищена гнучкість малого підприємництва. Вона проявляється в орієнтації цього сектору економіки на місцевий (локальний) ринок та індивідуальний споживчий попит.

7. Сприяючи подоланню дефіцитності споживчого ринку, мале підприємництво виконує функцію насичення національного ринку й

активізації споживчого попиту. Це проявляється, насамперед, у сприянні макроекономічній стабілізації під час спаду та недостатнього сукупного попиту<sup>48</sup>.

Усе це дає підстави зробити висновок, що функціонування малого підприємництва в ринковій економіці не є відокремленим. Взаємодіючи з великим та середнім підприємництвом, з державним сектором, воно становить невід'ємний структурний елемент сучасної ринкової економічної системи. У ході еволюції ринкового господарства зростає роль малого підприємництва, що проявляється в перетворенні його у структуроутворюючий елемент ринкової економіки.

Роль та функції малого підприємництва із загальноекономічних позицій полягають не тільки в тому, що воно є одним із найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке спирається на ринкові методи господарювання. Його важлива функція — сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто воно відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту.

За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме для суб'єктів малого підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, характерне швидке обертання ресурсів, саме вони спроможні за певної підтримки найбільш швидко й економічно доцільно розв'язувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

Таким чином, мале підприємництво є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, а й існувати. Великий капітал, безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємництво як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чималий обсяг національних ресурсів, які є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва.

#### **1.4 Моделі малого підприємництва**

У секторі малого підприємництва можна виділити дві основні моделі, що не мають антагоністичного характеру, але визначають різні набори інструментів державної політики.

Суб'єкти малого підприємництва моделі I – це повноцінні економічні суб'єкти, що відрізняються від суб'єктів середнього і великого бізнесу лише розміром. Це визначає їхню орієнтацію на високоспеціалізовані ринкові ніші, де ефект масштабу, на якому вони програють, не має великого значення.

До суб'єктів моделі I можна застосовувати всі регулятивні вимоги, як і до середнього чи великого бізнесу, оскільки вони часто пов'язані єдиними виробничими програмами. Ці суб'єкти малого бізнесу потребують висококваліфікованої робочої сили і не можуть динамічно зв'язувати

надлишки людських ресурсів, що виникають унаслідок різного роду економічних потрясінь. Вони майже не впливають на розвиток ринкової конкуренції; в секторі має місце обмежена горизонтальна конкуренція з потенційним тяжінням до монополії. Розвиток суб'єктів моделі I є природним продовженням еволюції «батьківських» компаній великого чи середнього бізнесу, які скорочують потреби у низько кваліфікованій робочій силі, роблячи ставку на ефективність, продуктивність і запровадження новітніх технологій.

Суб'єкти малого підприємництва моделі II – високо динамічні, з коротким терміном життя і високими темпами входу виходу на ринок. Через мінімальні власні ресурси концентруються у традиційних сферах швидкого руху капіталів (торгівля, послуги) і здебільшого не використовують висококваліфіковану робочу силу.

Відповідно, мають високий потенціал «зв'язування» надлишків робочої сили. Позитивний вплив здійснюють лише за умов своєї чисельності. Високі темпи оновлення зумовлюють їхню потребу у простих і зрозумілих регулятивних і податкових вимогах. Через високий динамізм, велику чисельність і переважно низькі бар'єри входу на ринок діють у висококонкурентному середовищі, що за умов захисту прав власності стимулює їх до пошуків нових ринкових ніш і продуктів.

Зазначені відмінності моделей I та II визначають різний набір суспільних результатів (з акцентом на суто економічний результат чи переважно соціальний результат) і, відповідно, потребують різних інструментів державної підтримки. Державна політика моделі I очікує на швидке зростання ВВП і подальший перерозподіл національного багатства через бюджетні механізми, отже має передбачати передусім підтримку суб'єктів великого бізнесу та запровадження однакових регуляторних і податкових правил, а також окремі програми підтримки обмеженого кола суб'єктів малого підприємництва. Державна політика моделі II очікує на високу суспільну зайнятість та економічну самостійність, отже має бути сконцентрована на компенсації ризиків високих темпів змін у середовищі малого бізнесу шляхом принципового спрощення регуляторних і податкових правил для суб'єктів малого підприємництва.

Таблиця - Моделі малого підприємництва

Модель I	Модель II
характеристика:	
суб'єкти малого підприємництва, що є сателітами великого та середнього бізнесу	суб'єкти малого підприємництва, незалежні від великого та середнього бізнесу
зв'язок і залежність від інших суб'єктів бізнесу:	
визначається станом розвитку великого та середнього бізнесу	безпосередньо не залежить від розвитку великого та середнього бізнесу
кваліфікаційні вимоги до робочої сили:	

висуває високі вимоги до кваліфікації, компетенції та професійної підготовки	не потребує високої кваліфікації робочої сили
обмеження зростання:	
є складовим елементом «розподіленої» виробничої системи – залежить від погоджених з великим бізнесом параметрів	є елементом самостійної мережі – залежить від розкриття підприємницького потенціалу нації
основні суспільні параметри:	
реакція на суспільні потреби на ринку праці відсутня	швидкі темпи поглинання надлишків робочої сили
темпи оновлення:	
низькі темпи оновлення (низький рівень банкрутства та виходу з ринку)	високі темпи оновлення (високий рівень банкрутства та виходу з ринку)
сталість:	
відносно висока сталість	низька сталість, висока ризикованість
потреби у зовнішній допомозі:	
є складовими державної підтримки галузей/ секторів	можливість розвитку за малих потреб або відсутності державних програм підтримки та бюджетних коштів
основні вимоги партнерів:	
безперебійність і плановість	нові ідеї, динамізм
вимоги до обладнання:	
часто потребують високопродуктивного спеціалізованого обладнання, критичні вимоги до площ і транспортної інфраструктури	середні потреби універсального обладнання, некритичні вимоги до площ і транспортної інфраструктури
наявність ринкових ніш для нових суб'єктів	
низька, залежить від потреб «батьківських» компаній	висока, визначається новими ідеями
ключові індикатори розвитку:	
частка у ВВП, обсяги реалізації	кількість робочих місць
«бонусні» індикатори розвитку:	
кількість робочих місць	частка у ВВП
частка доданої вартості:	
в широкому діапазоні	в широкому діапазоні
бар'єри входу на ринок:	
відносно високі	переважно низькі
інструмент політики:	
в першу чергу є інструментом	в першу чергу є інструментом

За умов економічної кризи і посткризового відновлення модель II стає критично важливою для соціального клімату в суспільстві.

За стабільного соціально-економічного розвитку на перше місце виходить модель I. При цьому варто наголосити, що пріоритет моделі II не виключає розвиток суб'єктів моделі I, але пріоритет моделі I майже повністю виключає можливості розвитку суб'єктів моделі II.

### **Питання для самоперевірки:**

1. Економічна сутність і значення малого підприємництва
2. Ідентифікація малого підприємництва
3. Класифікація малого бізнесу
4. Функції малого бізнесу
5. Види і сутність моделей малого підприємництва
6. Порівняльна характеристика моделей малого підприємництва

## **Лекція 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

### **ПЛАН**

- 2.1 Функції та правовий статус підприємця
- 2.2 Основні організаційно-правові форми підприємств малого бізнесу
- 2.3 Вивчення основних нормативно-правових документів, які регламентують порядок реєстрації та ліцензування діяльності підприємства малого бізнесу
- 2.4 Порядок реєстрації підприємств малого бізнесу
- 2.5 Основи ліцензування та патентування підприємств малого бізнесу
- 2.6 Механізм створення власної справи

**Література:** [1-4; 6;9].

### **2.1 Функції та правовий статус підприємця**

Рухливий і динамічний підприємницький сектор, зокрема мале підприємництво, сприяє формуванню здорового конкурентного середовища, розширяє можливості працевлаштування населення, зумовлює появу нових стимулів до суспільнокорисної, продуктивної діяльності. Однак реалізація потенційних можливостей не відбувається автоматично. Вона вимагає глибоких та різноманітних знань підприємців, менеджерів, неабияких зусиль щодо самостійного ініціативного ведення власної справи. Набуття знань з проблем сучасного підприємництва — безперервний процес. Механізм створення власної справи — це винятково складний і багатогранний процес, який вбирає в себе глибокі знання з економіки, права та психології. Створюючи власну справу, потрібно знати, що це не лише можливість користуватися благами, які пророкує це починання, а й відповідальність за функціонування, розвиток та виживання цієї справи. Хто може бути підприємцем, які його функції та правовий статус? Які є форми організації підприємництва? Як створити власну справу? Саме ці питання та практичні поради ми і розглянемо в цьому розділі.

Успіх у підприємстві базується на здатності підприємця приймати правильні (обґрунтовані) рішення. Підприємець є визначальною особою в підприємстві, ключовою (центральною) фігурою в ринковій економіці. Будь-який підприємець працює як ділова людина, але не будь-яку ділову людину можна назвати підприємцем. Хто ж такий підприємець? Чим він відрізняється від інших суб'єктів господарської діяльності?

Підприємцем прийнято вважати ділову людину, котра придумує щось нове або покращує щось уже існуюче і реалізує його в практичній діяльності. Зміст самостійного прийняття інноваційного рішення підприємцем зводиться до організації виробництва і поставки на ринок товарів та послуг з певним зиском для себе. Таким чином, підприємець — це людина, яка здійснює

самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, що спрямована на виробництво товарів та надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу і передбачає здійснення нововведень. Отже, підприємець — це суб'єкт, що поєднує в собі комерційні, організаторські та новаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ та їхніх нових якостей, нових сфер застосування капіталу.

Саме ініціатива, самостійність, творчість та динамізм дають змогу енергійним людям, якими є підприємці, перетворювати цікаві ідеї у реальність. Успіх підприємницької діяльності багато в чому залежить від здібностей і таланту людини, яка нею займається. Це, власне, й робить підприємця центральною постаттю ринкової економіки в цілому.

Поняття "підприємець" часто вживають як синонім таких понять, як "господар", "власник", "новатор", "бізнесмен". Людину, яка організувала свою справу і веде її, називають одним із цих понять. Але виникає запитання: суб'єкта, який має свою майстерню або ферму, де виробляється певна продукція, реалізація якої дає йому змогу лише існувати, можна назвати підприємцем? Ясна річ, що ні. Це поняття більш широке, ніж підприємець. Підприємця від інших суб'єктів господарювання відрізняють специфічні функції, які він виконує (має виконувати), та його визначальні (характерні) ділові якості.

Які ж основні функції виконує підприємець?

Підприємець виконує чотири функції, специфічні саме для цього виду діяльності, а саме: ресурсну, управлінську, інноваційну, ризикову.

Ресурсна функція полягає в тому, що підприємець бере на себе ініціативу поєднання фінансових, виробничих, матеріальних, сировинних, людських, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів у процесі виробництва товару чи надання послуги, організовує виробництво, розподіляє засоби виробництва і трудову діяльність.

**Управлінська функція підприємця** — це прийняття управлінських рішень на всіх стадіях виробничої та збутової діяльності, здійснення організації, планування, мотивації та контролю виробництва.

**Інноваційна функція** передбачає здійснення інновацій (нововведень), освоєння нової продукції, нових технологій та нових форм організації виробництва і праці, пошук нових ринків збуту, нових засобів задоволення потреб споживача, перехід від традиційних до нових форм господарювання, які не мають аналогів у господарській діяльності.

**Ризикова функція** (функція ризику) полягає в необхідності прийняття рішень, які спрямовані на досягнення успіху, але не гарантують його через невизначеність та мінливість економічної ситуації. Підприємець ризикує не лише власним майном, своєю власністю, вкладеними коштами, а й своєю працею, своїм часом, діловою репутацією.

Функції підприємця є підставою для виділення підприємницької діяльності у самостійних факторів виробництва. Ось чому ми стверджуємо, що

є чотири фактори виробництва: земля, праця, капітал, здатність до підприємництва. Кожний фактор виробництва дістає винагороду: земля — земельну ренту, праця — заробітну плату, капітал — відсоток, а підприємець за здатність до підприємництва — підприємницький дохід.

Підприємницький дохід складається з двох частин: нормального (звичайного) прибутку та економічного прибутку (надприбутку). Нормальний (звичайний) прибуток — це відшкодування підприємцю за його працю з організації ресурсів та управління виробництвом, що пов'язане з ресурсною та управлінською функціями. Економічний прибуток (надприбуток) — це специфічна частина підприємницького доходу, одержання якого пов'язане з функціями ризику й особливо інновації.

Характер підприємницької діяльності висуває певні вимоги до особистості підприємця. Тому підприємець мусить мати не лише бажання або нахил до підприємництва, а й певні ділові якості та риси характеру. Згідно з даними п'ятирічного проекту виявлення "профілю підприємця", організованого американською фірмою "Мак-Бер енд Компані", є 21 найважливіша риса "оптимального типу підприємця". Найбільш важливі серед них:

- організаційно-господарське новаторство;
- готовність і здатність до ризику;
- пошук нових можливостей та ініціативність;
- орієнтація на ефективність та якість продукції й обслуговування;
- майнова відповідальність і цілеспрямованість;
- висока інформованість та постійне спостереження;
- здатність до "жертв" в інтересах справи;
- чіткість, планомірність у роботі;
- здатність переконувати людей, комунікабельність, чесність, надійність тощо.

Деякі найважливіші характерні риси підприємця є результатом навчання та досвіду, а інші — продуктом розвитку природних даних людини. Звичайно, перелік позитивних ділових рис підприємця можна було б продовжувати. Але й сказаного досить для підсумку: підприємцем не народжуються — підприємцем стають. Тому підприємцем має і мусить бути людина не лише з яскраво вираженими рисами лідера, зі здатністю впливати на інших людей, а й професійно підготовлена. А для цього треба навчатися основ підприємництва<sup>^</sup> збагачуватись практичним досвідом постійно. Саме таких людей супроводить підприємницький успіх.

До підприємницької діяльності висуваються численні економічні, соціальні, правові й навіть політичні вимоги. Підприємець має успішно вести справи на своїй фірмі, тобто його призначення — наповнювати ринок весь час новими товарами і послугами, до того ж за можливо низькими цінами. Це вимагає від нього новаторського підходу.

Тому діяльність підприємців має бути ефективною і корисною. По-перше, підприємець особисто зацікавлений у своїй справі, тому він використовує свої знання для розширення масштабів власного бізнесу й



завдяки цьому має більше шансів досягти успіхів. По-друге, підприємець може швидше і з меншими зусиллями задовольняти суспільні потреби й ринковий попит, оскільки завжди намагається вгадати цей попит ще на стадії формування і завдяки цьому отримати певний зиск раніше за своїх конкурентів. По-третє, діяльність підприємця сприяє тому, що задоволення ринкового попиту відбувається з меншими витратами для суспільства. Отже, підприємець виконує важливу суспільну функцію, його діяльність необхідна будь-якому суспільству.

Великого значення у зв'язку з цим набуває чітке визначення правового статусу підприємця, тобто його прав, обов'язків і відповідальності. Особливого значення визначення правового статусу підприємця набуває в умовах формування підприємницького сектору. Зокрема, це насамперед стосується України, де підприємництво робить лише перші кроки, й нинішні українські підприємці ще не досягли світового рівня. Більше того, підприємництвом часто називають діяльність, далеку від підприємництва, таку, що пов'язана з шахрайством, протизаконними діями тощо. Усе це потребує розробки законодавчих актів, у яких було б визначено права, обов'язки та відповідальність підприємців.

Сьогодні в Україні з метою забезпечення свободи розвитку підприємництва, встановлення правових гарантій його функціонування вироблено певні права, обов'язки і відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності.

Розглянемо більш детально правовий статус підприємця, тобто його права, обов'язки та відповідальність.

**Права підприємця.** Право — це нормативна форма вираження принципу формальної рівності господарюючих суб'єктів в економічних відносинах, це система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки. З метою реалізації господарської ініціативи підприємець має право:

—створювати для здійснення підприємницької діяльності будь-які види підприємств;

—купувати повністю або частково майно та набувати майнового права;

—самостійно формувати господарську діяльність, добирати постачальників та споживачів, встановлювати ціни й тарифи, вільно розпоряджатися прибутком;

—укладати з громадянами трудові договори про використання їхньої праці (контракти, угоди);

—самостійно визначати форми, системи і розміри оплати праці та інші види доходів осіб, які працюють за наймом;

—отримувати будь-який необмежений за розмірами особистий дохід;

—брати участь у зовнішньоекономічних відносинах, здійснювати валютні операції;

—користуватися державною системою соціального забезпечення і соціального страхування.

**Обов'язки підприємців.** Обов'язки — це правові норми (правила), що підлягають обов'язковому виконанню. Основні обов'язки підприємців такі:

—укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, яких приймають на роботу за наймом;

—здійснювати оплату праці осіб, які працюють за наймом на рівні, не нижчому від мінімальних розмірів, встановлених законодавством;

—забезпечити відповідні умови й охорону праці, а також інші соціальні гарантії;

—дотримуватися прав з метою забезпечення законних інтересів споживачів, підтримуючи надійну якість вироблених товарів (послуг);

—отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

**Відповідальність підприємця.** Відповідальність — це правові та етичні відносини підприємців із суспільством (із господарюючими суб'єктами, зі споживачами тощо), які характеризуються виконанням своїх правових норм (правил). Підприємець відповідає:

—за зобов'язаннями, пов'язаними з цією діяльністю, всім своїм майном, за винятком того, на яке відповідно до законодавчих актів не може бути звернене стягнення;

—за охорону навколишнього середовища;

—за додержання заходів з техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії;

—за заподіяну шкоду і збитки.

Суб'єкт підприємницької діяльності може бути визнаний судом або арбітражем банкрутом, якщо майна, яке йому належить, не вистачає для покриття заборгованості й немає перспектив для фінансового оздоровлення підприємства. Найманому працівникові, який втратив працездатність, підприємець забезпечує відшкодування витрат у випадках і порядку, передбачених законодавством.

Як бачимо, підприємництво спрямоване на ефективне ведення господарства, сприяє розкриттю і розвитку особистості людини, її здібностей і потреб, передбачає персональну економічну й адміністративну відповідальність підприємця. Воно несумісне з втратами, некомпетентністю, крадіжками. У підприємницькій діяльності повною мірою використовуються комерційний талант людини, її честолюбство. Особливу роль у цивілізованому підприємстві у партнерських відносинах відіграють чесність і порядність.

Тому не варто займатися підприємницькою діяльністю людині, яка не схильна до сумлінної праці, яка ігнорує свої права, не виконує відповідних обов'язків, не несе ніякої персональної відповідальності, не відчуває необхідності постійно вчитися й поповнювати свої знання, не має особистого тяжіння до творчої праці та ініціювання нових ідей і проектів, не готова до самопожертви. Справжній і відчутний підприємницький успіх не прийде до людини, котра не вірить у себе, у свою підприємницьку ідею; ставиться з підозрою до людей і не здатна на повагу, партнерство й дружбу; не

забруднює себе виваженою аналітичною діяльністю; не сприймає чужих думок і пропозицій.

Це ще раз підтверджує об'єктивну необхідність надзвичайно високих вимог до особи підприємця, що, в свою чергу, зумовлює високу професійну та морально-етичну підготовку людей, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність. А з іншого боку, це можливо лише за умов активної діяльності держави щодо сприяння підготовці підприємницьких кадрів, навчанню майбутніх підприємців, інформованості їх з питань підприємництва, що, в свою чергу, потребує відкриття спеціальних навчальних закладів, організації інформаційних центрів, бізнес-інкубаторів. Підготовка і підвищення кваліфікації підприємницьких кадрів набувають особливого значення на етапі активного реформування економіки України на ринкових засадах. Саме висококваліфікований, економічно та юридично підготовлений майбутній підприємець і має стати ключовою постаттю ринкової економіки.

Для входження у світ підприємництва для підприємців-початківців необхідні знання, ентузіазм, велике вміння та бажання знайти своє місце в цьому складному світі бізнесу. Велике значення мають і знання головних заповідей підприємця. Які ж основні заповіді підприємця?

1. Постійно генеруйте ідеї.
2. Умійте збагачувати власність.
3. Не бійтеся конкуренції.
4. Працюйте на споживача, його вимоги.
5. Не бійтеся зменшити ціну, бійтеся її збільшити.
6. Створіть команду на довірі.
7. Складайте бізнес-план.
8. Рекламуйте не стільки товар, скільки імідж своєї фірми.
9. Не бійтеся брати кредити (якщо їх дають).
10. "Не тримайте всі яйця в одному кошику".
11. Вудьте доброзичливі.
12. Безперервно навчайтеся і творіть. Пам'ятайте, найголовніший ваш капітал — це ви самі.

## **2.2 Основні організаційно-правові форми підприємств малого бізнесу**

Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в певних організаційних формах. Вибір форми організації підприємницької діяльності залежить від особистих пристрастей та смаків, але в основному визначається об'єктивними умовами — сферою діяльності, наявністю грошових коштів, перевагами та недоліками відповідних форм підприємств. Щоб зробити правильний вибір, треба знати, з чого можна вибрати.

Організаційною одиницею підприємництва є фірма або компанія.

**Фірма** — це підприємство, організація, установа, яка здійснює господарську діяльність з метою одержання прибутку. Фірмою можуть бути представлені індивідуальні підприємці або об'єднання їх.

**Компанія** — це асоціація підприємств, що функціонує на принципах партнерства, корпорації або інших формах організації бізнесу.

Це лише загальна назва, що використовується щодо будь-якого підприємства. Вона відбиває лише те, що підприємства або організації мають права юридичної особи або фізичної особи (громадяни-підприємці). Проте поняття "фірма" або "компанія" не відображають організаційно-правового статусу суб'єкта підприємницької діяльності. Тому, крім назви фірми, будь-якому підприємцю важливо вибрати конкретну організаційно-правову форму своєї діяльності, тобто зафіксовану нормами права єдність організаційних і економічних засад діяльності суб'єкта підприємництва.

Найбільш прикметними ознаками, що відрізняють одну організаційно-правову форму від інших, доцільно вважати:

—кількість учасників створюваного господарського суб'єкта (об'єднання);

—хто є власником використаного капіталу;

—джерела майна як матеріальної основи господарської діяльності;

—межі майнової (матеріальної) відповідальності;

—спосіб розподілу прибутку і збитків;

—форму управління суб'єктом господарювання.

Загальновідомі три основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності: 1) одноосібні володіння; 2) партнерства (товариства); 3) корпорації. Розглянемо детальніше ці форми.

**Одноосібне володіння.** Суть його полягає в тому, що все майно фірми належить одному власникові, який самостійно управляє фірмою, одержує прибуток і несе повну особисту відповідальність за всі зобов'язання фірми. Одноосібні володіння мають свої переваги.

По-перше, оскільки весь прибуток належить підприємцеві, вів кровно зацікавлений в ефективній праці. Зосередження прибутку в одних руках дає можливість безпосередньо використовувати його в інтересах справи. До того ж прибуток підприємця в ринковій економіці розглядається як його індивідуальний дохід і оподатковується лише індивідуальним прибутковим податком (а не податком на прибуток, як в інших формах підприємницької діяльності).

По-друге, у власника фірми витрати на організацію виробництва невеликі. Його управлінські рішення негайно втілюються в життя. Він непідзвітний співвласникам чи будь-яким керівним органам. Невеликі розміри фірми дають змогу підприємцеві підтримувати прямі контакти зі своїми працівниками та клієнтами. Повна незалежність дуже цінується підприємцями.

По-третє, одноосібному володінню властива простота в організації фірми та її ліквідації. В обох випадках достатньо лише рішення самого підприємця.

Проте ця форма підприємництва має і значні недоліки.

1. Труднощі із залученням великих капіталів, оскільки власних фінансових ресурсів одноосібного підприємця здебільшого не вистачає для

розвитку свого діла. Через невисокий рівень платоспроможності комерційні банки неохоче надають таким підприємцям великі кредити, вимагаючи більш високу плату за користування ними.

2. Повна відповідальність за борги. Це означає, що в разі невдалого господарювання одноосібний власник може втратити не лише особисті заощадження, а й усе власне майно, яке піде на сплату боргів кредиторам.

3. Немає спеціалізованого менеджменту, що, ясна річ, негативно позначається на ефективності підприємницької діяльності. Адже одноосібний власник сам виконує всі управлінські функції. Проте далеко не всі люди здатні не це.

4. Невизначеність термінів функціонування. Підприємницька діяльність такої організаційної форми юридично припиняється в разі банкрутства, позбавлення волі за карний злочин, психічного захворювання або смерті одноосібного власника (рис. 6.1).

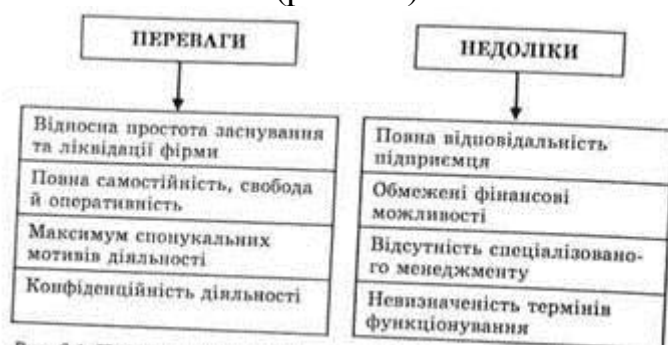


Рис. 6.1. Переваги та недоліки одноосібного володіння

Рис. 6.1. Переваги та недоліки одноосібного володіння

**Партнерство (товариство).** Ця форма організації підприємництва є логічним продовженням розвитку одноосібного володіння. Така організаційно-правова форма підприємницької діяльності передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку і збитків на основі рівності, спільного контролю результатів бізнесу, активної участі в його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір.

За ступенем участі засновників (партнерів) у діяльності підприємства прийнято розрізняти товариства: повні (з повною відповідальністю); командитні; товариства з додатковою та обмеженою відповідальністю.

Розглянемо, які переваги має партнерство перед одноосібним володінням.

По-перше, зростають фінансові можливості фірми внаслідок об'єднання кількох капіталів. Банки сміливіше дають кредити таким фірмам.

По-друге, вдосконалюється управління фірмою. Заявляється спеціалізація в управлінні, тобто розподіл управлінських функцій між партнерами. Крім того, є можливість найняти професійних менеджерів.

По-третє, велика свобода й оперативність господарських дій.

По-четверте, як і одноосібні володіння, партнерства користуються податковими пільгами, оскільки прибуток кожного учасника оподатковується як його індивідуальний дохід.

Проте цей тип організації підприємницької діяльності має певні недоліки, через що він інколи не тільки не може подолати недосконалість одноосібної власності, а й породжує нові проблеми.

1. Необмежена відповідальність будь-якого товариства може загрожувати всім партнерам так само як і одноосібному власнику. Крах одного з партнерів може спричинити банкрутство товариства в цілому, оскільки в більшості випадків учасники несуть солідарну відповідальність.

2. Недостатність досвіду господарювання і несумісність інтересів партнерів можуть провокувати малоефективну діяльність, а колективний менеджмент - негнучке управління товариством

3. Непередбачуваність процесу і результатів діяльності товариства як нестійкої організаційно-правової форми підприємств значно збільшують господарський ризик і зменшують впевненість у досягненні очікуваного зиску (рис. 6.2).

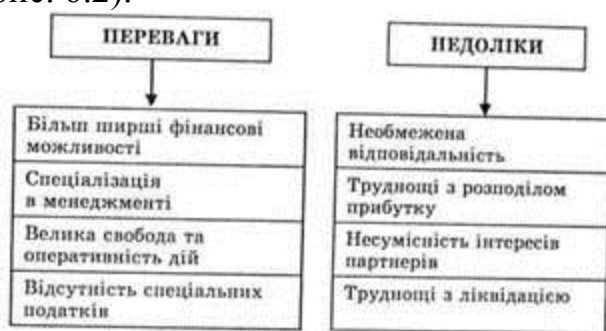
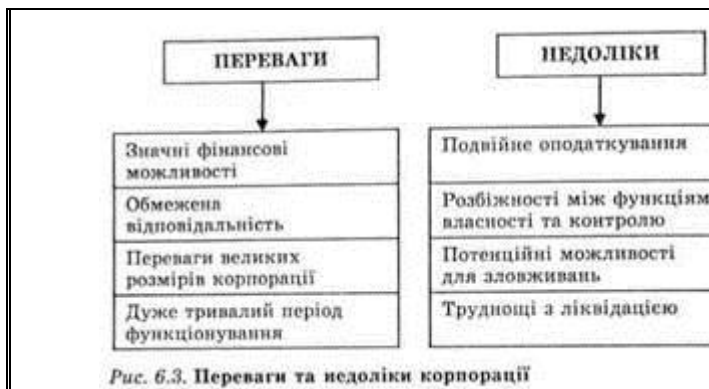


Рис. 6.2. Переваги та недоліки партнерства (товариства)

Корпорація (акціонерне товариство) є зараз домінуючою формою підприємницької діяльності. Її власниками вважаються акціонери, що мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал корпорації. Весь прибуток корпорації належить її акціонерам. Виокремлюють дві його частини. Одна частина розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга — це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування. Функції власності та контролю поділені між акціонерами (власниками акцій) і менеджерами.

Переваги корпорації (акціонерного товариства) достатньо відомі.

По-перше, корпорація є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з огляду на реальну можливість залучення необхідних інвестицій. Саме через ринок цінних паперів (фондову біржу) вона може об'єднувати різні за розмірами капітали великої кількості фізичних і юридичних осіб для фінансування сучасних напрямів науково-технічного й організаційного прогресу, нарощування виробничого потенціалу.



По-друге, потужній корпорації значно простіше постійно збільшувати обсяги виробництва або послуг. Це дає добру можливість отримувати постійно зростаючий прибуток.

По-третє, кожний акціонер як співвласник корпорації несе лише обмежену відповідальність (за банкрутства фірми він втрачає тільки вартість своїх акцій). Важливо й те, що окрема особа може зменшити свій власний фінансовий ризик, якщо купуватиме акції кількох корпорацій. Кредитори можуть пред'явити претензії лише корпорації як юридичній особі, а не окремим акціонерам як фізичним особам.

По-четверте, корпорація — це організаційно-правове утворення, яке може функціонувати дуже тривалий період (постійно), що створює необмежені можливості для перспективного розвитку.

Корпоративна форма організації підприємницької діяльності, як і всі інші, має відповідні недоліки:

1. Є певні розбіжності між функціями власності та контролю, що негативно впливає на необхідну гнучкість оперативного управління корпорацією. Розподіл функцій власності та контролю може призвести до виникнення соціальних суперечностей (конфліктів) між менеджерами й акціонерами корпорації.

2. Корпорація сплачує більші податки в розрахунку на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми бізнесу. Адже оподаткуванню підлягає спочатку отриманий корпорацією прибуток, а потім — дивіденди акціонерів, тобто фактично існує проблема подвійного оподаткування.

3. У корпоративній формі бізнесу існують потенційні можливості для зловживань посадових осіб. Наприклад, керівництво корпорації може організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок.

Таким чином, кожне з трьох основних організаційно-правових форм підприємництва має свої переваги та недоліки (обмеження), які враховує підприємець, розпочинаючи свою справу. Вибір орієнтованої форми залежить від мети та фінансових потреб конкретного напрямку підприємницької діяльності.

### **2.3 Вивчення основних нормативно-правових документів, які регламентують порядок реєстрації та ліцензування діяльності підприємства малого бізнесу**

Облік платників податків ведеться з метою створення умов для здійснення контролюючими органами контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахованих фінансових санкцій, дотримання податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи.

Взяттю на облік або реєстрації у контролюючих органах підлягають всі платники податків.

Взяття на облік у контролюючих органах юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів, а також самозайнятих осіб здійснюється незалежно від наявності обов'язку щодо сплати того або іншого податку та збору.

З метою проведення податкового контролю платники податків підлягають реєстрації або взяттю на облік у контролюючих органах за місцезнаходженням юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, місцем проживання особи (основне місце обліку), а також за місцем розташування (реєстрації) їх підрозділів, рухомого та нерухомого майна, об'єктів оподаткування або об'єктів, які пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (неосновне місце обліку).

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, може прийняти рішення про зміну основного місця обліку великого платника податків.

Об'єктами оподаткування і об'єктами, пов'язаними з оподаткуванням, є майно та дії, у зв'язку з якими у платника податків виникають обов'язки щодо сплати податків та зборів. Такі об'єкти за кожним видом податку та збору визначаються згідно з відповідним розділом цього Кодексу.

Платник податків зобов'язаний стати на облік у відповідних контролюючих органах за основним та неосновним місцем обліку, повідомляти про всі об'єкти оподаткування і об'єкти, пов'язані з оподаткуванням, контролюючі органи за основним місцем обліку згідно з порядком обліку платників податків.

Заява про взяття на облік платника податків за неосновним місцем обліку подається у відповідний контролюючий орган протягом 10 робочих днів після створення відокремленого підрозділу, реєстрації рухомого чи нерухомого майна чи відкриття об'єкта чи підрозділу, через які провадиться діяльність або які підлягають оподаткуванню.

Взяття на облік платників податків - юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів здійснюється після їх державної реєстрації чи включення відомостей про них до відповідних державних реєстрів на умовах, що визначаються законодавчими актами України, крім випадків, визначених цим Кодексом, коли органами реєстрації є контролюючі органи або коли



проведення державної реєстрації платника податків у відповідному статусі законодавством не передбачається.

Всі фізичні особи - платники податків та зборів реєструються у контролюючих органах шляхом включення відомостей про них до Державного реєстру фізичних осіб - платників податків у порядку, визначеному цим Кодексом.

Фізичні особи - підприємці та особи, які мають намір провадити незалежну професійну діяльність, підлягають взяттю на облік як самозайняті особи у контролюючих органах згідно з цим Кодексом.

Облік платників податків у контролюючих органах ведеться за податковими номерами.

Порядок визначення податкового номера встановлюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Облік осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган, ведеться за прізвищем, ім'ям, по батькові і серією та номером діючого паспорта. У паспортах зазначених осіб контролюючими органами робиться відмітка про наявність у них права здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта. Порядок внесення відмітки визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Контролюючий орган зазначає податковий номер або серію та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті) у всіх свідоцтвах, довідках, в інших документах або повідомленнях, що видаються платнику податків або надсилаються йому.

Кожен платник податків зазначає податковий номер або серію та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті) в усіх податкових деклараціях (розрахунках, звітах), платіжних документах щодо податків і зборів, у фінансових документах, а також в інших випадках, передбачених законодавством.

Особливості обліку платників податків за окремими податками, а також окремих категорій платників податків устанавлюються відповідними розділами цього Кодексу.

Документи, що подаються платниками податків для взяття на облік у контролюючих органах, перевіряються у порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, і в разі виявлення помилок або подання недостовірних відомостей повертаються для виправлення. Платники податків, які не подали протягом 5 календарних днів, наступних за

днем отримання повернутих документів, виправлених документів для взяття на облік у контролюючих органах або повторно подали такі документи з помилками, несуть відповідальність відповідно до закону.

Центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, визначаються:

порядок обліку платників податків і зборів;

перелік документів, які подаються для взяття на облік платників податків, а також порядок подання таких документів;

форми заяв, свідоцтв та документів з питань реєстрації та обліку платників податків.

Контролюючі органи забезпечують достовірність даних про платників податків в Єдиному банку даних про платників податків - юридичних осіб та Державному реєстрі фізичних осіб - платників податків, реєстрі платників податку на додану вартість, реєстрі неприбуткових організацій та інших реєстрах, що формуються та ведуться контролюючими органами згідно з цим Кодексом, їх захист від несанкціонованого доступу, оновлення, архівування та відновлення даних.

Інформація, що збирається, використовується та формується контролюючими органами у зв'язку з обліком платників податків, вноситься до інформаційних баз даних і використовується з урахуванням обмежень, передбачених для податкової інформації з обмеженим доступом.

З метою постійного забезпечення органів державної влади, органів місцевого самоврядування, юридичних та фізичних осіб інформацією центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, оприлюднює на єдиному державному реєстраційному веб-порталі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців та власному офіційному веб-сайті дані про взяття на облік як платників податків юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів та самозайнятих осіб не пізніше наступного робочого дня після взяття на облік.

Доступ до зазначених веб-порталу та веб-сайту є безоплатним та вільним.

Зазначені дані містять такі відомості про платника податків:

податковий номер (для юридичної особи та її відокремленого підрозділу);

найменування для юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові для фізичної особи;

місцезнаходження;

дата та номер запису про взяття на облік;

найменування та ідентифікаційний код контролюючого органу за основним місцем обліку платника податків;

відомості про надіслання відповідним контролюючим органом державному реєстратору повідомлень у зв'язку з припиненням юридичної особи чи підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця, що передбачені законодавством.

Взяття на облік за основним місцем обліку юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків та зборів у контролюючих органах здійснюється на підставі відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором згідно із Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців", не пізніше наступного робочого дня з дня отримання зазначених відомостей контролюючими органами.

Дані про взяття на облік юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків і зборів у контролюючих органах передаються до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців у день взяття на облік юридичної особи та відокремленого підрозділу юридичної особи в порядку, встановленому Міністерством юстиції України та центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Взяття на облік за основним місцем обліку платників податків - юридичних осіб та відокремлених підрозділів юридичних осіб, для яких законом установлені особливості їх державної реєстрації та які не включаються до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, здійснюється не пізніше наступного робочого дня з дня надходження від них відповідної заяви, яку платник податків зобов'язаний подати у десятиденний строк після державної реєстрації (легалізації, акредитації чи засвідчення факту створення іншим способом).

Взяття на облік юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків і зборів у контролюючих органах згідно з пунктом 64.1 цієї статті підтверджується випискою з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, яка надсилається (видається) цим юридичним особам та відокремленим підрозділам юридичних осіб у порядку, встановленому Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців".

У разі взяття на облік юридичних осіб та їх відокремлених підрозділів як платників податків і зборів у контролюючих органах згідно з пунктом 64.2 цієї статті цим юридичним особам та відокремленим підрозділам юридичних осіб наступного робочого дня з дня взяття на облік за основним місцем обліку надсилається (видається) довідка про взяття на облік.

Військові частини зобов'язані протягом 10 календарних днів після реєстрації військової частини як суб'єкта господарювання стати на облік у контролюючому органі за місцем своєї дислокації згідно із пунктом 64.2 цієї статті.

64.5. Підставою для взяття на облік (внесення змін, перереєстрації) відокремленого підрозділу іноземної компанії, організації, у тому числі постійного представництва нерезидента, є належна акредитація (реєстрація, легалізація) такого підрозділу на території України згідно із законом.

Для взяття на облік постійні представництва нерезидентів та відокремлені підрозділи іноземних юридичних осіб зобов'язані звернутися протягом 10 календарних днів з дня їх державної реєстрації (акредитації,

легалізації) в установленому порядку або до початку провадження господарської діяльності, якщо така реєстрація не є обов'язковою згідно із законодавством, до контролюючих органів за своїм місцезнаходженням. Взяття на облік таких платників податків здійснюється відповідно до пункту 64.2 цієї статті.

У разі встановлення контролюючим органом за результатами податкового контролю ведення нерезидентом господарської діяльності через постійне представництво на території України без взяття на податковий облік складається акт, який надсилається через компетентний орган України до компетентного органу іноземної держави для організації заходів стягнення.

Форма зазначеного акта затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

У разі отримання іноземною компанією або організацією майнових прав на нерухомість або землю в Україні, які підлягають оподаткуванню, якщо спосіб та цілі отримання цього майна не потребують створення такою компанією (організацією) відокремленого підрозділу або постійного представництва нерезидента в Україні, такий нерезидент береться на облік у контролюючому органі за місцезнаходженням відповідного об'єкта після подання таких документів:

заяви за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику;

копії витягу з торговельного, банківського або судового реєстру, виданого в країні реєстрації іноземної компанії, організації та легалізованого в установленому порядку, якщо інше не передбачено міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, що супроводжується нотаріально засвідченим перекладом українською мовою;

нотаріально засвідченої копії правовстановлювальних документів, якими підтверджується право власності на нерухомість або право власності чи користування земельною ділянкою, виданих та зареєстрованих на ім'я нерезидента уповноваженими органами України;

дані про представника платника податку

64.6. На обліку у контролюючих органах повинні перебувати угоди про розподіл продукції, договори управління майном (крім договорів щодо операцій, визначених у підпункті 153.13.10 пункту 153.13 статті 153 або у другому реченні абзацу другого підпункту 5 пункту 180.1 статті 180 цього Кодексу) та договори про спільну діяльність на території України без створення юридичних осіб, на які поширюються особливості податкового обліку та оподаткування діяльності за такими договорами (угодами), визначені цим Кодексом.

У контролюючих органах не обліковуються договори про спільну діяльність, на які не поширюються особливості податкового обліку та оподаткування спільної діяльності, визначені цим Кодексом. Кожен учасник

таких договорів перебуває на обліку у контролюючих органах та виконує обов'язки платника податків самостійно.

Абзац третій виключено.

Взяття на облік договору або угоди здійснюється шляхом додаткового взяття на облік управителя майна, учасника договору про спільну діяльність або угоди про розподіл продукції як платника податків - відповідального за утримання та внесення податків до бюджету під час виконання договору або угоди.

Заяву про взяття на облік такий платник податків зобов'язаний подати протягом 10 календарних днів після реєстрації договору або угоди або після набрання ним чинності, якщо відповідно до законодавства реєстрація договору не проводиться.

64.7. Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, визначає порядок обліку платників податків у контролюючих органах та порядок формування Реєстру великих платників податків на відповідний рік з урахуванням критеріїв, визначених цим Кодексом для великих платників податків.

У разі включення платника податків до Реєстру великих платників податків на нього поширюються особливості, визначені цим Кодексом для великих платників податків.

Після включення платника податків до Реєстру великих платників податків та отримання повідомлення центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує, державну податкову і митну політику, про таке включення платник податків зобов'язаний стати на облік у контролюючому органі, що здійснює супроводження великих платників податків, з початку податкового періоду (календарного року), на який сформовано Реєстр.

Щодо великих платників податків, які самостійно не стали на облік у контролюючому органі, що здійснює супроводження великих платників податків, центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, приймає рішення про зміну основного місця обліку та переведення їх на облік у контролюючі органи, що здійснюють супроводження великих платників податків.

У разі відсутності за місцем реєстрації великого платника податків контролюючого органу, що здійснює супроводження великих платників податків, облік такого платника податків за рішенням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, здійснюється або територіально найближчим контролюючим органом, що здійснює супроводження великих платників податків, або іншим контролюючим органом.

У разі прийняття рішення про переведення великого платника податків на облік у контролюючий орган, що здійснює супроводження великих платників податків, чи інший контролюючий орган відповідні контролюючі органи зобов'язані протягом 20 календарних днів після прийняття такого рішення здійснити взяття на облік/зняття з обліку такого платника податків.

Великий платник податків, щодо якого центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, прийнято рішення про переведення на облік у контролюючий орган, що здійснює супроводження великих платників податків, чи інший контролюючий орган, після взяття його на облік за новим місцем обліку зобов'язаний сплачувати податки за місцем попереднього обліку у контролюючих органах, а подавати податкову звітність та виконувати інші обов'язки, передбачені цим Кодексом, за новим місцем обліку.

65.1. Взяття на облік фізичних осіб - підприємців у контролюючих органах здійснюється за місцем їх державної реєстрації на підставі відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором згідно із Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців".

Приватні нотаріуси та інші фізичні особи, умовою ведення незалежної професійної діяльності яких згідно із законом є державна реєстрація такої діяльності у відповідному уповноваженому органі та отримання свідоцтва про реєстрацію чи іншого документа (дозволу, сертифіката тощо), що підтверджує право фізичної особи на ведення незалежної професійної діяльності, протягом 10 календарних днів після такої реєстрації зобов'язані стати на облік у контролюючому органі за місцем свого постійного проживання.

65.2. Облік самозайнятих осіб здійснюється шляхом внесення до Державного реєстру фізичних осіб - платників податків (далі - Державний реєстр) записів про державну реєстрацію або припинення підприємницької діяльності, незалежної професійної діяльності, перереєстрацію, постановку на облік, зняття з обліку, внесення змін стосовно самозайнятої особи, а також вчинення інших дій, які передбачені Порядком обліку платників податків, зборів.

65.3. Для взяття на облік фізичної особи, яка має намір провадити незалежну професійну діяльність, така особа повинна подати заяву та документи особисто (надіслати рекомендованим листом з описом вкладення) або через уповноважену особу до контролюючого органу за місцем постійного проживання.

65.4. Контролюючий орган відмовляє в розгляді документів, поданих для взяття на облік особи, яка здійснює незалежну професійну діяльність, у разі:

65.4.1. наявності обмежень на провадження незалежної професійної діяльності, встановлених законодавством;

65.4.2. коли документи подані за неналежним місцем обліку;

65.4.3. коли документи не відповідають встановленим вимогам, подані не в повному обсязі або коли зазначені в різних документах відомості є взаємно невідповідними;

65.4.4. коли фізична особа вже взята на облік як самозайнята особа;

65.4.5. неподання для реєстрації особою, яка має намір провадити незалежну професійну діяльність, свідоцтва про реєстрацію чи іншого документа (дозволу, сертифіката тощо), що підтверджує право фізичної особи на провадження незалежної професійної діяльності.

Після усунення причин, що були підставою для відмови у взятті на облік самозайнятої особи, фізична особа може повторно подати документи для взяття на облік.

65.5. Взяття на облік самозайнятої особи здійснюється контролюючим органом не пізніше наступного робочого дня з дня отримання відповідних відомостей від державного реєстратора (для фізичних осіб - підприємців) або прийняття заяви (для осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність).

Дані про взяття на облік фізичної особи - підприємця передаються до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців у день взяття на облік у порядку, встановленому Міністерством юстиції України та центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Взяття на облік фізичної особи - підприємця підтверджується випискою з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців, яка надсилається (видається) фізичній особі - підприємцю у порядку, встановленому Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців".

Довідка про взяття на облік платника податків надсилається (видається) особі, яка здійснює незалежну професійну діяльність, наступного робочого дня з дня взяття на облік.

65.6. Видача та заміна довідки про взяття на облік платника податків здійснюється безоплатно.

65.7. Фізичній особі, яка провадить незалежну професійну діяльність, довідка про взяття на облік платника податків видається контролюючим органом із зазначенням строку, якщо такий строк вказаний у свідоцтві про реєстрацію чи іншому документі (дозволі, сертифікаті тощо), що підтверджує право фізичної особи на провадження незалежної професійної діяльності.

65.8. Довідка про взяття на облік самозайнятої особи втрачає чинність з моменту виникнення змін у даних про фізичну особу, які зазначаються у такій довідці, та підлягає заміні у контролюючому органі.

65.9. Самозайняті особи зобов'язані подавати до контролюючих органів за місцем свого обліку відомості про зміну облікових даних протягом місяця з дня виникнення таких змін.

Зміни до відомостей про самозайняту особу, які містяться у Державному реєстрі, набирають чинності з дня внесення відповідного запису до такого реєстру.

65.10. Внесення до Державного реєстру запису про припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця чи незалежної професійної діяльності фізичної особи здійснюється у разі:

65.10.1. визнання фізичної особи недієздатною або обмеження її цивільної дієздатності - з дати набрання законної сили відповідним рішенням суду;

65.10.2. смерті фізичної особи, у тому числі оголошення такої особи померлою, що підтверджується свідоцтвом про смерть (витягом з Державного реєстру актів цивільного стану громадян, інформацією органу державної реєстрації актів цивільного стану), а також визнання фізичної особи безвісно відсутньою, що підтверджується судовим рішенням;

65.10.3. внесення до Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців запису про державну реєстрацію припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця - з дати державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця;

65.10.4. реєстрації припинення незалежної професійної діяльності фізичної особи у відповідному уповноваженому органі - з дати реєстрації;

65.10.5. закінчення строку, на який було видано свідоцтво про реєстрацію чи інший документ (дозвіл, сертифікат тощо), - з дати закінчення такого строку;

65.10.6. заборони судом фізичній особі провадити підприємницьку діяльність або незалежну професійну діяльність - з дати набрання законної сили відповідним рішенням суду, якщо інше не визначене у рішенні суду;

65.10.7. наявності обмежень права на провадження підприємницької діяльності або незалежної професійної діяльності, які встановлені законодавством, - з дати надходження відповідних документів до контролюючого органу за місцем обліку фізичної особи, якщо інше не встановлено законом чи рішенням суду;

65.10.8. анулювання чи скасування згідно із законодавством свідоцтва про реєстрацію чи іншого документа (дозволу, сертифіката тощо), що підтверджує право фізичної особи на провадження підприємницької або незалежної професійної діяльності, - з дати такого анулювання чи скасування.

Державна реєстрація (реєстрація) припинення підприємницької чи незалежної професійної діяльності фізичної особи або внесення до Державного реєстру запису про припинення такої діяльності фізичною особою не припиняє її зобов'язань, що виникли під час провадження підприємницької чи незалежної професійної діяльності, та не змінює строків, порядків виконання таких зобов'язань та застосування санкцій за їх невиконання.

У разі коли після внесення до Державного реєстру запису про припинення підприємницької чи незалежної професійної діяльності фізична особа продовжує провадити таку діяльність, вважається, що вона розпочала таку діяльність без взяття її на облік як самозайнятої особи.

67.1. Підставами для зняття з обліку у контролюючих органах юридичної особи, її відокремлених підрозділів та самозайнятих осіб є:



67.1.1. повідомлення чи документальне підтвердження державного реєстратора чи іншого органу державної реєстрації про проведення державної реєстрації припинення юридичної особи, закриття відокремленого підрозділу юридичної особи.

Абзац другий виключено.

Абзац третій виключено;

67.1.2. наявність хоча б однієї з підстав, визначених пунктом 65.10 статті 65 цього Кодексу для самозайнятої особи.

Абзац другий виключено.

Абзац третій виключено.

67.2. Контролюючі органи в установленому законом порядку мають право звертатися до суду про винесення судового рішення щодо:

припинення юридичних осіб або підприємницької діяльності фізичних осіб - підприємців;

відміни державної реєстрації припинення юридичних осіб або підприємницької діяльності фізичних осіб - підприємців;

скасування державної реєстрації змін до установчих документів.

67.3. У разі припинення юридичної особи її відокремлені підрозділи підлягають зняттю з обліку в контролюючих органах.

Порядок зняття з обліку у контролюючих органах юридичних осіб, їх відокремлених підрозділів та самозайнятих осіб встановлюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

67.4. Договори про спільну діяльність, договори управління майном та угоди про розподіл продукції знімаються з обліку у контролюючих органах після їх припинення, розірвання, закінчення строку дії чи після досягнення мети, для якої вони були укладені, визнання їх недійсними у судовому порядку.

Згідно ЗУ ПРО ліцензуванн видів господарської діяльності:

**Стаття 10.** Оформлення та подання документів до органу ліцензування, видача документів органом ліцензування

1. Документи, подання яких до органу ліцензування та видача яких органом ліцензування передбачені цим Законом, можуть бути подані до органу ліцензування та отримані від цього органу ліцензування за вибором здобувача ліцензії:

1) нарочно відповідно до [пункту 3 частини другої статті 6](#) та у порядку, встановленому [статтею 9](#) Закону України "Про адміністративні послуги";

2) поштовим відправленням з описом вкладення (орган ліцензування надсилає поштові відправлення з повідомленням за місцезнаходженням здобувача ліцензії протягом одного робочого дня з дня оформлення відповідного документа, якщо інший строк надсилання не встановлено законом);

3) в електронному вигляді за допомогою телекомунікаційних засобів зв'язку.

2. У разі оформлення документів, що складаються здобувачем ліцензії відповідно до цілей цього Закону, на паперовому носії вони складаються за допомогою друкувальних засобів або оформлюються рукописним способом.

3. Подання документів в електронному вигляді до органу ліцензування та видача ним документів в електронному вигляді за допомогою телекомунікаційних засобів зв'язку здійснюються в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

4. Електронні документи, що подаються здобувачем ліцензії відповідно до цілей цього Закону, оформлюються згідно з вимогами законів у сфері електронних документів.

5. Документи, що складаються здобувачем ліцензії відповідно до цілей цього Закону, повинні бути викладені державною мовою та підписані здобувачем ліцензії або іншою уповноваженою на це особою.

6. Якщо здобувачем ліцензії не зазначено бажаного способу одержання документів, вони видаються органом ліцензування у спосіб, передбачений пунктом 2 частини першої цієї статті.

Якщо здобувачем ліцензії зазначено бажаний спосіб одержання таких документів як нарочний, але не одержано їх протягом тридцяти календарних днів з дня закінчення строку їх оформлення, то орган ліцензування надсилає їх у спосіб, передбачений пунктом 2 частини першої цієї статті, протягом п'яти робочих днів з дня закінчення зазначеного строку їх одержання нарочно.

7. Заява про отримання ліцензії та підтвердні документи приймаються за описом.

8. При надходженні до органу ліцензування заяви про отримання ліцензії разом з підтвердними документами на двох екземплярах опису документів уповноваженою посадовою особою органу ліцензування робиться відмітка про дату прийняття документів і засвідчується своїм підписом із зазначенням прізвища, ініціалів, посади. Один екземпляр опису уповноваженою посадовою особою органу ліцензування видається здобувачу ліцензії (а у разі подання здобувачем ліцензії документів до органу ліцензування нарочно - видається йому нарочно одразу після заповнення), а другий екземпляр опису залишається в органі ліцензування.

9. Письмові заяви (повідомлення), подані у спосіб, передбачений частиною восьмою цієї статті, до закінчення останнього дня строку, вважаються такими, що подані своєчасно.

**Стаття 11.** Документи, що подаються для одержання ліцензії

1. Здобувач ліцензії подає до органу ліцензування заяву про отримання ліцензії за визначеною ліцензійними умовами формою.

2. У заяві про отримання ліцензії повинна міститися інформація про:

1) здобувача ліцензії:

для юридичної особи - повне найменування, місцезнаходження, ідентифікаційний код;

для фізичної особи - підприємця - прізвище, ім'я, по батькові (за наявності), дані про місце проживання, реєстраційний номер облікової

картки платника податків (не зазначається фізичною особою, яка через свої релігійні переконання відмовляється від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомила про це відповідний орган державної податкової служби і має відмітку у паспорті, - подається копія цієї відмітки) та згода на обробку персональних даних з метою забезпечення виконання вимог цього Закону;

2) вид господарської діяльності (повністю або частково), зазначений у [статті 7](#) цього Закону, на провадження якого здобувач ліцензії має намір одержати ліцензію;

3) бажаний спосіб одержання документів.

3. До заяви про отримання ліцензії додаються:

1) документи відповідно до ліцензійних вимог;

2) копія паспорта керівника здобувача ліцензії (або довіреної особи) із відміткою органу державної податкової служби про повідомлення про відмову через свої релігійні переконання від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків (подається тільки фізичними особами - підприємцями, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний орган державної податкової служби);

3) опис документів, що подаються для одержання ліцензії, у двох екземплярах.

4. Перелік підтвердних документів встановлюється ліцензійними умовами і є виключним.

5. Посадовим особам органів ліцензування забороняється вимагати від здобувача ліцензії (суб'єкта господарювання):

1) подання оригіналів документів (крім документів, що складаються безпосередньо здобувачем ліцензії);

2) зазначення здобувачами ліцензії у документах, що подаються для одержання ліцензії, інформації або подання документів, не передбачених законом;

3) документи, що підтверджують або спростовують інформацію про нього, які видаються іншими органами державної влади, органами місцевого самоврядування або їх посадовими особами (виписки, витяги, довідки, листи).

6. Документи, подання яких для одержання ліцензії передбачено цим Законом та прийняті органом ліцензування до розгляду для видачі ліцензії, поверненню здобувачеві ліцензії не підлягають.

7. З документів, поданих для одержання ліцензії на паперових носіях, органом ліцензування обов'язково виготовляється електронна копія шляхом сканування.

8. У разі подання електронних документів у випадках, передбачених цим Законом, усі документи, крім документів, що засвідчують повноваження уповноваженої особи, можуть засвідчуватися електронним цифровим підписом заявника відповідно до законодавства.

Електронний документ вважається одержаним органом ліцензування з часу надходження заявникові повідомлення в електронній формі про одержання такого електронного документа органом ліцензування. Орган ліцензування автоматично після отримання від заявника електронного документа надсилає йому електронний документ з підтвердженням факту одержання електронного документа.

**Стаття 12.** Порядок прийняття заяви про отримання ліцензії до розгляду та підстави для залишення її без розгляду

1. Орган ліцензування протягом трьох робочих днів з дня одержання заяви про отримання ліцензії встановлює наявність або відсутність підстав для залишення її без розгляду і в разі їх наявності приймає відповідне рішення. Копія рішення про залишення заяви про отримання ліцензії без розгляду надається у триденний строк здобувачеві ліцензії.

2. Підставою для залишення заяви про отримання ліцензії без розгляду є:

1) підписані документи, що додаються до заяви для отримання ліцензії, подані не в повному обсязі;

2) заява або хоча б один з документів, що додається до заяви про отримання ліцензії:

підписаний особою, яка не має на це повноважень;

оформлений із порушенням вимог цього Закону, складений не за встановленою формою або не містить даних, які обов'язково вносяться до них згідно з цим Законом;

3) подання заяви з порушенням строків, передбачених цим Законом;

4) відсутність у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців відомостей про здобувача ліцензії (суб'єкта господарювання) або наявність відомостей про державну реєстрацію його припинення

## **2.4 Порядок реєстрації підприємств малого бізнесу**

Згідно ПКУ:

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, формує та веде Державний реєстр фізичних осіб - платників податків (далі - Державний реєстр).

До Державного реєстру вноситься інформація про осіб, які є:  
громадянами України;

іноземцями та особами без громадянства, які постійно проживають в Україні;

іноземцями та особами без громадянства, які не мають постійного місця проживання в Україні, але відповідно до законодавства зобов'язані сплачувати податки в Україні або є засновниками юридичних осіб, створених на території України.

Облік фізичних осіб - платників податків, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової

картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган, ведеться в окремому реєстрі Державного реєстру за прізвищем, ім'ям, по батькові та серією і номером паспорта без використання реєстраційного номера облікової картки.

Абзац сьомий виключено.

До облікової картки фізичної особи - платника податків та повідомлення (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) вноситься така інформація:

прізвище, ім'я та по батькові;

дата народження;

місце народження (країна, область, район, населений пункт);

місце проживання, а для іноземних громадян - також громадянство;

серія, номер свідоцтва про народження, паспорта (аналогічні дані іншого документа, що посвідчує особу), ким і коли виданий.

До інформаційної бази Державного реєстру включаються такі дані про фізичних осіб:

джерела отримання доходів;

об'єкти оподаткування;

сума нарахованих та/або отриманих доходів;

сума нарахованих та/або сплачених податків;

інформація про податкову знижку та податкові пільги платника податків.

До Державного реєстру вносяться відомості про державну реєстрацію, реєстрацію та взяття на облік фізичних осіб - підприємців і осіб, які провадять незалежну професійну діяльність. Такі відомості включають:

дати, номери записів, свідоцтв та інших документів, а також підстави державної реєстрації, реєстрації та взяття на облік, припинення підприємницької чи незалежної професійної діяльності, інші реєстраційні дані;

інформацію про державну реєстрацію, реєстрацію та взяття на облік змін у даних про особу, заміну чи продовження дії довідок про взяття на облік;

місце провадження діяльності, телефони та іншу додаткову інформацію для зв'язку з фізичною особою - підприємцем чи особою, яка здійснює незалежну професійну діяльність;

види діяльності;

громадянство та номер, що використовується під час оподаткування в країні громадянства, - для іноземців;

системи оподаткування із зазначенням періодів її дії.

Фізична особа - платник податків незалежно від віку (як резидент, так і нерезидент), для якої раніше не формувалася облікова картка платника податків та яка не включена до Державного реєстру, зобов'язана особисто або через законного представника чи уповноважену особу подати відповідному контролюючому органу облікову картку фізичної особи - платника податків,

яка є водночас заявою для реєстрації в Державному реєстрі, та пред'явити документ, що посвідчує особу.

Фізична особа - платник податків, яка через свої релігійні переконання відмовляється від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків, зобов'язана особисто подати відповідному контролюючому органу повідомлення та документи для забезпечення її обліку за прізвищем, ім'ям, по батькові і серією та номером паспорта, а також пред'явити паспорт.

Фізична особа подає облікову картку фізичної особи - платника податків або повідомлення (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) до контролюючого органу за своєю податковою адресою, а фізична особа, яка не має постійного місця проживання в Україні, - контролюючому органу за місцем отримання доходів або за місцезнаходженням іншого об'єкта оподаткування.

Для заповнення облікової картки фізичної особи - платника податків використовуються дані документа, що посвідчує особу. Для заповнення повідомлення (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) використовуються дані паспорта.

Форма облікової картки фізичної особи - платника податків та повідомлення (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) і порядок їх подання встановлюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Фізична особа несе відповідальність згідно із законом за достовірність інформації, що подається для реєстрації у Державному реєстрі.

70.6. Органи державної реєстрації актів цивільного стану, органи внутрішніх справ, органи, що здійснюють реєстрацію фізичних осіб, зобов'язані подавати відповідним контролюючим органам інформацію щодо зміни даних, які включаються до облікової картки фізичної особи - платника податків, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця.

Порядок подання такої інформації та взаємодії суб'єктів інформаційних відносин визначається Кабінетом Міністрів України.

70.7. Фізичні особи - платники податків зобов'язані подавати контролюючим органам відомості про зміну даних, які вносяться до облікової картки або повідомлення (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків і мають відмітку у паспорті), протягом місяця з дня виникнення таких змін шляхом подання відповідної заяви за формою та у порядку, визначеними центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

70.8. Про проведення державної реєстрації фізичної особи - платника податків у Державному реєстрі та внесення змін до даних, які містяться у

Державному реєстрі, центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, інформує територіальний орган.

70.9. За зверненням платника податків, його законного представника або уповноваженої особи контролюючий орган видає документ, що засвідчує реєстрацію у Державному реєстрі, крім осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті.

У такому документі зазначається реєстраційний номер облікової картки платника податків.

Порядок формування реєстраційного номера облікової картки платника податків визначається та затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Форма документа і порядок його видачі встановлюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

70.10. Контролюючим органом за місцем проживання фізичної особи - платника податків на прохання такої особи до паспорта можуть бути внесені (сьома, восьма або дев'ята сторінки) дані про реєстраційний номер облікової картки платника податків з Державного реєстру.

70.11. У разі виявлення недостовірних даних або помилок у поданій обліковій картці або повідомленні (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) фізичній особі може бути відмовлено у реєстрації та/або внесенні відмітки до паспорта або продовжено строк реєстрації.

70.12. Реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті) використовуються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, юридичними особами незалежно від організаційно-правових форм, включаючи установи Національного банку України, банки та інші фінансові установи, біржі, особами, які провадять незалежну професійну діяльність, фізичними особами - підприємцями, а також фізичними особами в усіх документах, які містять інформацію про об'єкти оподаткування фізичних осіб або про сплату податків, зокрема у разі:

70.12.1. виплати доходів, з яких утримуються податки згідно із законодавством України. Фізичні особи зобов'язані подавати інформацію про реєстраційний номер облікової картки юридичним та фізичним особам, що виплачують їм доходи;

70.12.2. укладення цивільно-правових договорів, предметом яких є об'єкти оподаткування та щодо яких виникають обов'язки щодо сплати податків і зборів;

70.12.3. відкриття рахунків у банках або інших фінансових установах, а також у розрахункових документах під час здійснення фізичними особами безготівкових розрахунків;

70.12.4. заповнення фізичними особами, визначеними у пункті 70.1 цієї статті, митних декларацій під час перетину митного кордону України;

70.12.5. сплати фізичними особами податків і зборів;

70.12.6. проведення державної реєстрації фізичних осіб - підприємців або видачі таким особам спеціальних дозволів (ліцензій тощо) на провадження деяких видів господарської діяльності, а також реєстрації незалежної професійної діяльності;

70.12.7. реєстрації майна та інших активів фізичних осіб, що є об'єктом оподаткування, або прав на нього;

70.12.8. подання контролюючим органам декларацій про доходи, майно та інші активи;

70.12.9. реєстрації транспортних засобів, що переходять у власність фізичних осіб;

70.12.10. оформлення фізичним особам пільг, субсидій та інших соціальних виплат з державних цільових фондів;

70.12.11. в інших випадках, визначених законами України та іншими нормативно-правовими актами.

70.13. Документи, пов'язані з проведенням операцій, передбачених пунктом 70.12 цієї статті, які не мають реєстраційного номера облікової картки платника податків або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті), вважаються оформленими з порушенням вимог законодавства України.

70.14. контролюючий орган зазначає реєстраційний номер облікової картки платника податків або серію та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті) у всіх повідомленнях, що надсилаються йому.

Кожен платник податків зазначає реєстраційний номер своєї облікової картки платника податків або серію та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання відмовляються від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків та офіційно повідомили про це відповідний контролюючий орган і мають відмітку у паспорті) в усіх звітних або інших документах, а також в інших випадках, передбачених законодавством України.

70.15. Відомості з Державного реєстру:



70.15.1. використовуються контролюючими органами виключно для здійснення контролю за дотриманням податкового законодавства України;

70.15.2. є інформацією з обмеженим доступом, крім відомостей про взяття на облік фізичних осіб - підприємців та осіб, які провадять незалежну професійну діяльність.

70.16. Органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, самозайняті особи, податкові агенти подають безоплатно в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, контролюючим органам за своїм місцезнаходженням інформацію про фізичних осіб, що пов'язана з реєстрацією таких осіб як платників податків, нарахуванням, сплатою податків і контролем за дотриманням податкового законодавства України, із зазначенням реєстраційних номерів облікових карток платника податків або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які мають відмітку у паспорті про право здійснювати будь-які платежі за серією та номером паспорта), зокрема:

70.16.1. органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, юридичні особи та фізичні особи - підприємці, податкові агенти - про дату прийняття на роботу або звільнення з роботи фізичних осіб протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) кварталу, а також інформацію, передбачену статтею 51 цього Кодексу;

70.16.2. органи внутрішніх справ - про транспортні засоби, щодо яких у фізичних осіб виникає або припиняється право власності, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця;

70.16.3. органи державної реєстрації морських, річкових та повітряних суден - про судна, щодо яких у фізичних осіб виникає або припиняється право власності, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця;

70.16.4. органи державної реєстрації актів цивільного стану - про фізичних осіб, які померли (для закриття облікових карток), а також про зміну фізичними особами прізвища, імені, по батькові, дати і місця народження, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця;

70.16.5. органи, що здійснюють реєстрацію приватної нотаріальної, адвокатської, іншої незалежної професійної діяльності та видають свідоцтва про право на провадження такої діяльності, - про видачу або анулювання реєстраційного посвідчення - у п'ятиденний строк від дня провадження відповідної дії;

70.16.6. органи державної реєстрації прав - про оподатковуване нерухоме майно, щодо якого у фізичних осіб виникає або припиняється право власності, у строки та в порядку, встановлені підпунктом 266.7.4 пункту 266.7 статті 266 цього Кодексу;

70.16.7. органи опіки і піклування, виховні, лікувальні заклади, заклади соціального захисту населення та інші заклади, що відповідно до законодавства здійснюють опіку, піклування або управління майном підопічного, зобов'язані повідомляти про встановлення опіки над фізичними особами, визнаними судом недієздатними, опіку, піклування і управління

майном малолітніх, інших неповнолітніх фізичних осіб, фізичних осіб, обмежених судом у дієздатності, дієздатних фізичних осіб, над якими встановлене піклування у формі патронажу, піклування або управління майном фізичних осіб, визнаних судом безвісно відсутніми, а також про подальші зміни, пов'язані із зазначеною опікою, піклуванням або управлінням майном, у контролюючі органи за місцем свого перебування не пізніше, як протягом п'яти календарних днів від дня прийняття відповідного рішення;

70.16.7 1. органи, що здійснюють реєстрацію фізичних осіб, - про фізичних осіб, які зареєстрували своє місце проживання у відповідному населеному пункті чи місце проживання яких знято з реєстрації в такому населеному пункті, щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця, а також про втрачені, викрадені паспорти громадянина України у п'ятиденний строк з дня надходження відповідних заяв фізичних осіб та про паспорти громадянина України померлих громадян щомісяця, але не пізніше 10 числа наступного місяця;

70.16.8. інші органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування - інформацію про інші об'єкти оподаткування.

70.17. Державний реєстр фізичних осіб - платників податків формується на основі Державного реєстру фізичних осіб - платників податків та інших обов'язкових платежів. Обліковим карткам фізичних осіб, які на момент набрання чинності цим Кодексом зареєстровані у Державному реєстрі фізичних осіб - платників податків та інших обов'язкових платежів, присвоюються номери, що відповідають ідентифікаційним номерам платників податків - фізичних осіб. Документи про реєстрацію фізичних осіб у Державному реєстрі фізичних осіб - платників податків та інших обов'язкових платежів, видані контролюючими органами у порядку, визначеному законодавством, що діяло до набрання чинності цим Кодексом, вважаються дійсними для всіх випадків, передбачених для використання реєстраційних номерів облікових карток фізичних осіб, не підлягають обов'язковій заміні та є такими, що засвідчують реєстрацію фізичних осіб у Державному реєстрі фізичних осіб - платників податків.

## **2.5 Основи ліцензування та патентування підприємств малого бізнесу**

Підприємницька діяльність здійснюється від імені та під майнову відповідальність певними суб'єктами. Хто ж може в Україні здійснювати підприємницьку діяльність?

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути:

—громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності;

—юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України "Про власність".

Не допускається заняття підприємницькою діяльністю таких категорій громадян: військовослужбовців, службових осіб органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади й управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств.

Особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності до закінчення терміну, встановленого вироком суду.

У Конституції України записано, що "...кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом" (ст. 42) . Тобто підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству. Разом а тим, законодавчими актами передбачено обмеження у здійсненні підприємницької діяльності, зокрема законодавчо встановлено перелік видів діяльності, в яких підприємництво

Згідно Господрського кодексу України

**Стаття 14.** Ліцензування, патентування та квотування у господарській діяльності

1. Ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування є засобами державного регулювання у сфері господарювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів.

2. Правові засади ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування визначаються виходячи з конституційного права кожного на здійснення підприємницької діяльності, не забороненої законом, а також принципів господарювання, встановлених у [статті 6](#) цього Кодексу.

3. Відносини, пов'язані з ліцензуванням видів господарської діяльності, регулюються законом.

{Частина третя статті 14 в редакції Закону [№ 222-VIII від 02.03.2015](#)}

4. У сферах, пов'язаних із торгівлею за грошові кошти (готівку, чеки, а рівно з використанням інших форм розрахунків та платіжних карток на території України), обміном готівкових валютних цінностей (у тому числі операції з готівковими платіжними засобами, вираженими в іноземній валюті, та з платіжними картками), у сфері грального бізнесу та побутових послуг, інших сферах, визначених законом, може здійснюватися патентування підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

Торговий патент - це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання займатися певними видами підприємницької діяльності впродовж встановленого строку. Спеціальний торговий патент - це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання на особливий

порядок оподаткування відповідно до закону. Порядок патентування певних видів підприємницької діяльності встановлюється законом.

5. У необхідних випадках держава застосовує квотування, встановлюючи граничний обсяг (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг. Порядок квотування виробництва та/або обігу (включаючи експорт та імпорт), а також розподілу квот встановлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до закону.

Згідно ЗУ Про ліцензування видів господарської діяльності

### **Стаття 3.** Принципи державної політики у сфері ліцензування

1. Державна політика у сфері ліцензування ґрунтується на:

1) принципі єдиної державної системи ліцензування, що реалізується шляхом:

встановлення єдиного переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, виключно цим Законом;

визначення вичерпного переліку документів, що додаються до заяви про отримання ліцензії, виходячи з мінімальної кількості таких документів, достатніх лише для підтвердження виконання вимог відповідних ліцензійних умов;

визначення Кабінетом Міністрів України [органів ліцензування](#) та видів господарської діяльності згідно із [статтею 7](#) цього Закону, на які відповідний орган ліцензування видає ліцензії;

2) принципі територіальності, згідно з яким дія ліцензії поширюється на адміністративну територію органу ліцензування, що її видав;

3) принципі дотримання законності шляхом того, що: запровадження ліцензування виду господарської діяльності здійснюється виключно законом;

види господарської діяльності, не зазначені у [статті 7](#) цього Закону, ліцензуванню не підлягають;

встановлюються конкретні строки здійснення кожної дії органу ліцензування, спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування;

вимоги ліцензійних умов мають бути однозначними, прозорими та виключати можливість їх суб'єктивного застосування органами ліцензування чи ліцензіатами;

повноваження спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування, Експертно-апеляційної ради з питань ліцензування та порядок набрання чинності рішеннями органу ліцензування поширюються на сферу ліцензування всіх видів господарської діяльності, визначаються виключно цим Законом і не можуть бути обмежені іншими законами;

запроваджується відповідальність посадових осіб органів ліцензування і спеціально уповноваженого органу з питань ліцензування та суб'єктів господарювання за порушення вимог нормативно-правових актів, що регулюють сферу ліцензування;

забороняється вимагання органами ліцензування надання документів з державних паперових або електронних інформаційних ресурсів;

4) принципі пріоритетності захисту прав, законних інтересів, життя і здоров'я людини, навколишнього природного середовища, захисту обмежених ресурсів держави та забезпечення безпеки держави, що передбачає:

ліцензування виду господарської діяльності застосовується лише до такого виду, провадження якого становить загрозу порушення прав, законних інтересів громадян, життю чи здоров'ю людини, навколишньому природному середовищу та/або безпеці держави, і лише у разі недостатності інших засобів державного регулювання;

запобігання проявам корупції;

у разі внесення змін до нормативно-правових актів у сфері ліцензування, передбачається достатній для реалізації цих змін строк, але не менш як два місяці;

5) принципі рівності прав суб'єктів господарювання, що передбачає:

вільний вибір суб'єктом господарювання провадження встановленого законом виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, і території своєї діяльності;

забезпечення при отриманні ліцензії рівності прав суб'єктів господарювання незалежно від організаційно-правової форми чи форми власності;

встановлення єдиних вимог ліцензійних умов шляхом визначення їх відповідності рівням ризику від провадження відповідного виду господарської діяльності;

унікнення необґрунтованих обтяжень чи зайвих адміністративних процедур;

заборону використання ліцензування видів господарської діяльності для обмеження конкуренції;

б) принципі відкритості процесу ліцензування, що забезпечується шляхом:

своєчасного оприлюднення результатів ліцензійної діяльності органами ліцензування на своїх офіційних веб-сайтах та проектів нормативно-правових актів - у порядку, передбаченому [Законом України "Про доступ до публічної інформації"](#);

забезпечення доступності інформації у сфері ліцензування відповідно до закону;

залучення на паритетних засадах представників профільних громадських організацій, суб'єктів господарювання та/або їх об'єднань до процесу прийняття рішень Експертно-апеляційною радою з питань ліцензування.

2. Принципи державної політики у сфері ліцензування поширюються на порядок ліцензування всіх видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню.

Ліцензування видів господарської діяльності, що не відповідає наведеним у цій статті принципам державної політики, забороняється.

**Стаття 7.** Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню

1. Ліцензуванню підлягають такі види господарської діяльності:

1) банківська діяльність, яка ліцензується відповідно до [Закону України](#) "Про банки і банківську діяльність";

2) надання фінансових послуг (крім професійної діяльності на ринку цінних паперів);

3) професійна діяльність на ринку цінних паперів, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні";

4) діяльність у галузі телебачення і радіомовлення, яка ліцензується відповідно до [Закону України](#) "Про телебачення і радіомовлення";

5) діяльність у сфері електроенергетики, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про електроенергетику", крім діяльності з постачання електричної енергії за нерегульованим тарифом (постачання незалежним електропостачальником), і у сфері використання ядерної енергії, яка ліцензується з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії";

6) освітня діяльність закладів освіти;

7) виробництво і торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами, яка ліцензується відповідно до [Закону України](#) "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів";

8) діяльність у сфері телекомунікацій з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про телекомунікації", надання послуг у галузі криптографічного захисту інформації (крім послуг електронного цифрового підпису) та технічного захисту інформації, за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України;

{Ліцензування діяльності у сфері телекомунікацій, передбаченої пунктом 8 частини першої статті 7, втрачає чинність з 1 січня 2018 року - див. [пункт 2](#) статті 21 цього Закону}

9) будівництво об'єктів IV і V категорій складності - з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про архітектурну діяльність";

10) виробництво лікарських засобів, оптова та роздрібна торгівля лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім активних фармацевтичних інгредієнтів) - з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про лікарські засоби";

11) [виробництво та ремонт вогнепальної зброї](#) невійськового призначення і боєприпасів до неї, холодної зброї, пневматичної зброї калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду, торгівля вогнепальною зброєю невійськового призначення та боєприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду; виробництво

спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони та їх продаж;

12) виробництво вибухових матеріалів промислового призначення за [переліком](#), що визначається Кабінетом Міністрів України;

13) надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення за переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України;

14) виробництво особливо небезпечних хімічних речовин, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, поводження з небезпечними відходами. Не підлягає ліцензуванню зберігання (накопичення) суб'єктом господарювання утворених ним небезпечних відходів, якщо протягом року з дня утворення небезпечні відходи передаються суб'єктам господарювання, що мають ліцензію на поводження з небезпечними відходами;

{Пункт 14 частини першої статті 7 в редакції Закону [№ 867-VIII від 08.12.2015](#)}

15) медична практика;

16) діяльність банків пуповинної крові, інших тканин і клітин людини згідно з [переліком](#), затвердженим Міністерством охорони здоров'я України;

17) [ветеринарна практика](#);

18) випуск та проведення лотерей;

19) [туроператорська діяльність](#);

20) [посередництво у працевлаштуванні за кордоном](#);

21) промисловий вилов водних біоресурсів за межами юрисдикції України;

{Пункт 21 частини першої статті 7 із змінами, внесеними згідно із Законом [№ 867-VIII від 08.12.2015](#)}

22) культивування рослин, включених до [таблиці I](#) Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, затвердженого Кабінетом Міністрів України, розроблення, виробництво, виготовлення, зберігання, перевезення, придбання, реалізація (відпуск), ввезення на територію України, вивезення з території України, використання, знищення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, включених до зазначеного Переліку, - з урахуванням особливостей, визначених [Законом України](#) "Про наркотичні засоби, психотропні речовини і прекурсори";

23) діяльність, пов'язана з розробленням, виготовленням, постачанням спеціальних технічних засобів для зняття інформації з каналів зв'язку та інших технічних засобів негласного отримання інформації (критерії належності та перелік технічних засобів негласного отримання інформації визначаються Кабінетом Міністрів України за поданням Служби безпеки України);

24) перевезення пасажирів, небезпечних вантажів та небезпечних відходів річковим, морським, [автомобільним](#), [залізничним](#) та повітряним транспортом, [міжнародні перевезення пасажирів та вантажів автомобільним транспортом](#);

25) зовнішньоекономічна діяльність відповідно до [статті 16](#) Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність";

26) транспортування нафти, нафтопродуктів магістральним трубопроводом;

27) транспортування та розподіл природного газу, газу (метану) вугільних родовищ, його зберігання в обсягах, що перевищують рівень, встановлений ліцензійними умовами, та постачання, крім постачання природного газу, газу (метану) вугільних родовищ за нерегульованим тарифом;

28) централізоване водопостачання та водовідведення, крім централізованого водопостачання та водовідведення за нерегульованим тарифом;

29) виробництво теплової енергії, транспортування теплової енергії магістральними і місцевими (розподільчими) тепловими мережами та постачання теплової енергії, крім виробництва, транспортування та постачання теплової енергії за нерегульованим тарифом;

30) [охоронна діяльність](#).

**Стаття 8.** Запровадження, скасування, зміна назви виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню

1. У разі запровадження ліцензування нового виду господарської діяльності або нової частини виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, ліцензійні умови провадження нового виду господарської діяльності або нової частини виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, набирають чинності у строк, необхідний для приведення суб'єктом господарювання своєї діяльності у відповідність із вимогами ліцензійних умов, але не менш як через два місяці з дня їх прийняття.

2. У разі скасування ліцензування виду господарської діяльності орган ліцензування втрачає повноваження органу ліцензування, а ліцензії, видані на здійснення цього виду діяльності, вважаються недійсними.

3. У разі зміни згідно з цим Законом назви виду господарської діяльності, що підлягає ліцензуванню, яка не призводить до зміни предмета такої діяльності, відповідні ліцензійні умови надалі поширюються на такий вид діяльності. Ліцензії на провадження такого виду господарської діяльності продовжують діяти.

4. У зв'язку зі змінами, передбаченими цією статтею, органи ліцензування актуалізують інформацію в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців.

## **2.6 Механізм створення власної справи**

Організувати свою фірму, відкрити власну справу нелегко. Відправною точкою, з якої починається власна справа, є ідея, закладена в її основу. Потім необхідно знати, хто може здійснювати підприємницьку діяльність, а кому забороняється. Крім того, необхідно також знати існуючі обмеження у здійсненні підприємницької діяльності. Усі ці підготовчі (попередні) вимоги до створення власної справи ми розглянули у попередніх темах. Тепер, вибравши вид діяльності, визначивши найбільш ефективну форму



організації, ще раз добре поміркувавши, усе зваживши і прийнявши остаточне рішення, можна переходити до наступного етапу підготовки засновницьких документів для державної реєстрації фірми.

До засновницьких документів, що підтверджують статус юридичних осіб і без яких неможливо заснувати фірму, належать статут і установчий договір. Створення малих підприємств, товариств, асоціацій, об'єднань підприємств та інших підприємницьких структур без цих основних документів неможливе. Для тих, хто створює приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства, а для підприємств із колективною формою організації бізнесу (товариства, об'єднання підприємств тощо) — необхідні статут та установчий договір.

Підготовці засновницьких документів необхідно приділяти пильну увагу, оскільки саме вони регулюють багато важливих аспектів діяльності підприємницьких структур. Таким чином, засновницькі документи — не проста формальність, а проект вашої майбутньої справи.

Що ж таке статут підприємства?

**Статут підприємства** — це офіційно зареєстрований документ, який визначає форму власності підприємства, сферу його діяльності, спосіб управління та контролю, порядок утворення майна підприємства й розподілу прибутку, порядок реорганізації та інші положення, які регламентують діяльність юридичної особи. Статут підприємства — це його мала конституція, його основний закон.

Завдання статуту — дати найбільш повне уявлення про правовий статус підприємства (фірми) як самостійного суб'єкта підприємницької діяльності, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління і самоуправління, режим формування та розпорядження його коштами і прибутком. Це призначення статуту виявляється і в його структурі, яка, як правило, складається з таких розділів (статей).

1. Найменування та місцезнаходження фірми.
2. Загальні положення.
3. Предмет, мета й напрями діяльності фірми.
4. Юридичний статус фірми.
5. Зовнішньоекономічна діяльність. в. Майно фірми.
6. Фонди фірми.
7. Виробничо-господарська діяльність.
8. Прибуток фірми та його розподіл.
10. Відшкодування збитків.
11. Органи управління й контролю фірми.
12. Організація та оплата праці.
13. Компетенція і повноваження органів трудового колективу.
14. Облік та звітність.
15. Припинення діяльності фірми (реорганізація та ліквідація).

Усі ці розділи мають входити до статутів всіх видів підприємств, незалежно від їхніх організаційних форм власності. Разом з тим, деякі

розділи можуть об'єднуватися, а "наповнення" цих розділів конкретними положеннями залежить від виду підприємства, вимог та бажань власників-засновників.

Організація підприємства, якщо кількість осіб, які бажають його заснувати, дві або більше, починається з розробки та прийняття установчого договору. Установчий договір — це угода (договір), яка укладається між двома або кількома засновниками щодо створення підприємства (фірми) певним шляхом. Суть установчого договору полягає в тому, що він є одним із різновидів згоди про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи.

В установчому договорі визначаються предмет угоди, назва та юридична адреса підприємства (фірми), статутний фонд, відповідальність засновників та інші умови функціонування підприємства (фірми). Зміст установчого договору — об'єднання майна (капіталів) і підприємницьких зусиль з метою отримання прибутку. Тому головним для установчого договору є визначення всіх параметрів взаємовідносин між учасниками фірми, насамперед майнового та організаційного характеру. Все це визначає відповідну структуру установчого договору, яка має такі розділи.

1. Преамбула.
2. Предмет договору.
3. Назва та місцезнаходження фірми.
4. Загальні положення договору.
5. Юридичний статус фірми.
6. Статутний фонд і вклади учасників (засновників).
7. Права та обов'язки учасників (засновників).
8. Майно фірми. Розподіл прибутку.
9. Порядок виходу зі складу учасників.
10. Форс-мажор.
11. Розв'язання суперечок.
12. Умови припинення (розірвання) договору.
13. Умови та строки набуття договором чинності.
14. Інші умови.

Установчий договір набирає сили з моменту його підписання всіма засновниками (учасниками) фірми.

Засновницькі документи — важливий атрибут підприємницького бізнесу, що підтверджує юридичний статус підприємства, тому вони потребують професійного підходу до укладення. Ось чому таку роботу, як правило, доручають фахівцям (юристам, економістам). Разом з тим, користуючись кваліфікованими довідковими матеріалами, а також ознайомившись з основними положеннями законодавчих актів щодо підприємницьких структур, можна провести цю роботу самостійно.

Процес укладення засновницьких документів передбачає:

— підготовчу роботу, в ході якої визначають мету, завдання методи організації підприємства;

- попередні переговори з потенційними засновниками (учасниками) для підприємств із колективною формою власності;
- збирання й узагальнення необхідних матеріалів;
- створення робочої групи для розробки статуту та засновницького договору;
- юридичні та економічні консультації щодо змісту засновницьких документів;
- підготовку і проведення установчих зборів.

На установчих зборах розглядають:

- питання створення (заснування) підприємства (фірми), форми власності та функціонування;
- проекти найменування фірми та її юридичну адресу;
- склад засновників;
- строки розробки засновницьких документів;
- вибори керівних органів фірми та інші організаційні питання.

Рішення зборів оформляють протоколом, який підписують усі

засновники. У разі позитивного рішення фірму вважають заснованою.

На чергових зборах розглядають та затверджують підготовлені засновницькі документи. Пей факт підтверджується протоколом. Статут і установчий договір підписують усі засновники (учасники), тиражують у необхідній кількості примірників, засвідчують у державного нотаріуса та подають на реєстрацію. Тільки після реєстрації підприємство (фірма) дістає право на функціонування.

Значною мірою створення власної справи, організація фірми нагадує підготовку та реєстрацію шлюбу. Ясна річ, теоретично можна влаштувати свої шлюби або розлучення щомісячно — але чи надовго вистачить сил та коштів на такий "спорт"? Саме тому треба дуже прискіпливо поставитись до підбору партнерів для спільної підприємницької діяльності, до підготовки засновницьких документів і не покладатися на вічний "медовий місяць", передбачити в засновницьких документах можливі шляхи цивілізованого "розлучення" з мінімальними витратами для всіх сторін.

Для створення та початку діяльності підприємства (фірми) необхідний стартовий капітал. Цю функцію виконує статутний фонд. Статутний фонд — це сукупність грошових коштів та майна, необхідна для організації та початку функціонування підприємства (фірми).

Статутний фонд створюється внесенням вкладів засновниками (учасниками) і може поповнюватися за рахунок прибутку від господарської діяльності підприємства, а (в разі потреби) також додаткових вкладів учасників, у тому числі спонсорів. Вкладом до фонду можуть бути: всі види майна - будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності; кошти засновників (учасників), у тому числі й у вільно конвертованій валюті; усі види майнових прав — на користування землею та іншими природними ресурсами, різноманітними майновими об'єктами, а також на використання

винаходів, "ноу-хау", інших об'єктів інтелектуальної власності та інші права, що не належать до майнових, але мають товарну вартість.

Строки, розмір, порядок внесення та оцінка вкладів кожного засновника (учасника) до статутного фонду обумовлюються в засновницьких документах. Вартість майна, яку вносять учасники до статутного фонду, визначають за цінами, що діють на період створення підприємства або за домовленістю учасників. Оцінка здійснюється як в українській, так і в іноземній валюті, в перерахунку за курсом Національного банку України.

До моменту реєстрації підприємства, що функціонує (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю), кожний із його учасників зобов'язаний внести до статутного фонду не менше 30 % коштів, як зазначено в засновницьких документах, що має підтвердити банк. З цією метою за заявкою засновників у банку відкривається тимчасовий рахунок, який після реєстрації перетворюється в розрахунковий.

Протягом року всі учасники підприємства (фірми) мають повністю внести свій вклад до статутного фонду. В разі невиконання учасниками цих зобов'язань за час прострочення вони сплачують 10 % річних з недовнесених сум, якщо інше не передбачено засновницькими документами.

Мінімальний обсяг статутного фонду становить: для акціонерного товариства — сума еквівалентна 1250 мінімальним заробітним платам (відповідно до ставки на момент його створення); для інших товариств (товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю, повних та командитних товариств) — 100 мінімальним заробітним платам<sup>4</sup>.

Обсяг статутного фонду може бути збільшений за умови, що всі учасники повністю внесли свої вклади. Зміна обсягів статутного фонду набуває чинності з моменту реєстрації його органом, який зареєстрував статут підприємства (фірми).

Кошти статутного фонду спрямовують на розвиток виробництва.

Використовувати кошти статутного фонду на заробітну плату, заохочення та інші потреби забороняється. Статутний фонд є власністю засновників (учасників) у межах їхніх вкладів.

При виході засновника (учасника) зі складу підприємства (товариства з обмеженою відповідальністю) або в разі ліквідації підприємства засновнику сплачується вартість частини майна, пропорційно до його частки в статутному фонді. Майно, передане в користування, повертається в натуральній формі без винагороди. Статутний фонд є не тільки "підставою" для державної реєстрації, а й стартовим капіталом, від якого залежить функціонування підприємства (фірми).

Обсяг статутного фонду закріплюється в установчому договорі та статуті підприємства (фірми). Підтримка певного співвідношення між обсягом статутного фонду та загальним обсягом виробничо-господарської діяльності є ознакою фінансової стійкості підприємства (фірми).

Крім статутного фонду підприємства, можуть утворюватися інші фонди, наприклад, резервний, страховий, споживання, соціально-

економічного розвитку тощо, які передбачено чинним законодавством України або відповідним рішенням Зборів учасників підприємства (фірми).

Процес створення фірми (підприємства) завершується державною реєстрацією.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній, районній міст Києва і Севастополя державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи є розміщення (місцезнаходження) його постійно діючого керівного органу (правління, дирекція, адміністрація тощо).

Місцем проживання суб'єкта підприємницької діяльності є зареєстроване в установчому порядку постійне місце проживання громадянина-підприємця.

Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи власник (власники), уповноважений ним (ними) орган чи особа (заявник) особисто або поштою подають до органу державної реєстрації такі документи:

— рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів (конференції) у випадках, передбачених законом;

— статут, якщо це необхідно для створюваної організаційно-правової форми підприємництва;

— реєстраційна картка встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію;

--- документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом;

— документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Громадяни (фізичні особи), які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подають реєстраційну картку встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів, дві фотокартки, і документ, що підтверджує внесення плати за державну реєстрацію, а також пред'являють документ, що посвідчує особу.

Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи) на дату державної реєстрації може бути місцезнаходження (місце проживання одного із засновників) або місцезнаходження за іншою адресою, що підтверджується договором оренди чи іншим відповідним договором.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться за наявності всіх необхідних документів за заявочним принципом протягом

не більше п'яти робочих днів. Органи державної реєстрації зобов'язані протягом цього терміну внести дані з реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом (для юридичних осіб), який надається органам державної реєстрації органами державної статистики, або ідентифікаційним номером фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів.

У п'ятиденний термін з дати реєстрації органи державної реєстрації надсилають примірник реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію відповідному державному податковому органу й органу державної статистики та подають відомості про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності до органів Фонду соціального страхування і Пенсійного фонду України.

Свідоцтво про державну реєстрацію є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках України та інших держав за вибором суб'єкта підприємницької діяльності й за згодою цих банків у порядку, що встановлюється Національним банком України.

Банк, у свою чергу, зобов'язаний відкрити банківський рахунок і протягом трьох днів повідомити про це податкову інспекцію.

Перереєстрація суб'єктів підприємницького бізнесу здійснюється в порядку, встановленому для реєстрації.

Перереєстрація проводиться у разі зміни:

- форм власності, організаційної форми чи назви суб'єкта бізнесу;
- основних положень статуту.

Суб'єкти підприємницького бізнесу мають право відкривати свої філії (відділення), представництва без статусу юридичної особи. Відкриття цих підрозділів не потребує реєстрації. Суб'єкт бізнесу тільки сповіщає про це в реєстраційний орган внесенням допоміжної інформації до своєї реєстраційної картки.

Скасування державної реєстрації здійснюється за особистою заявою підприємця, на основі рішення суду, арбітражного суду в разі визнання дій підприємця недійсними або такими, що суперечать чинному законодавству, засновницьким документам, а також при здійсненні нестатутної діяльності<sup>5</sup>.

За державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності справляється плата (реєстраційний збір), яка становить: для громадян-підприємців — 1,5, для юридичних осіб — 7 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. За прискорену (протягом одного дня) державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності справляється потрійний розмір відповідного реєстраційного збору.

Отже, фірма здійснила державну реєстрацію, і її внесено до державного реєстру. Засновникам видано відповідні документи, однак це не привід для відпочинку та розслаблення. Після того, як підприємство набуло статусу юридичної особи, організаційний період ще триває. Зокрема, відбувається остаточне формування органів управління фірми, розробляється та

затверджується організаційна структура функціонування підприємства, виготовляються печатка і штампи.

Успіх у здійсненні підприємницької діяльності залежить від багатьох чинників. Однією із необхідних умов досягнення високої результативності є знання основ технології заснування власної справи, про що ви дізнались в цьому розділі.

### **Питання для самоперевірки:**

- 1 Охарактеризувати функції та правовий статус підприємця
- 2 Охарактеризувати основні організаційно-правові форми підприємств малого бізнесу
- 3 Охарактеризувати основні нормативно-правових документів, які регламентують порядок реєстрації та ліцензування діяльності підприємства малого бізнесу
- 4 Розкрити порядок реєстрації підприємств малого бізнесу
- 5 Охарактеризувати основи ліцензування та патентування підприємств малого бізнесу
- 6 Охарактеризувати механізм створення власної справи

## **Лекція 3. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **ПЛАН**

- 3.1 Джерела формування фінансових ресурсів
- 3.2 Державна фінансова підтримка малого підприємництва
- 3.3 Особливості формування фінансових ресурсів малих підприємств за рахунок кредитів комерційних банків
- 3.4 Лізинг та франчайзинг — види формування фінансових ресурсів малих підприємств
- 3.5 Управління формуванням фінансових ресурсів малих підприємств. Порядок визначення первісного капіталу на день відкриття малого підприємства

**Література:** [1-4; 7;10].

### **3.1 Джерела формування фінансових ресурсів**

Створенню умов розвитку малого підприємництва має сприяти вивчення теоретичних та методичних аспектів і особливостей формування й використання його фінансових ресурсів.

Фінанси (від фр. *finance* — готівка, дохід) — це система економічних відносин, які складаються між державою, підприємствами і громадянами щодо привласнення частини національного доходу через механізм оподаткування та розподілу його відповідно до виконуваних державою соціально-економічних функцій<sup>5</sup>.

Фінанси малого підприємництва — це певна сукупність грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення в рамках цього суб'єкта малого підприємництва, а також сукупність форм і методів формування та використання їх.

Подальший динамічний розвиток малого підприємництва значно сприяє загальноекономічному зростанню. Однак його активність стримується фінансовими бар'єрами. Основним джерелом інвестицій поки що залишаються власні фінансові ресурси суб'єктів малого підприємництва та сімейні позики. Банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки, а також через те, що немає гарантій для банків (у вигляді застав або впсоколіквідних активів).

У країнах з ринковою економікою фінанси є головним економічним інструментом втручання у процеси розширеного відтворення, розподілу й перерозподілу сукупного суспільного продукту. Вони є специфічною формою руху виробничих відносин, підсистемою економічного базису. Фінанси як система економічних відносин об'єктивно поділяються на дві сфери: державні фінанси і фінанси підприємств (підприємницьких структур).



Фінанси підприємницьких структур виступають складовою економічних відносин і пов'язані з формуванням, розподілом та використанням грошових доходів та фондів. Вони тісно корелюють із державними фінансами: чим вища продуктивність праці, тим більші розміри продукту, що виробляється фірмою, тим більшу його частину можна залучити до державної скарбниці. І, навпаки, чим більший обсяг прибутку, тим більш значну його частину можна спрямувати до бюджету й на розширення виробництва, тим вищою буде ефективність виробництва і врешті-решт маса самого прибутку.

Фінанси суб'єктів малого підприємництва мають важливе значення для формування фінансів держави. Виникають різноманітні прямі та зворотні зв'язки між макрорівнем та численними макрорівнями фінансів господарських одиниць. Суб'єкти малого підприємництва сплачують державі та місцевим органам влади податки, у свою чергу, держава надає їм прямі та непрямі субсидії, здійснює непрямі заходи, що сприяють розвитку підприємництва.

У структурі фінансових взаємозв'язків ринкового господарства фінанси підприємницьких структур, зокрема малого підприємництва, відіграють важливу роль, тому що вони обслуговують головну ланку суспільного виробництва, де створюються матеріальні та нематеріальні блага і формується визначальна маса фінансових ресурсів країни. їм властиві, з одного боку, риси, що характеризують економічну природу фінансів у цілому, а з іншого — особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у підприємницьких структурах.

Незважаючи на відмінності у видах діяльності, фінанси суб'єктів малого підприємництва мають однакові принципи організації:

— жорстка централізація фінансових ресурсів, що забезпечує швидку маневреність ними, їхню концентрацію на головних напрямках підприємницької діяльності;

— фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження грошових коштів суб'єктів господарювання та основні напрями використання їх;

— формування фінансових резервів, що забезпечують сталу (стійку) роботу в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури;

— безумовне використання фінансових зобов'язань перед партнерами<sup>7</sup>.

Початкове формування ресурсів малого підприємництва відбувається під час заснування підприємств, коли утворюється статутний фонд. Його джерелами, залежно від організаційно-правових форм господарювання, є: пайові внески, акціонерний капітал, надходження від асоціацій. Статутний фонд характеризує обсяг грошових коштів (основних і оборотних), інвестованих у процес виробництва, де функціонують основні й оборотні фонди.

Фінансові ресурси підприємницьких структур — це грошові доходи та надходження, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат на

розширене відтворення й економічне стимулювання працівників. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних та притриманих до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку й надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу.

Таким чином, фінансові ресурси підприємницьких структур можна поділити на три групи відповідно до джерел їхнього формування.

До першої групи слід віднести доходи та надходження, які утворюються за рахунок власних та притриманих до них коштів. Доходи: прибуток від основної діяльності; прибуток від виконаних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) та інші цільові доходи; прибуток від фінансових операцій; прибуток від будівельно-монтажних робіт, які виконуються господарським способом; інші види доходів. Надходження: амортизаційні відрахування; виручка від майна, що вибуло; непоточні пасиви; цільові надходження (плата за утримання дітей тощо); мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві; пайові та інші внески членів трудового колективу; інші види надходжень.

До другої групи належать кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку, а саме: продаж власних акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, а також кредитні інвестиції.

До третьої групи слід віднести надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу. До таких джерел належать: фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах; страхове відшкодування ризиків; фінансові ресурси, що надійшли від концернів, асоціацій тощо; дивіденди та проценти за цінні папери інших емітентів; бюджетні субсидії; інші види ресурсів<sup>10</sup>.

Показники фінансово-економічної діяльності суб'єктів малого підприємництва, зокрема малих підприємств. Для визначення фінансово-економічної ефективності діяльності малих підприємств обчислимо два показники: продуктивність праці та рентабельність. Насамперед розглянемо продуктивність праці, яка визначається за формулою

$$ПП = \frac{П_б}{ЧП},$$

де ПП — продуктивність праці; П<sub>б</sub> — прибуток балансовий; ЧП — чисельність працівників (середньооблікова).

У ринкових відносинах суб'єкти малого підприємництва мусять грамотно оцінювати фінансовий стан свого підприємства, фінансову ситуацію в народному господарстві країни в цілому. Інакше вони не зможуть прийняти правильних управлінських рішень у цій сфері, і їхні шанси на успіх у конкурентній ринковій боротьбі залишатимуться мінімальними.

Неймовірно важкий тягар оподаткування, обмеженість матеріально-фінансових та кредитних ресурсів або ситуації, коли їх немає зовсім,

спонукають багатьох суб'єктів малого підприємництва піти в тіньову економіку.

Основними напрямками державної політики щодо ефективного використання фінансів на найближчу перспективу, на нашу думку, мають бути: створення відповідної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток підприємницької діяльності, сприяла ефективному формуванню та використанню фінансів малого підприємництва; розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій; удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого підприємництва; забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого підприємництва (лізинг, франчайзинг та інші); розробка та впровадження механізму стимулювання комерційних банків, які б надавали пільгові кредити малим підприємствам, що здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямках; удосконалення та спрощення системи бухгалтерського обліку та звітності малих підприємств".

Реалізація цих та інших заходів сприятиме розвитку малого підприємництва, прискоренню процесу формування та ефективного використання фінансових ресурсів цього сектору економіки.

### **3.2 Державна фінансова підтримка малого підприємництва**

Державна фінансова підтримка малого підприємництва включає насамперед податкові та кредитні методи впливу на цей сектор економіки. Як засвідчує світовий досвід, виважена, диференційована податкова та грошово-кредитна політика справляє вирішальний вплив на формування та подальший розвиток суб'єктів малого підприємництва. Реальні труднощі з фінансуванням є сьогодні чи не найголовнішою проблемою для малого підприємництва України.

Брак достатнього капіталу в більшості населення, складність, невиваженість, а подекуди й неможливість одержати позикові кошти гальмують розвиток малого підприємництва. Отже, завдання держави — створювати передумови, що стимулюють вкладання інвестицій у цей сектор економіки. Підтримка з боку держави на цьому рівні має здійснюватися двома взаємопов'язаними шляхами: допомогою у формуванні стартового капіталу для відкриття підприємства; забезпеченням сприятливих умов для подальшого розвитку функціонуючих малих підприємств.

Одним із головних напрямів підтримки малого підприємництва є створення системи фінансово-кредитної підтримки. Найважливіші важелі державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні можна поділити на дві основні групи методів державної фінансової підтримки — прямі й непрямі.

Механізм прямих заходів включає такі основні форми державної фінансової підтримки малого підприємництва:

- надання субсидій;
- надання позик;

- формування державних фондів;
- створення спеціалізованих фінансових установ.

Заходам другої групи властивий непрямий характер, вони поступово витісняють важелі прямого адміністративного впливу. До основних форм такої державної фінансової підтримки підприємництва передусім слід віднести:

- податкові знижки (або повне звільнення від інших податків);
- податкові пільги;
- прискорену амортизацію;
- знижки на науково-дослідні витрати, на витрати, пов'язані з підготовкою кадрів для підприємницької діяльності тощо.

Зазначені форми державної підтримки тією чи іншою мірою використовуються в Україні і зарекомендували себе як ефективні гнучкі важелі державної допомоги, які мають в основному недискримінаційний характер.

Усі підприємства, навіть ті, справи яких ідуть досить успішно, на майбутнє потребуватимуть фінансування. Воно може використовуватись на такі потреби:

- розгортання нового підприємства;
- розвитку нових технологій та розробки випуску нових продуктів;
- поширення підприємництва (нові споруди, вдосконалення технології, найм кадрів);
- освоєння нових ринків.

Доступ до сталого фінансування за доступними процентними ставками залишається життєво важливим питанням для представників малих підприємств. До головних засобів, що створюють сприятливі умови для розвитку малих підприємств, належать:

- наявність доступного капіталу (суми, нагромаджені за рахунок приросту капіталу, які можуть бути використані малими підприємствами);
- відповідна структура установ (система комерційних банків, індустрія ризикового фінансування, фондові біржі та інші механізми, що дають змогу зв'язати постачальників капіталу з тими, хто має в ньому потребу);
- помірні проценти;
- відповідні фінансові механізми (різні види позик, відповідні форми інвестування акціонерного капіталу).

Головне питання — визначити, що уряд може зробити для сприяння формуванню цих засобів, у зв'язку з чим доцільно визначити такі головні завдання у галузі фінансування малих підприємств:

- розширення участі комерційних банків у наданні позик малим підприємствам;
- нагляд і регулювання за наданням банками позик малим підприємствам;
- забезпечення збільшення капіталу, який може бути використано шляхом розвитку конкуренції на ринку надання позик малим підприємствам;

—зміщення акцентів і раціоналізація державних програм допомоги малим та середнім підприємствам;

—сприяння наданню акціонерного капіталу малим підприємствам.

На доступність фінансування впливає система забезпечення позик, подібна до тієї, що діє в інших країнах. Замість того, щоб витратити гроші на субсидії та дотації, уряд може сприяти наданню приватним сектором позик підприємствам, які мають у цьому потребу, гарантуючи повернення позики у разі неплатоспроможності їх. Таким чином, уряд зменшує ризик для позикодавця й усуває головну перешкоду на шляху надання позик малим підприємствам.

Щоб ця програма функціонувала, має існувати комерційна банківська система із зазначеним капіталом. Крім того, потрібно виділити певні державні ресурси, оскільки якусь частку позик не буде сплачено позичальниками, й уряд повинен буде повернути всю позику або її частин кредиторів. Чи є умови для такого підходу в Україні?

На жаль, кредитних джерел для малого підприємництва в Україні практично немає. Головна причина цього — незадовільний стан економіки: спад виробництва, інфляція, нестабільність у регулюванні фінансової і банківської діяльності. Тому банки видають лише короткострокові кредити (3—6 місяців) і під високі процентні ставки. Таким чином, банки в Україні не є джерелом кредитування підприємств і задовольняють лише незначну частку діючих бізнесменів.

Разом з тим, в Україні існує три потенційно доступних джерела одержання фінансів для малого підприємництва:

—Український фонд підтримки підприємництва;

—Український державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств;

—Державний інноваційний фонд України.

Згідно з цією постановою Український фонд підтримки підприємництва (далі — Фонд) є некомерційною організацією і не ставить за мету своєї діяльності отримання прибутку.

Основні завдання Фонду:

—сприяння реалізації державної політики розвитку підприємництва шляхом залучення й ефективного використання фінансових ресурсів на поворотній і безповоротній основі, фінансування цільових програм та проектів часткової сплати відсотків за видані їх підприємцям;

—співробітництво з міжнародними, іноземними та українськими фінансовими організаціями в питаннях розвитку підприємництва;

—участь у реалізації міжнародних договорів із фінансового розвитку підприємництва в Україні.

Держіннофонд України здійснює підтримку інноваційної діяльності малого та середнього підприємництва також за такими напрямками:

—консультації та допомога у складанні бізнес-плану інноваційного проекту;

—проведення маркетингових досліджень за інноваційною продукцією, що планується;

—проведення науково-технічної та фінансової експертизи інноваційного проекту за кошти Держіннофонду;

—оцінка ризиків виконання інноваційного проекту;

— супроводження й управління інноваційним проектом.

Одержання підприємством пільгової позички на 1—1,5 року за

інноваційним проектом дає змогу підприємству оновити основні фонди, провести технологічне переоснащення виробництва для випуску наукомісткої продукції, для заміни імпоротної продукції.

З метою відпрацювання і впровадження інвестиційного механізму фінансування інноваційних програм та проектів підприємств, які зазнають зміни форм власності, та подальшої постприватизаційної підтримки інноваційної діяльності таких підприємств Держіннофонд України створив Український центр підтримки інноваційної діяльності, на який покладено такі завдання:

—організація спільного інвестування в цінні папери підприємств у процесі приватизації та в післяприватизаційний період, розвиток фондового ринку в Україні;

—координація взаємодії інвесторів;

— забезпечення контролю за використанням інноваційних коштів та виконанням інноваційних договорів шляхом отримання часток (паїв, акцій) у статутному фонді підприємств із метою досягнення очікуваного економічного ефекту;

—забезпечення гарантій повернення коштів інвесторам з урахуванням умов надання їх;

—створення умов для максимально ефективного використання інноваційних коштів в інтересах інвесторів та можливого реінвестування їх.

Внесені останнім часом деякі зміни до податкової системи дещо послаблюють податковий тиск на товаровиробників, розширюють їхні можливості для збільшення внутрішніх нагромаджень і оплати праці. Проте суттєвих зрушень у формуванні податкової системи в напрямі стимулювання підприємницької діяльності ще немає. Загальновизнано, що основним регулятором економіки будь-якої держави є податкова система, яка може або стимулювати розвиток виробництва та залучати інвестиції, або стримувати ділову активність. Значною мірою це залежить від пріоритетних цілей економічного розвитку та методів їхньої реалізації.

Якщо на перше місце в економічній політиці виходить наповнення бюджету, а не стимулювання підприємницької інвестиційної активності, то збільшується кількість податків, заростає їхній рівень.

І, як наслідок, відбувається падіння виробництва, зростає безробіття, скорочується база оподаткування та зменшується відрахування до бюджету, економіка переходить у "тінь".

Усі ці процеси сьогодні відбуваються в Україні.

У процесі стабілізації податкового клімату слід мати на увазі, що податковий механізм є економічним важелем довгочасної дії, який не дає відразу швидкого ефекту. І для того, щоб забезпечити ефективність оподаткування в Україні, необхідно мати цілісну, науково обґрунтовану стратегію реформування податкової системи.

Головними завданнями податкової політики мають стати підсилення стимулюючої ролі податків, уніфікація їх та спрощення порядку збору, зменшення загальної кількості податків, зниження податкових ставок та бази оподаткування. Податкова система має бути справедливою, не допускати довільного тлумачення, бути зрозумілою платникам податків, а також узгоджуватись із загальною політикою ціноутворення тощо.

З огляду на світовий досвід, ефективно діюча фінансова політика, спрямована на стимулювання розвитку малого підприємництва, є вирішальним чинником у побудові ринкової економіки. Аналіз процесу ринкових перетворень в Україні свідчить, що недосконала та руйнуюча система оподаткування й відсутність цілеспрямованої послідовної фінансової підтримки підприємництва — основні перепони на шляху формування ринкового середовища держави, розвитку малого підприємництва. Це викликає необхідність розробки та реалізації дійової політики державної фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, яка б ураховувала економічні проблеми України та визначила шляхи подальшого розв'язання їх. Така політика має визначити структуру державної фінансової підтримки малого підприємництва; основні принципи та пріоритети державної фінансової підтримки малого підприємництва; основні напрями такої підтримки<sup>36</sup>.

Удосконалення державної фінансової підтримки підприємництва потребує впровадження єдиної фінансово-кредитної політики, спрямованої на підтримку суб'єктів малого підприємництва. Реалізація цієї політики має передбачати такі чинники:

по-перше, вдосконалення кредитної політики;

по-друге, вдосконалення податкової політики. Важливим кроком у забезпеченні державної підтримки підприємництва є створення сприятливого податкового клімату для суб'єктів малого підприємництва, зокрема для тих, котрі здійснюють діяльність у пріоритетних напрямках;

по-третє, подальше вдосконалення прямої фінансової підтримки з боку держави, що передбачатиме:

— фінансування за рахунок бюджетних коштів державних, галузевих та основних регіональних програм підтримки малого підприємництва;

— залучення коштів місцевих бюджетів для фінансування регіональних програм розвитку підприємництва, цільових проектів;

--- забезпечення умов для створення й діяльності недержавних фондів підтримки підприємництва;

— заохочення громадських об'єднань, фінансових організацій у спрямуванні коштів на підтримку розвитку малого підприємництва за пріоритетними напрямками тощо.

Якщо держава має намір реально допомагати суб'єктам малого підприємництва, у тому числі й окремим громадянам-підприємцям, якщо вона справді, а не лише в деклараціях, вбачає у приватному бізнесі силу, яка спроможна вивести країну з кризи, тоді й податкова система, і фінансово-кредитна політика мають бути стимулюючими, а не "грабіжницькими", зокрема це стосується етапу становлення практично нового сектору економіки України — малого підприємництва, який представляють невеликі, динамічні, здатні на ризик фірми. Дійова, реальна фінансова допомога малому підприємству сприятиме не лише його становленню, зокрема появі нових суб'єктів господарювання, а має бути спрямована також на забезпечення його фінансової самостійності, на створення сприятливих умов розвитку та зміцнення конкурентоспроможності малого підприємництва на національному та світовому ринку. Одним із можливих шляхів розв'язання питань фінансової підтримки малого підприємництва може стати використання технологій мікрокредитування та запровадження дійового механізму реалізації основних положень Закону України "Про лізинг".

Розгляд та аналіз системи державної підтримки малого підприємництва України дає зробити певні висновки, зокрема, виділити три взаємопов'язані групи причин неефективності системи державної підтримки, що формується.

По-перше, невизначеність і незрілість концептуально-програмної бази розвитку та підтримки малого підприємництва. Другою групою причин неефективності наявної державної підтримки підприємництва є недосконалість та незавершеність, а в окремих випадках (зокрема на регіональному рівні) те, що немає організаційної побудови комплексної і дійової системи, недостатнє її ресурсне (насамперед фінансове) забезпечення.

Третьою групою зазначених причин є суперечливість напрямів і механізмів функціонування системи державної підтримки малого підприємництва, неадекватних реальному стану внутрішнього та зовнішнього середовища малого підприємства. Таким чином, для того, щоб система державної підтримки малого підприємства відповідала масштабності завдань, які вона має розв'язувати, необхідно підняти її на якісно інші (нові) концептуально-програмні, організаційні та функціональні параметри.

### **3.3 Особливості формування фінансових ресурсів малих підприємств за рахунок кредитів комерційних банків**

Організація кредитування суб'єктів малого підприємництва має певні особливості й відрізняється від трансформаційного процесу кредитування. Передусім особливість кредитування виходить із сутності малого бізнесу, в якому важливе значення має особистісний фактор, тобто надання кредиту комерційним банком залежить від авторитету керівника (власника) малого підприємства, професіоналізму, досвіду роботи, своєчасного виконання зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними державними фондами,



кредитними установами. Отже успіх бізнесу значною мірою залежить від особистості керівника. Часто мале підприємство й приватна сфера позичальника настільки переплетені, що поділ між цими двома сферами доволі проблематичний, а інколи навіть неможливий. Звідси можна зробити такий висновок: чим менший абсолютний обсяг господарської діяльності малого підприємства, тим важливішими стають у процесі вирішення питання надання кредиту особистісні якості позичальника.

Другою особливістю кредитування малого бізнесу є те, що кожен етап кредитного циклу виконується за особистої участі кредитного експерта. При цьому юридичний відділ, фахівець з оцінки застави й служба безпеки беруть участь як консультанти тільки в нестандартних ситуаціях. Слід зазначити, що залучення потенційних клієнтів є однією з функцій, яка покладена на кредитного експерта. Це пояснюється тим, що мікропозичальник, який може бути фізичною або юридичною особою, зазвичай, є неготовий до співпраці з банком або взагалі не знає про таку можливість. Обов'язком кредитного експерта є інформування про наявність такого виду кредитування. Особистісний контракт є визначальний на початковому етапі співпраці.

Третьою особливістю кредитування суб'єктів малого підприємництва є те, що для поліпшення ефективності роботи кредитного експерта, скорочення часу обробки заявок, а також оптимізації функцій документарного обігу й звітності передбачається наявність підрозділу «back office». Цей підрозділ має складатися з невеликої кількості працівників (наприклад, двох). У функції цього підрозділу входять уся бухгалтерська робота, пов'язана з видачею та погашенням кредитів, веденням бази даних і статистичної звітності за кредитним портфелем, підготовкою банківських документів, зокрема договорів на видачу кредитів, формуванням кредитних справ та ін.

Але головною особливістю кредитування суб'єктів малого бізнесу є відмінності в проведенні фінансовоекономічного й соціальноекономічного аналізу потенційного позичальника. Однак методика оцінювання кредитоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності фізичної або юридичної особи враховує мінімально необхідні вимоги, рекомендовані НБУ щодо оцінювання фінансового стану підприємства згідно з положенням НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків».

Загалом, кредитоспроможність малих підприємств може оцінюватись так само же чином, як і здатність до погашення позики у великих підприємств, а саме: на основі аналізу коефіцієнтів кредитоспроможності, руху грошового потоку та оцінки ділового ризику. Проте використання банком традиційних методів аналізу утруднюється, що пов'язано передусім зі складністю для підприємств вести бухгалтерський та управлінський облік, а витрати на аудиторську перевірку є доволі значними. Отже, перед банком постає проблема якості наданої позичальником інформації. Таким чином, оцінка кредитоспроможності позичальника ґрунтується не стільки на аналізі фінансової звітності, скільки на особистісному знанні працівником банку бізнесу позичальника. Така технологія передбачає наявність постійних

зв'язків з позичальником: виїзний і безвиїзний моніторинг. У малих і середніх підприємствах, а особливо це характерно для приватних підприємств, існує тісний зв'язок між підприємством і його господарською діяльністю.

За першими двома критеріями (оцінка характеру позичальника, оцінка ділового ризику) кредитний експерт вивчає кредитну історію позичальника, а саме: чи отримував раніше позичальник кредит, своєчасність його погашення та сплата відсотків за кредитом, ефективність використання отриманого кредиту та його цільове призначення. Кредитний експерт збирає інформацію про засновників малого підприємства, розмір його статутного капіталу.

У результаті аналізу фінансових показників господарської діяльності визначається ряд коефіцієнтів: коефіцієнт загальної ліквідності (розраховується як відношення короткострокових активів до короткострокових пасивів). Цей коефіцієнт характеризує можливість підприємства в термін до одного року розрахуватися за поточними зобов'язаннями. Розрахункове нормативне значення показника більше одиниці. Значення показника менше одиниці означає, що підприємство фінансує свої «довгі» активи за рахунок короткострокової заборгованості, що є неприпустимим.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (розраховується як відношення грошових коштів до короткострокових пасивів) характеризує можливість підприємства розрахуватися негайно за своїми зобов'язаннями. Розрахункове нормативне значення більше 0,2.

Відхилення цього показника у бік менше 0,2 означає, що підприємство не в змозі забезпечити негайне виконання своїх зобов'язань. Однак здебільшого цей показник краще розглядати за значну кількість періодів, оскільки його значення доволі прив'язане до миттєвих надходжень на рахунок позичальника.

Частка власного капіталу розраховується як відношення суми власних коштів до загальних активів підприємства та характеризує ступінь незалежності підприємства від залученого капіталу. Розрахункове нормативне значення більше 0,5. Невиконання рівня цього показника свідчить про високу залежність підприємства від залучених ресурсів, що значно підвищує ризики його діяльності (якщо рівень граничний, необхідно розглядати якість показників ліквідності та платоспроможності). Для банку, у процесі розгляду справи позичальника цей коефіцієнт має доволі вагоме значення, адже з погляду психологічного фактора, позичальник повинен ризикувати більше (більшими коштами), ніж банк.

Коефіцієнт маневреності (розраховується відношенням різниці підсумка першого розділу пасиву балансу та підсумка першого розділу активу балансу до власних коштів) характеризує суму власних фінансових ресурсів, що спрямовується на формування оборотного капіталу. Розрахункове нормативне значення більше 0,1 проте на практиці здебільшого вимагають, щоб цей показник мав щонайменше позитивне значення. Від'ємне значення показника означає, що підприємство фінансує свій

основний капітал за рахунок залучених ресурсів, що значно підвищує ризики його діяльності.

Оборотність товарноматеріальних запасів характеризує тривалість одного обороту товарноматеріальних запасів. Цей показник необхідно розглядати в динаміці. Якщо в звітному періоді тривалість одного обороту товарноматеріальних запасів скорочується порівняно з минулим, то підвищується ефективність використання товарноматеріальних ресурсів.

У процесі аналізу фінансового стану фірми визначаються показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Ці показники аналогічно попередньому визначаються в динаміці, і скорочення оборотності заборгованості позитивно характеризує роботу фірми.

Додатково зазвичай здійснюється прогноз руху грошових коштів (cashflow). Його мета — встановити вірогідність того, що позичальник буде спроможний створити адекватний грошовий потік з метою виконання своїх зобов'язань за кредитною угодою.

Доволі важливим є питання забезпечення кредиту, однак рішення кредитного комітету головним чином ґрунтується на фінансовому стані малого підприємства. За програмою мікrokредитування застосовується комплексний підхід до підбору забезпечення за кредитом, що пов'язане з диверсифікацією ризиків втрати застави, а також приділяється особлива увага особистісній відповідальності власника бізнесу за зобов'язаннями позичальника.

Світова практика визначення банком кредитоспроможності малих і середніх підприємств складається з таких елементів: · оцінка ділового ризику;

- оцінка фінансових показників діяльності;
- особистісні контакти з клієнтом працівника банку;
- оцінка особистісного фінансового стану власника фірми.

Забезпеченням за зобов'язанням можуть бути: нерухомість, обладнання, транспорт, товари, застава та порука третіх осіб.

Отже, найбільшу увагу в процесі розгляду кредитного проекту на кредитному комітеті банку приділяють репутації позичальника в діловому світі, групі кредитних (фінансових) показників, що відображають можливість малого підприємства, виходячи з поточної господарської діяльності, розраховуватися за кредитами, ступеня незалежності суб'єкта малого підприємництва та якості забезпечення за позикою.

Таким чином, основними факторами, що впливають на можливість кредитування певного проекту, є здатність повернення кредиту, виходячи з поточної фінансовогосподарської діяльності, ефективність ведення бізнесу та наявність забезпечення повернення позики.

На практиці основна увага в процесі визначення кредитоспроможності приділяється поточному фінансовому стану позичальнику зокрема його здатності, виходячи з наявних грошових потоків, своєчасно розраховуватися за кредитом, ефективності використання наявних грошових коштів, зацікавленості позичальника в успішній реалізації проекту.

Для підтримки та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності підприємств малого та середнього бізнесу діють регіональні кредитні лінії. Зокрема, таку кредитну лінію створено комерційним банком «Хрещатик» спільно з Київською міською державною адміністрацією відповідно до рішення Київської міської ради.

Мета кредитної лінії — сприяння розвитку підприємницької діяльності та прискорення економічних перетворень у місті Києві.

Таке кредитування характеризується низьким рівнем відсоткових ставок за кредитом. Частково витрати за відсотками банку компенсуються зі спеціально виділених коштів міського бюджету — Фонду підтримки підприємництва.

Якщо мале підприємство працює менше одного року, то має бути виконана така вимога: власне майно засновників або керівника (власника) повинно становити не менше 25 % загального обсягу застави.

Кредити надаються за умови, якщо проект суб'єкта підприємницької діяльності передбачає:

- фінансування проектів виробничого характеру, виробництво нових видів продукції, упровадження нових видів послуг, технологій та підвищення якості продукції й послуг;

- інноваційні проекти;

- розвиток експортно орієнтованих видів виробництва та послуг; — розширення та збільшення обсягів виробництва й надання послуг;

- модернізація, оновлення та придбання основних засобів; — фінансування проектів, метою яких є впровадження енергозберігаючих технологій чи основних засобів.

Не підлягають розгляду заяви на отримання кредитних коштів, якщо метою проекту є:

- виробництво продукції та (або) надання послуг, які є екологічно небезпечними;

- виробництво й торгівля алкогольними напоями та тютюновими виробами;

- фінансування ігорних закладів (казино, букмекерських підприємств);

- придбання товарів і послуг з метою використання в особистих цілях (споживчі кредити);

- фінансування банківських установ;

- фінансування ломбардних організацій; — здійснення операцій з цінними паперами;

- отримання кредиту для погашення інших, раніше отриманих кредитів;

- оборотні кошти, призначені для сплати заробітної плати, податків.

Таким чином, практичний досвід мікrokредитування відповідає загальним принципам кредитування, а саме принцип обов'язкового повернення кредиту; строковості, платності, забезпеченості кредиту, цільового використання кредиту.

Банківський кредит — це форма кредиту, за якою грошові кошти надаються в позику банками. Комерційні банки, що мають ліцензію НБУ, є головною ланкою кредитної системи; вони одночасно виступають у ролі покупця і продавця наявних у суспільства тимчасово вільних коштів. Позики надаються банками суб'єктам господарювання всіх форм власності у тимчасове користування на умовах, передбачених кредитним договором. Фінансовою основою банківського кредиту є позичковий банківський капітал.

Банківський капітал значно меншою мірою обмежений щодо напрямку, строків і величини кредитних угод порівняно з комерційним кредитом.

Кредитором в умовах банківського кредиту є банк, позичальником — юридичні та фізичні особи. При переході до ринкової економіки принципово змінюється об'єктно-суб'єктний механізм організації банківського кредитування. Відбувся перехід від пооб'єктного до прямого кредитування господарських суб'єктів. Головне значення в механізмі банківського кредиту має вже не вибір об'єкта, а оцінка суб'єкта кредитної угоди.

У нормально функціонуючій економіці має місце досить жорстка міжбанківська конкуренція за кредитне обслуговування клієнтів. Позичальник самостійно вільно вибирає той банк, в якому б він хотів отримати позику. Господарський суб'єкт має право одночасно брати позики в різних банках.

Основними джерелами формування банківських кредитних ресурсів є власні кошти банків, залишки на розрахункових і поточних рахунках, залучені на депозитні рахунки кошти юридичних і фізичних осіб, міжбанківські кредити та кошти, одержані від випуску цінних паперів. Кредитні операції здійснюються банками у межах власних кредитних ресурсів. Величина кредитних ресурсів банків залежить від рівня обов'язкових економічних нормативів регулювання діяльності комерційних банків, що встановлюються НБУ,

Ліцензуванню НБУ підлягають такі активні операції комерційних банків: надання кредитів банкам; надання кредитів юридичним особам; надання кредитів фізичним особам; придбання права вимоги щодо поставки товарів і надання послуг, прийняття ризику виконання таких вимог та інкасація цих вимог (факторинг); вкладення коштів у статутні фонди інших юридичних осіб.

З метою захисту інтересів кредиторів і вкладників банків кредитування позичальників здійснюється згідно з чинним законодавством України з дотриманням встановлених НБУ нормативів і вимог щодо формування обов'язкових, страхових і резервних фондів.

Банківський кредит носить комерційний характер. Мета діяльності банку в процесі кредитування — отримання максимального прибутку. Спрямованістю на прибутки визначається головна лінія економічної

поведінки комерційних банків як при купівлі кредитних ресурсів, так і при їх продажу клієнтам.

Кожний комерційний банк ставить за мету — забезпечити високу якість власного кредитного портфеля. Кредитний портфель — це сукупність кредитів, наданих банком на певну дату; він характеризує величину капіталу, вкладеного банком у кредитні операції. Кредитний портфель включає агреговану балансову вартість усіх кредитів, у тому числі прострочених, пролонгованих і сумнівних щодо повернення.

У звіті про кредитний портфель комерційного банку, який щомісячно подається у регіональні управління НБУ, зазначаються такі параметри кредитного портфеля: міжбанківський ринок — кредити та фінансовий лізинг, надані банкам; кредити та фінансовий лізинг, отримані від банків; небанківський ринок — кредити, надані органом загального державного управління; кредити, надані за рахунок бюджетних і позабюджетних коштів; кредити, надані за овердрафтом; кредити, надані за операціями РЕПО; кредити, надані за врахованими векселями; кредити, надані за факторинговими операціями; кредити, надані за внутрішніми торговими операціями; кредити, надані за експортно-імпортними операціями; інші кредити, надані в поточну діяльність; кредити, надані в інвестиційну діяльність; наданий фінансовий лізинг; кредити, надані фізичним особам.

Банківський кредит надається при укладенні кредитного договору. Всі питання, що виникають з приводу кредитування, вирішуються на договірній основі безпосередньо між банком і позичальником. Згідно з договором кожний із суб'єктів кредитних відносин бере на себе певні зобов'язання. Кредитний договір укладається банком для кожного позичальника індивідуально.

Позики господарським суб'єктам надають комерційні банки. НБУ як банк останньої інстанції надає кредити комерційним банкам через кредитні тендери, ломбардні операції, переоблік векселів на умовах двосторонніх договорів.

Комерційні банки надають кредити як у національній, так і в іноземній валюті.

При проведенні кредитної політики комерційні банки виходять із необхідності забезпечити поєднання інтересів банку, його акціонерів і вкладників та господарських суб'єктів із врахуванням загальнодержавних інтересів. Комерційні банки самостійно визначають порядок залучення та використання коштів, проведення кредитних операцій, встановлення рівня відсоткових ставок і комісійних винагород. Вони відповідають за своїми зобов'язаннями перед клієнтами всім належним їм майном і коштами.

З метою активізації участі комерційних банків у процесах структурної перебудови вітчизняної економіки важливе значення має запровадження механізму передачі в управління банкам на тривалий період контрольних пакетів акцій підприємств, яким вони надають довгострокові кредити.

Рішення щодо надання кредитів позичальникам, незалежно від запрошеного розміру кредиту, приймається колегіально (Правлінням

банку, Кредитним комітетом, Комісією тощо) більшістю голосів і оформляється протоколом.

У разі надання позичальникові кредиту в розмірі, що перевищує 10 відсотків власного капіталу ("великі кредити"), комерційний банк повідомляє про кожний такий випадок Національному банку. Жоден із виданих великих кредитів не може перевищувати 25 відсотків власних коштів банків. Загальний обсяг наданих кредитів не може перевищувати восьмикратного розміру власних коштів комерційного банку (див. Положення НБУ "Про кредитування").

Значну загрозу стабільності фінансового стану комерційних банків несе занадто ризикована кредитна політика з метою отримання надмірно високих прибутків.

Принципи банківського кредитування (в широкому розумінні — принципи кредитування взагалі, що є єдиними для всіх форм кредиту) — це основні вихідні положення, на які спирається теорія і практика кредитного процесу. Ці вихідні положення обумовлені цілями та завданнями, що стоять перед банками, а також об'єктивними закономірностями розвитку і функціонування кредитних відносин. Кредитний процес вимагає від банків і всіх господарських суб'єктів чіткого дотримання принципів кредитування.

Необхідно розрізняти принципи і правила кредитування. Правила випливають з принципів і відображають лише окремі положення і моменти того чи іншого принципу, механізми використання принципів у конкретній практичній діяльності банку.

У науковому плані єдино правильним є системний підхід до дослідження принципів кредитування. В системному підході реалізується і конкретизується наукове розуміння принципів кредитування як взаємозв'язаної цілісної сукупності певних положень (понять).

Можна виділити три основні рівні системи принципів банківського кредитування:

- 1) загальноекономічні принципи кредитування (відповідність ринковим відносинам, раціональності і ефективності, комплексності, розвиткові);
- 2) особливі принципи кредитування, поза якими кредит втрачає свій специфічний економічний зміст (поверненості, забезпеченості, строковості, платності, цільової спрямованості);
- 3) часткові, одиничні принципи кредитування, або правила кредитування, які випливають з кожного особливого принципу й можуть по-різному проявлятися в конкретних кредитних операціях.

Загальноекономічні та особливі принципи кредитування, а також правила кредитування взаємозв'язані, певним чином вони взаємопереходять одне в одне.

У запропонованій вище системі принципів банківського кредитування на першому місці стоїть загальноекономічний принцип відповідності змісту банківського кредиту ринковим відносинам, умовам ринкової економіки. Кредитний механізм має відображати умови конкуренції, суперництва комерційних банків за позичальника, комерціалізації кредитної угоди,

прагнення забезпечити максимально можливу вигоду (прибуток) від позики, самостійність і автономність у прийнятті управлінських рішень тощо.

Принцип раціональності та ефективності банківського кредитування характеризує економічність використання позики як з позицій інтересів банку, так і з позицій позичальників — господарських суб'єктів. Кредитний механізм не може не ґрунтуватися на здоровому практицизмі, спрямованості на збільшення доходів. Принцип раціональності кредитування здійснюється на основі оцінки кредитоспроможності позичальника, що забезпечуватиме впевненість банку у здатності й готовності боржника повернути позичку в обумовлений договором строк.

Принцип комплексності банківського кредитування передбачає побудову кредитного механізму на основі врахування всього комплексу чинників, що впливають на реалізацію кредитної операції. Безумовно, що насамперед слід брати до уваги економічні чинники та умови.

Принцип розвитку банківського кредитування відображає постійний рух і динаміку кредитного механізму. Зміна економічних відносин призводить і до зміни кредитних відносин, підходів до їх практичної організації. Принцип розвитку вимагає від комерційних банків використовувати гнучкі методи кредитування, оперативно змінювати порядок практичної роботи з позиками, методи контролю за використанням та поверненням кредиту, засоби регулювання заборгованості тощо.

Центральне місце в системі принципів банківського кредитування посідають особливі принципи кредиту. Саме вони відображають економічну сутність банківського кредиту.

Принцип поверненості означає, що кредит має бути повернений позичальником банкові. Установи банків можуть надавати відстрочку повернення позички, стягуючи за це підвищений відсоток. Цей принцип вважається вихідним у системі банківського кредитування. Він впливає із суті кредитних відносин, адже якщо позичка не повертається, втрачається економічний зміст кредиту.

Принцип забезпеченості кредиту означає наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника. Мета реалізації цього принципу — зменшити ризик кредитної операції. Майнові інтереси кредитора мають бути повною мірою захищені у разі можливого порушення позичальником узятих на себе зобов'язань. Кредит надається під певне реальне забезпечення — заставу, гарантію, поручительство, страхове свідоцтво та ін. Банківський кредит, не забезпечений реальними цінностями, надається як виняток окремим позичальникам, які мають давні ділові зв'язки з банком та високу платоспроможність.

Принцип строковості означає, що позичка має бути повернена позичальником банкові у визначений в кредитному договорі строк. Кредит обов'язково має бути повернений у певний заздалегідь обумовлений час. У разі порушення принципу строковості банк пред'являє до позичальника фінансові вимоги. Строк кредиту — це період користування позичкою. Він



розраховується з моменту одержання позики (зарахування на рахунок позичальника або сплати платіжних документів з позичкового рахунка позичальника) до її кінцевого погашення.

Принцип платності означає, що кредит має бути повернений позичальником банкові з відповідною оплатою за його користування. Кредит як комерційна операція обов'язково має приносити кредиторів певний доход у формі відсотків. Відсоток — плата позичальника у кредитних відносинах. Банк вимагає від позичальника не тільки повернення одержаної позики, а й сплати відсотка за її використання.

Принцип цільової спрямованості кредиту передбачає вкладення позичкових коштів на конкретні цілі, обумовлені кредитним договором. Позичальник не може витратити кредит на інші цілі. Цільовий характер кредитування означає спрямованість позики на певний господарський об'єкт. Закономірність переходу до кредитування господарського суб'єкта, про що йшлося вище, не можна абсолютизувати. Банк обов'язково повинен розрізняти об'єкти кредитування, насамперед ті з них, які пов'язані або з капітальними вкладеннями, або з основною виробничою діяльністю.

Щодо правил кредитування, то їх чітке формулювання має вирішальне значення в кредитному менеджменті. В процесі управління кредитними операціями важливо володіти ефективними алгоритмами (сукупністю правил) розв'язання тих чи інших типових проблем.

У конкретних умовах роботи комерційного банку, з врахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності його клієнтів (позичальників), набір і зміст правил банківського кредитування змінюються. Ці правила в основному і головному визначають стандартні вимоги та орієнтири для кредитних працівників банку. Йдеться про чітке структурування, систематизацію, програмування, алгоритмізацію, стандартизацію способів і прийомів проведення кредитних операцій.

Отже, у принципах кредитування відображаються стійкі й перевірені практикою банківські орієнтири, закономірні зв'язки та закономірності організації кредитного процесу. Принципи кредитування стимулюють економічну зацікавленість суб'єктів кредитних відносин у найкращих результатах своєї діяльності.

Принципи банківського кредиту не є раз і назавжди незмінними. Розвиток економіки, зміна характеру економічних відносин спричиняють як появу нових принципів, що відповідають новим умовам, так і зміну сутності традиційних принципів кредитування.

Кредити, які надаються банками, можна класифікувати за різними ознаками. Лише комплексний підхід до виділення видів банківського кредиту дозволяє найповніше охарактеризувати кредитні операції комерційних банків.

За строками користування банківські кредити поділяють на:  
— короткострокові (до 1 року);  
— середньострокові (до 3 років);  
— довгострокові (понад 3 роки).

Кожному з цих видів банківського кредиту притаманні конкретні ознаки, організаційні способи надання позик та їх погашення.

Короткострокові кредити надаються банками позичальникам на цілі поточної господарської діяльності у разі виникнення у них тимчасових фінансових труднощів у зв'язку із витратами, які не забезпечені надходженнями коштів у відповідному періоді.

Середньострокові кредити надаються на оплату обладнання, на поточні витрати, фінансування капітальних вкладень. Довгострокові кредити надаються банками позичальникам для формування основних фондів. Об'єктами кредитування при цьому є капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію та розширення вже діючих основних фондів, на нове будівництво, приватизацію та інше.

У західній банківській практиці виділяють позики до запитання (онкольний кредит), що повертаються позичальниками на першу вимогу банку (з попередженням). Ставки відсотка за онкольним кредитом нижчі, ніж за строковими позичками. Онкольний кредит розглядається як різновид короткострокового кредиту.

За забезпеченням виділяють такі види банківського кредиту:

- забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами); вартість застави звичайно перевищує суму кредиту;

- гарантовані (банками, фінансами чи майном третьої особи);
- з іншим забезпеченням (поручительство, свідоцтво страхової організації);
- незабезпечені (бланкові кредити).

Банківський кредит під заставу цінних паперів називається ломбардним кредитом.

За ступенем ризику банківські позики поділяються на: стандартні кредити та кредити з підвищеним ризиком.

В умовах наявності кризової ситуації в національній економіці України закономірно підвищується ризик кредитних операцій комерційних банків. Кредити з підвищеним ризиком посідають у таких умовах провідне місце в кредитному портфелі банків.

У ринковій економіці в умовах економічної невизначеності будь-якій позиції властивий певний ризик несплати відсотків чи неповернення внаслідок непередбачених обставин. У стратегічному плані для комерційних банків важливо нарощувати обсяги кредитних операцій, в тому числі й за рахунок тих позик, яким притаманний підвищений ризик. Адже саме для таких кредитів характерна більша доходність у порівнянні з малоризикованими.

Відповідно до Положення НБУ "Про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за позиками комерційних банків" банківські позики поділяють на п'ять груп: стандартні, під контролем, субстандартні, сумнівні, безнадійні.

Стандартні позики характеризуються мінімальним ступенем ризику (2%), що відповідає умовам стабільного фінансового стану позичальника. Для позик під контролем ступінь ризику дорівнює 5%. Робота з цими

позиками не створює проблем для фінансової діяльності комерційних банків. Субстандартні позики — це позики з підвищеним ризиком (ступінь ризику — 20%). Фінансовий стан позичальника на момент оцінки при такому виді банківського кредиту викликає серйозні побоювання.

Сумнівними є кредити, повернення яких викликає сумнів у банку. Для сумнівних позик характерний ступінь ризику в 50%. До цих позик відносять пролонговані і прострочені кредити. Пролонгація означає продовження терміну погашення позики після настання договірних строків погашення через фінансову неспроможність позичальника. Простроченими є позики, не повернені банкові у встановлений строк. У разі прострочення терміну повернення позики банк може відповідно до чинного законодавства використати своє заставне право, тобто спрямувати виручку від реалізації заставного майна безпосередньо на погашення позички.

Безнадійними (до погашення) є позики, які не можуть бути повернені і збереження яких на балансі банку як активу не має сенсу (ступінь ризику — 100%). Безнадійні позики списуються у встановленому порядку. В банківській практиці сумнівні, незабезпечені та безнадійні позики відносять до категорії проблемних кредитів.

За методами надання виділяють такі види банківських кредитів:  
- у разовому порядку;

- відповідно до відкритої кредитної лінії;
- гарантійні (із заздалегідь обумовленою датою надання);
- за потребою.

У сучасних умовах комерційні банки пропонують клієнтам різноманітні схеми кредитування (надання позик).

У світовій банківській практиці найпоширенішими схемами надання позик є кредитна лінія, револьверний (автоматично поновлюваний) кредит, контокорентний рахунок, овердрафт.

Кредитна лінія — це оформлена договором згода банку надавати позичальникові кредити протягом певного часу до певної заздалегідь визначеної максимальної величини — ліміту кредитування. Кредитна лінія — це перспективний вид банківської позики. Протягом дії кредитної лінії клієнт може у будь-який момент отримати позику без оформлення кредитних документів. Позики надаються в межах попередньо встановленого ліміту кредитування. Розмір заборгованості може коливатися залежно від зміни реальних потреб клієнта, але сукупний залишок за кредитною лінією не повинен перевищувати встановленого ліміту.

Револьверний кредит — це позика, що надається банком клієнту в межах встановленого ліміту заборгованості, який використовується повністю або частинами і відновлюється в міру погашення раніше виданого кредиту. Револьверний кредит це багаторазово поновлюваний кредит. Постійне відновлення позики в умовах тривалих відносин банку і клієнта — характерна особливість револьверного кредиту. Протягом періоду дії револьверного кредиту клієнт неодноразово позичає і повертає борг. Револьверний кредит часто-густо надається на умовах бланкової позики.

До категорії револьверних кредитів, як правило, включаються позики, що надаються фізичним особам за кредитними картками.

Класичним методом надання позик в умовах ринкової економіки вважається контокорентний кредит. Цей вид банківського кредиту надається клієнтам, що мають у даному банку поточний рахунок. Контокорентний кредит органічно поєднує кредитне і розрахунково-касове обслуговування клієнта на основі відкриття єдиного активно-пасивного контокорентного рахунка. Банк бере на себе всі операції клієнта за поточними вимогами та зобов'язаннями.

Обсяг і строки контокорентного кредиту визначаються господарськими потребами клієнта, але в межах встановленого в кредитному договорі ліміту. Ліміт кредитування для кожного позичальника встановлюється індивідуально залежно від його фінансового стану і репутації. У межах ліміту кредитування позичальник отримує широкі можливості для маневрування обіговими коштами. Клієнт на основі контокорентного кредиту може оперативнo без узгодження з банком поповнювати свій поточний рахунок відповідною сумою грошей.

Овердрафт (англ. — перевищення кредиту) є специфічним різновидом контокорентного кредиту; це сума, в межах якої банк кредитує власника поточного рахунку. При овердрафті банк у межах узгодженого ліміту проводить платежі за клієнта на суму, що перевищує залишок коштів на його поточному рахунку. В результаті на рахунку позичальника виникає дебетове сальдо, яке й виражає суму його заборгованості перед банком. Із від'ємного залишку на рахунку банк стягує відсоток, як за звичайний кредит. Правом на отримання овердрафтного кредиту користуються особливо надійні клієнти банку. Овердрафт, як правило, використовується в сучасній західній банківській практиці для кредитування приватних осіб на поточні потреби.

У вітчизняних банках майже абсолютно переважають одноразові кредити, які надаються з простих позичкових рахунків для обслуговування конкретних комерційних операцій.

За методами погашення банківські кредити поділяються на такі, що погашаються:

- водночас;
- у розстрочку;
- достроково (за вимогою кредитора або за заявою позичальника);
- з регресією платежів;
- після закінчення обумовленого періоду (місяця, кварталу).

Ту банківську позику, яка погашається водночас, часто називають прямою; вся основна заборгованість за цією позикою має бути погашена на одну кінцеву дату. Відсотки ж можуть сплачуватися через певні проміжки часу або по закінченні строку позики. Позички в розстрочку передбачають періодичне погашення основної суми заборгованості, як правило, рівними частинами. У цьому випадку погашення позики не є таким обтяжливим для позичальника, як при погашенні водночас.

- За формою залучення (організації) банківський кредит поділяється на:
- двосторонній (комерційний банк — позичальник);
  - консорціумний;
  - "дзеркальний";
  - багатосторонній (паралельний).

Банківський консорціум — тимчасове добровільне об'єднання комерційних банків для розв'язання конкретних господарських завдань. Банки — учасники консорціуму зберігають свою господарську самостійність і можуть брати участь у діяльності інших об'єднань.

Банківські консорціуми створюються з метою акумуляції кредитних ресурсів як в національній, так і в іноземній валюті, для здійснення кредитування господарських програм із значними обсягами фінансування, зменшення кредитних ризиків, дотримання нормативного показника максимального розміру ризику на одного позичальника. Консорціум ний кредит може надаватися банками різних країн для кредитування зовнішньоекономічної діяльності.

Різновидом консорціумного кредиту є паралельний кредит. При паралельному кредитуванні в угоді беруть участь два або більше банків, які самостійно ведуть переговори з позичальником. Банки-кредитори узгоджують між собою умови кредитування, щоб у підсумку укласти кредитний договір із загальними для всіх учасників умовами. Кожний банк самостійно надає позичальникові визначену частку кредиту, дотримуючись загальних, узгоджених з іншими банками-кредиторами, умов кредитування.

На основі багатосторонніх банківських кредитів з'являється можливість здійснювати великі довгострокові кредитні проекти для задоволення, насамперед, потреб інвестиційної сфери.

При класифікації банківських кредитів використовуються й інші критерії виділення тих чи інших видів позик. Це джерела залучення (внутрішні позики, в межах своєї країни; зовнішні, тобто міжнародні позики); економічне призначення (зв'язані позички і незв'язані позички, в яких не зазначається об'єкт кредитування); вид відсоткової ставки (позички з фіксованою ставкою; позички з плаваючою ставкою; позички із змішаною ставкою) тощо.

### **3.4 Лізинг та франчайзинг — види формування фінансових ресурсів малих підприємств**

В умовах ринку основними формами інтеграції є:

- 1) субпідряд;
- 2) франчайзинг;
- 3) лізинг;
- 4) венчурне фінансування;
- 5) факторинг;
- 6) придбання існуючого бізнесу.

Змістом зазначених форм є інтеграція функціональних сфер діяльності великих і малих підприємств.

Зокрема у виробництві найчастіше зустрічається субпідряд;

У виробничо-збутовій діяльності – франчайзинг;

У виробничо-фінансовій сфері – лізинг;

Формою інтеграційних функціональних інтеграцій є венчурне фінансування.

Ці форми показані на рис. 3.1.



Рис. 3.1 - Сфера і форми інтеграції малих і великих підприємств

Субпідрядна система є формою довгострокових відносин у сфері постачання між головною фірмою, яка виробляє велику масу готової продукції, і багатьма малими підприємствами, які функціонують на основі подетальної, технологічної та модельної спеціалізації при виробництві продукції, що виробляється невеликими партіями або за вузькою номенклатурою. Завдяки цьому процесу здійснюється розвиток системи виробничо-господарської кооперації і спеціалізації та з'являються її нові форми. Субпідряд сприяє збільшенню обсягу робіт, які передаються великими фірмами малим та середнім підприємствам, при цьому також скорочується загальна кількість прямих постачальників комплектуючих.

Субпідрядна система використовується також у галузях складального виробництва (автомобільній, електротехнічній, електронній, машинобудуванні).

Франчайзинг є формою кооперативних зв'язків між великою відомою фірмою і малими підприємствами.

Франшиза – ліцензія великої та відомої фірми дрібному підприємцеві на продаж продукції чи надання послуг під її маркою (товарним знаком).

Найчастіше франчайзинг виникає у галузі торгівлі, послуг і харчування. Його можна розглядати як метод організації бізнесу, що ґрунтується на угоді між великими корпораціями (франчайзери) із малими фірмами (франчайзі) або окремими підприємцями на засадах системи взаємовигідних пільг і привілеїв.

Франчайзер (велика фірма) надає право (можливість) малому підприємцю вести справу (свій бізнес), відповідно до угоди на визначеній території, протягом обумовленого відрізка часу, забезпечуючи його своїми товарами, рекламними послугами, технологіями і фірмовим знаком. Це надає можливість малій фірмі правильно визначати місце, проект, устаткування, отримати позику і торгувати під маркою великої фірми.

Наприклад, в Україні, останнім часом, розвито вид франчайзингу в торгівлі, франчайзер забезпечує малі торгові підприємства (франчайзі) своїми товарами харчування – гарячою випічкою «Phetti» («Петті»).

Франчайзі здійснює діяльність під керівництвом франчайзера, який забезпечує його послугами менеджменту, маркетингу і надає йому інформацію про стан ринку. За послуги дрібний підприємець (франчайзі) сплачує вступний внесок і відраховує відсотки з обороту (3-12%) на користь великої фірми (франчайзеру) і зобов'язується чітко виконувати контракт та закуповувати необхідні устаткування і товари.

Система франчайзингових відносин зменшує ризик на початку підприємницької діяльності, тому що забезпечує франчайзі бізнес під добре відомим товарним знаком, гарантує його якість, забезпечує вищий рівень підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, здійснює пільгове фінансування і кредитування угод, забезпечує ефективне інвестування капіталу.

Одночасно укладення франчайзингової угоди для підприємця означає значні обмеження у прийнятті самостійних рішень, зменшення доходу, необхідність дотримання операційних стандартів, які встановлює франчайзер.

У розвинутих країнах франчайзингові відносини найбільш розповсюджені у мережі ресторанів, кафе, продуктових магазинів, автосервіси, будівельній і конструкційній діяльності.

Одним із напрямків фінансової допомоги малому бізнесу – розв'язання проблем доступу до устаткування є система лізингу. Лізинг є одним із методів оновлення матеріально-технічної бази підприємств різних форм власності. Він є ефективним способом стимулювання інвестиційної і інноваційної діяльності, залучення капітальних вкладень у розвиток економіки і, у першу чергу, у її виробничу сферу.

Лізинг – це довгострокова оренда машин, устаткування, транспортних засобів і споруджень виробничого призначення з правом викупу за залишковою вартістю; є способом фінансування інвестицій і активізації збуту.

Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних і залучених коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність, за дорученням і погодження з лізингоодержувачем, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Кредит лізинговий – стосунки між юр. особами, що виникають унаслідок оренди майна і супроводжуються укладенням лізингової угоди.

За видами лізинг класифікується на:

Ø банківський;

Ø генеральний. Загальна (генеральна) лізингова угода між орендодавцем і орендарем, яка передбачає право орендаря доповнювати список орендованого обладнання без додаткового узгодження з лізинговою фірмою;

Ø зворотній. 1) Господарська операція фіз. або юр. особи, що передбачає продаж ОФ фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням їх цією фіз. або юр. особою через оперативний чи фінансовий лізинг. 2) Ліз-бек є формою міжнародного лізингу, суть якої полягає в тому, що згідно з умовами контракту лізингова фірма купує за готівку обладнання у фірми-виробника в іншій країні, а потім продає його назад цій же фірмі на виплат;

Ø класичний. Форма лізингу, за якої лізингоодержувач бере на себе всі витрати, пов'язані з утриманням та експлуатацією обладнання, включно зі сплатою податків;

Ø повний. Форма лізингу, що передбачає обслуговування, ремонт, заміну орендованого обладнання лізинговою компанією.

Лізинг передбачає збереження прав власності на товар за орендодавцем. Здійснюючи лізингові операції, орендодавець купує машини, устаткування, транспортні засоби і спорудження виробничого призначення, ЕОМ і передає їх за угодою орендареві для використання з виробничою метою, зберігаючи при цьому право власності на них до кінця угоди.

Лізинг є специфічною формою фінансування капітальних вкладень, альтернативною традиційному банківському кредитуванню чи використанню для придбання основних фондів власних фінансових ресурсів. Він дає змогу підприємцям отримати необхідні виробничі фонди без значних одноразових витрат, а також уникнути витрат, пов'язаних з моральним старінням засобів виробництва.

У лізингових операціях беруть участь три сторони: виробник (постачальник ОФ), організація-посередник, що фінансує лізингову угоду (орендодавець), і організація, яка використовує орендоване майно у своїх інтересах (орендар).

У межах довготермінової оренди розрізняють дві основні форми лізингових операцій – фінансовий і оперативний лізинг. За оперативним лізингом угода укладається на термін, менший, ніж період амортизації орендованого майна (здебільшого на 2-5 років).



Міжнародний лізинг поділяється на – експортний та імпорتنний.

За експортним лізингом складається угода, за якою орендодавець купує майно у національної фірми, а потім передає його закордонному орендареві.

За імпорнтним лізингом орендодавцем закуповується обладнання в закордонній фірмі і надає його вітчизняному орендареві.

Переваги, які отримують від лізингу окремі МП, сприяють створенню нових технологій, зростанню вітчизняного виробництва, що особливо необхідно на сучасному етапі ринкових перетворень в Україні. Крім того, лізинг забезпечує підвищення продуктивності устаткування, тому що малі підприємства намагатимуться використовувати залучені на короткий строк технічні засоби на повну потужність.

З метою прискореного розвитку МП у пріоритетних галузях діяльності може бути використана така передова форма лізингу, як лізинг підприємств «під ключ». Цей вид лізингу передбачає тимчасове використання або довгострокову оренду створеного орендодавцем малого підприємства, повністю підготовленого для початку самостійної діяльності. По закінченні лізингового контракту орендар має право викупити МП за його залишковою вартістю. Перевагою лізингу «під ключ» є те, що підприємці забезпечуються майновим комплексом, який необхідний і достатній для початку господарської діяльності. Можливості нецільового використання виробничих приміщень, земельних ділянок та устаткування зведені до мінімуму.

В Україні потенційний ринок споживачів лізингових послуг величезний, тому що середнє зношення машинного парку становить 80%. За проведеною оцінкою потреб малих підприємств у лізингу, сукупний обсяг операцій щодо лізингу у нашій країні може досягти 800 млн. дол., при цьому частка лізингових операцій дорівнюватиме 9-10% у загальному обсязі інвестицій.

Багато заводів готові реалізувати устаткування, транспортні засоби, техніку, але не можуть це зробити через низький попит населення. Це звужує коло потенційних реальних заявок лізингових компаній до 1 із 50 розглянутих. Ось чому у нашій економіці лізинг поширений не в таких масштабах, як за кордоном.

В Україні лізингові операції регулюються Законом «Про лізинг» від 16.12.1997 р., який регламентує види, форми, об'єкти та суб'єкти лізингу. Законодавством також визначаються норми амортизаційних відрахувань, пов'язаних із складенням лізингового контракту.

Таким чином, МП мають безліч можливостей скорочення своїх постійних витрат за допомогою спеціальних механізмів фінансування.

#### Переваги лізингу:

1. Інвестування у формі майна на відміну від грошового кредиту знижує ризик неповернення грошових коштів.

2. Лізинг передбачає 100% кредитування і не потребує негайного початку платежів, що дозволяє без різкої фінансової напруги оновлювати виробничі фонди, придбати дороге майно.

3. Проста процедура отримання майна у лізинг, т.я. лізингове майно виступає у якості застави і не потребує додаткових гарантій.

4. Лізингова угода більш гнучка, ніж банківський кредит, т.я. надає можливість обом сторонам обирати зручну схему виплат.

5. Для лізингоотримувача зменшується ризик морального і фізичного зносу та старіння майна, т.я. майно береться у тимчасове користування.

6. Лізингове майно не обліковується у лізингоотримувача на його балансі, що не збільшує його активи і звільняє від сплати податку на це майно.

7. Лізингові платежі відносяться на витрати виробництва (собівартість) лізингоотримувача і, відповідно, знижують оподатковуваний прибуток.

8. Наявність амортизаційних та податкових пільг для лізингодавця, якими він може «поділитися» з лізингоотримувачем шляхом зменшення розміру лізингових платежів.

9. Виробник майна отримує додаткові можливості збуту своєї продукції.

В основу усіх методів нарахування лізингових платежів положено спосіб розрахунку з періодичним відшкодуванням вартості обладнання.

Формула (1) визначення загальної суми лізингових платежів:

$$SЛ = A + іком. + ікр. + СЛ + З (1)$$

де: **A** – сума, що заміщує вартість лізингового обладнання за період дії лізингу;

**іком.** – комісійна винагорода лізингодавцю;

**ікр** – плата лізингодавцю за кредитні ресурси при отриманні лізингу;

**СЛ** – сума, що сплачується за страхування лізингового майна, якщо воно було застраховано лізингодавцем;

**З** – інші витрати, що передбачені лізинговою угодою.

Де **A** дорівнює:

$$A = BO * HA * T$$

де: **BO** – балансова вартість лізингового обладнання;

**HA** – норма амортизації на повне відновлення (річна);

**T** – період дії лізингової угоди.

$$\text{Або: } A = BO * H / m$$

де: **m** – кількість лізингових платежів за рік.

Венчурний бізнес – це форма бізнесу з підвищеним ризиком. Він створюється із вкладів великих компаній, банків, держави, страхових компаній, пенсійних фондів та з інших джерел.

Венчурні фірми створюються двох типів:

1. безпосередній ризикований бізнес (малі інноваційні фірми).
2. внутрішні ризиковані проекти великих компаній.

Специфіка ризикованого підприємництва полягає у тому, що йому надають кошти на безвідсоткових умовах та не передбачають їх повернення до закінчення терміну угоди.

Прибуток цих фірм розраховується як різниця курсової вартості частки акцій ризикованого інвестора та сумою вкладень ним у проект коштів:

$$\text{ПВЕНЧ.} = \text{ВАриз.} - \text{КВВЕНЧ.ПР.}$$

де: **ПВЕНЧ.** – прибуток венчурної фірми;

**ВАриз.** – курсова вартість частки акцій ризикованого інвестора;

**КВВЕНЧ.ПР.** - капітальні витрати, вкладені у венчурний проект.

Частка акцій (**ВАриз**) узгоджується при укладанні контракту і може становити 80% від загальної їх вартості. Тобто, у цьому випадку інвестор (фінансова установа) фактично стає співвласником фірми-новатора, а кошти, які він вніс у її статутний фонд, є часткою його власності.

Проміжно. Формою між ризикованим бізнесом і внутрішніми ризикованими проектами є створення спільних підприємств (наукова фірма + велика виробнича фірма).

Головним стимулом венчурних фірм є великі прибутки у випадку успіху. Середній рівень прибутковості венчурних компаній у США складає близько 20%, що у три рази перевищує доходи інших сфер бізнесу.

Венчурні фірми, які спеціалізуються на створенні нових ринків або суттєво перетворюють існуючі, називаються **експлерентами**. Їх головним завданням є просування нових товарів на ринок і тому їх ще називають **піонерами**. Вони діють на етапах від «максимуму циклу дослідницької діяльності» до початку випуску нової продукції.

У випадку орієнтації венчурної фірми на обмежений сегмент ринку її називають **пацієнтом**. Вона задовольняє попит, який формується під впливом моди, реклами та інших засобів. Такі фірми діють від зростання випуску продукції і спаду наукової активності. Фірми вимогливі до якості продукції та її обсягів, тому що від цього залежить успішне завоювання нових ринків. Фірми прибуткові, але при прийнятті помилкових рішень швидко стають банкрутами, вони також банкрутують у першу чергу при спаді ділової активності.

У сфері великого венчурного бізнесу діють фірми-**віоленти**. Це фірми, які сповідують силову стратегію. Вони мають великі капітали, високий рівень освоєння сучасних технологій, організують широкомасштабне стандартне виробництво масового товару для широкого вжитку. Найактивніше діють ці фірми на етапі максимального випуску продукції. Вони прибуткові, але повинні обережно змінювати свою товарну продукцію.

Середнім і малим бізнесом займаються фірми-**комутанти**. Фірми орієнтуються на задоволення місцевих потреб. Діють на етапі падіння

виробництва продукції. Їх основним завданням є своєчасне прийняття рішення щодо випуску продукції та зняття її з виробництва.

Венчурне інвестування майже завжди пов'язане з диверсифікацією, яка передбачає розподіл капіталовкладень між декількома проектами з метою пом'якшення ризиків.

Його розвиток залежить від таких соціально-економічних факторів (які впливають на венчурний ринок ідей, де роль продавців відіграють автори ідей, а покупців – компанії-інвестори ризикованого капіталу):

1. Перший фактор пов'язаний з великим комерційним ризиком і не передбачає використання традиційних джерел фінансування проектів.

2. Другий фактор полягає у небажанні великих фірм фінансувати нові проекти, тому що вони провокують зупинку виробництва, можуть мати інше галузеве спрямування та з інших причин.

3. Третій фактор визначається станом фінансово-кредитної системи (скорочення купівельної спроможності населення, інфляція) та можливістю спрямувати кошти для венчурного фінансування. У цих умовах власник капіталу намагається запобігти подальшому знеціненню грошей. Вирішити проблему власник може шляхом вкладання вільних коштів у венчурний бізнес.

4. Четвертий фактор характеризується системою державного регулювання і оподаткування. Існує безпосередній зв'язок між венчурними вкладеннями, податковою системою і прибутком від операцій з цінними паперами. Пільгове оподаткування стимулює НТП у виробництві та спрощує венчурні операції.

5. П'ятий фактор пояснюється наявністю у світовій практиці успішного ведення венчурного бізнесу як однієї із ефективних форм підприємництва.

Факторинг – придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями (дебіторської заборгованості) скупленими в різних осіб.

Факторинг є різновидом торгівельно-комісійної операції, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу МП; включає інкасування дебіторської заборгованості клієнта банку, кредитування і гарантію від кредитних і валютних ризиків.

Факторингова угода передбачає, що підприємство-постачальник поступається банкові-посереднику правом отримання платежів від платників за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги. Банк-посередник у день подання на інкасо платіжних вимог оплачує їх постачальникові і сам завершує розрахунки з покупцями. Таким чином, надходження виторгу від реалізації продукції (виконані роботи чи надані послуги) не залежить від платоспроможності платників, терміну оборотності коштів у розрахунках та інших чинників.

Здебільшого банк купує дебіторські рахунки на поставлені товари чи надані послуги.

Банк може оплатити постачальникові і платіжні вимоги, відправлені у банки платників раніше й акцептовані платниками, але не оплачені через відсутність коштів на рахунках.

Клієнт (постачальник), продавши дебіторський борг, отримує від банку кошти в розмірі 80-90% від суми боргу; решту 10-20% від суми боргу банк тимчасово стягує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає стягнену суму клієнтові.

За здійснення факторингових операцій постачальники вносять плату (комісійну винагороду), передбачену договором. Плата не перевищує суми оплати процентів за користування кредитом.

Зміст та послідовність факторингової операції показано на рис. 3.2.

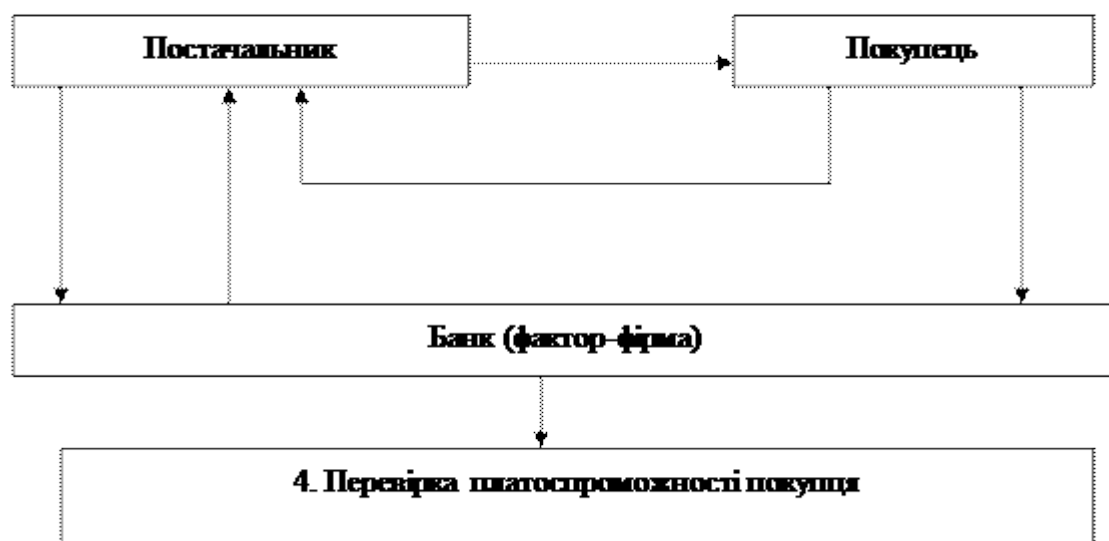


Рис. 3.2 - Здійснення факторингової операції

1. Відвантаження продукції
2. Акцепт розрахункових документів
3. Подання розрахункових документів
4. Перевірка платоспроможності покупця
5. Оплата розрахункових документів

Придбання існуючого бізнесу. При придбанні існуючого бізнесу добре потрібно вивчити предмет купівлі за такими аспектами: фінанси, маркетинг, операційна діяльність, мотивація продавця і перспективи.

Варіантів придбання існуючого бізнесу може бути кілька:

Ø нове придбання – купівля підприємства повністю, із його філіалами і підрозділами (поглинання) і воно фактично перестає існувати як незалежна господарська одиниця;

Ø частково – купівлі одного із філіалів діючого підприємства.

На вибір придбання впливають мета, фінансові можливості покупця, тип підприємства, його вартість і стратегічні перспективи. Тобто, предметом угоди може бути:

- 1) цілісний майновий комплекс;

- 2) корпоративні права;
- 3) юридична особа як єдиний об'єкт.

Якщо продаються тільки корпоративні права, то вони мають тільки договірну власність (за домовленістю).

Якщо купується майновий комплекс, то визначається його ціна з прив'язкою до балансової вартості. При купівлі підприємства для його оцінки існує три методи: балансовий, метод доходів і ринковий.

Коли дохід фірми, що продається, визначає вартість її майна і витрати на створення нового бізнесу не дуже перевищують вартість майна бізнесу, який купують, то використовують балансовий метод.

Метою купівлі бізнесу є купівля майбутнього доходу, тому більш поширеним є метод доходів (додаткових доходів, капіталізованих доходів, майбутніх доходів).

Ринковий метод оцінки вартості фірми ґрунтується на розрахунку коефіцієнтів середньої ціни однієї акції і суми річних надходжень фірми.

Кожний метод має свої переваги і недоліки, тому вартість об'єкта, який купують потрібно визначати кількома методами, обравши при цьому оптимальний варіант для конкретного випадку. Кінцева ціна встановлюється шляхом переговорів між покупцем і продавцем.

Таким чином, основними формами інтеграції малих і великих підприємств, що сприяють підвищенню життєздатності суб'єктів малого підприємництва, є субпідряд, лізинг, франчайзинг, факторинг, придбання існуючого бізнесу. Ці форми в Україні лише виникають.

### **3.5 Управління формуванням фінансових ресурсів малих підприємств. Порядок визначення первісного капіталу на день відкриття малого підприємства**

Фінансові ресурси підприємств незалежно від форм власності та організаційно-правових методів господарювання утворюються в процесі розподілу створеного продукту.

Початкове формування фінансових ресурсів малого підприємства здійснюється під час заснування підприємства, коли утворюється статутний капітал. Його джерелами, залежно від організаційно-правових форм господарювання, є: власні кошти засновника, пайові внески, акціонерний капітал, надходження від асоціацій та інші кошти. Статутний капітал характеризує обсяг грошових коштів, інвестованих у процес виробництва, у якому функціонують основні засоби та оборотні активи.

Формування фінансових ресурсів малих підприємств здійснюється за рахунок власних і притриманих до них коштів, надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи у порядку перерозподілу.

Фінансові ресурси малих підприємств залежно від джерел їх формування поділяються на власні та запозичені за повним складом (табл. 3.1)

Таблиця 3.1 - Склад фінансових ресурсів малого підприємства

Власні	Запозичені
1. Власні (особисті) кошти	1. Банківські кредити
2. Кошти партнерів і засновників	2. Комерційний (товарний) кредит і вексельне фінансування
3. Прибуток	3. Мікрофінансування, мінікредитування
4. Амортизаційні відрахування	4. Приватні кредити
5. Продаж активів	5. Венчурний капітал

Як свідчить практика, для більшості вітчизняних малих підприємств основним джерелом фінансування виробництва є власні кошти. Особливо це стосується первісного капіталу малих підприємств. Звичайно, власні (особисті) кошти є найпростішим і найнадійнішим джерелом. У цьому разі є можливість без затримки, одразу розпочати власну справу, при цьому поступово накопичуючи досвід та кошти для подальшого розширення справи. Власні кошти можуть складатися із заощаджень засновника або коштів, отриманих від продажу власності.

Для більш ефективної роботи малого підприємства, особливо на початковому етапі його функціонування, можна залучати партнерів, які стануть засновниками, зробивши свій грошовий вклад, надавати обладнання або приміщення для малого підприємства.

При цьому вони будуть співвласниками підприємства й матимуть право брати участь у його керівництві, розподіляти майбутні доходи. Відносини з партнерами офіційно фіксуються в договірній формі для того, щоб уникнути можливих конфліктних ситуацій у майбутньому, чим, до речі, нехтує чимало вітчизняних підприємств, особливо початківців.

У процесі господарської діяльності малого підприємства з'явиться можливість використовувати такі власні джерела, як прибуток, амортизаційні відрахування, отримані кошти від продажу активів.

Одним з основних власних джерел фінансування малого підприємства є прибуток, що залишається після розрахунків з податковими й банківськими установами, сплати дивідендів тощо. За своєю економічною сутністю прибуток бере участь у розподільчих процесах:

— для стимулювання підприємницької діяльності та продуктивності праці;

— як джерело розширеного відтворення виробництва.

Проте більшість малих підприємств в Україні відповідно до офіційної статистики працюють з невеликими прибутками, а то й взагалі зі збитками. Такий стан речей пов'язаний з високим рівнем оподаткування малих підприємств в Україні та їх намаганням уникнути податкового тягаря,

переходячи до тіньової діяльності. За таких умов прибуток важко використовувати як основне джерело фінансування діяльності малих підприємств.

В умовах дефіциту фінансових ресурсів найбільшого значення для майбутнього ефективного функціонування малого підприємства набуває процес формування первісного капіталу, оскільки саме на цьому етапі закладається можливість розвитку малого підприємства, розширеного відтворення виробництва.

Під час створення малого підприємства спочатку виникає проблема визначення розміру капіталу, зокрема і його мінімального розміру. Склад фінансових ресурсів малих підприємств обмежений, оскільки в їх формуванні не беруть участі цінні папери і, передусім, акції. Це зумовлене тим, що малі підприємства мають незначну вартість майна, зокрема вартість необоротних та оборотних активів. Згідно з чинним законодавством акції можуть випускатися тільки в межах вартості майна підприємства.

У зв'язку з цим важливою умовою створення малого підприємства є визначення мінімального розміру первісного капіталу. Первісний капітал малого підприємства — це статутний капітал. За рахунок нього формуються необоротні та оборотні активи в обмежених розмірах, необхідних для організації процесу виробництва та реалізації продукції. Формується первісний капітал малих підприємств насамперед за рахунок внесків засновників малого підприємства.

Формування первісного капіталу малого підприємства можна зображено на рис. 3.3.



Рисунок 3.3 – Процес визначення мінімального первісного капіталу

Ефективність функціонування малого підприємства передусім залежить від раціонального формування первісного капіталу. Він повинен формуватися на основі аналітичного визначення мінімальної потреби майна.

Згідно з рис. 3.3, розмір необхідного первісного капіталу малого підприємства визначають за формулою:

$$ПК_{\text{м}} = \text{НАО} + \text{ОАО},$$



де ПК — мінімальний розмір первісного капіталу; НА — оптимальний розмір необоротних активів; ОА — необхідний розмір оборотних активів.

На першому етапі визначають потребу в окремих видах основних засобів, що мають використовуватись у виробничому процесі, за формулою:

$$HAO = (V_{п} * Ц) / П_{о} + M ,$$

де В — запланований обсяг виробництва на певному виді обладнання;

Ц — вартість одиниці певного виду обладнання;

М — витрати на монтаж обладнання.

П — продуктивність обладнання (нормативний обсяг виробництва);

Оптимальний розмір оборотних активів визначають за формулою:

$$OAO = O * P ,$$

де ОА — оптимальний розмір оборотних активів;

О — одноденна потреба певного виду сировини, матеріалів; Р — норма запасу сировини, матеріалів.

Джерелами формування первісного капіталу можуть бути: готівка, цінні папери, майно, яке можна використати в виробництві або перетворити на готівку.

Визначення оптимального розміру первісного капіталу на день відкриття бізнесу здійснюється під час складання балансового звіту.

Для розрахунку мінімальної суми первісного капіталу приблизно визначають кількість основних матеріалів залежно від передбачуваного обсягу виробництва та середню ціну, яка склалася на ринку на день розрахунку капіталу. Шляхом множення кількості матеріалів на середню ціну отримують загальну суму грошових коштів для придбання матеріальних цінностей. Аналогічно розраховують потребу в коштах, необхідних для придбання необоротних активів. Під час визначення загальної суми первісного капіталу обов'язково враховують тривалість виробничого циклу, організацію збуту готової продукції, форми розрахунків, інші фактори, які впливають на розмір первісного капіталу. Таким чином розраховують загальну суму грошових коштів, необхідну для організації процесу виробництва.

Спочатку необхідно визначити суму коштів, яку треба мати в обігу. Для цього складають розрахунок потреби в них.

Мінімальну потребу в грошових коштах можна визначити за формулою:

$$Пг = (C_{п} - A) / K$$

де П — мінімальна потреба в грошових коштах; С — повна собівартість продукції;

А — амортизаційні відрахування;

К — кількість оборотів обігових коштів за певний період.

Повну собівартість продукції розраховують, виходячи з калькуляції одиниці продукції кількості виробів, які будуть вироблені малим підприємством за відповідний період. Шляхом множення собівартості одиниці продукції на кількість виробів, отримують повну собівартість продукції. Амортизаційні відрахування визначають за формулою:

$$A = B_3 * H / 100 \%,$$

де А — сума амортизаційних відрахувань за відповідний період (тис. грн);

В — балансова вартість груп необоротних активів на початок звітного періоду (тис. грн);

Н — норма амортизаційних відрахувань груп необоротних активів (%).

Розмір амортизаційних відрахувань залежить від балансової вартості необоротних активів і норм амортизаційних відрахувань за кожною групою необоротних активів. Для визначення кількості оборотів обігових активів необхідно розрахувати оборотність оборотних активів за формулою:

$$O = C * T / P,$$

де О — оборотність оборотних активів (дні);

С — середні залишки матеріальних цінностей (тис. грн);

Т — тривалість періоду, за який визначається оборотність оборотних активів (дні);

Р — обсяг реалізації продукції за відповідний період (тис. грн). Студент повинен знати, що мале підприємство у складі фінансових ресурсів має власний капітал, прибуток та амортизаційні відрахування, оскільки не може претендувати на допомогу держави, на кредитні ресурси (це зумовлене специфічною властивістю кредитування в Україні, де переважає кредитування під заставу).

Особливу увагу студент повинен приділити питанням організації фінансування операційної діяльності малих підприємств, оскільки в них існує постійна проблема оптимізації структури фінансових ресурсів. Тому з метою оптимізації структури фінансових ресурсів малого підприємства слід шукати найкращі варіанти джерел грошових коштів для поповнення основного та оборотного капіталу.

З метою стабілізації структури фінансових ресурсів на окремому малому підприємстві можна вжити таких заходів:

— спрямувати частину чистого прибутку безпосередньо на приріст статутного капіталу для збільшення власних оборотних коштів;

— продати основні засоби (зайві, недовантажені, морально застарілі) і використати кошти (або їх частину) на поповнення власних оборотних коштів;

— приділити достатню увагу розвитку партнерських відносин з комерційними банками й збільшити на цій основі обсяг короткострокових кредитів у своєму господарському обороті;

— розширити практику розрахунків з покупцями за відвантажену продукцію на умовах попередньої оплати (перерахування авансів) тощо.

Отже, оптимізація структури фінансових ресурсів малого підприємництва передбачає (відповідно до конкретних умов його діяльності) вибір найбільш раціонального варіанта поповнення основного та оборотного капіталу, вжиття превентивних заходів щодо запобігання зменшенню фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що оптимальний вибір джерел формування фінансових ресурсів — це лише половина справи управління фінансами. Важливе значення має вибір напряму раціонального використання фінансових ресурсів малого підприємства для операційної діяльності.

Операційна діяльність — це діяльність з організації та здійснення виробничих процесів, що перетворюють сировину на товари та послуги.

Ефективна операційна діяльність малого підприємства передбачає відповідне фінансування. Вона не може забезпечуватися за рахунок нераціонального використання основних засобів та оборотних активів. Під час аналізу цього питання слід виходити з того, що малому підприємству не достатньо визначити правильні пропорції розподілу свого капіталу між цими активами: важливо, щоб фінансові ресурси вкладались у відповідні активи з найбільшою віддачею.

З досвіду фінансово-господарської діяльності малих підприємств відомо, що про нераціональне використання оборотних активів свідчить зростання дебіторської заборгованості всіх видів, насамперед заборгованості покупців за відвантажену (відпущену) продукцію, виконані роботи, надані послуги.

Для забезпечення операційної діяльності малого підприємства фінансовими ресурсами необхідно вжити таких фінансових заходів:— спрямувати основну частину чистого прибутку на поповнення оборотних активів;

— запровадити прискорену амортизацію активної частини основних засобів (основних засобів 3-ї групи);

— використати кредиторську заборгованість з максимальною віддачею як безоплатного джерела формування фінансових ресурсів;

— отримати кредити комерційних банків на капіталовкладення.

Залучення позичкових коштів дає змогу малому підприємству оплатити термінові зобов'язання й розширити свою діяльність. При цьому варто мати на увазі, що використання окремих видів позичкових коштів (позички банку, позики, кредиторська заборгованість постачальникам й ін.) мають для малого підприємства різну вартість. У обов'язковому порядку відсотки за користування позичковими засобами виплачуються за позичками банку. Плату за банківськими відсотками відносять на собівартість продукції і вона впливає на розмір чистого прибутку.

- визначити оптимальний норматив власних оборотних активів;
- розробити заходи зі скорочення залишків товарно-матеріальних цінностей і коштів, постійно пов'язаних у сфері обігу, тощо.

Перелічені вище заходи можуть забезпечити фінансовими ресурсами операційну діяльність малого підприємства, зміцнити фінансову стійкість, оскільки вони згруповані, виходячи з мінімальної платності фінансових ресурсів як власних, так і залучених.

### **Питання для самоперевірки:**

- 1 Охарактеризувати джерела формування фінансових ресурсів
- 2 Розкрити сутність державної фінансової підтримки малого підприємництва
- 3 Охарактеризувати особливості формування фінансових ресурсів малих підприємств за рахунок кредитів комерційних банків
- 4 Охарактеризувати лізинг та франчайзинг, як види формування фінансових ресурсів малих підприємств
- 5 Розкрити сутність управління формуванням фінансових ресурсів малих підприємств.
6. Охарактеризувати порядок визначення первісного капіталу на день відкриття малого підприємства

## **Лекція 4 СИСТЕМА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

### **ПЛАН**

- 4.1 Роль держави в організації малого бізнесу
- 4.2 Основні напрями державної підтримки малого бізнесу
- 4.3 Основні чинники, що впливають на конкурентоспроможність малого бізнесу
- 4.4 Інфраструктура підтримки малого бізнесу
- 4.5 Система державної підтримки розвитку малого бізнесу
- 4.6 Інструменти державної політики розвитку малого підприємництва
- 4.7 Саморегулювання і передача підприємницьким об'єднанням низки державних функцій: види саморегуляції
- 4.8 Співставлення державного регулювання з саморегулюванням
- 4.9 Малий бізнес і державні закупівлі

**Література:** [1-4; 5;6].

#### **4.1 Роль держави в організації малого бізнесу**

Аналіз світового досвіду свідчить, що практично в усіх розвинених країнах держава бере активну участь у формуванні та розвитку підприємницької діяльності, підтримці найбільш доцільних і ефективних її напрямів. Навіть у тих країнах, де склалися давні традиції приватного підприємництва, мале підприємство потребує такої підтримки й одержує її на основі державних програм підтримки малого підприємництва. Одні країни з розвинутою ринковою економікою мають розгалужену та чітко усталену систему державної підтримки малого підприємництва (США, Японія, Німеччина, Франція), в інших же подібна система перебуває у стадії становлення або розвитку.

Для розв'язання проблем економічного й соціального розвитку України на сучасному етапі становлення ринкової економіки слід посилити увагу держави до розвитку підприємницької діяльності, насамперед малого підприємництва, формування відповідної державної політики щодо підтримки малого підприємництва.

Недооцінку малого підприємництва, ігнорування його економічних та соціальних можливостей протягом майже всіх перших семи років реформаційних перетворень можна кваліфікувати як великий стратегічний прорахунок, здатний викликати численні народногосподарські негаразди, поглибити кризу економіки України в цілому.

Для того, щоб мале підприємство могло виконувати свої соціально-економічні завдання, про що йшла мова в попередніх розділах, необхідно підвищувати життєздатність (стійкість) суб'єктів малого підприємництва. Це, у свою чергу, стає можливим лише за умов реалізації комплексу

цілеспрямованих, дійових заходів із підтримки малого підприємництва, який зумовлений його основною суперечністю і є формою її розв'язання. Економічну суть, основні цілі та форми державної підтримки розглянемо в цьому розділі.

Але слід зазначити, що зроблено лише перші, не завжди правильні та послідовні кроки по шляху формування цілісної політики підтримки малого підприємництва і створення механізмів її реалізації. Деякі заходи державного регулювання мають суперечливий характер, основні напрями підтримки фактично не забезпечені ресурсами. Усе це потребує чіткішого наукового підходу до формування державної політики підтримки та розвитку малого підприємництва.

Перш за все необхідно визначити поняття державної політики підтримки малого підприємництва, її об'єктивну необхідність та суть. Державна політика підтримки малого підприємництва, на нашу думку, — це сукупність (комплекс) пріоритетних рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання.

Під державною підтримкою слід розуміти, з одного боку, державне регулювання цього сектору економіки, що передбачає насамперед свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов становлення і розвитку малого підприємництва, а, з іншого боку, — створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучаються у сферу малого підприємництва на пільгових засадах або безоплатно.

Щодо підтримки малого підприємництва як важливої економічної функції держави необхідно визначити два елементи: забезпечуючий і управлінський. Забезпечуючий елемент у даному разі означає обслуговування суб'єктів малого підприємництва, як зазначено в Законі України "Про підприємство". Держава сприяє забезпеченню його матеріально-технічними ресурсами, надає земельні ділянки, передає державне майно, сприяє організації інформаційного обслуговування, надає цільові кредити та інші види допомоги<sup>3</sup>.

Управлінський елемент державної підтримки малого підприємництва завжди пов'язаний із розв'язанням організаційно-адміністративних питань, плануванням, контролем. Саме цей елемент, на нашу думку, має стати провідним, оскільки він надає розвитку малого підприємництва стійкого, більш ефективного та управлінського характеру. Поняття "підтримка малого підприємництва", яке так часто використовується, означає, на думку О.А. Шулуса, і з цим важко не погодитися, "...синтез управлінського та забезпечуючого аспектів системи, що розглядається

Комплекс практичних заходів державної підтримки, що спрямовані на перелом негативних тенденцій у процесі становлення та розвитку малого підприємництва, а в кінцевому підсумку — на здійснення останнім усіх своїх соціально-економічних функцій, необхідно зосередити на трьох основних

напрямах. По-перше, наведення елементарного порядку в зовнішньому середовищі малого підприємництва. Це передбачає насамперед: створення та вдосконалення відповідної правової бази; реформування оподаткування; ліквідація (у крайньому разі — обмеження) адміністративних бар'єрів; захист суб'єктів малого підприємництва від злочинних посягань; покращення умов збуту; сприяння розвитку кооперативних зв'язків з великим бізнесом тощо.

По-друге, це здійснення регулюючого впливу на внутрішнє середовище малого підприємництва, перш за все по лінії надання виробничої прямої ресурсної (насамперед фінансової) підтримки суб'єктам малого підприємництва. Ясна річ, що тут має бути визначено чіткі пріоритети. До пріоритетів фінансової підтримки малого підприємництва слід віднести: підприємництво виробничої сфери; стимулювання інноваційної діяльності та інвестиційної активності тощо.

По-третє, це організаційне вдосконалення системи (підсистеми) державної підтримки. Формування та вдосконалення системи державної підтримки малого підприємництва має враховувати два аспекти; по-перше, в структурі цієї системи розрізняються та взаємодіють три рівні: загальнонаціональний, регіональний (як правило — обласний) та місцевий; по-друге, кожен рівень сам утворює відповідну систему, яка містить три взаємопов'язані блоки: концептуально-програмний, організаційно-ресурсний та функціональний. До концептуально-програмного блоку входять цілі, принципи, методи, концепції та програми підтримки малого підприємництва. Організаційно-ресурсний об'єднує спеціалізовані органи державного управління малого підприємництва, а також об'єкти інфраструктури, які мають відповідні ресурси та кадри. Функціональний блок охоплює основні напрями діяльності системи в цілому<sup>5</sup>.

Історичний досвід переконує, що науковою політика стає тоді, коли ґрунтується на об'єктивно діючій системі економічних законів з урахуванням різних інтересів суспільства і передбачає багатоваріантність та свободу вибору. Складовими державної політики підтримки й розвитку малого підприємництва є: мета, основні принципи, напрями, заходи та інструменти здійснення цієї політики, які, певною мірою, визначено в Концепції державної політики розвитку малого підприємництва.

Основними завданнями державної політики розвитку малого підприємництва є:

- забезпечення зростання внутрішнього валового продукту за рахунок діяльності суб'єктів малого підприємництва;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до розв'язання соціально-економічних проблем на державному і регіональному рівнях;
- удосконалення структури малого підприємництва;
- створення конкурентного середовища;
- підвищення технологічного рівня виробництва малих підприємств;
- заохочення розвитку малих підприємств у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку;
- створення нових робочих місць, зменшення безробіття;

—сприяння максимальній самореалізації громадян у підприємницькій діяльності;

— формування соціального прошарку власників і підприємців.

Реалізація зазначених завдань має забезпечуватися шляхом

підтримки малого підприємництва в таких основних напрямках:

—формування нормативно-правової бази;

—удосконалення податкової та фінансово-кредитної політики;

—забезпечення інформацією;

—сприяння впровадженню технологій та інновацій;

—стимулювання зовнішньоекономічної діяльності;

—підготовка та перепідготовка кадрів.

Заходи державної підтримки малого підприємництва, в тому числі пільги та преференції, зазначається в Концепції, застосовуються, передусім, у пріоритетних сферах, які встановлюються урядом для суб'єктів малого підприємництва та ґрунтуються на економічній діяльності.

Основні принципи державної політики розвитку малого підприємництва, що визначаються в Концепції, такі:

- системність та комплексність механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва;

— цілеспрямованість та адресність підтримки суб'єктів малого підприємництва шляхом вибору пріоритетів та концентрації ресурсів для їхньої реалізації;

- рівноправний доступ суб'єктів малого підприємництва всіх форм власності до матеріально-сировинних, фінансових та інших ресурсів;

—всебічна мобілізація та концентрація фінансово-кредитних ресурсів для розвитку малого підприємництва;

—посилення регулюючої функції держави у здійсненні політики підтримки підприємництва, особливо на перехідному до ринкових відносин етапі;

—створення сприятливих умов для використання іноземних інвестицій, розвиток спільного підприємництва.

Важливою умовою формування і здійснення політики державної підтримки малого підприємництва є визначення суб'єктів та об'єктів відповідної державної політики.

Конструктивною є концепція багатосуб'єктності політики. Суб'єктами, що виробляють державну політику розвитку малого підприємництва, мають бути працівники, які зайняті у малому підприємстві, підприємці через їхні громадські об'єднання, профспілки та державні організації.

Об'єктом державної політики підтримки та розвитку малого підприємництва є реальні потреби та інтереси суб'єктів малого підприємництва. Тому дуже важливо у проекті Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва" чітко визначити суб'єкти.

До суб'єктів малого підприємництва слід відносити зареєстрованих у встановленому порядку фізичних осіб — підприємців, які займаються



підприємницькою діяльністю, а також юридичних осіб — малі підприємства будь-якої організаційно-правової форми (крім акціонерних товариств та об'єднань підприємців).

#### **4.2 Основні напрями державної підтримки малого бізнесу**

Внесок малих підприємств в оздоровлення економіки нині явно недостатній. Це пояснюється як загальним спадом виробництва і розривом господарських зв'язків, так і тим, що не одержала розвитку державна підтримка цих підприємств. Тим часом малі підприємства як хитлива підприємницька структура, найбільше залежать від коливань ринку, потребують державної підтримки.

У багатьох країнах ринкової економіки існують особливі фонди державної підтримки малого бізнесу. У Японії, наприклад, на ці цілі у видатковій частині бюджету виділяється 2—3 млрд дол. У нашій країні державна підтримка малих форм виробництва з перших кроків малого бізнесу зводилася в основному до системи податкових пільг на прибуток.

У багатьох закордонних країнах малому бізнесу надає серйозну фінансово-кредитну підтримку держава через спеціальні структури і фонди, наприклад, через Адміністрацію в справах дрібного бізнесу (США), Корпорацію страхового кредитування дрібного бізнесу (Японія), Кредит для середніх і дрібних фірм (Франція).

В Україні також існують різні організаційні форми підтримки і захисту інтересів малих підприємств. Для цього створено асоціації малих підприємств, Всесвітня асамблея дрібних і середніх підприємств, різні фонди розвитку і підтримки малого бізнесу. Однак, як правило, численні фонди підтримки малого підприємництва стурбовані своїми власними проблемами і реальної допомоги малим підприємствам не надають.

Розвиток малих підприємницьких форм відбувається в основному в посередницькій сфері і галузях, що не потребують значних капітальних вкладень — торгівлі, громадському харчуванні, будівництві цивільних об'єктів, дрібному ремонті техніки і машин, сільському господарстві. Тим часом такий потужний ринок, як сфера науково-технічних нововведень та інформації, не освоюється. Це зумовлено, з одного боку, недостатньою увагою до таких проблем державних структур управління, відсутністю правових актів, що забезпечують розвиток малого науково-технічного бізнесу, а з іншого — монополією державних науково-дослідних інститутів, що зосередили в себе весь обсяг фінансування наукової сфери. У результаті це привело до монополізму держсектора в науці і відсутності впроваджувальних структур у матеріальній сфері.

Досвід США показує, що в умовах ресурсної незабезпеченості малого інноваційного бізнесу найважливішим чинником його існування є організація своєрідної мережі його підтримки. Основні напрями її такі:

— фінансова підтримка (наявність численних доступних джерел ризикового капіталу);

— матеріально-технічна (здавання в оренду і можливість купівлі, в тому числі і на пільгових умовах, засобів виробництва — будинків і споруд, техніки, наукового устаткування, транспортних засобів, копіювальної техніки т. д.);

— інформаційна (забезпечення можливостей користування інформаційними мережами і технічними бібліотеками, доступу до баз даних і т. д.);

— консультативна (розвиток спеціалізованих послуг консультування, орієнтованих на організаторів дрібних інноваційних підприємств, із питань оподаткування, планування, маркетингу, ведення звітності, оформлення патентів).

Політика стимулювання інноваційної активності малого бізнесу — від федерального уряду до муніципалітету. Головним у державній політиці в цій сфері є створення «інноваційного клімату», тобто забезпечення сприятливих економічних, правових, організаційних, психологічних та інших умов для виникнення і розвитку нових фірм, насамперед тих, що зайняті генеруванням, освоєнням і комерціалізацією науково-технічних нововведень. Держава, на відміну від регулювання діяльності економічно й організаційно сформованого великого бізнесу, основні зусилля спрямовує на початкові і «передпочаткові» періоди становлення малих інноваційних підприємств.

Головним змістом державної інноваційної політики у відношенні малого бізнесу є регулювання фінансових потоків, спрямоване на полегшення доступу дрібних фірм до джерел фінансових засобів. Тут виділяють такі напрями: цілеспрямоване субсидування з бюджету (через федеральні агентства і відомства) і притягнення приватного капіталу до фінансування інноваційної діяльності дрібних фірм.

Другим найважливішим напрямом державної інноваційної компанії дрібного бізнесу. Венчурний капітал розміщується у формі акціонерного капіталу. Це значить, що інвестори стають акціонерами дрібних інноваційних фірм і, залежно від частки своєї участі, мають право на одержання прибутків. Частка участі окремих компаній венчурного капіталу в дрібних фірмах рідко перевищує 50 %.

Що ж стосується податкових і амортизаційних пільг, наданих самому малому інноваційному бізнесу, то вони застосовуються рідше, оскільки для малих фірм набагато важливіша початкова і «передпочаткова» їхня підтримка. Тому податковими пільгами традиційно більше користувався більший бізнес. Однак із кінця 70-х — початку 80-х років почали розроблятися більш пільгові умови оподаткування і для малого бізнесу, насамперед інноваційного, з обліком його специфічних потреб.

### **4.3 Основні чинники, що впливають на конкурентоспроможність малого бізнесу**

Розвиток малого підприємництва України перебуває на початковому етапі становлення, який є своєрідною політичною та соціально-економічною

межею між недалеким надто складним минулим і безумовно прогресивним майбутнім щодо розвитку підприємницької діяльності. Цей етап знаменується великими політичними і загальноекономічними труднощами, різноманітним непримиренним поглядом на те, якою має бути політика держави щодо розвитку малого підприємництва. Формування цієї політики відбувається на тлі глибокої соціально-економічної кризи, яка, на жаль, негативно відбивається на макроекономічних показниках малого підприємництва, сприяє подальшій тінізації цього сектору економіки.

Мале підприємництво в Україні є саме тим об'єктом економічних реформ, який акумулює в собі соціальну енергію молодого середнього класу суспільства, що зароджується в Україні, і, разом з тим, успадковує великі традиції господарської та підприємницької культури дожовтневої України.

Регулювання розвитку підприємницьких структур, ефективна система їхньої підтримки має велике значення не лише безпосередньо для самих підприємницьких структур, а й для економіки країни в цілому, оскільки вони забезпечують умови для підвищення життєвого рівня значної верстви населення.

Регулювання й підтримка малого підприємництва з єдиного центру в цілому по країні можливі лише за окремими напрямками. Щодо рівня регіону, зокрема області, а тим більше міста або району, таке регулювання і підтримка не тільки можливі, а й необхідні! Реальний ринок може існувати лише на конкретній території. Місцеві органи влади мають вірогідну інформацію про стан попиту й пропозиції на ринку, обсяг виробництва товарів (послуг) і ступені задоволення виробничих та особистих потреб, про перспективи й можливості (ресурси) розвитку тих чи інших підприємницьких структур і відповідних галузей (сфер). Місцеві органи мають певні економічні важелі для регулювання і підтримки підприємницької діяльності. Найдійовіші з них такі:

- інвестиції за рахунок місцевих бюджетів;
- створення спільних підприємств із залученням бюджетних коштів відповідного регіону та залученням капіталів з інших регіонів;
- залучення іноземних інвестицій і формування підприємств з іноземним капіталом, а також на пайовій основі;
- здача в оренду, концесію тощо державної власності, майна державних і комунальних підприємств, землі та інших ресурсів на певних умовах;
- приватизація майна державних підприємств;
- конкурс проектів на розробку й використання землі, її надр та інших ресурсів;
- аукціони та конкурси на виконання певних проектів;
- державні контракти на виробництво і поставку продукції;
- пільгове кредитування з державних кредитних ресурсів;
- пільгове оподаткування;
- створення спеціальної регіональної фінансової інфраструктури: спеціалізованих банків і мережі їхніх філій, кредитних спілок, інвестиційних

фондів та інших фінансових інститутів для здійснення спільних проектів підприємців, їхніх асоціацій або спілок;

—забезпечення представництва інтересів підприємницьких структур у місцевих державних адміністраціях і органах місцевого самоврядування.

Рівень становлення та розвитку малих підприємств (як і інших підприємницьких структур) необхідно аналізувати не за абсолютними показниками, які не завжди відображають реальні ситуації, а лише за інтегрованими показниками.

Визначимо деякі з них.

1. Коефіцієнт діючих малих підприємств (Кдмпі )

Спочатку знаходимо співвідношення кількості діючих малих підприємств на 1000 чоловік населення в Україні — (ПУ)

де ДМПУ — кількість діючих малих підприємств в Україні в конкретний період;

Ну — населення України.

2. Коефіцієнт зайнятості на малих підприємствах:

$$K_{змп}, = \frac{З_i}{З_v},$$

де  $З_v$  - питома вага (частка) населення, зайнятого на малих підприємствах, у кількості населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності України;

$З_i$  — той самий показник для кожної області.

3. Коефіцієнт рівня рентабельності малих підприємств:

$$K_{P_i} = \frac{P_i}{P_v}, \quad (3)$$

де  $P_v$  середній рівень рентабельності малих підприємств в Україні;

$P_i$  — рівень рентабельності кожної області. Рівень рентабельності розраховуємо як відношення прибутку ( $\Pi$ ) до собівартості ( $Cб$ ) у процентах:

$$P_c = \frac{\Pi}{Cб} \cdot 100 \%.$$

Рівень рентабельності може визначатися і як співвідношення з прибутку до вартості основних виробничих фондів та оборотних засобів.

Розглянемо інший показник фінансово-економічної ефективності діяльності малих підприємств - продуктивність праці

Продуктивність праці можна розраховувати і як відношення виручки (валового доходу) від реалізації продукції, робіт та послуг до чисельності працівників (середньоспискової).

4. Коефіцієнт продуктивності праці працівників малих підприємств:

$$K_{W_i} = \frac{W_i}{W_v},$$

де  $W_y$  — продуктивність праці працівників малих підприємств в Україні;

$W_i$  — продуктивність праці працівників малих підприємств у кожній області.

Продуктивність праці ( $W$ ) можна розраховувати як відношення балансового прибутку або виручки (валового доходу) від реалізації продукції, робіт та послуг до чисельності працівників малих підприємств.

5. Коефіцієнт заробітної плати працівників малих підприємств:

$$K_{зпi} = \frac{ЗП_i}{ЗП_y}$$

де  $ЗП_y$  — середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств в Україні;

$ЗП_i$  — середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств кожної області.

Соціально-економічна значущість малого підприємництва визначається масовістю групи дрібних власників — власників малих підприємств та їхніх найманих працівників, — загальна чисельність яких є однією з найбільш суттєвих якісних характеристик будь-якої країни з розвинутою ринковою економікою. Саме ця верства "активного населення" обслуговує основну масу споживачів, виробляючи комплекс товарів і послуг відповідно до швидких змін вимог ринку.

Роль малого підприємництва визначається розв'язанням низки не лише економічних, а й соціальних питань. Зокрема, мале підприємництво є не тільки джерелом коштів для існування, а й способом розкриття та реалізації власного потенціалу. Мале підприємництво створює додаткові робочі місця, забезпечує зниження рівня безробіття та соціальної напруги, сприяє зміні психології суспільства та життєвих орієнтирів значної частини населення, виступаючи альтернативою люмпенської психології та соціального утримання. Але найбільш вагоме значення малого підприємництва для України, з соціального погляду, на нашу думку, полягає у сприянні формуванню середнього класу, який є основою соціально-економічних реформ, гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства.

Загальновідомим є вислів, що "...для здорової демократії потрібен здоровий середній клас". Соціально-політичний вплив представників малого підприємництва в різних країнах досить великий, оскільки ця соціальна верства давно стала основою "середнього класу", який є найбільш представницьким і за своєю чисельністю виступає виразником політичних поглядів значної частини населення. Як визначає В.М. Паламарчук, "...саме середній клас у розвинутих країнах становить соціальну базу існуючої

суспільно-економічної системи, є гарантом соціально-політичної стабільності, основною продуктивною силою суспільства"<sup>1</sup>.

В умовах стійкого соціально-економічного та політичного розвитку суспільства малі підприємці вирізняються найбільшою прихильністю до принципів демократії, політичної стабільності та економічної свободи. Верства малих власників стає найбільш активною і навіть агресивною при виникненні загрози для власності, тому що, на відміну від великих та середніх власників, для володарів малих підприємств їхня власність, як правило, є єдиним засобом (джерелом) існування і важливим способом самовираження.

Суспільство, що складається з багатьох бідних, несе в собі потенційні конфлікти та нестабільність. Середній клас, як уже зазначалося, є гарантом політичної стабільності, основою соціально-економічних реформ. Що ж таке середній клас та яка ситуація з народженням і розвитком середнього класу в Україні?

Щоб дати відповідь на це запитання, необхідно розглянути соціальну структуру (соціальне розшарування) в цілому та показати місце середнього класу в цій структурі. Так, наприклад, коли американські економісти-соціологи характеризують систему стратифікації у своєму суспільстві, вони часто використовують такі терміни, як "вищий клас" ("upper class"), "середній клас" ("middle class"), "робочий клас" ("working class") і "нижчий клас" ("lower class")

Що ж таке взагалі соціальний клас? У сучасній науці є два основних підходи до визначення соціального класу (верстви) населення: стратифікаційний і структурно-класовий.

Перший підхід полягає в тому, що соціальні класи (верстви) являють собою певний тип соціальних страт. На основі цього соціальний клас визначають як одну з верств (stratum) або один із рівнів (level) у класовій системі, яку складають люди, що мають приблизно однакові (чи вважають себе більш-менш однаковими) за доходами, освітою, родом занять, престижем та суспільним впливом. Цей підхід і називається стратифікаційним. У рамках цього підходу є два головних методи ідентифікації соціальних класів, що дають різні результати: об'єктивний та суб'єктивний. Об'єктивний метод використовує статистичну інформацію, а в основі суб'єктивного методу лежать самовизначення та взаємовизначення.

Інший підхід до визначення соціального класу (верстви) — структурно-класовий підхід. Так, наприклад, американський соціолог Ерік Олін Райт вважає, що класи не можуть розглядатися як різні градації привілеїв та престижу. Класи він розглядає як групи, члени яких посідають певні позиції в системі суспільних відносин виробництва. Ці позиції пов'язані з різними правами власності та різними рівнями панування й контролю за засобами виробництва і за чужою працею. Отже, клас визначається не властивостями індивідів, а їхніми об'єктивними відносинами.

Подібно до цього інший американський соціолог Мелвіл Коп пише: "Під соціальними класами ми розуміємо групи, що визначаються в термінах

їхнього відношення до власності й контролю за засобами виробництва та за робочою силою інших"5.

За теорією Еріка Райта, у сучасному західному суспільстві є три механізми пріоритетного задоволення матеріальних інтересів за рахунок інших груп. Кожен із цих механізмів має своєю основою специфічний тип відносин:

- 1) власність на засоби виробництва;
- 2) контроль за організаційними можливостями;
- 3) власність на дефіцитну кваліфікацію.

Перший із цих підходів диференціює власників і найманих працівників; другий — менеджерів (керівників) та працівників (виконавців); третій — експертів (фахівців) та нефаківців.

Розглянемо матрицю класових позицій у соціально-класовій структурі сучасного капіталістичного суспільства на прикладі США (див. табл. 4.1).

Таблиця 4.1 -. Матриця класових позицій у соціально-класовій структурі сучасного капіталістичного суспільства

1	Капіталіст	7	Кваліфікований менеджер
2	Дрібний підприємець	8	Кваліфікований супервайзер
3	Дрібний буржуа	9	Кваліфікований виконавець
4	Експерти-менеджери	10	Малокваліфікований менеджер
5	Експерт-керівник першої ланки	11	Малокваліфікований супервайзер
6	Експерт-виконавець	12	Малокваліфікований виконавець

Зазначені 12 позицій у системі соціально-класових відносин не розглядаються як 12 класів. Власне класовими є 4 позиції — 1, 2, 3 та 12. Інші — це контрадикторні позиції. Саме в системі цих позицій, за Райтом, відбуваються процеси класоутворення — встановлення специфічних форм соціальних відносин солідарності між представниками певних класових позицій, відображених у наведеній матриці. Звичайно класоутворення включає створення відповідних організацій (особливо партій та профспілок), які об'єднують представників однієї або кількох класових позицій.

Групи, з яких формується середній клас на Заході, — це самостійні працівники (self-employed), менеджери (частково вони увійдуть до вищого класу) та експерти. Розвиток до кількісного зростання їх і розглядається як

Формування соціального ринкового господарства в Україні потребує відповідної трансформації щодо формування "середнього класу". У його структурі значне місце мають посісти верстви, пов'язані з недержавним сектором економіки: дрібні та середні підприємці, працівники приватних підприємств, особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи (громадяни-підприємці), власники тих чи інших приватних об'єктів, цінних паперів тощо. Важливою ознакою середнього класу стає безпосереднє володіння його представниками певною приватною власністю:

засобами виробництва, житлом, земельними ділянками, позаміськими будинками, фермами тощо.

Одночасно слід мати на увазі, що переважну частину середнього класу, як свідчить світовий досвід, становлять особи найманої праці як у приватній, так і в державній сферах. Забезпечення соціальної бази реформованого суспільства з ринковою економікою має здійснюватися на основі формування середнього класу в межах загального процесу трансформації відносин власності.

У цілому середній клас охоплює найрізноманітніші верстви суспільства: бізнесменів та комерсантів, наукову і технічну інтелігенцію, службовців комерційних структур, частково й державних службовців, працівників культури та мистецтва, кваліфікованих робітників і фермерів. Більша частина з них і є представниками малого підприємництва.

Таким чином, середній клас зосереджує в собі основну частину кваліфікаційного, інтелектуального та культурно-мистецького потенціалу суспільства. Менталітет середнього класу забезпечує соціально-політичну стабільність у суспільстві, діяльність і розвиток демократичних інститутів. Сучасна демократія — підкреслює В.М. Паламарчук, — це насамперед середній клас, а розвинена демократична країна — це держава середнього класу<sup>8</sup>.

Отже, середній клас — це базовий прошарок суспільства, який визначає його соціально-економічний прогрес, на нього спирається (базується) економічна система та її політична надбудова, саме цей прошарок визначає характер та рівень виробництва, за ним визначається добробут нації. Середній клас — це та верства населення, яка від проблем виживання переходить до проблем накопичення. Цій верстві населення є що втратити під час усіляких потрясінь, тому середній клас не зацікавлений у революційних потрясіннях суспільного устрою, він більше всіх зацікавлений у соціально-політичній стабільності.

Формування соціально спрямованої ринкової економіки, таким чином, має бути нерозривно пов'язане з відповідним формуванням середнього класу. Причому в процесі цього формування середній клас має поповнитися новими прошарками та зберегти свою чисельність як найбільш значної суспільної сили. Утвердження України як сучасної демократичної держави з розвинутою економікою та культурою стане реальністю, коли сформований середній клас включатиме до свого складу не лише підприємців, бізнесменів і комерсантів, а й учених, лікарів, освітян, митців, кваліфікованих робітників.

Однак паростки середнього класу, що формується в Україні, значною мірою zdeформовані умовами соціально-економічної кризи, яку переживає країна. Як і підприємництво в цілому, середній клас концентрується, головним чином, не у сфері виробництва, а у сфері перерозподілу суспільного доходу. Всі ці галузі є таким же необхідним елементом економіки, як і виробничі сфери. Однак ці галузі сфери обігу за теперішніх умов не так обслуговують потреби економіки, як самоцільно домінують над нею, тому діяльність представників середнього класу набуває відповідного



відтінку та спрямованості. Це значною мірою пов'язане з формуванням досить значної соціальної бази непродуктивного підприємництва та з процесом його "тінізації".

Тому в стратегічному плані забезпечення відповідної спрямованості процесу формування середнього класу, збереження його істотних складових, безперечно, належить до найважливіших питань національних інтересів України. Порушення відтворювальних процесів у найважливіших структурних частинах середнього класу може спричинити непоправні наслідки для України.

На жаль, якоїсь цілеспрямованої, дійової державної політики щодо формування середнього класу як соціальної бази реформованого суспільства в Україні поки що не розроблено. Дедалі необхіднішим стає здійснення чітко адресованих заходів з боку держави, а не лише продекларована (загальна) підтримка малого підприємництва та необхідність розвитку середнього класу, які створили б умови для ефективної діяльності середнього класу в ринковому середовищі, сприяли б його необхідним перетворенням для забезпечення відповідностей новій моделі суспільства.

Слід зазначити, що однією з основних причин стрімкого розшарування та соціальної поляризації суспільства стає "тіньова" економіка, яка є економічною основою механізму перерозподілу суспільного доходу. Треба щоб розв'язання проблем легалізації "тіньової" економіки не зашкодило паросткам малого підприємництва, формуванню середнього класу як соціальної бази демократичного розвитку суспільства, основи соціально-економічних реформ.

Слід зазначити, що процес формування середнього класу в Україні відбувається дуже повільно. Головною причиною цього є слабка підтримка малого підприємництва органами державної влади, місцевого самоврядування, про що, зокрема, йшлося на засіданні Ради регіонів при Президентові України, яке відбулося 18 червня 1998 року. Замість створення сприятливого режиму діє міцний бюрократичний та податковий прес, який привчає людей викручуватися зі складних ситуацій, перетворює потенційних "середніх" із законослухняних на їхню пряму протилежність.

Тому сьогодні нечисленна верства середнього класу в Україні, на жаль, ще не є соціально однорідною "масою", не сформувалися її єдина мета, мораль, інтереси. До того ж частина наукових працівників, інженерів, лікарів, педагогів, військових, на жаль, переходять до верстви безробітних. Тому без дійової підтримки, втручання держави до процесу формування середнього класу цей процес може занадто затягтися.

Таким чином, подальший процес формування середнього класу безпосередньо пов'язаний із процесом створення сприятливих правових, економічних та організаційних умов розвитку малого підприємництва, яке є визначальним фактором не лише формування, а й подальшого розвитку середнього класу.

#### **4.4 Інфраструктура підтримки малого бізнесу**

Аналіз світового досвіду свідчить, що виконання малим підприємством своєї суттєвої економічної та соціальної ролі можливе лише за умов виваженої державної політики всебічної підтримки цього сектору економіки.

Сприяння та підтримка малого підприємництва є самостійною складовою державної економічної політики в багатьох країнах. Тому існують спеціальні державні (урядові) органи управління (координації) та підтримки малого бізнесу. Наприклад: у Канаді — Міністерство у справах малого бізнесу; в Японії — Національна адміністрація малого бізнесу; в Росії — Державний комітет Російської Федерації з підтримки та розвитку малого підприємництва (створений в червня 1996 року); у США — Адміністрація малого бізнесу; в Бельгії, Люксембурзі — Міністерство середнього класу; у ФРН, Франції, Італії — підрозділи (департаменти) міністерств економіки, промисловості або торгівлі тощо.

Поряд із центральними органами місцеві органи влади (штатів, земель, муніципалітетів) надають всебічну підтримку малим підприємствам.

Центральні органи влади виконують, як правило, загальні стратегічні та координаційні функції:

- розробка загальної концепції та принципів відносин держави і малого підприємництва;

- формування певних засад діяльності, що сприяють адаптації малого підприємництва до умов жорсткої конкурентної боротьби;

- розробка цільових програм підтримки малого підприємництва, які спрямовані на певний сектор економіки або відповідний регіон.

Для здійснення державної політики діє спеціальне законодавство, яке врегульовує комплекс питань підтримки малого підприємництва. Реалізується також система державних програм фінансового, технологічного, зовнішньоекономічного, консультаційного, кадрового сприяння малим підприємствам.

Слід зазначити, що важелі, які застосовуються в економічній політиці розвинених країн, є дійовими лише за умов ринкового середовища, яке наближається до досконалого. Тому застосування світового досвіду для перехідних суспільств, яким є українське, досить обмежене. Це стосується не лише досвіду підтримки малого підприємництва, а й взагалі всіх сфер та аспектів щодо регулювання ринкової економіки.

Крім того, слід враховувати особливості моделей ринкової економіки. У сучасній економічній літературі розрізняють кілька моделей розвинутого ринкового господарства. Зокрема, виділяють моделі: ліберальну (американську), неоліберальну (німецьку), європейсько-кейнсіанську, шведську (соціал-демократичну), японську.

Тому аналіз світового досвіду слід розглядати через певну модель господарського розвитку, яка є сукупністю елементів, що забезпечують функціонування економіки (технологічних, економічних, соціальних, політичних, психологічних, релігійних тощо) в їхньому взаємозв'язку та

взаємодії. Критеріями класифікації виступають, як правило, питома вага державної власності, її якісний склад, напрямки і засоби здійснення державної політики, форми ринкових відносин тощо.

Так, ліберальна (американська) модель у чистому вигляді реалізується в США і виходить з ідеї максимізації свободи економічної діяльності. Вона передбачає участь держави в регулюванні за "залишковим принципом": втручання в аспекти, які не в змозі регулювати ринок; держава створює максимально сприятливі умови для функціонування приватного капіталу, зокрема малого підприємництва.

**Неоліберальна (німецька) модель**, яка здійснюється у ФРН, орієнтує державне регулювання на усунення перешкод для конкуренції, для чого підтримуються умови відтворення, зокрема стимулювання, малого підприємництва, політики зайнятості тощо. Гасло цієї моделі: "Ринок — для всіх", тому значна увага приділяється соціальній спрямованості дії ринку, існує розгалужена система соціальних виплат.

**Європейсько-кейнсіанську модель** інколи називають англійською, хоча сьогодні вона більш чітко виражена у Франції, Італії, Австрії. За цієї моделі значну роль відіграє державний сектор в економіці, який досягає значних розмірів. Головною метою кейнсіанської моделі є забезпечення максимально ефективного розподілу ресурсів із певним страхуванням від непередбаченого впливу взаємодії приватних економічних інтересів.

**Соціал-демократична (шведська) модель** практикується у скандинавських країнах, а також, частково, в Португалії, Іспанії, Греції. Головну увагу тут приділено соціальній сфері, політиці зайнятості та соціального забезпечення, регулюванню трудових відносин, жорсткій політиці доходів.

**Модель ринкового господарства Японії** має специфічні риси. Основним суб'єктом тут виступають корпорації та об'єднання їх у фінансово-промислові групи — "кейрецу". Специфічними особливостями японської моделі є політика вирівнювання доходів, особлива політика робочої сили, ефективне використання національного менталітету<sup>8</sup>.

Яскравим прикладом ефективного використання стимулюючої державної політики щодо малих та середніх підприємств ("мітель-штанда")\* є післявоєнна Німеччина, яка досягла значних успіхів у соціально-економічному розвитку за короткий період завдяки тому, що основним фактором реалізації реформ була рушійна сила енергійного розвитку малого та середнього підприємництва ("Міттедштанд" — "середній прошарок". Відповідно до прийнятої у ФРН методології обліку, до цієї категорії належать: 1) своєрідні одноосібні фірми — особи вільних професій (лікарі, інженери, аудиторі, викладачі тощо); 2) малі підприємства а чисельністю зайнятих від 1 до 49 чоловік і щорічним оборотом до 1 млн марок; 3) середні підприємства — від 50 до 499 чоловік, від 1 до 100 млн марок.).

Федеральний уряд ФРН здійснює заходи з підтримки малого та середнього підприємництва. Вони спрямовані на забезпечення відповідних умов конкуренції для "мітельштанда". Головний важіль — Картельне право,

яке законодавчо оформлене у 1957 році і неодноразово переглядалося відтоді з погляду зміцнення позицій малих і середніх підприємств. Держава регулює вихід на ринок, процес злиття фірм. У разі дискримінації малі фірми можуть звернутися до відповідних інстанцій на федеральному й земельному рівнях.

Головний принцип, який закладено в основу системи державної підтримки малого та середнього підприємництва у ФРН, — надання допомоги, що стимулює розвиток "самопомоги". Загальна мета державної підтримки — підвищення ефективності та конкурентоспроможності цього сектору економіки. Нині на передній план вийшли проблеми стимулювання цих підприємств у нових землях ФРН.

Так, активно використовуються в нових землях ФРН податкові пільги, які мають три головні види:

- спеціальні норми амортизаційних відрахувань;
- створення резервів прибутку, який не оподатковується;
- інвестиційні надбавки, що надаються податковими відомствами.

Спеціальні норми амортизаційних відрахувань поширювалися

на всі інвестиції у колишній НДР протягом 1990 р. і спрямовані на створення нових робочих місць, випуск технічно передової продукції, експортні поставки. Вкладені кошти списувалися за 3 роки, причому за перший рік амортизувалося 50 % вкладеного капіталу, за другий — 30 % і за третій — 20 %<sup>10</sup>.

Фінансова допомога малим та середнім підприємствам надається за такими напрямками:

- надання позик на розширення, реконструкцію, придбання і створення підприємств;
- фінансування участі в капіталі великих підприємств;
- довгострокове інвестування або збереження робочих місць;
- поручительство перед кредитними товариствами;
- інвестиційна допомога у проведенні енергозберігаючих заходів;
- стимулювання впровадження передової технології, підвищення кваліфікації кадрів, охорони навколишнього середовища;
- субсидювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- регулювання доходів підприємств, капітальних вкладень за допомогою реалізації спеціальних програм кредитування, а також прибутку — за допомогою встановлення диференційованих податкових ставок.

Фінансування малих і середніх компаній здійснюється трьома банками: "Кредитний банк відродження" (Франкфурт), "Дойче аус-глейхс-банк" (Бонн) та "Берлінер Індустрібанк" (Берлін). Федеральний уряд чітко обмежує сфери діяльності компаній, що мають право отримувати такі позики.

До таких сфер належать:

- освоєння малообстежених районів країни;
- захист навколишнього середовища;
- нове цивільне будівництво;

- виробництво й експлуатація електронно-обчислювальної техніки;
- професійне навчання й курси перекваліфікації персоналу.

Кошти передаються приватним банкам, що здійснюють цільове фінансування малих фірм, отримавши дозвіл (право) на одержання цих позик. У ФРН обмежуються абсолютні розміри позик, що надаються малим фірмам. Для дрібних виробників їхня межа становить 600 тис. марок, у роздрібній торгівлі — 700 тис, оптовій і зовнішній торгівлі — 900 тис, у промисловості — 1 млн марок. При цьому держава гарантує кредитній установі повернення 80 % наданої позики. Отримання одного виду фінансової допомоги не виключає отримання інших.

Малим та середнім підприємствам надається допомога в інноваційній сфері, навчанні підприємців і менеджерів, різноманітні консультаційні послуги тощо.

Заслуговує на увагу досвід комплексної (багатопланової і всебічної) підтримки малого підприємництва в США. Про пряму зацікавленість уряду США в широкій підтримці малого підприємництва свідчить діяльність різноманітних структур. До їхнього складу входять:

- комітети з малого бізнесу в Сенаті та Палаті представників Конгресу США;
- Центр малого бізнесу Міністерства торгівлі;
- спеціальні підрозділи та цільові програми допомоги окремим групам підприємств у інших міністерствах і державних відомствах;
- Торговельна палата;
- підприємницькі асоціації;
- спеціальні органи підтримки у штатах;
- Адміністрація малого бізнесу.

Найбільшу роль у регулюванні американського малого бізнесу відіграють Міністерство торгівлі та Адміністрація у справах малого бізнесу. Міністерство торгівлі створило спеціальну систему обслуговування малого підприємництва, забезпечуючи його необхідною інформацією і технічною допомогою за такими основними напрямками:

- надання матеріалів щодо нової технології у США та за кордоном з архівів національної служби технічної інформації (2 млн документів), що діє в рамках міністерства (75 % її споживачів — дрібні фірми);
- керівництво програмою видачі ліцензій щодо динаміки технологічних винаходів, здійснених у державних лабораторіях через міністерства; уряд США надає приватним компаніям ліцензії та дозвіл на їхнє використання (65 % ліцензій надається дрібним фірмам);
- допомога малим фірмам у розвитку досліджень у галузі енергетики; надання рекомендацій щодо використання найкращих результатів Міністерством енергетики;
- надання інформації з питань продуктивності праці та якості продукції;

—забезпечення з боку бюро стандартів міністерства технічними даними про стандарти, інформацією про матеріали, що застосовуються, методи контролю та вимірювань<sup>11</sup>.

Унікальне явище являє собою Адміністрація малого бізнесу (АМБ). Жодна інша країна світу не має аналогічного незалежного органу, призначення якого — захист інтересів малих підприємств. Як урядовий орган, АМБ було створено на основі рішення Конгресу США згідно із Законом про малий бізнес у 1953 р.

**Адміністрація малого бізнесу** — це федеральне агентство США, яке перебуває під загальним керівництвом і наглядом президента.

**Структура АМБ** (штат близько 4000 чол.) така: штаб-квартира у Вашингтоні (1000 чол.); Ю регіональних відділень (560 чол.); близько 100 місцевих відділень (2300 чол.).

Керівництво АМБ здійснює його Глава, якого призначає президент за згодою Сенату.

Функціями АМБ є:

- визначення сфер ефективного функціонування малих фірм;
- налагодження контактів і механізму передачі розробок між малими та великими фірмами;
- допомога малим фірмам в отриманні федеральних контрактів і пошуку замовників серед військових установ та компаній за конкурентоспроможними цінами;
- реалізація програми термінової допомоги фірмам, що потерпіли від стихійного лиха;
- розробка і надання кредитних програм — прямих і гарантованих позик.

Саме через АМБ держава дає гарантії комерційним банкам та іншим фінансовим установам при наданні кредитів малим фірмам, які самі не в змозі отримати кредити. Вони спрямовуються, в першу чергу, на будівництво нових підприємств, розширення та модернізацію їх, придбання сировини та устаткування, для виконання державних замовлень. У разі несплати державна гарантія може становити 90 % суми кредиту<sup>12</sup>.

Певний досвід державної підтримки малого підприємництва має Франція. Враховуючи наявні проблеми розвитку підприємництва, передусім дефіцит фінансових ресурсів, держава намагається всіляко допомогти суб'єктам підприємницької діяльності. При цьому допомога держави не обмежується окремими заходами та ініціативами, а є системою заходів, які відзначаються багатоплановістю й охоплюють практично всі аспекти життєдіяльності підприємницьких структур (створення, виробництво, комерційна діяльність, фінанси, інвестиції, інновації тощо). При всій складності ця система — одна з найрозвинутіших серед країн Заходу (за винятком США).

Особливу увагу держава приділяє малим та середнім підприємствам, які складають 99,9 % загальної кількості фірм, виробляють майже 50 % ВВП та концентрують майже 2/3 зайнятого населення<sup>13</sup>. Малі та середні

підприємства (МСП) у Франції отримують (можуть отримувати) близько 1500 видів допомоги з боку держави. Ефективність державної підтримки, її відповідність реальним потребам МСП при становленні та розвитку можна показати на прикладі заходів фінансового характеру.

Цим підприємствам гостро не вистачає як власних коштів (норма самофінансування становить у середньому близько 14 %), так і позичкових. Крім цього, відносини МСП з банківськими установами досить напружені. При всій розвиненості банківської мережі (у Франції налічується близько 634 різних фінансово-кредитних установ і 42 тис. відділень банків) знайти кредитора МСП дуже важко, а без поручительства практично неможливо<sup>14</sup>.

Держава несе подвійне навантаження — не тільки бере участь у формуванні фондів підприємств, а й виступає для них як гарант і головний поручитель перед банками.

Усі фінансові заходи держави не тільки націлені на пряме збільшення фінансових можливостей суб'єктів підприємницької діяльності, а й мають стимулюючий характер і покликані спрямовувати розвиток їх з урахуванням загальнонаціональних завдань. Держава підтримує МСП, як правило, в таких сферах, як інвестиції, зайнятість, нововведення, експорт, регіональне розміщення. При цьому арсенал фінансових заходів досить різноманітний.

Конкретні заходи державного впливу на збільшення фінансових можливостей малого та середнього підприємництва можна поділити на три групи — прямі, непрямі та фінансування через товариства ризикового капіталу. Розглянемо основні форми та процедури фінансової підтримки держави.

I. Механізм прямих заходів охоплює такі процедури.

1. **Субсидії** — це вид безоплатної допомоги, що стосується в основному великих фірм. Субсидії для МСП мають переважно регіональний характер. Вони видаються окремими районами, і регіональна влада має основні повноваження для призначення їх. Найпоширеніші з них такі:

— регіональна премія для створення підприємства — надається кожній фірмі, що утворюється, незалежно від сфери діяльності;

— регіональна премія при створенні робочих місць — надається підприємствам із торговим оборотом не більше 300 млн франків на кожне створене або збережене робоче місце;

— допомога при найманні безробітного (який зареєструвався у службі зайнятості) — можуть отримати підприємства з кількістю зайнятих менш як 50 чоловік.

2. **Позики**, що повертаються в разі успіху. Найпоширеніша допомога на інновації, яка покриває до 50 % витрат підприємства, пов'язаних з основними стадіями цього процесу (крім промислового освоєння). Ця форма державної фінансової підтримки існує з 1979 р. і є ефективною. Розподіл цієї позики відбувається централізовано через спеціально створену на національному рівні інституціональну організацію "Anvar" і 24 регіональні відділення.

3. Позики з пільговими відсотками надаються більш як на 20 років. Виступаючи активним посередником між підприємством та фінансовим закладом, держава бере на себе значну частку виплат за відсотки, полегшуючи тим самим для підприємств умови одержання банківських позик. Із 1991 року ці позики використовуються все менше. На сьогодні їх розподіляють лише 4 регіональні спеціалізовані кредитні установи і тільки в таких периферійних районах Франції, як Корсика та заморські території.

4. Гарантійні державні фонди. Держава виступає для МСП найважливішим гарантом перед фінансово-кредитними установами. З цією метою створюються спеціальні заклади — товариства взаємного поручительства, діяльність яких управляється та координується через єдиний центр — SOFARIS. Це спеціалізована фінансова установа, яка перебуває під контролем держави. Вона є акціонерним товариством, у якому державі належить до 45 % капіталу. Інша частина — банки, страхові та інвестиційні фінансові компанії.

Гарантії надаються підприємствам із торговим оборотом не більше 1 млрд. франків. Обсяг гарантійних сум — від 49 до 75 % (40 % — для ремісників, 65 % — під час створення нового підприємства, 75 % — для фінансування в зоні конверсії).

5. Допомога, що надається спеціалізованими фінансовими установами. Держава безпосередньо контролює діяльність спеціалізованих фінансових закладів. За юридичним статусом більшість із них мають напівдержавний характер — значна частка їхнього капіталу належить державі. З кінця 80-х років ці заклади дістали більшу свободу дій і почали самостійно будувати відносини з МСП, які мають можливість надавати через ці установи такі види кредитних послуг:

—позика на створення підприємства — її розмір 100—150 тис. франків, позика видається з фіксованою нормою відсотка на 8—10 років;

—позика на перше влаштування — одержується фізичною або юридичною особою, яка вперше почала підприємницьку діяльність. Ця позика покриває до 80 % витрат на влаштування, видається на 5—12 років із фіксованою нормою відсотка;

—кредити лізингового характеру — дають змогу вкладати до 100 % інвестицій підприємства в основні та оборотні фонди.

II. До непрямих заходів належать численні податкові знижки та пільги, які полегшують умови діяльності підприємницьких структур на важливих етапах їхнього розвитку (створення, формування основних та оборотних фондів, інвестицій, НДЦКР, професійна підготовка кадрів, експорт тощо).

Серед заходів податкового характеру слід зазначити такі:

—повне звільнення нових підприємств від податків на прибуток протягом перших двох років роботи, на 75 % — на третьому році, на 50 % — на четвертому і 25 % — на п'ятому;

—звільнення протягом перших двох років роботи від сплати податку на забудовану територію, професійного податку тощо;



- знижки для підприємств, які мають намір укоренитися на іноземному ринку;
- знижка на науково-дослідні витрати;
- режим прискореної амортизації для устаткування;
- знижка на витрати, пов'язані з професійною підготовкою кадрів тощо.

III. Усе більшого розвитку набуває і така форма підтримки, як фінансування через товариства ризикового капіталу або венчурний капітал.

У Франції нараховується понад 100 таких товариств. На частку венчурного капіталу може припадати до 40 % фінансових активів підприємства.

Велику роль у становленні та розвитку французького венчурного капіталу відіграє держава, яка бере активну участь у його організації, підтримці, страхуванні від ризиків і контролі. Венчурний капітал практично повністю перебуває під прямим контролем фінансово-кредитних установ, які є його головними акціонерами (він розвивається виключно завдяки приватній ініціативі й поза банківською мережею у США).

Державну підтримку малого підприємництва в Російській Федерації спрямовано на забезпечення таких умов, за яких суб'єкти підприємницької діяльності мають можливість розгорнути свою діяльність як повноправні учасники ринкової економіки.

Одне із ключових завдань у розв'язанні цієї надзвичайно складної проблеми полягає в тому, щоб максимально переключити ресурси держави з підтримки старих, безперспективних виробництв на стимулювання зростання підприємництва, приватних інвестицій, їхнє прискорене зростання компенсуватиме спад у старих виробництвах і стане методом підйому економіки.

Державна підтримка підприємництва зосереджується на таких основних напрямках:

- формування відповідної нормативно-правової бази;
- виділення ресурсів із федерального бюджету на селективну підтримку інфраструктури підприємництва, окремих малих підприємств, що працюють на пріоритетних напрямках;
- створення умов для залучення вітчизняних і закордонних інвестицій;
- здійснення комплексу заходів із підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників малого підприємництва;
- забезпечення соціального захисту працівників підприємницьких структур, а також конструктивна взаємодія підприємств різних форм власності.

Досвід більшості зарубіжних країн підтверджує, що державна політика щодо малого підприємництва є важливим самостійним системним напрямом соціально-економічної політики держави в цілому відповідно до основних національних інтересів. Ця політика формується за принципом

створення сприятливого середовища щодо розвитку малого підприємництва, особливо в тих напрямках діяльності, які дають максимальний соціально-економічний ефект у країні або в регіоні.

Однак система державної підтримки малого підприємництва, про що свідчить світовий досвід, формується з урахуванням державного й політичного устрою, напрямів економічного розвитку, традицій регулювання і самоорганізації підприємницької діяльності, стану бюджетної та кредитно-фінансової системи, рівня громадської свідомості та інших факторів. Тому пряме перенесення на український ґрунт американської, французької, німецької або будь-якої іншої моделі державної підтримки малого підприємництва не можливе.

Водночас дослідження організаційних структур і механізмів підтримки малого підприємництва в інших країнах дає змогу визначити загальні риси, властиві для кожної із цих країн, незважаючи на моделі їхнього розвитку й ті чи інші національні особливості. Ці загальні риси слід враховувати при формуванні системи підтримки та розвитку малого підприємництва. Це такі риси:

- наявність спеціальних правових актів, що визначають мету державної політики й регулюють комплекс питань державної підтримки підприємницької діяльності;

- наявність розвинутої системи спеціалізованих урядових закладів та організацій із державним або змішаним капіталом, які забезпечують скоординоване виконання комплексу завдань щодо підтримки підприємництва, зокрема малого;

- регіональне розмежування функцій між центральними, регіональними і місцевими органами державної влади з делегуванням широких повноважень адміністративно-територіальним одиницям при збереженні за центральними органами загальних координаційних функцій, що забезпечує єдність економічного простору та господарського регулювання;

- розробка й реалізація системи державних програм фінансового, технологічного, інформаційного, консультаційного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння малому підприємству;

- асигнування програм підтримки малого підприємництва з бюджетів різних рівнів, створення стимулюючих податкових інструментів, використання різноманітних форм і методів фінансування, створення спеціалізованих фінансових, кредитних, страхових та інвестиційних інститутів, заохочення приватних кредитів та інвестицій у сферу малого підприємництва шляхом державних гарантій, страхування тощо;

- орієнтація на непрямі форми підтримки малого підприємництва, які не спотворюють (не деформують і не гальмують) вплив ринкових механізмів;

- взаємодія органів державної влади різних рівнів із спілками та об'єднаннями підприємців з метою врахування їхніх пропозицій при розробці та прийнятті відповідних рішень, нормативно-правових актів тощо.

Світовий досвід свідчить про те, що особливо велику роль відіграє державна підтримка малого підприємництва у кризових умовах, коли економіка потребує докорінної структурної перебудови і вкрай необхідне зниження соціальної напруги. Прикладом цього можуть бути післявоєнні Японія і Німеччина, Англія кінця 70-х років, країни Східної Азії в останні 10—15 років. Досвід зарубіжних країн становить певний інтерес для України, і загальні риси, властиві багатьом країнам, мають враховуватися при формуванні державної політики підтримки малого підприємництва в Україні<sup>17</sup>.

#### **4.5 Система державної підтримки розвитку малого бізнесу**

Перехід до ринкових умов господарювання в Україні з особливою гостротою поставив питання про роль і місце держави в економічних процесах, особливо в регулюванні та підтримці малого підприємництва. Необхідність державної підтримки малого підприємництва, а отже, відповідної державної політики, викликана тим, що, незважаючи на вагомі переваги малого підприємництва, цей сектор економіки найбільш вразливий до таких несприятливих факторів, як невизначеність економічної стратегії, податковий тягар, свавілля корумпованих службовців, інфляційний тиск, конкуренція великих корпорацій тощо. Крім того, важливим чинником необхідності формування державної політики щодо малого підприємництва в Україні є те, що цього провідного, самостійного сектора ринкової економіки практично не існувало в недалекому минулому нашої країни, як і в інших пострадянських країнах.

Як свідчить досвід розвинутих країн світу, виконання малим підприємством своєї суттєвої економічної та соціальної ролі можливе лише за умов комплексної виваженої державної політики всебічної підтримки цього сектору економіки.

На жаль, сьогодні в Україні немає дійового механізму підтримки, розвитку й захисту малого підприємництва, на відміну від тієї системи, що склалася, наприклад, у США, Франції, Швейцарії та інших країнах. Разом із тим, певні кроки щодо формування державної політики розвитку та підтримки малого підприємництва в Україні вже робляться. Зокрема, процеси роздержавлення, приватизації, демонополізації економіки створюють умови для зростання підприємницької активності й практичного заохочення приватного підприємництва до сфери національних інтересів економіки, активного використання цього мобільного потенціалу для створення здорового конкурентного середовища виробників товарів і послуг як засобу реалізації економічної та соціальної стратегії держави.

Умовно можна виділити кілька етапів формування державної політики розвитку та підтримки малого підприємництва в Україні.

Початковий (підготовчий) етап (1987—1990 рр.)

Початок формуванню попередніх правових, організаційних та економічних засад поклало прийняття у 1987 році Закону СРСР "Об

індивідуальної трудової діяльності громадян в СРСР", що сприяло частковій легалізації індивідуального бізнесу (підприємництва), ще більше відкрило доступ бізнесменам, і насамперед підприємцям-початківцям, до створення власної справи. У той час багато тисяч людей уже займались легальним бізнесом під вивіскою індивідуальної трудової діяльності.

Нового імпульсу щодо розвитку малого підприємництва додало прийняття у 1988 році закону про кооперацію. Це сприяло масовому припливу громадян у щойно створені кооперативи, які привертали увагу демократичною формою організації та високими заробітками.

Власне кооперативи були ще квазіформою малого підприємництва, насамперед приватного. Але саме вони поклали початок розвитку малого та середнього підприємництва.

Ухвалення деяких нормативно-правових актів, зокрема урядових постанов у 1989 році, сприяло виникненню власне малих підприємств та значному поширенню їх практично в усіх галузях діяльності, причому найбільша їхня питома вага припадала на виробничу сферу — промисловість та будівництво.

Однак протягом 1989—1990 рр. малі підприємства створювались головним чином на основі субпідрядної системи та використовували державну форму власності. Це був лише початковий етап початку розвитку малого підприємництва в Україні, разом із тим, це був і підготовчий (попередній) етап формування державної політики щодо розвитку малого підприємництва в Україні, яка реально розпочинається з 1991 року.

Офіційно розвиток підприємництва в Україні бере початок із 1 березня 1991 року, з того дня, коли набрав чинності Закон України "Про підприємництво". У розвинутих країнах з ринковою економікою немає спеціальних (окремих) законів з питань розвитку підприємництва, які в цих країнах регулюються конституціями, цивільним законодавством та іншими правовими актами, що регламентують господарську діяльність.

З метою реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва, в тому числі малого підприємництва, у березні 1998 року Кабінетом Міністрів України було ухвалено Програму державної підтримки підприємництва в Україні, яка є складовою комплексу заходів щодо сприяння розвитку ринкових відносин та виходу України з економічної кризи і входження країни у світові господарські зв'язки. Основні заходи держави із сприяння розвитку малого підприємництва здійснювались згідно з Комплексним планом реалізації зазначеної вище Програми (щоправда, такі комплексні плани було розроблено у 1993 та 1994 роках, а в 1995 році його не було затверджено; не розроблено відповідного плану й на 1996 рік).

Основна мета Програми — реалізація державної політики щодо підтримки й захисту підприємництва, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку та формування механізму державного регулювання й координації підприємницької діяльності.

Головні завдання Програми:

—формування правової бази розвитку і підтримки підприємництва;

- створення системи фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності;
- забезпечення матеріальних умов розвитку підприємництва;
- формування ринкової інфраструктури для забезпечення підприємницької діяльності;
- забезпечення швидкого міжгосподарського, міжгалузевого й міжрегіонального перерозподілу капіталу і робочої сили;
- підготовка кадрів для підприємницької діяльності, інформаційна та науково-методична підтримка підприємництва<sup>20</sup>.

Наступним кроком у формуванні державної політики щодо підтримки малого підприємництва було проголошення в Доповіді Президента України до Верховної Ради 11 жовтня 1994 року першочергових завдань державної політики, спрямованої на всебічний розвиток підприємництва, зокрема малого та середнього підприємництва. Ця політика спрямована на розв'язання таких завдань:

по-перше, утворення необхідної правової бази, яка б забезпечувала вільний розвиток зазначених сфер економіки:

- офіційне проголошення та конституційне закріплення свободи підприємництва;
- встановлення меж правового регулювання приватного підприємництва (держава не може не регулювати приватну підприємницьку діяльність, але дуже важливо чітко визначити межі її втручання);
- недопущення прийняття органами державної влади та управління актів, які б встановлювали привілейованість державних органів та підприємств щодо приватного підприємництва;
- підвищення ролі неурядових структур (спілки, асамблеї, асоціації, фонди тощо) в координації діяльності недержавних підприємств і організацій. Треба створити механізми, які б передбачали активну участь неурядових структур у розв'язанні питань державної підтримки підприємництва;
- боротьба з корупцією, організованою злочинністю, рекетом та відповідне створення безпечних умов для розвитку підприємницької діяльності;

по-друге, вдосконалення діючої системи державної підтримки підприємства. З цією метою необхідна та доцільна розробка відповідних актів:

- визначення пріоритетних напрямів підприємницької діяльності, що стимулюватимуться засобами фіскальної політики;
- спрямування частки коштів від приватизації державного майна на підтримку та розвиток підприємництва, підготовку й перепідготовку відповідних кадрів;
- щорічне резервування за суб'єктами приватного підприємництва частки державних контрактів на конкурсних засадах;
- сприяння залученню відповідних іноземних інвестицій до зазначеного сектора економіки<sup>21</sup>.

Продовженням і розвитком державної політики підтримки малого підприємництва є визначення у Щорічній Доповіді Президента України Верховній Раді України (4 квітня 1995 року) головних завдань державної політики, спрямованої на всебічний розвиток приватного сектору та підприємництва, насамперед малого та середнього підприємництва, на найближчу перспективу. Як зазначається у Щорічній Доповіді Президента України, такими головними завданнями мають стати:

—забезпечення прискореного формування приватного сектору, утворення такої "критичної маси", за якої він зможе відігравати відчутну роль в економіці, виступати реальним конкурентом державних підприємств;

—створення належної правової бази, яка б забезпечувала вільний розвиток зазначеної сфери економіки й офіційно проголосила та конституційно закріпила свободу підприємництва;

—визначення статусу і функцій центрального органу державного управління, що здійснює державну політику підтримки й координації розвитку підприємництва, у тому числі малого та середнього підприємництва;

—забезпечення координації діяльності органів державної виконавчої влади всіх рівнів щодо формування та реалізації державної політики розвитку підприємництва, використання міжнародно-фінансової і технічної допомоги з урахуванням думки громадських підприємницьких об'єднань (спілок);

—розробка та реалізація державних і регіональних програм підтримки малого підприємництва у визначених пріоритетних напрямках на основі конкретних проектів за рахунок державних та місцевих джерел фінансування;

—подальший розвиток і вдосконалення ринкової інфраструктури, яка б забезпечила підтримку й функціонування малого та середнього підприємництва;

—створення належних умов для залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій;

—здійснення комплексу заходів з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності;

—підвищення ролі неурядових структур (спілок, асоціацій, фондів тощо) в координації діяльності недержавних підприємств і організацій, активне залучення неурядових структур до розв'язання питань державної підтримки підприємництва;

—забезпечення правового захисту працівників підприємницьких структур, а також конструктивна взаємодія підприємств різних форм власності<sup>22</sup>.

Однак формування та реалізація державної політики підтримки малого підприємництва в Україні не обмежується зазначеними кроками, формування такої політики — це комплексне, широко-планове завдання. Зокрема, з метою вдосконалення правової бази розвитку малого

підприємництва тільки останнім часом було ухвалено низку законодавчих та нормативних актів.

Для впорядкування системи реєстрації суб'єктів підприємництва, спрощення цієї процедури затверджено і введено нове Положення про реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Новий порядок реєстрації позбавив чиновників безвідмовного важеля впливу на долю підприємництва — дозволити чи не дозволити. Зараз підприємець сам вирішує, бути йому чи ні.

З метою зацікавленості підприємств у відновленні основних виробничих фондів затверджено Положення про порядок застосування норм прискореної амортизації активної частини основних виробничих фондів. Для подальшого стимулювання експорту продукції постановою Кабінету Міністрів України "Про лібералізацію експортних операцій" з 1 листопада 1994 р. скасовано режим квотування й ліцензування експортних товарів (крім зернових культур, вугілля, відходів і брухту чорних, кольорових та дорогоцінних металів).

Внесено ряд змін та доповнень до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів щодо встановлення (посилення) відповідальності за дії, які порушують права суб'єктів підприємництва або завдають їм збитків.

Створюється відповідна правова база з розвитку конкуренції та обмеження монополізму. Поряд із чинними законодавчими актами підготовлено пакет нових проектів законів: "Про природні монополії", "Про рекламу" тощо.

Характерною рисою економічної політики в нашій країні було й, на жаль, є невизначене і постійно змінюване ставлення держави до малого підприємництва, що залежить від політичної кон'юнктури, соціально-економічного становища та інших чинників. На нашу думку, здійснені кроки щодо формування державної політики розвитку малого підприємництва в Україні, безумовно, певним чином вплинули на формування цього сектору економіки. Проте, поки що не розроблено чіткої політики розвитку малого підприємництва в Україні, не сформульовано на законодавчому рівні конкретних соціально-економічних завдань, не обґрунтовано стратегії, тактики, принципів та пріоритетів розвитку малого підприємництва. Поки що не визначено також і системи та механізмів реалізації основних напрямів державної підтримки малого підприємництва. Також остаточно не усвідомлено самої необхідності державної підтримки малого підприємництва.

Тому для продовження курсу реформ треба, щоб розвиток малого підприємництва в нашій країні став загальнодержавною доктриною соціально-економічних перетворень, які здійснюються чітким механізмом реалізації — із відповідними виконавчими органами (як у центрі, так і на місцях), законодавчою базою та ресурсним забезпеченням. Саме це і є підставою визначення другого етапу державної політики щодо розвитку малого підприємництва в Україні.

Другий етап, державної політики підтримки малого підприємництва розпочався в 1996 році.

Початок нового етапу поклало схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва (квітень 1996 р.), конституційне закріплення свободи підприємництва (28 червня 1996 р.), затвердження Кабінетом Міністрів України Програми розвитку малого підприємництва в Україні на 1997—1998 рр. (січень 1997 р.), утворення Державного комітету України з питань розвитку підприємництва (липень 1997 р.) та підписання Президентом України Указів "Про державну підтримку малого підприємництва" (травень 1998 р.) і "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" (липень 1998 р.) .

У Концепції державної політики розвитку малого підприємництва (далі Концепція), яку затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 404 від 3 квітня 1996 року, зокрема підкреслено, що державна політика розвитку малого підприємництва є частиною загальної соціальної та економічної політики України і визначає основні принципи, напрями й форми економічного та адміністративно-правового впливу. В Концепції визначено основну мету, напрями та принципи державної політики розвитку та підтримки малого підприємництва.

Найголовніша передумова ефективного розвитку малого підприємництва — формування стабільної нормативно-правової бази. Законодавство в цій сфері має становити єдину правову систему як за взаємоузгодженістю норм, так і за цілісністю нормативного регулювання підприємницької діяльності.

Формування нормативно-правової бази передбачає:

— встановлення чітких правових гарантій, що забезпечували б свободу і захист підприємницької діяльності;

— розробку законодавчих та інших нормативних актів, спрямованих на правове забезпечення розвитку ринкових відносин;

— удосконалення чинних правових актів, що регулюють підприємницьку діяльність, з метою усунення внутрішніх суперечностей і скасування положень, які гальмують розвиток приватної ініціативи та підприємництва.

Закони та інші нормативні акти мають сприяти залученню до підприємницької діяльності широких верств населення та стимулювати розвиток малого підприємництва, зокрема шляхом створення сприятливих податкового, цінового, інвестиційного, інноваційного режимів і умов для проведення зовнішньоекономічної діяльності.

Особливу увагу необхідно приділяти розвиткові та вдосконаленню системи фінансової підтримки малого підприємництва. Держава має стимулювати розвиток малого підприємництва у пріоритетних напрямках шляхом встановлення сприятливого режиму-оподаткування та звільнення від податку частини прибутку, що спрямовується на рефінансування малих



підприємств, встановлення прискорених норм амортизації активної частини основних виробничих фондів.

Фінансово-кредитна політика у сфері малого підприємництва, як зазначено в Концепції, спрямовується на напрями:

—розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів, страхових організацій;

—розвиток товариств взаємного кредитування і страхування;

—забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування малого підприємництва (лізинг, факторинг тощо).

Стимулювання фінансових установ до роботи із суб'єктами малого підприємництва необхідно здійснювати за такими напрямами:

—використання державних кредитних ліній для підтримки малого підприємництва із зазначенням середнього розміру позики, відсоткової ставки та секторів кредитування;

—створення системи гарантій кредиту;-

—встановлення сприятливого режиму оподаткування і переваг фінансовим установам, що безпосередньо обслуговують пріоритетні напрями діяльності малого підприємництва;

—страхування діяльності суб'єктів малого підприємництва.

У сфері зовнішньоекономічної діяльності державна політика має спрямовуватися передусім на нарощування експортного потенціалу з метою зменшення ресурсорієнтованого експорту, розвиток торговельних, науково-технічних, виробничо-технологічних, інформаційних зв'язків з іноземними країнами та забезпечення сприятливих умов для іноземної інвестиційної діяльності у сфері нових технологій, ноу-хау, створення нових виробництв із випуску конкурентоспроможної продукції та продукції, що замінює імпорту.

Головними напрямами державної політики, спрямованої на підвищення технічного рівня, поліпшення якості й, відповідно, конкурентоспроможності продукції малих підприємств, мають стати стимулювання інноваційної діяльності й забезпечення цих підприємств інформацією про новітні техніку та технології.

Розвиток малого підприємництва потребує створення розвинутої системи інформаційного забезпечення та інфраструктури, що підтримує її діяльність. Основним елементом зазначеної системи має стати мережа регіональних інформаційно-аналітичних центрів, які у подальшому інтегруються в єдину інформаційну систему, що передбачатиме диференційоване інформаційне обслуговування суб'єктів малого підприємства, залежно від його технічного забезпечення та платоспроможності.

З метою створення ефективної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності необхідно запровадити вивчення основ теорії та практики підприємництва у сфері державної освіти, у т. ч. загальноосвітньої, спеціальної та вищої освіти, забезпечити перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів через

розвинуту мережу центрів перепідготовки, сприяти залученню окремих категорій населення до підприємницької діяльності.

Система підготовки та перепідготовки кадрів здійснюється з використанням можливостей міжнародних організацій та фондів і з урахуванням досвіду іноземних держав з питань підприємництва, налагодження ділових контактів.

Механізмом реалізації Концепції мають стати загальнодержавні, регіональні та галузеві програми підтримки підприємництва.

За центральними органами виконавчої влади має залишитися розв'язання стратегічних і координаційних завдань щодо вироблення загальних принципів відносин між державою і малим підприємництвом, формування сприятливих організаційно-правових та економічних умов його діяльності<sup>23</sup>.

З метою прискорення розвитку малого підприємництва, подальшого забезпечення його державної підтримки Кабінет Міністрів України у січні 1997 року затвердив Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997—1998 рр.

Безумовно, суб'єкти малого підприємництва можуть розраховувати насамперед на власні сили, свої матеріальні та фінансові ресурси. У такому разі державна підтримка не матиме характеру заохочення утриманства і розглядатиметься як щось постійне або як основне джерело підвищення конкурентоспроможності та рентабельності.

Формування державної політики розвитку малого підприємництва, створення цілісної системи його державно-громадської підтримки — складний і тривалий процес, однак уже сьогодні можливо і необхідно закласти організаційно-правові та економічні засади відповідної державної політики.

Одним із найважливіших механізмів підтримки малого підприємництва, а також розв'язання широкого кола проблем на шляху його розвитку має стати державна Програма розвитку малого підприємництва в Україні на 1997—1998 роки, розроблена Міністерством економіки відповідно до положення Концепції державної політики розвитку малого підприємництва і затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 86 від 29 січня 1997 р.

Головні завдання Програми:

—створення правових, економічних і організаційних умов для сталого розвитку малого підприємництва як важливого чинника розвитку та структурної перебудови економіки;

—цілеспрямоване формування системи державної і суспільної підтримки малого підприємництва;

—розвиток малих підприємств у виробничій, інноваційній та соціальній сферах, створення нових робочих місць, підтримка ділової активності й інвестиційної діяльності, розвиток конкуренції на ринку товарів та послуг;

—ініціювання фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів, а також нових джерел фінансування підприємницької діяльності, передусім за рахунок власних можливостей малих підприємств, які ефективно розвиваються;

—формування розвинутої інфраструктури малого підприємництва на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях;

—створення широкого прошарку підприємців-власників;

— формування стимулів для саморозвитку малого підприємництва.

До системи програмних заходів входять:

1. Формування правової бази з питань малого підприємництва.

2. Фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва.

3. Матеріально-технічна та інноваційна підтримка малих підприємств.

4. Кадрове і науково-методичне забезпечення розвитку малого підприємництва.

б. Організаційне забезпечення, міжнародна фінансова й технічна допомога у сфері малого підприємництва.

З метою формування правової бази розвитку малого підприємництва Програмою передбачається підготовка низки проектів законів та інших правових актів, які відображають специфіку регулювання розвитку і підтримки малого підприємництва. Це дасть змогу значною мірою вдосконалити і стабілізувати правове поле для діяльності суб'єктів малого підприємництва, надасть нового імпульсу його розвитку. Так, у проекті Закону України "Про кредитні спілки" визначено правові основи створення та діяльності кредитних спілок в Україні як специфічної форми взаємодопомоги та захисту інтересів їхніх членів, громадян України, в тому числі тих, хто займається підприємницькою діяльністю. Для подальшого вдосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності Програмою передбачено внесення змін та доповнень до чинного законодавства, в першу чергу до Законів України "Про підприємництво", "Про підприємства в Україні", "Про господарські товариства", шляхом внесення до них положень, спрямованих на встановлення чітких правових гарантій, які забезпечували б свободу і захист підприємницької діяльності, а також вилучення внутрішньоправових суперечностей й скасування положень, які гальмують розвиток приватної ініціативи та підприємництва.

Формування правової бази підтримки і розвитку малого підприємництва передбачає впровадження механізму постійного аналізу реалізації нормативних актів, які регулюють державну підтримку малого підприємництва, оцінку ефективності цих актів та підготовку пропозицій щодо удосконалення їх. Важливим напрямом у реалізації державної підтримки розвитку малого підприємництва є формування стабільної податкової системи з метою послаблення податкового тиску, створення сприятливого ділового клімату, заохочення малого підприємництва до діяльності у сфері виробництва та послуг. Така система оподаткування сприятиме зростанню чисельності малих підприємств та активізації їхньої діяльності. Особливу увагу буде приділено розвитку та вдосконаленню

фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Програмою передбачається створення механізмів кредитування та страхування малого підприємництва, що забезпечить доступ суб'єктів малого підприємництва до кредитних коштів, а також сприятиме заохоченню фінансових установ до роботи з підприємцями насамперед із тими, хто забезпечує реалізацію державних, цільових регіональних програм та проектів.

Формування цих механізмів здійснюватиметься за окремими напрямами, одним із яких стане створення системи гарантій для забезпечення кредитування малих підприємств, в першу чергу тих, які здійснюють свою діяльність у пріоритетних напрямах, та ін.

Програмою передбачається спрямування роботи Українського фонду підтримки підприємництва та інших, створених державою або за її участю фінансових організацій та структур, на забезпечення реалізації цільових програм підтримки малого підприємництва, у тому числі шляхом часткової сплати відсотків за видані установами банків кредити суб'єктам малого підприємництва та надання фінансових гарантій. Разом з тим, їхню діяльність буде також спрямовано на вивчення кон'юнктури внутрішнього ринку, надання консультативної допомоги суб'єктам малого підприємництва, співробітництво з міжнародними, іноземними та українськими фінансовими організаціями з питань розвитку малого підприємництва.

Подальшому розвитку підприємництва в Україні сприятиме співпраця з міжнародними фондами підтримки малого й середнього підприємництва.

Поєднання прямих і непрямих методів фінансової підтримки малого підприємництва має сприяти більш швидкому накопиченню початкового капіталу для підприємств, що створюються, і забезпечить більш ефективну діяльність уже діючих, зменшить перехід їх до тіньової економіки. Фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва буде здійснюватись за рахунок як бюджетних, позабюджетних, так і альтернативних джерел фінансування, не заборонених чинним законодавством, з використанням ініціативних підходів місцевих органів державної виконавчої влади до пошуку шляхів фінансового стимулювання розвитку малого підприємництва в умовах регіону через відповідні цільові програми.

На сучасному етапі розвитку малого підприємництва через брак у малих підприємств достатніх фінансових коштів дуже гостро стоїть проблема розвитку та переоснащення їхньої виробничої бази, в першу чергу виробничого устаткування та виробничих площ. Для розв'язання проблем забезпечення виробничими та службовими приміщеннями суб'єктів малого підприємництва Програмою передбачено комплекс заходів щодо матеріально-технічної підтримки їх, серед яких:

— розробка і впровадження механізму передачі виробничих площ та виробничих потужностей, у тому числі тих, що вивільняються у процесі ліквідації або реорганізації підприємств-банкрутів, а також при перепрофілюванні незавантажених виробництв;

— створення за державною фінансовою або майновою участю об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва (виробничих зон, бізнес-інкубаторів, виробничо-технологічних центрів тощо);

— формування розвинутого ринку нерухомості. Використання виробничого потенціалу підприємств ВПК на умовах лізингу дасть змогу малим підприємствам, у тому числі в рамках виробничих зон, звести до мінімуму витрати на придбання основних фондів, а можливість внесення частки майна в установчий капітал малих підприємств або передача його в господарське управління останніх підвищить їхню заставну спроможність і стійкість.

Важливим чинником оздоровлення малого підприємництва є можливість трансферу технологій, доступ до галузевих науково-технічних інформаційних баз даних.

З метою стимулювання технологічного оновлення малих підприємств Програмою передбачається здійснити комплекс таких заходів:

— залучення суб'єктів малого підприємництва до процесу формування державних науково-технічних програм;

— надання консультаційних послуг, зокрема, здійснення пошуку необхідних технологій або їхніх розробників, науково-технічної експертизи об'єктів інтелектуальної власності тощо на пільгових умовах;

— встановлення порядку передачі малому пі

#### **4.6 Інструменти державної політики розвитку малого підприємництва**

Процес становлення і розвитку малого підприємництва неможливий без відповідного організаційно-правового забезпечення. Так, зокрема, державна підтримка малого підприємництва здійснюється спеціально уповноваженими органами, міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та місцевими державними адміністраціями.

Спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади, який безпосередньо бере участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері розвитку та підтримки малого підприємництва, є Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, який було створено Указом Президента України 29 липня 1997 року. (У грудні 1999 року цей комітет перейменовано у Державний Комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва).

Основні завдання комітету: участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері розвитку й підтримки підприємництва та ліцензування підприємницької діяльності; координація діяльності органів виконавчої влади, пов'язаної з розробкою та реалізацією заходів щодо розвитку та підтримки підприємництва в Україні; узагальнення практики застосування законодавства з питань підприємницької діяльності та її ліцензування, підготовка пропозицій щодо його вдосконалення; сприяння

розвиткові малого підприємництва, системи його консультативної та інформаційної підтримки; підготовка пропозицій про впровадження та вдосконалення механізмів фінансово-кредитної підтримки підприємництва; підготовка пропозицій щодо усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перешкод на шляху розвитку підприємництва тощо.

На місцях в органах місцевого самоврядування та місцевих державних адміністраціях утворюються відповідні структурні підрозділи, які реалізують державну політику щодо підтримки малого підприємництва. Органи державної влади, що здійснюють підтримку малого підприємництва, при виконанні покладених на них функцій взаємодіють із громадськими організаціями (об'єднаннями підприємців), про що йтиметься у четвертому розділі.

Організаційне забезпечення має велике значення для становлення та розвитку малого підприємництва, але визначальна роль у цьому процесі належить правовому забезпеченню.

Правове регулювання системи відносин підприємництва — актуальна проблема сучасного і майбутнього соціально-економічного життя країни. Аналіз практики підприємницької діяльності в Україні свідчить про необхідність самостійного правового забезпечення (врегулювання) малого підприємництва та визначення його правового статусу в системі підприємництва.

Сьогодні правове регулювання малого підприємництва здійснюється численними нормативно-правовими актами як загального, так і спеціального характеру. Однак уповільнення темпів зростання кількості суб'єктів малого підприємництва, зменшення кількості зайнятих на них певною мірою свідчить про недостатність і недосконалість нормативно-правової бази розвитку малого підприємництва, яка має бути першоосновою, фундаментом (базою — у повному розумінні цього слова) формування та розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Що ж таке правова база малого підприємництва? Правова база підприємницької діяльності, в тому числі й малого підприємництва, — це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення підприємств, реєстрацію підприємців, фізичних осіб — їхні правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збут, систему оподаткування, відносини між державою та підприємцями, суб'єктів підприємницької діяльності між собою, а також дають підприємцям певні правові гарантії.

Формування правової бази малого підприємництва — найголовніша передумова його становлення та розвитку. Законодавство у сфері малого підприємництва має становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю самого нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Світовий досвід показує, що для успішного розвитку малого підприємництва необхідно створити правову базу його функціонування, забезпечити належним чином юридичне закріплення прав та постійне правове забезпечення з боку держави, що гарантує захист законного функціонування малого бізнесу, сприяє його розвитку. Міжнародна практика господарювання доводить, що малий бізнес не може існувати без чітких та ефективних законодавчих актів. Тому формування сприятливих умов для ведення бізнесу неможливе без прийняття та реальної дії таких законів, які б чітко визначали порядок реєстрації суб'єктів малого підприємництва, умови та середовище конкуренції, банкрутство, контракти та інші аспекти підприємницької діяльності.

Правове забезпечення і захист малого підприємництва в індустріально розвинутих країнах світу здійснюється, насамперед, через прийняття низки законів антимонопольного характеру. Вони покликані регламентувати процес концентрації капіталу, запобігати поглинанню малих фірм великими, сприяти обмеженню можливостей їхньої дискримінації. Для контролю за дотриманням таких законів та правил добросовісної конкуренції існують спеціальні державні антимонопольні органи.

Крім законодавчих актів антимонопольного характеру, правовий режим малих фірм регулюється також системою спеціальних законів щодо їхнього статусу, податкового механізму та кредитної підтримки, спрощення процесу реєстрації та усунення обмежень, що перешкоджають вільному розвитку малого бізнесу. У США, наприклад, ще 1953 року було прийнято закон "Про малий бізнес". Ним чітко окреслено критерії, відповідно до яких підприємства включаються до розряду дрібних, а також і до найдрібніших, встановлено необхідні для даного сектору економіки межі сум річного обігу, які потрібні для отримання малими фірмами кредитів на умовах, що відрізняються від умов для великих фірм.

У зв'язку з цим, зазначимо, що формування нормативно-правової бази малого підприємництва передбачає і закріплення чітких правових гарантій, котрі б забезпечували свободу й захист підприємницької діяльності, розроблення законодавчих та інших нормативних актів, спрямованих на правове забезпечення розвитку ринкових відносин, а також на вдосконалення діючих правових інструментів, важелів, що регулюють підприємницьку діяльність, з метою усунення внутрішньоправових суперечностей і положень, які можуть гальмувати розвиток приватної ініціативи та підприємництва<sup>29</sup>.

Слід підкреслити, що формування та реалізація державної політики підтримки малого підприємництва в Україні — це комплексне, широкопланове завдання. З метою вдосконалення правової бази розвитку малого підприємництва тільки останнім часом було прийнято низку законодавчих та нормативних актів. Так, для впорядкування системи реєстрації суб'єктів підприємництва, спрощення цієї процедури затверджено і введено в дію нове Положення про реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Прийнятий порядок реєстрації позбавив чиновників безвідмовного важеля впливу на долю підприємництва — "дозволити чи не

дозволити". Нині підприємець сам вирішує, бути йому чи ні. Для зацікавлення підприємств у відновленні основних виробничих фондів затверджено Положення про порядок застосування норм прискореної амортизації активної частини основних виробничих фондів. Щоб надалі стимулювати експорт продукції, Постановою Кабінету Міністрів України "Про лібералізацію експортних операцій" з 1 листопада 1994 р. скасовано режим квотування і ліцензування експортних товарів (крім зернових культур, вугілля, відходів і брухту чорних, кольорових та дорогоцінних металів). Внесено ряд змін та доповнень і до Кримінального та Кримінально-процесуального кодексів щодо встановлення (посилення) відповідальності за дії, які порушують права або завдають збитків суб'єктам підприємництва.

Роль і значення малого підприємництва у розв'язанні питань з усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, насичення ринку товарами та послугами зумовило необхідність розробки проекту Концепції державної політики розвитку малого підприємництва. Вона покликана забезпечити формування в межах дійової державної політики здорового макроекономічного середовища, створити надійні, сприятливі умови для становлення та розвитку малого підприємництва. Відповідну концепцію було розроблено і в березні 1996 року запропоновано уряду Міністерством економіки України, а в квітні 1996 року її було схвалено Кабінетом Міністрів України.

Мета Концепції державної політики розвитку малого підприємництва — спрямування дій центральних, регіональних і місцевих органів державної виконавчої влади на створення режиму найбільшого сприяння розвитку малого підприємництва. У Концепції визначено завдання, принципи та основні напрями державної підтримки, а також регулювання розвитку малого підприємництва, його організаційне забезпечення.

Відповідно до Концепції та з метою активнішого освоєння ринкового середовища Кабінет Міністрів України постановою від 29 січня 1997 року затвердив Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997—1998 рр. Головним завданням програми, наголошується у постанові уряду, є забезпечення сталого розвитку малого підприємництва як невід'ємної складової ринкової економіки та створення нових робочих місць. Подальше забезпечення його державної підтримки супроводжуватиметься як формуванням відповідної правової бази, так і сприянням розвитку малих підприємств у виробничій, інноваційній та соціальній сферах, стимулюванням інвестиційної активності та обмеженням монополізму в підприємницькій діяльності, формуванням розвинутої інфраструктури малого підприємництва на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях тощо. Координацію та контроль за виконанням програми покладено на Міністерство економіки.

І нарешті, з погляду нормативно-правового забезпечення, відбулося конституційне закріплення свободи підприємництва. Відповідно до Конституції України (ч. 1 ст. 42), яку було прийнято на п'ятій сесії Верховної



Ради України 28 червня 1996 року, "Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом"<sup>27</sup>.

Ухвалення та введення в дію Конституції України — Основного Закону нашої держави — справді знаменна подія. Україна та її народ мають тепер довгостроковий правовий фундамент для динамічного цивілізованого розвитку. Основний Закон — це гарантія не тільки незалежності, а й справді реформаторської розбудови держави, зокрема ринкової трансформації економіки.

Для України, яка перебуває на перехідному етапі і в якій ще панує високомонополізована економіка, становлення та розвиток підприємництва як приватного сектору економіки набуває виключної актуальності. З метою забезпечення здійснення державної політики щодо розвитку та підтримки підприємництва, ефективного використання його можливостей в умовах реформування економіки, як вже зазначалося Указом Президента України від 29 липня 1997 року, було створено Державний комітет України з питань розвитку підприємництва, який є центральним органом виконавчої влади<sup>28</sup>. Відповідно до цього Указу Ліцензійна палата України підпорядковується Державному комітету України з питань розвитку підприємництва.

Як зазначалося раніше, з метою формування і реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей у розвитку національної економіки Президент України 12 травня 1998 року підписав Указ "Про державну підтримку малого підприємництва". Цим указом визначено основні напрями підтримки малого підприємництва, яке вважається одним із найважливіших завдань державної політики.

Аналіз законодавчого забезпечення розвитку підприємництва в Україні дає змогу зробити деякі загальні висновки:

—по-перше, законодавча база, яка забезпечує розвиток та регулювання підприємництва в Україні, перебуває на початковій стадії, на етапі формування;

—по-друге, недостатні правові гарантії всіх форм власності та захисту приватної власності як основної умови розвитку підприємницької діяльності;

—по-третє, немає єдиної державної політики підтримки підприємництва, зокрема малого, відповідної нормативно-правової бази та дійового механізму реалізації такої політики.

—Розв'язання існуючих проблем розвитку підприємництва в Україні, створення відповідного середовища потребують докорінної переорієнтації державної політики розвитку підприємництва. Завдання полягає в тому, щоб істотно піднести його роль і місце в економічному житті суспільства. Саме з огляду на це слід виходити при розробці та реалізації заходів із нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва. Втілення в життя цього завдання неможливе без усунення основних недоліків, які притаманні законодавчій практиці. Серед них необхідно виділити перш за все наступні:

по-перше, немає єдиної законодавчої стратегії щодо розвитку малого підприємництва. Вона важлива, передусім, в забезпеченні повноти

законодавства щодо господарських відносин, послідовності проведення курсу на розвиток ринку з урахуванням перехідного характеру української економіки, обмеженості поєднання часових та стійких правових норм;

по-друге, неоднозначність, нестабільність і суперечливість чинної нормативно-правової бази розвитку підприємництва. Зростаючий потік нормативних актів різних рівнів, особливо відомчих актів, нерідко викривлюючи основне законодавство, породжує атмосферу перманентного правового хаосу, є живильним середовищем правового нігілізму, який укорінюється у свідомості чималої частини підприємців. Крім того, слід підкреслити, що розгул підзаконних актів дуже часто вихолощує або змінює суть та букву основного закону. Це, на жаль, стосується й урядових рішень;

по-третє, практично нефункціонуючий характер багатьох правових актів, дуже низька виконавська дисципліна щодо нормативно-правових документів. Багато з положень Конституції України не можуть бути реалізовані і залишаються лише декларацією поки не введено в дію закони, які визначають конкретний механізм, порядок і процедури здійснення їх. Безпомічність державної системи виконання законів усе більшою мірою компенсується активністю підпільних мафіозних структур, які починають вершити суд і розв'язують господарські суперечки та конфлікти поза будь-якими правовими нормами;

по-четверте, наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які при бажанні можна трактувати як завгодно. Саме вони дали можливість формувати фінансові "піраміди", які позбавили заощаджень багатьох наших співвітчизників;

по-п'яте, необґрунтованість законодавчих обмежень та вимог, які містяться в окремих нормативно-правових актах. Це — один із наслідків того, що не було широкого обговорення проектів законів, інших нормативних актів. Насамперед немає практики залучення до обговорення проектів правових актів представників громадських об'єднань підприємців.

З метою вдосконалення нормативно-правової бази для підтримки розвитку малого підприємництва, на нашу думку, необхідно розробити і прийняти закони України "Про державну підтримку малого підприємництва" та "Про приватну власність" ("Про правовий захист приватної власності"). Доцільно також розробити і прийняти закон України "Про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності".

Сьогодні вкрай потрібно вдосконалити систему державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, а отже — внести зміни та доповнення до Закону України "Про підприємництво", якими передбачити впровадження механізму спрощеної реєстрації і легалізації суб'єктів підприємництва; вдосконалення механізму скасування державної реєстрації суб'єктів підприємництва з урахуванням умов припинення діяльності.

З метою впровадження єдиної вертикальної системи органів виконавчої влади з питань регулювання та розвитку підприємництва від Кабінету Міністрів України до обласних, районних державних адміністрацій важливо видати Указ Президента України "Про систему регулювання

підприємництва в Україні" або відповідну Постанову Кабінету Міністрів України.

Одна з проблем становлення малого підприємництва — недосконалість системи обліку та звітності його суб'єктів. Тому слід було б прийняти закон України "Про спрощений бухгалтерський облік господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва".

Не менш нагальна проблема кадрового та інформаційно-консультативного забезпечення малого підприємництва, що вимагає прийняття постанов Кабінету Міністрів "Про кадрове забезпечення малого підприємництва" та "Про єдину систему інформаційного забезпечення малого підприємництва".

Формування нормативно-правової бази розвитку малого підприємництва в Україні, створення цілісної системи державного регулювання підприємницьких відносин — складний і тривалий процес, однак уже сьогодні можливо й необхідно закласти організаційно-правові засади відповідної державної політики. Головне, щоб законодавчі акти сприяли залученню до підприємницької діяльності широких верств населення, стимулювали розвиток малого підприємництва шляхом створення сприятливого податкового, цінового, інвестиційного та інноваційного режимів. Це, у свою чергу, мало б не лише стимулювати становлення малого підприємництва, а ще більшою мірою сприяти поступовій легалізації "тіньового" капіталу.

**Підприємництво** — це насамперед економічна свобода волі економічно самостійних суб'єктів; це творча ініціатива особи, підприємця; це свобода угоди. Але ринок — це й зіткнення різних приватних волевиявів, інтересів та потреб, що становлять суть конкуренції, природного регулятора суспільного життя, формування і функціонування якого має здійснюватися на певних духовно-моральних та правових засадах. Обмеження індивідуальних свобод, приватного свавілля з урахуванням потреб загального блага, без знищення природи індивідуального, приватного інтересу, забезпечення його взаємодії з публічними інтересами з метою запобігання обопільній руйнації їх є ідеалом, до якого мають прагнути моральність та право, і одним з основних завдань правової держави.

Формування ринкових регуляторів в Україні, їхніх правових засад необхідно розуміти не тільки як мету, а й як засіб, складову частину процесу формування соціально орієнтованої змішаної економіки, розвинутого громадянського суспільства. Головною метою державної стратегії ринкової трансформації національної економіки має бути забезпечення реального повороту політико-економічної системи до потреб людини, формування такого громадянського суспільства і правової держави, які б справді забезпечували, гарантували і захищали права та свободи кожної особи. Тому й пошук моделі трансформування відносин власності, формування підприємництва має відбуватися на шляху правового забезпечення узгодженості принципів економічної ефективності та соціальної справедливості<sup>29</sup>.

Реалізація положення статті 42 Конституції України щодо свободи підприємництва потребує здійснення загальнонаціональних заходів з відродження і розвитку приватного права, схвалення на парламентському рівні відповідної загальнодержавної програми, одним із найважливіших завдань якої має бути систематизація законодавства у сфері підприємницької діяльності. Це завдання, безумовно, має стати складовою державної політики розвитку підприємництва в Україні, а його розв'язання має сприяти посиленню соціальної значимості в суспільстві як самого підприємництва, так і законодавства щодо його регулювання, підвищенню ефективності останнього певною мірою за рахунок, поліпшення якості як окремих його правових норм, так і системи їх.

Прийняття і введення в дію Конституції України робить необхідними перегляд усього чинного нормативно-правового масиву, його систематизацію і приведення у відповідність до норм нової Конституції. Як підкреслювалося в доповіді Президента України Л.Д. Кучми на урочистих зборах з нагоди 5-ї річниці незалежності України, Конституція не може "вмонтуватись" у наявне правове поле, навпаки — останнє має бути приведено у відповідність до Конституції. Особливо це стосується так званого економічного законодавства, зокрема, законодавства у сфері підприємницької діяльності. За часи незалежності України було ухвалено велику кількість актів ринкового характеру у формі законів, декретів, указів Президента, актів, які відбивали лише перші кроки переходу від адміністративно-командної системи господарювання й управління і яким були властиві безсистемність та суперечливість. Оскільки якість і ефективність цього законодавства низького рівня, воно потребує фундаментальної переробки, приведення до відповідності сучасним економічним та політичним потребам суспільства. Чинними мають залишитися закони та інші нормативні акти, прийняті до введення в дію Конституції України, які не суперечать її нормам. Державно-правове регулювання в Україні, особливо в умовах перехідного періоду, має виступати як засіб "примирення" саморегулюючих засад приватного сектору економіки із внутрішньо притаманним йому і невід'ємним від нього механізмом конкуренції з керованим розвитком усього народного господарства.

Щодо правового регулювання економічних відносин у сфері підприємництва, то перспективним є розширення дії цивільного права на базі послідовної "товаризації" економічних відносин. Законодавство в цій сфері може стати ефективним повною мірою лише за умови, що воно буде несуперечливим, систематизованим і, в свою чергу, спиратиметься на закони, які узагальнюють цілі комплекси зазначених відносин. На цей час таку систематизацію чинного законодавства України ще не проведено.

Систематизація законодавства з питань підприємництва — це впорядкування чинних правових актів, що регулюють підприємницькі відносини, приведення їх до певної, внутрішньо узгодженої системи. Її головна мета полягає в забезпеченні єдності та узгодженості чинного масиву розрізнених законодавчих актів у галузі підприємництва, визначенні

загальних для всіх суб'єктів підприємництва правових, економічних та організаційних засад, порядку здійснення окремих видів підприємницької діяльності, особливостей функціонування малих, середніх та великих організаційно-правових форм підприємництва. Але мова йде не тільки про впорядкування названого нормативно-правового масиву, що безпосередньо або навіть не прямо стосується регулювання підприємницьких відносин, усунення суперечностей між окремими актами, а й про уніфікацію категорійного апарату, забезпечення єдності термінологічно-мовного оформлення законодавчих актів<sup>30</sup>.

Головним завданням систематизації законодавства з питань підприємництва є забезпечення підвищення ефективності правового регулювання підприємницьких відносин, що виникають між суб'єктами підприємницької діяльності, між ними та державою, між суб'єктом підприємницької діяльності та іншими суб'єктами майнових відносин.

Є два поширені способи систематизації законодавства — інкорпорація й кодифікація. **Інкорпорація** (лат. *incorporatio* — включення) — вид систематизації законів та інших нормативних актів, при якому вони розміщуються у хронологічному, систематичному або іншому порядку без зміни змісту. Цей вид систематизації дає можливість внести у первинний текст нормативного акта всі наступні офіційні зміни й доповнення, вилучити всі скасовані законодавцем норми та виявити повтори, неузгодженості й суперечності між різними актами. Можна сказати, що це найпростіший вид систематизації законодавства. Але, на жаль, у сфері підприємництва ще не проведено навіть інкорпорацію. Тому, на нашу думку, для впорядкування законодавства, що регулює підприємницьку діяльність, необхідно в першу чергу провести офіційну інкорпорацію шляхом видання компетентними органами збірників (збірок), зводів чинних актів у цій сфері.

Проте слід підкреслити, що сама по собі інкорпорація не розв'язує в цілому проблеми систематизації законодавства, тому що обмежується лише зовнішньою обробкою наявного нормативного масиву, його розташуванням у визначеній послідовності. За нових політичних і економічних умов необхідні також змістовна переробка та узгодження всіх норм, що стосуються одного й того самого предмета регулювання — підприємницьких відносин, унормованих різними законами і нормативними актами. Мова йде про такий вид або спосіб систематизації, як кодифікація.

При кодифікації переглядаються заново всі наявні у відповідних галузях права норми, скасовуються застарілі, виробляються нові норми. Кодифікація, на відміну від інкорпорації, дає змогу заповнити прогалини в чинному законодавстві, усунути наявні раніше розбіжності й суперечності між окремими нормами. Наслідком процесу кодифікації є видання нових систематизованих законодавчих актів. Кодифікація чинного законодавства віддзеркалює реальні потреби процесу розвитку економічної і правової систем України, інтеграційні та диференційні тенденції, що взаємодіють між собою. Діалектика такої взаємодії відбиває багатомірну природу структури системи національного права, що здатна виступати водночас і як стабільне, і

як динамічне явище, яке має могутній організуючий потенціал всебічного впливу на систему економічних відносин.

Вихідними методологічними посиленнями при систематизації законодавства у сфері підприємництва, на нашу думку, мають бути, по-перше, підхід до системи національного права як до взаємодії двох відносно самостійних сфер правового регулювання: публічного та приватного права, в межах яких здійснюється регулювання процесів формування, функціонування та розвитку підприємницьких відносин, і, по-друге, розгляд цих відносин за їхньою природою як приватно-правових, що мають регулюватися нормами, котрі за своїм змістом стосуються певної правової галузі права — цивільного права.

Підприємництво в Україні, як і в інших країнах СНД, запроваджується в структуру національної економічної системи на підставі державно-правових заходів, передусім пов'язаних із приватизацією державної власності, без чого взагалі перехід до ринкових відносин неможливий. Усі ці заходи мають публічно-правовий характер. Та й на приватизовані підприємства чиниться прямий державний вплив, оскільки ринкових механізмів ще не вироблено, вони ще в стані свого становлення.

Важливо у процесі регулювання підприємницьких відносин, які підпадають під дію тих чи інших нормативно-правових актів, чітко дотримуватися принципів приватного або публічного права, які, по суті, віддзеркалюють наявні в державно-організованому суспільстві суперечності між суспільним і приватним буттям, між "загальними" та приватними інтересами. Нам добре відомі наслідки спроби розв'язати ці об'єктивні суперечності на користь "загальних" (по суті, державних) інтересів шляхом одержавлення всіх сфер життєдіяльності суспільства, ігнорування зацікавленості окремої особистості, "приватного" як в особистому житті, так і в народногосподарській діяльності. Відомий історичний досвід суспільного та державного будівництва свідчить, що формування гуманного, демократичного суспільства можливе не тільки на основі взаємодії, а й розмежування приватноправових і публічноправових засад. При цьому спосіб і міра цього розмежування та взаємодії стають визначальним чинником його результату.

Робота з систематизації законодавства у сфері підприємництва має розглядатися як один із важливих шляхів формування самостійної правової системи незалежної держави, її органічних частин — системи права та системи законодавства і напрямів реалізації державної політики розвитку підприємництва в Україні.

Створення стабільного та ефективного законодавства у сфері підприємництва передбачає певну систематизацію наявного в цій сфері економічних відносин масиву чинних нормативних актів, здійснення кодифікаційної роботи у визначеній послідовності, **тому** що будь-яка цілісна система, в тому числі система законодавства, структура її елементів формуються, зокрема, за законами ієрархії. Тому і в разі паралельної підготовки окремих законів або навіть кодексів слід враховувати

визначальну, початкову, принципову за змістом роль одного для іншого. Як свідчить світовий досвід розвитку сучасних правових систем, основоположними галузями законодавства, які зовні, концентровано представляють публічну та приватну сфери правового регулювання, є конституційне та цивільне законодавство.

Певну збалансованість приватних і публічних засад у сфері правового регулювання вже закладено в Конституції України, яка є своєрідним суспільно-політичним договором, основним законом і держави, і суспільства, норми якої є нормами прямої дії (ст. 8). Це означає, що, по-перше, всі без винятку органи у своїй правозастосовчій діяльності мають не просто орієнтуватися на конституційні норми, а й приймати відповідні до їхньої компетенції рішення безпосередньо на основі, за змістом і суттю, цих норм; по-друге, звернення до суду для захисту конституційних прав і свобод безпосередньо на підставі Конституції України гарантується. Відповідно до зазначених ознак та конституційного принципу верховенства права, Конституція України має найвищу юридичну силу в ієрархії нормативно-правових актів, що визначає її провідну роль і в національній системі права, і правовій системі в цілому. В системі права Конституція призначена виконувати системотворчу функцію. Насамперед, ідеться про конституційне визначення ієрархії системотворчих елементів, у першу чергу, щодо законів, можливостей субсидіарного використання заклоположень, меж правоздатного простору, що обмежений обґрунтованою відмовою від невтручання держави у приватні справи людини і визнанням необхідності та меж державного регулювання у громадянському суспільстві. Саме тому чинна Конституція України відкрила шлях до кардинального перетворення усієї нормативно-правової системи українського суспільства, зокрема, законодавства у сфері підприємництва.

До того ж, незважаючи на положення про пряму дію норм Конституції, цілий ряд демократичних цінностей (свободи власності, підприємництва тощо) проголошуються в Конституції у загальному плані. Для того, щоб вони набули реальної основи відносин у приватній сфері життєдіяльності громадянського суспільства, тобто у сфері соціальної поведінки приватної особи, ще необхідно створити спеціальний додатковий правовий механізм, систему приватного законодавства, в якій юридичним регламентом має стати новий Цивільний кодекс України як кодекс приватного права. При цьому основоположні конституційні норми щодо прав і свобод людини, відносин приватної власності, права підприємництва, свободи договорів тощо мають визначати зміст тих спеціальних норм і правил, які увійдуть до Цивільного кодексу або застосовуватимуться у практиці приватноправового регулювання субсидіарно до нього. У протилежному разі ми приречені кружляти по колу законотворчого процесу, розробляючи та ухвалюючи нові правові акти, які суперечитимуть один одному і, зрештою, заперечуватимуть попередні. А тому ні про яку стабільність і результативність законодавства, а отже, й ефективність демократичної трансформації українського суспільства, не може йти мови.

Новий Цивільний кодекс України покликаний встановити принципові засади правового регулювання майнових і немайнових особистих відносин між суб'єктами громадянського суспільства, приватними особами (фізичними і юридичними), які засновані на юридичній рівності, вільному волевиявленні, майновій самостійності їхніх учасників. Істотне прискорення ринкової трансформації економіки, пошук балансу економічної свободи і соціальної справедливості, взаємодії елементів ринкової самоорганізації та вмілого державного впливу на стихію ринку з метою її гуманізації й упорядкування нагально потребують побудови системи цілеспрямованих та взаємопов'язаних приватноправових актів, що мають виступити як основні регулятори ринкових відносин, і насамперед — підприємницьких. Ці законодавчі акти мають містити загальні правила й положення, що їх розвивають, які визначатимуть статус усіх суб'єктів ринкових відносин, у тому числі, як уже зазначалося вище, і держави. Це означає, що норми Цивільного кодексу мають зумовлювати певною мірою і зміст публічноправових норм. Тобто лише після прийняття Верховною Радою України Цивільного кодексу можна буде говорити про завершення підготовки проектів Кримінального, Адміністративного, процесуальних та інших кодексів, розрахованих на регулювання суспільних відносин, суспільного життя, яке має ґрунтуватися на засадах політичної, економічної та ідеологічної різноманітності, й відповідно до правового порядку, за яким жодна приватна особа не може бути примушена робити те, що не передбачено законодавством. Більше того, кодекси, які було прийнято вже в період незалежності України, зокрема Земельний, Водний, Повітряний, Лісовий, Торговельного мореплавства, Про надра, Арбітражний процесуальний, має бути переглянуто.

#### **4.7 Саморегулювання і передача підприємницьким об'єднанням низки державних функцій: види саморегуляції**

Низка проблем, відомих як «провали ринку», потребує певного стороннього втручання у роботу вільного ринку, в тому числі у вигляді регуляцій. Така регуляція істотно збільшує витрати на ведення бізнесу. При цьому вартість дотримання регуляції складається з:– вартості власне виконання вимоги (наприклад, виготовлення продукції відповідно до вимог безпеки), яка зумовлена технічними факторами і не залежить від способу регуляції; та – вартості адміністрування – витрат на проходження процедур і перевірок.

Окремі уряди розвинених країн (що можуть собі дозволити доволі коштовні дослідження та дійсно опікуються покращенням ділового клімату) повідомляють розрізнені дані про свої країни. Так, в Австрії 2006 року адміністрування регуляцій та інформаційна звітність коштували бізнесу 4,3 мільярди євро, що становило 1,6% ВВП <sup>2</sup> ; а в Данії, за останніми даними, розрахована за методикою SCM вартість адміністрування регуляцій сягнула 23,336 мільярди крон на рік <sup>3</sup> – 0,7% ВВП.



Головною перевагою саморегуляції є менша обтяжливість: адже можна очікувати, що у більшості випадків підприємці не будуть самі собі встановлювати зайві вимоги та штучні ускладнення для дотримання регуляцій. Крім того, контроль з боку колег по бізнесу може бути більш дієвим, особливо зважаючи на притаманні Україні традиційну ворожість до держави та кругову поруку в обходженні встановлених нею обмежень. Фахівці галузі краще за державних службовців знають, на що саме дивитися; можна також очікувати на їхню меншу корумпованість і кращу підзвітність. Втім, саморегулювання має обмежену сферу застосування та несе певні ризики. Головною проблемою саморегуляції (в чистому вигляді, без поєднання з державним примусом) є обмежена відповідальність порушників. Оскільки монопольне право на застосування сили і примусу належить державі, санкції саморегульованих організацій зводяться до штрафу (який, втім, теж стягується через суд), виключення з організації та/або завдання шкоди репутації фірми-порушника. Останнє може бути дієвим здебільшого на тих ринках, де споживачі встановлюють довготермінові стосунки з продавцями або зберігають вірність брендам.

Всі заходи із саморегуляції можна поділити на такі види:

1. Стандартизація. Стандарти значно спрощують виробничу кооперацію, спрощують або взагалі уможливають розподіл праці між фірмами, і у багатьох випадках допомагають залучити клієнтів за рахунок спрощення та пришвидшення процедури покупки і можливого оскарження. Це часто розглядається багатьма клієнтами як додаткова зручність – як, наприклад, уніфікація процедур надання послуг у громадському харчуванні. Такі стандарти можуть бути неформальними (підприємства переймають найкращі практики одне в одного або наслідують лідерів галузі) або формалізованими (розробленими певною фірмою чи консорціумом, як, наприклад, у телекомунікаційній галузі чи ІТ). При цьому стандарти часто відіграють фактично роль сертифікатів безпеки чи навіть якості.

2. Сертифікація, акредитація та ліцензування. Наявність сертифікату якості чи/та безпеки навіть там, де це не вимагається законодавчо, допомагає просувати товар за рахунок зменшення інформаційної асиметрії між виробником (продавцем) та споживачами. Тому багато виробників ідуть на добровільну сертифікацію своїх товарів, попри відчутну вартість таких послуг. Подібну функцію в деяких випадках відіграє членство у професійних асоціаціях (наприклад, колегіях адвокатів чи асоціаціях незалежних бухгалтерів і аудиторів), які висувають кваліфікаційні вимоги до членів, та беруть на себе певну частку відповідальності за якість їхньої роботи. У США така недержавна асоціація навіть приймає іспити у медичного персоналу, на основі яких уряд видає ліцензії на медичну практику – діяльність, що несе в собі істотні ризики для життя та здоров'я споживачів.

3. Кодекси поведінки. Добровільно беручи на себе певні зобов'язання морального характеру, представники бізнесу підвищують довіру споживачів, покращують свій імідж в очах потенційних інвесторів, особливо дрібних, посилюють свої політичні позиції, а також у деяких випадках прямо

знижують витрати – як, наприклад, підписуючи «кодекси доброчесності» при державних закупівлях.

4. Вирішення конфліктів. Певна група фірм може домовитися про утворення механізмів для вирішення можливих конфліктів між її членами або зі споживачами на добровільних засадах. Такі механізми дозволяють у багатьох випадках розібратися швидше, дешевше та більш фахово порівняно зі зверненням до звичайного суду. З огляду на неефективність і корумпованість судової системи, високу вартість і довгі терміни очікування, такий механізм мав би попит і в Україні. У разі відмови від добровільного виконання рішення, саморегулювальна організація може надавати підтримку постраждалій стороні у провадженні через звичайний господарський суд, рішення якого є більш обтяжливими.

Основні принципи успішної саморегуляції можуть бути зведені до таких 6 :

1. Саморегуляція повинна мати чітку ціль;
2. Саморегуляція повинна якнайменше обмежувати конкуренцію;
3. У схемі саморегуляції має бути сильний незалежний елемент, відокремлена від існуючих бізнес-асоціацій чи професійних організацій структура, яка би контролювала її роботу;
4. Підхід має бути прагматичним;
5. Треба скептично підходити до саморегуляції, організованої виключно на базі колективних дій. Ефективна саморегуляція зазвичай стимулюється переконливою загрозою державного втручання, та працює краще у поєднанні з певною правовою підтримкою.

#### **4.8 Співставлення державного регулювання з саморегулюванням**

Малий бізнес (МБ) з точки зору саморегуляції має такі особливості:

1. Відносно вища вартість дотримання регуляцій. Оскільки масштаб бізнесу менший, а значна частина вартості дотримання регуляцій належить до фіксованих витрат, малий бізнес більш чутливий до цієї вартості і стає неконкурентоспроможним у випадку обтяжливих регуляцій.

2. Вартість адміністрування для органу контролю чи самоконтролю МБ зазвичай відносно вища, оскільки об'єктів регулювання багато, і вони можуть бути сильно розпорошені.

3. Відносно більша складність утворення саморегулювальних організацій з причин, зазначених у п.2, що надалі підсилюються недостатнім рівнем усвідомлення спільних інтересів представниками МБ.

4. Велика кількість суб'єктів, що робить саморегуляцію малоефективною та ускладнює контроль за діяльністю саморегулювальних організацій з боку їхніх членів.

Отже, треба вітати утворення саморегулювальних організацій, коли воно відбувається на суто добровільних засадах, не несе в собі ознак картелізації та обмеження доступу до ринків. У малому бізнесі це ймовірно або у досить

невеликих галузях (наприклад, надання фінансових консультацій), або на локальному рівні.

Щодо передачі будь-яких державних функцій, то це варто робити у разі позитивної відповіді на такі запитання:

– Чи конче необхідна відповідна регуляція взагалі? Чи не можна її просто скасувати (як, наприклад, обов'язкову сертифікацію якості)?

– Чи є достатня упевненість, що можливе послаблення контролю цієї регуляції не призведе до непоправних наслідків для життя і здоров'я людей?

– Чи у відповідній галузі/місцевості існує хоча б єдине авторитетне, з довгою історією та репутацією, об'єднання бізнесу, до якого входить переважна більшість фірм і підприємців, і на основі якого може утворитися саморегулювальна організація? Чи є в неї достатньо ресурсів, аби забезпечити належний контроль за дотриманням регуляції (в іншому разі, ідея саморегуляції буде скомпрометована)?

– Чи є (або може бути утворений) незалежний, відокремлений від цього об'єднання орган, що опікуватиметься наглядом за виконанням регуляцій та, особливо, компенсаціями споживачам?

– Чи достатній рівень конкуренції у відповідній галузі/ місцевості?

– Чи не знаходиться галузь на стадії занепаду?

– Чи є більшість суб'єктів ринку достатньо однорідними?

– Чи виконує наразі цю регуляцію переважна більшість фірм та підприємців відповідної галузі/місцевості? Чи погоджується ця більшість з цілями саморегуляції та конкретними методами (положеннями кодексів, організацією, тощо)?

– Чи стане саморегуляція більш ефективною, ніж існуюче державне регулювання з точки зору вигод/витрат?

– Чи викличе вона достатню довіру громадськості, та повагу учасників ринку?

– Чи проведено належні консультації з усіма зацікавленими особами або їхніми представниками? Вони мають бути широко представлені у наглядових органах саморегуляції.

– Чи є можливість на належному рівні моніторити дотримання правил учасниками?

– Чи можуть бути застосовані чітко прописані, суттєві та адекватні санкції проти порушників?

У разі позитивних відповідей треба також обов'язково закласти у схему саморегуляції механізми громадського контролю (як внутрішнього, так і зовнішнього), такі як: індикатори успішності, щорічні звіти, та обов'язковий незалежний моніторинг. Робота саморегулювальної організації має бути максимально прозорою з інформуванням усіх зацікавлених сторін. Сама схема має періодично переглядатися, аби не відставати від розвитку ситуації.

Співставлення державного регулювання з саморегулюванням (за НСС з певними модифікаціями відповідно до умов України) сильні сторони слабкі сторони державне регулювання

(a) Законодавчо встановлені правила спираються на легітимність демократичного процесу (якщо він мав місце).

(a) Прийняття та коригування законодавства забирає час і зусилля державного апарату і може не встигати за потребами.

(b) Вони підкріплені державним примусом і відносяться рівним чином до усіх, принаймні, теоретично.

(b) Законодавство встановлює обмеження, а не надає позитивні стимули.

(c) Виписане у загальних термінах, законодавство надає непотрібну та небезпечну дискрецію виконавцям, особливо контролюючим органам.

Але детальні регуляції можуть бути неефективними (не охоплювати всі необхідні випадки), або недостатньо гнучкими. (d) Вони можуть включати будьякі необхідні елементи, аби тільки їх можливо було перевірити на практиці.

(d) Абсолютна більшість порушень не потребує застосування кримінальної відповідальності, тому можливості державного примусу є надмірними.

(e) Вони є переконливими, принаймні тією мірою, якою сама спроможність держави викликає довіру.

(e) Законодавство виходить з принципу презумпції невинності – факт порушення має доводити держава.

(f) Особливо в умовах України, існує висока ймовірність вибіркового застосування законодавства з метою створення привілеїв (отже монополії) для бізнесів, наближених до влади чи контролюючих органів. Це також утворює стимул до надмірного ускладнення та обтяження регуляцій.

(h) Деякі нові способи ведення бізнесу, приміром, електронна комерція, не піддаються законодавчому регулюванню.

#### Саморегулювання

(a) Саморегулювання в деяких випадках може бути гнучким та ефективним (як з точки зору витрат, так і з точки зору контролю) способом вирішення проблем.

a) Саморегуляція, якщо вона цілком добровільна, охоплює тільки тих, хто добровільно погодився брати участь у ній. Всі решта лишаються поза контролем. Якщо їх достатньо багато, то це може створювати проблему .

(b) Воно здатне не тільки забороняти, а й сприяти вигідній для всіх стандартизації продукції, а також встановленню та поширенню зростаючих стандартів якості.

(b) Елементи державного примусу (як-от обов'язкове членство), натомість, створюють сильну загрозу антиконкурентної поведінки, що призводить до картелізації. До того ж, формально саморегуляція не підпадає під дію антимонопольного законодавства, отже відповідні правила та дії не можуть бути оскаржені в АМКУ чи в суді.

(c) Учасники ринку краще за законодавців знають особливості та нюанси, отже можуть краще виписати і контролювати відповідні правила.

(f) Санкції проти порушників обмежені, оскільки виключення порушників суперечить інклюзивності та підриває представницьку функцію асоціацій, накладання штрафу часто доводиться впроваджувати через суд, а більш суворі санкції взагалі недоступні саморегульованим організаціям.

(d) Саморегуляція може працювати швидше за державну регуляцію.

(g) Споживачі можуть ставитися з недовірою до саморегуляції, оскільки вважають, що колеги по бізнесу скоріше захищатимуть порушників. Це має під собою реальне підґрунтя з огляду на конфлікт інтересів, який мають бізнес-асоціації по відношенню до саморегулювання. Особливо в Україні є глибока (хоча значною мірою безпідставна) традиція покладатися на державу як захисника інтересів «простої людини» і при цьому не довіряти бізнесові.

(e) Її легше пристосувати до ситуацій, що вимагають суб'єктивної оцінки, зокрема у складних випадках.

(g) Вона може покласти на підприємця або фірму відповідальність за доведення своєї невинності у порушенні.

(h) Компенсація споживачеві може бути виплачена скоріше із меншими витратами, ніж за звичайного цивільного позову.

(i) Кошти, необхідні для контролю за дотриманням регуляцій, витрачаються безпосередньо спільноту, що регулюється, отже в цій частині знімаються проблеми, пов'язані з перерозподілом через бюджет (збирання податків, адміністрування бюджетних коштів тощо).

#### **4.9 Малий бізнес і державні закупівлі**

Увага до системи державних закупівель пояснюється тим, що в ній обертаються значні кошти державного бюджету, ефективного витрачання яких вимагає суспільство. За даними порталу «Державні закупівлі України», 2010 року під сферу тендерів підпало близько 42% коштів державного бюджету України <sup>1</sup>, тож проблеми, що виникають у сфері державних закупівель, позначаються на багатьох сферах економіки. Державні закупівлі є одним із інструментів державної політики впливу на макроекономічні показники країни та забезпечення національної безпеки. Основні проблеми у сфері тендерів стосуються передусім правової та інституційної бази системи державних закупівель <sup>2</sup>. У державному секторі оптимізація закупівель є найважливішим важелем для підвищення ефективності.

У більшості країн-членів Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСД) витрати на придбання товарів і послуг у рамках процедур державних закупівель становлять третину всіх державних витрат, тобто від 5 до 8% ВВП <sup>3</sup>. За таких значних обсягів оптимізація закупівель може істотно скоротити витрати бюджету і вивільнити ресурси для досягнення інших пріоритетних цілей.

Складність і багатовимірність регулювання системи державних закупівель також визначається природою правових стосунків у цій сфері, що належить до поля комерційного права.

Основні принципи, на яких базується сучасна система державних закупівель:

- принцип справедливості, тобто забезпечення рівних умов для всіх учасників у конкурентній боротьбі за державні замовлення;
- принцип прозорості й боротьби з корупцією при здійсненні державних закупівель;
- принцип економії та ефективності, тобто забезпечення закупівель товарів, робіт і послуг найвищої якості за найнижчими цінами та з мінімальними витратами на проведення державних закупівель.

Наявність державного ресурсу, який має бути ефективно використаний на засадах конкурентності, ефективності, недискримінації та прозорості, визначає можливість його використання як інструменту в політиці сприяння розвитку малого підприємництва.

Міжнародний досвід побудови системи держзакупівель Існує декілька документів, які є нормативно-правовою базою для здійснення державних закупівель у різних країнах. Розглядаючи їх, можна виявити особливості законодавства у сфері держзакупівель у цих державах.

Типовий закон ЮНСИТРАЛ «Про закупівлі товарів (робіт) і послуг». Документом, який акумулював увесь міжнародний досвід і практичні напрацювання в області як державних, так і громадських закупівель в умовах ринкової економіки, є Типовий закон ЮНСИТРАЛ «Про закупівлі товарів (робіт) і послуг», прийнятий 1994 року на 27-ій сесії Комісії ООН з прав міжнародної торгівлі. Цей закон був розроблений Організацією Об'єднаних Націй як модельний з побудови сучасної ефективною ринковою моделі розміщення державного замовлення і призначався насамперед для країн Східної Європи з перехідним типом економіки, а також для держав, що розвиваються. У 2011 році ООН затвердила нову редакцію Типового Закону про публічні закупівлі, який замінив собою текст 1994 року. У 2004 році Комісія погодилася з тим, що Типовий закон 1994 року може бути з користю оновлений для обліку нових видів практики, особливо тих із них, які зумовлені використанням електронних повідомлень при публічних закупівлях, і досвіду, накопиченого при використанні цього Типового закону як основи реформування законодавства. Проте принципи і основні процедури, закріплені в тексті 1994 року, які є основою його успіху, залишилися незмінними.

Основними цілями Типового закону ЮНСИТРАЛ є максимальний розвиток конкуренції, забезпечення справедливого відношення до постачальників і підвищення рівня відкритості і об'єктивності при проведенні держзакупівель. Закон рекомендується застосовувати в усіх випадках проведення державних закупівель, за винятком закупівель, пов'язаних із забезпеченням національної оборони і безпеки.

До ключових проблем сучасного тендерного законодавства України можна віднести:

- 1) Перманентна зміна тендерного законодавства, в тому числі в напрямі його корупційності. Попри низку прогресивних норм, чинний в

Україні закон про державні закупівлі залишається слабким щодо запобігання виникненню корупції в тендерах. Щороку на корупційних зловживаннях у сфері закупівель Україна втрачає близька 60 мільярдів гривень

2) Слабка інформаційна відкритість органів державної влади і замовників державних закупівель.

3) Низька спроможність органів державної влади ефективно виконувати вимоги тендерного законодавства.

4) Відсутність реальних інструментів громадського контролю за сферою державних закупівель.

У розвинених країнах світу політика розвитку малого бізнесу передбачає застосування інструменту державних закупівель як одного з важливих чинників цієї державної політики.

Технологічне застосування цього інструменту можливе в рамках двох моделей:

А) підвищення прозорості та зниження бар'єрів щодо участі в процедурах державних закупівель (зокрема приклад ЄС і рекомендації міжнародних інституцій) – модель А;

В) нормативне визначення частки малого бізнесу в обсягах державних закупівель (зокрема приклад США, Росії, ...) – модель В.

Ключові риси малого бізнесу визначають особливості його участі у процедурах державних закупівель, а саме:

1) Розмір суб'єктів (ефект масштабу);

2) Спроможність і сталість щодо виконання контрактів (також пов'язано з відповідальністю).

Перша вимога до державних закупівель – ефективно витрачання суспільного ресурсу, і це визначає сфери, в яких малий бізнес має відносні переваги і в яких суб'єкти малого бізнесу можуть бути ефективно залучені до процедур державних закупівель:

– проектування (розробка), будівництво

– сервісні послуги

Слід визнати, що в постачанні товарів і багатьох видів робіт малий бізнес не має будь-яких істотних переваг (з позиції належного застосування механізму укрупнення державних закупівель).

Переваги і недоліки різних моделей забезпечення участі малого бізнесу в державних закупівлях

Модель А - підвищення прозорості та зниження бар'єрів щодо участі в процедурах державних закупівель

Модель В - нормативне визначення (закріплення) частки МСП в обсягах державних закупівель

Підвищення конкурентності в процедурах, має однаковий вплив на весь зацікавлений сектор

Зрозумілий індикатор та зрозумілий напрям політики для суспільства

Збільшення адміністративних витрат на дотримання регуляцій.

Відносно прості механізми уникнення вимог регуляцій

Рекомендація: в Україні за наявності системної корупції, загального низького рівня прозорості державних закупівель та їх низької ефективності вбачається за необхідне концентрація на моделі А (підвищення прозорості та зниження бар'єрів щодо участі в процедурах державних закупівель), а модель В (нормативне визначення (закріплення) частки МСП в обсягах державних закупівель) має розглядатись як можлива у перспективі.

### **Питання для самоперевірки:**

- 1 Охарактеризувати роль держави в організації малого бізнесу
- 2 Охарактеризувати основні напрями державної підтримки малого бізнесу
- 3 Охарактеризувати основні чинники, що впливають на конкурентоспроможність малого бізнесу
- 4 Охарактеризувати інфраструктуру підтримки малого бізнесу
- 5 Охарактеризувати систему державної підтримки розвитку малого бізнесу
- 6 Охарактеризувати інструменти державної політики розвитку малого підприємництва
- 7 Саморегулювання і передача підприємницьким об'єднанням низки державних функцій: види саморегуляції
- 8 Співставлення державного регулювання з саморегулюванням
- 9 Розкрити сутність державних закупівель, їх роль у розвитку малого бізнесу



## **Змістовий модуль II. ПРАКТИЧНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ**

### **Лекція 5. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

#### **ПЛАН**

- 5.1 Особливості оподаткування суб'єктів малого бізнесу
- 5.2 Вивчення основних нормативно-правових документів, які регламентують порядок оподаткування підприємств малого бізнесу
- 5.3 Місце і значення спрощеної системи оподаткування Оподаткування малого бізнесу світовий досвід
- 5.4 Основні податкові пільги підприємствам малого бізнесу
- 5.5 Особливості спрощеної системи оподаткування
- 5.6 Основні види відповідальності підприємств малого бізнесу за здійснення податкових правопорушень

**Література:** [1-4; 6;7].

#### **5.1 Особливості оподаткування суб'єктів малого бізнесу**

Суб'єкти малого підприємництва до чинного законодавства мають право запровадити спрощену систему оподаткування:

1) фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, й кількість осіб, які працюють у трудових відносинах з такою особою, зокрема й члени сім'ї, за рік не перевищує 10 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції не перевищує 500 тис. грн;

2) юридичні особи, суб'єкти підприємницької діяльності будьякої організаційно-правової форми господарювання та форми власності, у яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції не перевищує 1 млн грн.

Середньооблікова чисельність працюючих осіб у суб'єктів малого підприємництва, які обрали спрощену систему оподаткування, визначається за методикою, затвердженою спеціально уповноваженим органом виконавчої влади в галузі статистики, з урахуванням усіх працівників, зокрема й тих, які працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом. А також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів в еквіваленті повної зайнятості, за винятком працівників, які перебувають у відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами та у відпустках з догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку.

Наказом Міністерства статистики України від 7 липня 1995 р. № 171 затверджено «Інструкцію по статистиці чисельності робітників, зайнятих у народному господарстві України». В Інструкції визначено, що її дія поширюється на всі господарюючі суб'єкти незалежно від форми власності, які використовують найману працю.

Сутність спрощеної системи оподаткування полягає в тому, що малим підприємствам установлюється єдиний податок у визначеному відсотку до виручки від реалізації продукції, робіт або послуг замість цілого ряду податків, які не сплачуються цими підприємствами, а саме:

- податку на додану вартість, за винятком: фізичних осіб, які за своїм добровільним рішенням зареєструвалися платниками податку на додану вартість; юридичних осіб, які обрали ставку оподаткування 6 %; здійснення операцій з ввезення (пересилання або отримання) продукції (товарів, робіт, послуг) на митну територію України;

- податку на прибуток підприємств;

- податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб — суб'єктів підприємницької діяльності);

- плати за землю (земельний податок) у частині земельних ділянок, що використовуються для здійснення господарської діяльності (крім орендної плати);

- плати за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності;

- податку на промисел;

- збору за спеціальне використання природних ресурсів;

- відрахувань і зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг загального користування України;

- збору на відрахування до Державного пенсійного фонду України;

- збору на обов'язкове соціальне страхування;

- внесків до фонду України соціального захисту інвалідів;

- внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення;

- збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;

- ринкового збору.

Єдиний податок сплачується суб'єктами малого підприємництва навіть тоді, коли діяльність малого підприємства є збитковою. Це пов'язано з тим, що єдиний податок установлюється у відсотках до виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.

Суб'єкти малого підприємництва мають право застосовувати лише один порядок оподаткування, обравши за власним бажанням спрощену систему оподаткування, обліку та звітності або загальну систему оподаткування. Рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності або відмова від її застосування, а також рішення про зміну ставки єдиного податку може бути прийняте суб'єктом малого підприємництва один раз упродовж податкового періоду. Перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності або відмова від її застосування, а також рішення про зміну ставки єдиного податку (зокрема внаслідок зміни виду діяльності) можуть бути здійснені юридичними та фізичними особами з початку нового звітного податкового періоду — кварталу за умови подання відповідної письмової заяви до органів державної податкової служби за місцем державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності не пізніше як за 15 днів до початку наступного кварталу. У заяві про перехід на

спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, яка подається до органів державної податкової служби, юридичні особи зазначають обрану ставку єдиного податку.

Новостворені та зареєстровані в установленому порядку суб'єкти малого підприємництва, які подали заяву на право застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності до податкового органу за місцем їх державної реєстрації, вважаються суб'єктами спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності з того місяця, у якому здійснено їх державну реєстрацію. У разі, якщо суб'єкт підприємницької діяльності впродовж року переходить на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, то отримане ним свідоцтво чинне до кінця поточного року.

Орган державної податкової служби впродовж 10 робочих днів з дня подання заяви про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктом малого підприємництва зобов'язаний видати безоплатно свідоцтво платника єдиного податку або надати письмову мотивовану відмову, яка може бути оскаржена суб'єктом малого підприємництва у судовому порядку. Свідоцтво платника єдиного податку видається на календарний рік і не потребує щоквартального продовження.

Форма свідоцтва платника єдиного податку й порядок його видачі встановлюються Державною податковою адміністрацією України за погодженням з державним органом, уповноваженим провадити державну регуляторну політику.

У разі переходу із загальної системи оподаткування на спрощену систему оподаткування свідоцтво платника єдиного податку видається за умови сплати податкових зобов'язань, термін сплати яких настав на мить подання заяви про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва не поширюється на:

- довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;

- суб'єктів господарювання, у статутному фонді яких частка, що належить юридичним особам-учасникам та засновникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25 %;

- суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють діяльність у сфері грального бізнесу (зокрема діяльність, пов'язану з влаштуванням казино, інших гральних місць (домів), гральних автоматів з грошовим або майновим виграшем, проведенням лотерей (зокрема державних) і розіграшів з видачею грошових виграшів у готівковій чи майновій формі), здійснюють обмін іноземної валюти;

- суб'єктів підприємницької діяльності, які є виробниками підакцизних товарів, здійснюють господарську діяльність, пов'язану з експортом, імпортом та оптовим продажем підакцизних товарів, оптовим і роздрібним продажем пальномастильних матеріалів;

- суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють: видобуток та виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного

каміння органогенного утворення, оптову, роздрібну торгівлю промисловими виробами з дорогоцінних металів, що підлягають ліцензуванню відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»;

— суб'єктів господарювання, які здійснюють спільну діяльність без створення юридичної особи відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»;

— суб'єктів господарювання, які застосовують інший спосіб розрахунків за продукцію (товари, роботи, послуги), крім готівкового та безготівкового;

— нерезидентів України або їх постійних представників. До переваг єдиного податку можна віднести таке:

— спрощено процедуру й порядок реєстрації платника єдиного податку. Суб'єкти малого підприємництва можуть перейти на сплату єдиного податку як з початку року, так і з початку будьякого кварталу. При цьому суб'єкт малого підприємництва може відмовитися бути платником єдиного податку й перейти на загальну систему оподаткування не тільки з початку наступного календарного року, а й з початку будьякого кварталу;

— значно спрощуються розрахунки, пов'язані з визначенням сум податків;

— замість різноманітних форм податкової звітності з податків і зборів, які замінюються єдиним податком, заповнюється одна форма звітності й подається в податковий орган один раз на квартал;

— відсутня необхідність здійснювати контроль за термінами сплати за податками й зборами, платником якого перестає бути суб'єкт малого підприємництва;

— суб'єкти малого підприємництва здійснюють податковий облік лише за тими податками та зборами, платниками яких вони є;

— з'являється можливість маневрування фінансовими ресурсами суб'єкта малого підприємництва;

— спрощується ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, що передбачено Національними стандартами бухгалтерського обліку.

Слід зазначити, що спрощена система оподаткування має переваги безпосередньо для держави, а саме: прозорість бази оподаткування; неможливість і недоцільність ухиляння від сплати легально працюючими підприємствами; зростання податкових надходжень до бюджету за рахунок залучення до оподаткування підприємств, що приховували свої доходи, тобто; збільшення внутрішніх і зовнішніх інвестицій в економіку України за рахунок створення привабливих умов оподаткування; скорочення витрат на адміністрування податків і зборів.

Водночас перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності має певні недоліки:

— обмеження щодо застосування суб'єктами малого підприємництва єдиного податку. На оподаткування за єдиним податком не мають право перейти суб'єкти малого підприємництва, які виробляють і реалізують підакцизні товари, діяльність у гральному бізнесі та інші види діяльності.

Крім того, обмежений обсяг виручки від реалізації продукції, робіт, послуг, а також чисельність працюючих;

— можливість втрати клієнтів у зв'язку з неможливістю виписки податкових накладних;

— введення спрощеної системи оподаткування не завжди сприяє зменшенню розміру податків;

— нестабільність законодавчої та податкової бази;

— інертність мислення персоналу, який веде податковий та бухгалтерський облік, що зумовлює уповільнення переходу суб'єктів малого підприємництва на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності;

— унаслідок зниження ставок на прибуток і доход знижується ефективність спрощеної системи оподаткування.

Юридичні особи можуть самостійно обирати одну із зазначених ставок єдиного податку:

А) 10 % від об'єкта оподаткування, за винятком акцизного збору в разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку. Платники єдиного податку за ставкою 10 % не є платниками податку на додану вартість.

Б) 6 % від об'єкта оподаткування, за винятком акцизного збору та за умови сплати податку на додану вартість відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість».

Згідно з чинним законодавством особа підлягає обов'язковій реєстрації як платник податку на додану вартість у разі, коли загальна сума операцій з постачання товарів упродовж останніх 12 місяців сукупно перевищує 300 тис. грн незалежно від того, який режим оподаткування використовує така особа згідно із законодавством.

Юридичні особи подають органу державної податкової служби розрахунок про сплату єдиного податку за результатами господарської діяльності за звітний податковий період (квартал) упродовж 40 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) періоду (кварталу).

Умови, за яких платники єдиного податку втрачають право перебувати на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності й зобов'язані повернутися (перейти) на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, з наступного звітного періоду (кварталу) у разі настання будь-якого з випадків:

- 1) здійснення розрахунків у негрошовій формі, тобто бартер;
- 2) перевищення середньооблікової чисельності працюючих;
- 3) перевищення в межах звітного податкового року вартісного критерію.

Платники єдиного податку несуть відповідальність за правильність нарахування, своєчасність подання розрахунків і сплати єдиного податку, а також інших податків, платниками яких вони є, згідно із законодавством України.

У разі недотримання вимог, передбачених Указом Президента України від 28 червня 1999 р. № 746 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та

звітності суб'єктів малого підприємництва» платник єдиного податку зобов'язаний перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного кварталу, а також втрачає право на застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності впродовж наступного календарного року.

Фізичні особи, зареєстровані у встановленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, мають право самостійно обирати спосіб оподаткування своїх доходів. Чинним законодавством передбачено такі способи:

— за загальною системою оподаткування, обліку та звітності; — за фіксованим розміром податку шляхом придбання патенту;

— за спрощеною системою оподаткування, обліку та звітності шляхом сплати єдиного податку.

Суб'єкти підприємницької діяльності — фізичні особи віддають перевагу єдиному податку.

Цей спосіб оподаткування для них є більш привабливим, оскільки він:

— значно спрощує облік доходів і витрат;

— позбавляє підприємців необхідності застосувати реєстратори розрахункових операцій (РРО) і розрахункові книжки (РК) за умови, що такі підприємці не здійснюють продаж підакцизних товарів, за винятком пива на розлив;

— доходи платника єдиного податку від здійснення підприємницької діяльності не включаються до складу його сукупного оподатковуваного доходу в разі, якщо вони обкладаються єдиним податком, а сплачена сума єдиного податку є остаточною й не включається до перерахунку його загальних податкових зобов'язань;

— розширена сфера застосування, оскільки платникам єдиного податку й працівникам, які перебувають з ними у трудових відносинах, немає необхідності «прив'язуватися» до ринків як платникам фіксованого податку.

Назвемо критерії застосування суб'єктом підприємницької діяльності — фізичною особою сплати єдиного податку:

1. Обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за календарний рік не повинен перевищувати 500 тис. грн.

Згідно з указом Президента України від 28 червня 1999 року № 746 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

2. Чисельність найманих працівників, зокрема й членів сім'ї, які беруть участь у здійсненні підприємницької діяльності, не повинна перевищувати 10 осіб.

Якщо суб'єкт підприємницької діяльності — фізична особа вирішує відмовитися від спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності й повернутися на загальну, зробити це він зможе з початку наступного

кварталу. При цьому не пізніше як за 15 днів до закінчення попереднього звітного кварталу необхідно повернути Свідоцтво та Довідки найманих працівників.

Якщо суб'єкт підприємницької діяльності — фізична особа здійснює діяльність із залученням найманих працівників, то ставка єдиного податку збільшується на 50 % за кожного такого працівника.

Запровадження єдиного податку має сприяти спрощенню ведення обліку й звітності, оскільки традиційна система оподаткування є надто складною для підприємств малого бізнесу, що значною мірою зумовлене або відсутністю кваліфікованих фахівців, або неможливістю їхнього залучення. За цих умов зменшення функції обліку чи передачу її виконання в спеціальні організації не можна розглядати як вихід з положення через низку причин.

Переваги й вади єдиного податку можна оцінити як з позиції підприємств малого бізнесу, так і держави. Не секрет, що в сфері оподаткування, як у жодній іншій, виявляється різниця інтересів держави й підприємств—платників різних податків. Оскільки в нашому посібнику більша увага приділяється позиції підприємств малого бізнесу, то варто лише зазначити, що для держави єдиний податок вигідний відсутністю бартерних угод, що «тінізують» економічні відносини, роблять непрозорою еквівалентність товарного обміну, створюють умови для ухиляння від оподаткування, зловживань і витоку фінансових ресурсів.

Природно, що єдиний податок є привабливим для підприємств малого бізнесу, оскільки замість понад десяти платежів і податків мале підприємство сплачує єдиний податок (за ставки 10 %) чи два — податок на додану вартість та єдиний податок (за ставки 6 %). Крім того, певною мірою перехід на єдиний податок сприяє зниженню собівартості продукції через виведення зі структури витрат деяких видів зборів. Тому підприємства—платники єдиного податку можуть за інших рівних умов отримати деякі переваги в ціновій конкуренції.

Під час вивчення зазначеної теми студент має засвоїти зарубіжний досвід оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

Податкові системи економічно розвинутих країн світу, на перший погляд, доволі схожі, але якщо пильніше вивчати їх формування, можна виявити безліч позитивних і негативних факторів, урахування яких має забезпечити недопущення помилок у формуванні національної системи оподаткування.

Ознайомлення з особливостями проектування фіскальних відносин між державою та малим підприємництвом у переважній більшості країн Західної й Східної Європи, США й Японії та деяких інших державах світу дає змогу зробити деякі аналітичні узагальнення.

Поперше, майже всі згадані країни використовують більшою чи меншою мірою фіскальний інструментарій для пом'якшення податкового клімату в сфері дрібного приватного бізнесу з метою компенсації його особливої вразливості, нестійкості, підвищеної ризиковості та стимулювання ділової активності в малих фірмах.

Подруге, створюючи різний за інтенсивністю преференційний фіскальний режим для невеликих бізнесформувальних країн з високорозвинутою ринковою економікою, зазвичай, не застосовують такий метод податкового заохочення, як перехід на паушальний механізм розрахунків з державною скарбницею (заміна одним платежем двох або кількох основних податків). Найчастіше для малих фірм зберігається стандартний набір податків і зборів, тільки вводяться елементи спрощення до загальнопоширених технологій їх розрахунку (спрощені алгоритми визначення об'єкта оподаткування, порядок ведення обліку й форми звітності) та сплати (менша періодичність, звільнення від авансових платежів тощо). Наприклад, у деяких країнах світу податкові зобов'язання з ПДВ (податок до сплати в бюджет) дрібними підприємцями можуть обчислюватися не сальдовим методом, який вимагає повного й досконалого обліку, а за допомогою вищезгаданих спрощених методик розрахунку. Аналогічно, замість складного алгоритму визначення оподатковуваного прибутку (доходу) для окремих категорій суб'єктів малого бізнесу можуть використовуватися так звані презумптивні (оціночні) методи обчислення (наприклад, в Італії, Франції та Бельгії).

Потрете, намагаючись оптимізувати оподаткування малих підприємницьких структур, країни з перехідною економікою (або ті, що розвиваються) можуть це зробити двома способами: шляхом лібералізації для представників малого бізнесу чинної традиційної податкової системи, складеної з багатьох податків (через введення спеціальних преференцій), або ж за допомогою одночасного запровадження альтернативного їй єдиного податку. Перший спосіб, зокрема, обрали Чехія та Угорщина, хоча на початку економічних перетворень були всі підстави для введення радикально простих податкових схем. Другим шляхом, наприклад, пішли Бразилія, Польща та більшість країн СНД (Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизія, Таджикистан, Росія та Україна).

Прикладом введення єдиного податку для суб'єктів малого підприємства може бути Республіка Польща. Тут перехід до спрощеної системи оподаткування було здійснено за принципом інтегрування множини податків в один платіж (паушальний). Сутність цього платежу полягає в тому, що для суб'єктів малого підприємництва застосовується податкова картка, яка заміщує всі податки й збори та сплачується у фіксованій сумі за рік, диференційованій залежно: від виду підприємницької діяльності, кількості найманих працівників, чисельності жителів конкретної місцевості, де здійснюється підприємницька діяльність. У деяких випадках можуть бути застосовані й інші додаткові критерії. Наприклад, для фірм, що збудували й експлуатують автостоянку, ураховується кількість місць, відведених для паркування автомобілів. Ставки фіксованого податку підлягають щорічному корегуванню, виходячи з рівня інфляції.

Для фізичних осіб у Польщі застосовується так званий акордний податок — «ричалт», який передбачає заміну всіх податків, крім ПДВ та обов'язкових платежів. Ставки податку диференційовані залежно від виду підприємницької діяльності від 3 % до 8,5 % до отриманого доходу.



Спрощену систему оподаткування мають право застосовувати суб'єкти підприємництва — фізичні особи, у яких обсяг чистих доходів (доходи мінус витрати) від продажу товарів за попередній звітний рік не перевищує 800 тис. євро. Таким чином, помірні ставки податкової картки та акордного податку, досить прості методи нарахування, доступні форми ведення податкового обліку та складання відповідної звітності — головні складові одноподаткової системи Польщі.

Отже, ознайомившись з теоретичними питаннями сутності оподаткування доходів суб'єктів малого підприємництва, студент вмітиме скласти розрахунок єдиного податку юридичних і фізичних осіб, фіксованого податку, податку з доходів фізичних осіб.

## **5.2 Вивчення основних нормативно-правових документів, які регламентують порядок оподаткування підприємств малого бізнесу**

Згідно ПКУ:

291.2. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності - особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 статті 297 цього Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

291.3. Юридична особа чи фізична особа - підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим цією главою, та реєструється платником єдиного податку в порядку, визначеному цією главою.

291.4. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) перша група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень;

2) друга група - фізичні особи - підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень.

Дія цього підпункту не поширюється на фізичних осіб - підприємців, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК 009:2005), а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння,

дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Такі фізичні особи - підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для такої групи;

3) третя група - фізичні особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20000000 гривень;

4) четверта група - сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 відсотків;

5) виключено;

6) виключено.

291.4.1. При розрахунку загальної кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку - фізичною особою, не враховуються наймані працівники, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю і пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

При розрахунку середньооблікової кількості працівників застосовується визначення, встановлене цим Кодексом.

291.4.2. У селекційних центрах, на підприємствах (в об'єднаннях) з племінної справи у тваринництві до продукції власного виробництва сільськогосподарського товаровиробника також належать племінні (генетичні) ресурси, придбані в інших селекційних центрах, на підприємствах (в об'єднаннях) із племінної справи у тваринництві та реалізовані вітчизняним підприємствам для осіменіння маточного поголів'я тварин.

291.4.3. Якщо сільськогосподарський товаровиробник утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення згідно з відповідними нормами Цивільного кодексу України, то норма щодо дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва, яка дорівнює або перевищує 75 відсотків за попередній податковий (звітний) рік, поширюється на:

усіх осіб окремо, які зливаються або приєднуються;

кожну окрему особу, утворену шляхом поділу або виділу;

особу, утворену шляхом перетворення.

291.4.4. Сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом злиття або приєднання, можуть бути платниками податку в рік утворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік всіма товаровиробниками, які беруть участь у їх утворенні, дорівнює або перевищує 75 відсотків.

291.4.5. Сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом перетворення платника податку, можуть бути платниками податку в рік перетворення, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва,

отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків.

291.4.6. Сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом поділу або виділення, можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків.

291.4.7. Новоутворені сільськогосподарські товаровиробники можуть бути платниками податку з наступного року, якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 відсотків.

291.5. Не можуть бути платниками єдиного податку першої - третьої груп:

291.5.1. суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи - підприємці), які здійснюють:

1) діяльність з організації, проведення азартних ігор, лотерей (крім розповсюдження лотерей), парі (букмекерське парі, парі тоталізатора);

2) обмін іноземної валюти;

3) виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин);

4) видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення (крім виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння);

5) видобуток, реалізацію корисних копалин, крім реалізації корисних копалин місцевого значення;

6) діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом України "Про страхування", сюрвейєрами, аварійними комісарами та аджастерами, визначеними розділом III цього Кодексу;

7) діяльність з управління підприємствами;

8) діяльність з надання послуг пошти (крім кур'єрської діяльності) та зв'язку (крім діяльності, що не підлягає ліцензуванню);

9) діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;

10) діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;

291.5.2. фізичні особи - підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження (група 74.3 КВЕД ДК 009:2005), діяльність у сфері аудиту;

291.5.3. фізичні особи - підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;

291.5.4. страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів;

291.5.5. суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;

291.5.6. представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

291.5.7. фізичні та юридичні особи - нерезиденти;

291.5.8. суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

291.5 1. Не можуть бути платниками єдиного податку четвертої групи:

291.5 1.1. суб'єкти господарювання, у яких понад 50 відсотків доходу, отриманого від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, становить дохід від реалізації декоративних рослин (за винятком зрізаних квітів, вирощених на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, та продуктів їх переробки), диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра (крім хутрової сировини);

291.5 1.2. суб'єкти господарювання, що провадять діяльність з виробництва підакцизних товарів, крім виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 - 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції;

291.5 1.3. суб'єкт господарювання, який станом на 1 січня базового (звітного) року має податковий борг, за винятком безнадійного податкового боргу, який виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

291.6. Платники єдиного податку першої - третьої груп повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

291.7. Для цілей цієї глави під побутовими послугами населенню, які надаються першою та другою групами платників єдиного податку, розуміються такі види послуг:

- 1) виготовлення взуття за індивідуальним замовленням;
- 2) послуги з ремонту взуття;
- 3) виготовлення швейних виробів за індивідуальним замовленням;
- 4) виготовлення виробів із шкіри за індивідуальним замовленням;
- 5) виготовлення виробів з хутра за індивідуальним замовленням;
- 6) виготовлення спіднього одягу за індивідуальним замовленням;
- 7) виготовлення текстильних виробів та текстильної галантереї за індивідуальним замовленням;
- 8) виготовлення головних уборів за індивідуальним замовленням;

- 9) додаткові послуги до виготовлення виробів за індивідуальним замовленням;
- 10) послуги з ремонту одягу та побутових текстильних виробів;
- 11) виготовлення та в'язання трикотажних виробів за індивідуальним замовленням;
- 12) послуги з ремонту трикотажних виробів;
- 13) виготовлення килимів та килимових виробів за індивідуальним замовленням;
- 14) послуги з ремонту та реставрації килимів та килимових виробів;
- 15) виготовлення шкіряних галантерейних та дорожніх виробів за індивідуальним замовленням;
- 16) послуги з ремонту шкіряних галантерейних та дорожніх виробів;
- 17) виготовлення меблів за індивідуальним замовленням;
- 18) послуги з ремонту, реставрації та поновлення меблів;
- 19) виготовлення теслярських та столярних виробів за індивідуальним замовленням;
- 20) технічне обслуговування та ремонт автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальним замовленням;
- 21) послуги з ремонту радіотелевізійної та іншої аудіо- і відеоапаратури;
- 22) послуги з ремонту електропобутової техніки та інших побутових приладів;
- 23) послуги з ремонту годинників;
- 24) послуги з ремонту велосипедів;
- 25) послуги з технічного обслуговування і ремонту музичних інструментів;
- 26) виготовлення металовиробів за індивідуальним замовленням;
- 27) послуги з ремонту інших предметів особистого користування, домашнього вжитку та металовиробів;
- 28) виготовлення ювелірних виробів за індивідуальним замовленням;
- 29) послуги з ремонту ювелірних виробів;
- 30) прокат речей особистого користування та побутових товарів;
- 31) послуги з виконання фоторобіт;
- 32) послуги з оброблення плівок;
- 33) послуги з прання, оброблення білизни та інших текстильних виробів;
- 34) послуги з чищення та фарбування текстильних, трикотажних і хутрових виробів;
- 35) вичинка хутрових шкур за індивідуальним замовленням;
- 36) послуги перукарень;
- 37) ритуальні послуги;
- 38) послуги, пов'язані з сільським та лісовим господарством;
- 39) послуги домашньої прислуги;
- 40) послуги, пов'язані з очищенням та прибиранням приміщень за індивідуальним замовленням.

### **5.3 Місце і значення спрощеної системи оподаткування малого бізнесу світовий досвід**

Кількість і зміст податкових правил є виключною прерогативою державної влади, але за їхню неефективність і обтяжливість сплачує пересічний споживач. Тому обтяжливість податкових правил є штучним адміністративним навантаженням на все суспільство.

За таких умов загальної системи оподаткування стимулювати широке залучення населення з низьким рівнем доходу до самозайнятості або створення малого бізнесу з 2–3 робочими місцями – неможливо. Загальна система завжди буде витратною з огляду на ведення податкового обліку і дотримання стандартів бухгалтерського обліку, завжди потребуватиме витрат суб'єктів бізнесу на дотримання вимог Податкового кодексу, але питома вага цих витрат суттєво (більше ніж у 100 разів!) зменшується зі збільшенням розміру суб'єкта бізнесу.

Шляхи вирішення проблеми. Спрощена система оподаткування є необхідною частиною державної політики розвитку малого підприємництва. Вона має відповідати принципам простоти визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, мінімізації облікових процедур до рівня, доступного пересічному громадянину із загальною середньою освітою. Важливою вимогою є стабільність спрощеної системи оподаткування протягом довгого часу. Лише за таких умов ця система виконає свою функцію із залучення широкого кола громадян до самостійної підприємницької діяльності та створення робочих місць.

Водночас спрощена система оподаткування є необхідною, але не достатньою умовою для розвитку і забезпечення конкурентоздатності національного малого бізнесу.

Для самозайнятих осіб, що оподатковуються за спрощеною системою оподаткування, розмір єдиного соціального внеску вдвічі (а для найменших за обсягами валового доходу підприємців і втричі) перевищує розмір їхніх податкових зобов'язань.

Водночас розмір єдиного соціального внеску дає само зайнятим підприємцям можливість отримати лише мінімальну соціальну пенсію, що забезпечує життя на грані виживання. Отже слід визнати, що питання майбутнього пенсійного забезпечення на належному рівні за існуючої пенсійної системи, не вирішено. Така соціальна несправедливість призводить до масового невдоволення пенсійною системою.

Шляхи вирішення проблеми.

1) Для легалізації зайнятості в Україні вбачається за необхідне зменшення навантаження на фонд заробітної плати встановленням розміру єдиного соціального внеску на рівні 18,5% (за експертними оцінками). Проте розмір єдиного соціального внеску має бути зменшений для всіх суб'єктів господарювання (як малого, так і великого бізнесу, як приватного, так і державного секторів), бо неможливо допустити нерівність умов забезпечення праці найманого працівника в суб'єктах різних розмірів чи форм власності.

Це загальна проблема для всієї економіки, отже треба визначити компенсатори, за рахунок яких буде можливим утримання пенсіонерів сьогодні, і негайно переходити до запровадження II рівня пенсійної системи –

накопичувального пенсійного страхування для майбутніх пенсіонерів. Можливими компенсаторами можуть бути: економія бюджетних видатків і видатків страхових фондів, спрямування бюджетних надходжень на пенсійні виплати (зокрема надходжень від податку на доходи фізичних осіб, які збільшуються приблизно вдвічі внаслідок легалізації заробітної плати при зменшенні розміру соціального внеску).

2) Окреме рішення слід прийняти щодо самозайнятих підприємців для забезпечення їхніх майбутніх пенсій та збереження їхньої зайнятості. Можливим варіантом є звільнення їх від обов'язкової сплати пенсійного внеску до солідарної системи пенсійного страхування за умови обов'язкової участі у накопичувальній системі пенсійного страхування.

#### **5.4 Основні податкові пільги підприємствам малого бізнесу**

297.1. Платники єдиного податку звільнюються від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких податків і зборів:

- 1) податку на прибуток підприємств;
- 2) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності платника єдиного податку першої - третьої групи (фізичної особи) та оподатковані згідно з цією главою;
- 3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку, визначену підпунктом 1 пункту 293.3 статті 293 цього Кодексу, а також що сплачується платниками єдиного податку четвертої групи;
- 4) податку на майно (в частині земельного податку), крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються платниками єдиного податку першої - третьої груп для провадження господарської діяльності та платниками єдиного податку четвертої групи для ведення сільськогосподарського товаровиробництва;
- 5) рентної плати за спеціальне використання води платниками єдиного податку четвертої групи.
- 6) виключено.

297.2. Нарахування, сплата та подання звітності з податків і зборів інших, ніж зазначені у пункті 297.1 цієї статті, здійснюються платниками єдиного податку в порядку, розмірах та у строки, встановлені цим Кодексом.

У разі ввезення товарів на митну територію України податки і збори та митні платежі сплачуються платником єдиного податку на загальних підставах відповідно до закону.

297.3. Платник єдиного податку виконує передбачені цим Кодексом функції податкового агента у разі нарахування (виплати, надання) оподатковуваних податком на доходи фізичних осіб доходів на користь фізичної особи, яка перебуває з ним у трудових або цивільно-правових відносинах.

98.1. Порядок обрання або переходу на спрощену систему оподаткування платниками єдиного податку першої - третьої груп здійснюється відповідно до підпунктів 298.1.1 - 298.1.4 цієї статті.

298.1.1. Для обрання або переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкт господарювання подає до контролюючого органу заяву.

Заява подається за вибором платника податків, якщо інше не передбачено цим Кодексом, в один з таких способів:

- 1) особисто платником податків або уповноваженою на це особою;
- 2) надсилається поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення;
- 3) засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством;
- 4) державному реєстратору як додаток до реєстраційної картки, що подається для проведення державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи - підприємця з урахуванням вимог пункту 291.5 статті 291 цього Кодексу. Електронна копія заяви, виготовлена шляхом сканування, передається державним реєстратором до контролюючого органу одночасно з відомостями з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи або фізичної особи - підприємця згідно із Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців".

298.1.2. Зареєстровані в установленому порядку фізичні особи - підприємці, які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для першої або другої групи, вважаються платниками єдиного податку з першого числа місяця, наступного за місяцем, у якому відбулася державна реєстрація.

Зареєстровані в установленому законом порядку суб'єкти господарювання (новостворені), які протягом 10 днів з дня державної реєстрації подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для третьої групи, яка не передбачає сплату податку на додану вартість, вважаються платниками єдиного податку з дня їх державної реєстрації.

298.1.3. Суб'єкт господарювання, який утворюється в результаті реорганізації (крім перетворення) будь-якого платника податку, що має непогашені податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли до такої реорганізації, може бути зареєстрований як платник єдиного податку (шляхом подання не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу заяви) з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому здійснено погашення таких податкових зобов'язань чи податкового боргу.

298.1.4. Суб'єкт господарювання, який є платником інших податків і зборів відповідно до норм цього Кодексу, може прийняти рішення про перехід на спрощену систему оподаткування шляхом подання заяви до контролюючого органу не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного



календарного кварталу. Такий суб'єкт господарювання може здійснити перехід на спрощену систему оподаткування один раз протягом календарного року.

Перехід на спрощену систему оподаткування суб'єкта господарювання, зазначеного в абзаці першому цього підпункту, може бути здійснений за умови, якщо протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, суб'єктом господарювання дотримано вимоги, встановлені в пункті 291.4 статті 291 цього Кодексу.

До поданої заяви додається розрахунок доходу за попередній календарний рік, який визначається з дотриманням вимог, встановлених цією главою.

При цьому якщо суб'єкт господарювання протягом календарного року, що передує року обрання спрощеної системи оподаткування, самостійно прийняв рішення про припинення фізичної особи - підприємця, то при переході на спрощену систему оподаткування до розрахунку доходу за попередній календарний рік включається вся сума доходу, отриманого такою особою в результаті провадження господарської діяльності за такий попередній календарний рік.

Форма розрахунку доходу за попередній календарний рік, що передує року переходу на спрощену систему оподаткування, затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

298.1.5. За умови дотримання платником єдиного податку вимог, встановлених цим Кодексом для обраної ним групи, такий платник може самостійно перейти на сплату єдиного податку, встановленого для інших груп платників єдиного податку, шляхом подання заяви до контролюючого органу не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного кварталу. При цьому у платника єдиного податку третьої групи, який є платником податку на додану вартість, анулюється реєстрація платника податку на додану вартість у порядку, встановленому цим Кодексом, у разі обрання ним першої або другої групи чи ставки єдиного податку, встановленої для третьої групи, яка включає податок на додану вартість до складу єдиного податку.

298.2. Відмова від спрощеної системи оподаткування платниками єдиного податку першої - третьої груп здійснюється в порядку, визначеному підпунктами 298.2.1 - 298.2.3 цієї статті.

298.2.1. Для відмови від спрощеної системи оподаткування суб'єкт господарювання не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку нового календарного кварталу (року) подає до контролюючого органу заяву.

298.2.2. Платники єдиного податку можуть самостійно відмовитися від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів, визначених цим Кодексом, з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому подано заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів.

298.2.3. Платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату інших податків і зборів, визначених цим Кодексом, у таких випадках та в строки:

- 1) у разі перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу платниками єдиного податку першої і другої груп та нездійснення такими платниками переходу на застосування іншої ставки - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому відбулося таке перевищення;
- 2) у разі перевищення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого підпунктом 3 пункту 291.4 статті 291 цього Кодексу, платниками єдиного податку першої і другої груп, які використали право на застосування інших ставок, встановлених для третьої групи, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому відбулося таке перевищення;
- 3) у разі перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу платниками єдиного податку третьої групи - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому відбулося таке перевищення;
- 4) у разі застосування платником єдиного податку іншого способу розрахунків, ніж зазначені у пункті 291.6 статті 291 цього Кодексу, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому допущено такий спосіб розрахунків;
- 5) у разі здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, або невідповідності вимогам організаційно-правових форм господарювання - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому здійснювалися такі види діяльності або відбулася зміна організаційно-правової форми;
- 6) у разі перевищення чисельності фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому допущено таке перевищення;
- 7) у разі здійснення видів діяльності, не зазначених у реєстрі платників єдиного податку, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому здійснювалися такі види діяльності;
- 8) у разі наявності податкового боргу на кожне перше число місяця протягом двох послідовних кварталів - в останній день другого із двох послідовних кварталів;
- 9) у разі здійснення платниками першої або другої групи діяльності, яка не передбачена у підпунктах 1 або 2 пункту 291.4 статті 291 цього Кодексу відповідно, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому здійснювалася така діяльність.

298.3. У заяві зазначаються такі обов'язкові відомості:

- 1) найменування суб'єкта господарювання, код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця, реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в

установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків);

2) виключено;

3) податкову адресу суб'єкта господарювання;

4) місце провадження господарської діяльності;

5) обрані суб'єктом господарювання види господарської діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2010;

6) обрані суб'єктом господарювання група та ставка єдиного податку або зміна групи та ставки єдиного податку;

7) кількість осіб, які одночасно перебувають з фізичною особою - підприємцем у трудових відносинах, та середньооблікова чисельність працівників у юридичної особи;

8) дата (період) обрання або переходу на спрощену систему оподаткування.

298.3.1. До заяви включаються відомості (за наявності) про:

1) зміну найменування суб'єкта господарювання (для юридичної особи) або прізвища, імені, по батькові фізичної особи - підприємця, або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків);

2) зміну податкової адреси суб'єкта господарювання;

3) зміну місця провадження господарської діяльності;

4) зміну видів господарської діяльності;

5) зміну організаційно-правової форми юридичної особи;

6) дату (період) відмови від застосування спрощеної системи у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом;

7) дату (період) припинення платником єдиного податку провадження господарської діяльності;

8) зміну групи та ставки платника єдиного податку.

298.3.2. Інформація про період щорічної відпустки і терміни тимчасової втрати працездатності з обов'язковим доданням копії листка непрацездатності подається за заявою у довільній формі.

298.4. У разі зміни найменування юридичної особи, прізвища, імені, по батькові фізичної особи - підприємця або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) заява подається протягом місяця з дня виникнення таких змін.

298.5. У разі зміни податкової адреси суб'єкта господарювання, місця провадження господарської діяльності, видів господарської діяльності заява подається платниками єдиного податку першої і другої груп не пізніше 20 числа місяця, наступного за місяцем, у якому відбулися такі зміни.

298.6. У разі зміни податкової адреси суб'єкта господарювання, місця провадження господарської діяльності заява подається платниками єдиного податку третьої групи разом з податковою декларацією за податковий (звітний) період, у якому відбулися такі зміни.

298.7. Форма та порядок подання заяви встановлюються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

298.8. Порядок обрання або переходу на спрощену систему оподаткування платниками єдиного податку четвертої групи здійснюється відповідно до підпунктів 298.8.1 - 298.8.4 цієї статті.

298.8.1. Сільськогосподарські товаровиробники для переходу на спрощену систему оподаткування або щорічного підтвердження статусу платника єдиного податку подають до 20 лютого поточного року:

загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень), та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ), - контролюючому органу за своїм місцезнаходженням (місцем перебування на податковому обліку);

звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки - контролюючому органу за місцем розташування такої земельної ділянки;

розрахунок частки сільськогосподарського товаровиробництва - контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову та митну політику; відомості (довідку) про наявність земельних ділянок - контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок.

У відомостях (довідці) про наявність земельних ділянок зазначаються дані про кожний документ, що встановлює право власності та/або користування земельними ділянками, у тому числі про кожний договір оренди земельної частки (паю).

298.8.2. Сільськогосподарські товаровиробники, утворені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення, подають протягом 20 календарних днів місяця, що настає за місяцем його утворення, до контролюючих органів за своїм місцезнаходженням та за місцем розташування земельних ділянок декларацію з податку за період від дати утворення до кінця поточного року для набуття статусу платника податку, а також усіх прав і обов'язків щодо погашення податкових зобов'язань або боргів, які передані йому як правонаступнику.

298.8.3. Дохід сільськогосподарського товаровиробника, отриманий від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки (крім підакцизних товарів, за винятком виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 - 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств

вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включає доходи, отримані від: реалізації продукції рослинництва, що вироблена (вирощена) на угіддях, які належать сільськогосподарському товаровиробнику на праві власності або надані йому в користування, а також продукції рибництва, виловленої (зібраної), розведеної, вирощеної у внутрішніх водоймах (озерах, ставках і водосховищах), та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

реалізації продукції рослинництва на закритому ґрунті та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

реалізації продукції тваринництва і птахівництва та продуктів її переробки на власних підприємствах або орендованих виробничих потужностях;

реалізації сільськогосподарської продукції, що вироблена із сировини власного виробництва на давальницьких умовах, незалежно від територіального розміщення переробного підприємства.

У разі коли сільськогосподарське підприємство утворюється шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу або виділення, у рік такого утворення до суми, отриманої від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки (крім підакцизних товарів за винятком виноматеріалів виноградних (коди згідно з УКТ ЗЕД 2204 29 - 2204 30), вироблених на підприємствах первинного виноробства для підприємств вторинного виноробства, які використовують такі виноматеріали для виробництва готової продукції, включаються також доходи, отримані протягом останнього податкового (звітного) періоду від надання супутніх послуг:

послуги із збирання врожаю, його брикетування, складування, пакування та підготовки продукції до збуту (сушіння, обрізування, сортування, очистка, розмелювання, дезінфекція (за наявності ліцензії), силосування, охолодження), які надаються покупцю такої продукції сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

послуги з догляду за худобою і птицею, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

послуги із зберігання сільськогосподарської продукції, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію за договором до дати її фактичної передачі покупцю);

послуги з відгодівлі та забою свійської худоби і птиці, які надаються її покупцю сільгосппідприємством-виробником (з моменту набуття права власності на таку продукцію до дати її фактичної передачі покупцю).

298.8.4. У разі коли у податковому (звітному) році частка сільськогосподарського товаровиробництва становить менш як 75 відсотків,

сільськогосподарський товаровиробник сплачує податки у наступному податковому (звітному) році на загальних підставах.

Якщо така частка не перевищує 75 відсотків у зв'язку із виникненням обставин непереборної сили у попередньому податковому (звітному) році, до платника податку в наступному податковому (звітному) році зазначена вимога не застосовується. Такі платники податку для підтвердження статусу платника єдиного податку подають податкову декларацію разом із рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних рад про наявність обставин непереборної сили та перелік суб'єктів господарювання, що постраждали внаслідок таких обставин.

293.1. Ставки єдиного податку для платників першої - другої груп встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (далі у цій главі - мінімальна заробітна плата), та третьої групи - у відсотках до доходу (відсоткові ставки).

293.2. Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для фізичних осіб - підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць:

- 1) для першої групи платників єдиного податку - у межах до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати;
- 2) для другої групи платників єдиного податку - у межах до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати.

293.3. Відсоткова ставка єдиного податку для платників третьої групи встановлюється у розмірі:

- 1) 2 відсотки доходу - у разі сплати податку на додану вартість згідно з цим Кодексом;
- 2) 4 відсотки доходу - у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Для фізичних осіб - підприємців, які здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння, ставка єдиного податку встановлюється у розмірі, визначеному підпунктом 2 пункту 293.3 цієї статті.

293.4. Ставка єдиного податку встановлюється для платників єдиного податку першої - третьої групи (фізичні особи - підприємці) у розмірі 15 відсотків:

- 1) до суми перевищення обсягу доходу, визначеного у підпунктах 1, 2 і 3 пункту 291.4 статті 291 цього Кодексу;
- 2) до доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у реєстрі платників єдиного податку, віднесеного до першої або другої групи;
- 3) до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж зазначений у цій главі;

4) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування;

5) до доходу, отриманого платниками першої або другої групи від провадження діяльності, яка не передбачена у підпунктах 1 або 2 пункту 291.4 статті 291 цього Кодексу відповідно.

293.5. Ставки єдиного податку для платників третьої групи (юридичні особи) встановлюються у подвійному розмірі ставок, визначених пунктом 293.3 цієї статті:

1) до суми перевищення обсягу доходу, визначеного у підпункті 3 пункту 291.4 статті 291 цього Кодексу;

2) до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж зазначений у цій главі;

3) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

293.6. У разі здійснення платниками єдиного податку першої і другої груп кількох видів господарської діяльності застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений для таких видів господарської діяльності.

293.7. У разі здійснення платниками єдиного податку першої і другої груп господарської діяльності на територіях більш як однієї сільської, селищної або міської ради застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений цією статтею для відповідної групи таких платників єдиного податку.

293.8. Ставки, встановлені пунктами 293.3 - 293.5 цієї статті, застосовуються з урахуванням таких особливостей:

1) платники єдиного податку першої групи, які у календарному кварталі перевищили обсяг доходу, визначений для таких платників у пункті 291.4 статті 291 цього Кодексу, з наступного календарного кварталу за заявою переходять на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку другої або третьої групи, або відмовляються від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15 відсотків.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу;

2) платники єдиного податку другої групи, які перевищили у податковому (звітному) періоді обсяг доходу, визначений для таких платників у пункті 291.4 статті 291 цього Кодексу, в наступному податковому (звітному) кварталі за заявою переходять на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку третьої групи, або відмовляються від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15 відсотків.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу;

3) платники єдиного податку третьої групи (фізичні особи - підприємці), які перевищили у податковому (звітному) періоді обсяг доходу, визначений для таких платників у пункті 291.4 статті 291 цього Кодексу, до суми перевищення застосовують ставку єдиного податку у розмірі 15 відсотків, а також зобов'язані у порядку, встановленому цією главою перейти на сплату інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом.

Платники єдиного податку третьої групи (юридичні особи), які перевищили у податковому (звітному) періоді обсяг доходу, визначений для таких платників у пункті 291.4 статті 291 цього Кодексу, до суми перевищення застосовують ставку єдиного податку у подвійному розмірі ставок, визначених пунктом 293.3 цієї статті, а також зобов'язані у порядку, встановленому цією главою, перейти на сплату інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу;

4) ставка єдиного податку, визначена для третьої групи у розмірі 2 відсотки, може бути обрана:

а) суб'єктом господарювання, який зареєстрований платником податку на додану вартість відповідно до розділу V цього Кодексу, у разі переходу ним на спрощену систему оподаткування шляхом подання заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу;

б) платником єдиного податку третьої групи, який обрав ставку єдиного податку в розмірі 4 відсотки, у разі добровільної зміни ставки єдиного податку шляхом подання заяви щодо зміни ставки єдиного податку не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку календарного кварталу, в якому буде застосовуватися нова ставка та реєстрації такого платника єдиного податку платником податку на додану вартість у порядку, встановленому розділом V цього Кодексу;

в) суб'єктом господарювання, який не зареєстрований платником податку на додану вартість, у разі його переходу на спрощену систему оподаткування або зміни групи платників єдиного податку шляхом реєстрації платником податку на додану вартість відповідно до розділу V цього Кодексу і подання заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування або зміни групи платників єдиного податку не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу, в якому здійснено реєстрацію платником податку на додану вартість;

г) виключено;

5) у разі анулювання реєстрації платника податку на додану вартість у порядку, встановленому розділом V цього Кодексу, платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату єдиного податку за ставкою у розмірі 4 відсотків (для платників єдиного податку третьої групи) або відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування шляхом подання заяви щодо зміни ставки єдиного податку чи відмови від застосування спрощеної системи оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку



наступного календарного кварталу, в якому здійснено анулювання реєстрації платником податку на додану вартість.

293.9. Для платників єдиного податку четвертої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування):

293.9.1. для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди) - 0,45;

293.9.2. для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,27;

293.9.3. для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) - 0,27;

293.9.4. для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,09;

293.9.5. для земель водного фонду - 1,35;

293.9.6. для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди, - 3.

Під спеціалізацією на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті слід розуміти перевищення частки доходу, отриманого від реалізації такої продукції та продукції її переробки двох третин доходу (66 відсотків) від реалізації усієї власновиробленої сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки.

Перелік гірських зон та поліських територій визначається Кабінетом Міністрів України.

## **5.5 Особливості спрощеної системи оподаткування**

292.1. Доходом платника єдиного податку є:

1) для фізичної особи - підприємця - дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі, визначеній пунктом 292.3 цієї статті.

При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи - будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового

(звітнього) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі, визначеній пунктом 292.3 цієї статті.

292.2. При продажу основних засобів юридичними особами - платниками єдиного податку дохід визначається як сума коштів, отриманих від продажу таких основних засобів.

Якщо основні засоби продані після їх використання протягом 12 календарних місяців з дня введення в експлуатацію, дохід визначається як різниця між сумою коштів, отриманою від продажу таких основних засобів, та їх залишковою балансовою вартістю, що склалася на день продажу.

292.3. До суми доходу платника єдиного податку включається вартість безоплатно отриманих протягом звітнього періоду товарів (робіт, послуг).

Безоплатно отриманими вважаються товари (роботи, послуги), надані платнику єдиного податку згідно з письмовими договорами дарування та іншими письмовими договорами, укладеними згідно із законодавством, за якими не передбачено грошової або іншої компенсації вартості таких товарів (робіт, послуг) чи їх повернення, а також товари, передані платнику єдиного податку на відповідальне зберігання і використані таким платником єдиного податку.

До суми доходу платника єдиного податку третьої групи, який є платником податку на додану вартість за звітний період також включається сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

До суми доходу платника єдиного податку третьої групи (юридичні особи) за звітний період включається вартість реалізованих протягом звітнього періоду товарів (робіт, послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період сплати інших податків і зборів, визначених цим Кодексом.

292.4. У разі надання послуг, виконання робіт за договорами доручення, комісії, транспортного експедирування або за агентськими договорами доходом є сума отриманої винагороди повіреного (агента).

292.5. Дохід, виражений в іноземній валюті, перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу.

292.6. Датою отримання доходу платника єдиного податку є дата надходження коштів платнику єдиного податку у грошовій (готівковій або безготівковій) формі, дата підписання платником єдиного податку акта приймання-передачі безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг). Для платника єдиного податку третьої групи, який є платником податку на додану вартість, датою отримання доходу є дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності.

Для платника єдиного податку третьої групи (юридичні особи) датою отримання доходу також є дата відвантаження товарів (виконання робіт, надання послуг), за які отримана попередня оплата (аванс) у період сплати інших податків і зборів, визначених цим Кодексом.

292.7. У разі здійснення торгівлі товарами або послугами з використанням торговельних автоматів чи іншого подібного обладнання, що не передбачає наявності реєстратора розрахункових операцій, датою отримання доходу

вважається дата вилучення з таких торговельних апаратів та/або подібного обладнання грошової виручки.

292.8. У разі якщо торгівля товарами (роботами, послугами) через торговельні автомати здійснюється з використанням жетонів, карток та/або інших замінників грошових знаків, виражених у грошовій одиниці України, датою отримання доходу вважається дата продажу таких жетонів, карток та/або інших замінників грошових знаків, виражених у грошовій одиниці України.

292.9. Доходи фізичної особи - платника єдиного податку, отримані в результаті провадження господарської діяльності та оподатковані згідно з цією главою, не включаються до складу загального річного оподатковуваного доходу фізичної особи, визначеного відповідно до розділу IV цього Кодексу.

292.10. Не є доходом суми податків і зборів, утримані (нараховані) платником єдиного податку під час здійснення ним функцій податкового агента, а також суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нараховані платником єдиного податку відповідно до закону.

292.11. До складу доходу, визначеного цією статтею, не включаються:

- 1) суми податку на додану вартість;
- 2) суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;
- 3) суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;
- 4) суми коштів цільового призначення, що надійшли від Пенсійного фонду та інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, з бюджетів або державних цільових фондів, у тому числі в межах державних або місцевих програм;
- 5) суми коштів (аванс, передоплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) - платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;
- 6) суми коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), реалізованих у період сплати інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом, вартість яких була включена до доходу юридичної особи при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподатковуваного доходу фізичної особи - підприємця;
- 7) суми податку на додану вартість, що надійшли у вартості товарів (виконаних робіт, наданих послуг), відвантажених (поставлених) у період сплати інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом;
- 8) суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;

9) суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів, встановлених цим Кодексом, та суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;

10) дивіденди, отримані платником єдиного податку - юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в порядку, визначеному цим Кодексом.

292.12. Дивіденди, що виплачуються юридичними особами власникам корпоративних прав (засновникам платників єдиного податку), оподатковуються згідно з розділами III і IV цього Кодексу.

292.13. Дохід визначається на підставі даних обліку, який ведеться відповідно до статті 296 цього Кодексу.

292.14. Визначення доходу здійснюється для цілей оподаткування єдиним податком та для надання права суб'єкту господарювання зареєструватися платником єдиного податку та/або перебувати на спрощеній системі оподаткування.

292.15. При визначенні обсягу доходу, що дає право суб'єкту господарювання зареєструватися платником єдиного податку та/або перебувати на спрощеній системі оподаткування в наступному податковому (звітному) періоді, не включається дохід, отриманий як компенсація (відшкодування) за рішенням суду за будь-які попередні (звітні) періоди.

292.16. Право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році мають платники єдиного податку за умови неперевищення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого для відповідної групи платників єдиного податку.

При цьому якщо протягом календарного року платники першої і другої груп використали право на застосування іншої ставки єдиного податку у зв'язку з перевищенням обсягу доходу, встановленого для відповідної групи, право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році такі платники мають за умови неперевищення ними протягом календарного року обсягу доходу, встановленого підпунктом 3 пункту 291.4 статті 291 цього Кодексу.

294.1. Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку першої, другої та четвертої груп є календарний рік.

Податковим (звітним) періодом для платників єдиного податку третьої групи є календарний квартал.

294.2. Податковий (звітний) період починається з першого числа першого місяця податкового (звітного) періоду і закінчується останнім календарним днем останнього місяця податкового (звітного) періоду.

Попередній податковий (звітний) рік для новоутворених сільськогосподарських товаровиробників - період з дня державної реєстрації до 31 грудня того ж року.

Податковий (звітний) період для сільськогосподарських товаровиробників, що ліквідуються, - період з початку року до їх фактичного припинення.

294.3. Для суб'єктів господарювання, які перейшли на сплату єдиного податку із сплати інших податків і зборів, встановлених цим Кодексом, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, що настає за наступним податковим (звітним) кварталом, у якому особу зареєстровано платником єдиного податку, і закінчується останнім календарним днем останнього місяця такого періоду.

294.4. Для зареєстрованих в установленому порядку фізичних осіб - підприємців, які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для першої або другої групи, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, наступного за місяцем, у якому особу зареєстровано платником єдиного податку.

Для зареєстрованих в установленому законом порядку суб'єктів господарювання (новостворених), які протягом 10 календарних днів з дня державної реєстрації подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для третьої групи, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, в якому відбулася державна реєстрація.

294.5. Для суб'єктів господарювання, які утворюються в результаті реорганізації (крім перетворення) будь-якого платника податку, що має непогашені податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли до такої реорганізації, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому погашено такі податкові зобов'язання чи податковий борг і подано заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування.

294.6. У разі державної реєстрації припинення юридичних осіб та державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця, які є платниками єдиного податку, останнім податковим (звітним) періодом вважається період, у якому подано до контролюючого органу заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням провадження господарської діяльності.

294.7. У разі зміни податкової адреси платника єдиного податку останнім податковим (звітним) періодом за такою адресою вважається період, у якому подано до контролюючого органу заяву щодо зміни податкової адреси.

295.1. Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця.

Такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року.

У разі якщо сільська, селищна або міська рада приймає рішення щодо зміни раніше встановлених ставок єдиного податку, єдиний податок сплачується за такими ставками у порядку та строки, визначені підпунктом 12.3.4 пункту 12.3 статті 12 цього Кодексу.

295.2. Нарахування авансових внесків для платників єдиного податку першої і другої груп здійснюється контролюючими органами на підставі заяви такого платника єдиного податку щодо розміру обраної ставки єдиного податку, заяви щодо періоду щорічної відпустки та/або заяви щодо терміну тимчасової втрати працездатності.

295.3. Платники єдиного податку третьої групи сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

295.4. Сплата єдиного податку платниками першої - третьої груп здійснюється за місцем податкової адреси.

295.5. Платники єдиного податку першої і другої груп, які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листоків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

295.6. Суми єдиного податку, сплачені відповідно до абзацу другого пункту 295.1 і пункту 295.5 цієї статті, підлягають зарахуванню в рахунок майбутніх платежів з цього податку за заявою платника єдиного податку.

Помилково та/або надміру сплачені суми єдиного податку підлягають поверненню платнику в порядку, встановленому цим Кодексом.

295.7. Єдиний податок, нарахований за перевищення обсягу доходу, сплачується протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

295.8. У разі припинення платником єдиного податку провадження господарської діяльності податкові зобов'язання із сплати єдиного податку нараховуються такому платнику до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому до контролюючого органу подано заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням провадження господарської діяльності або анульовано реєстрацію за рішенням контролюючого органу на підставі отриманого від державного реєстратора повідомлення про проведення державної реєстрації припинення підприємницької діяльності.

У разі анулювання реєстрації платника єдиного податку за рішенням контролюючого органу податкові зобов'язання із сплати єдиного податку нараховуються такому платнику до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому проведено анулювання реєстрації.

295.9. Платники єдиного податку четвертої групи:

295.9.1. самостійно обчислюють суму податку щороку станом на 1 січня і не пізніше 20 лютого поточного року подають відповідному контролюючому органу за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, встановленою у порядку, передбаченому статтею 46 цього Кодексу;

295.9.2. сплачують податок щоквартально протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, у таких розмірах:

у I кварталі - 10 відсотків;  
у II кварталі - 10 відсотків;  
у III кварталі - 50 відсотків;  
у IV кварталі - 30 відсотків;

295.9.3. утворені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення у звітному податковому періоді, у тому числі за набуті ними площі нових земельних ділянок, вперше сплачують податок протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) кварталу, в якому відбулося утворення (виникнення права на земельну ділянку), а надалі - у порядку, визначеному підпунктом 295.9.2 цього пункту;

295.9.4. що припиняються шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу у податковому (звітному) періоді, зобов'язані подати у період до їх фактичного припинення контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та місцем розташування земельних ділянок уточнену податкову декларацію;

295.9.5. зобов'язані у разі, коли протягом податкового (звітного) періоду змінилася площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у зв'язку з набуттям (втратою) на неї права власності або користування:

уточнити суму податкових зобов'язань з податку на період починаючи з дати набуття (втрати) такого права до останнього дня податкового (звітного) року; подати протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним періодом, контролюючим органам за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки декларацію з уточненою інформацією про площу земельної ділянки, а також відомості про наявність земельних ділянок та їх нормативну грошову оцінку;

295.9.6. у разі надання сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду в оренду іншому платникові податку, враховують орендовану площу земельних ділянок у своїй декларації. У декларації орендаря така земельна ділянка не враховується;

295.9.7. у разі оренди ними сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду в особи, яка не є платником податку, враховують орендовану площу земельних ділянок у своїй декларації;

295.9.8. перераховують в установлений строк загальну суму коштів на відповідний рахунок місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки.

## **5.6 Основні види відповідальності підприємств малого бізнесу за здійснення податкових правопорушень**

111.1. За порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, застосовуються такі види юридичної відповідальності:

111.1.1. фінансова;

111.1.2. адміністративна;

111.1.3. кримінальна.

111.2. Фінансова відповідальність за порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства встановлюється та застосовується згідно з цим Кодексом та іншими законами. Фінансова відповідальність застосовується у вигляді штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) та/або пені.

112.1. Притягнення до фінансової відповідальності платників податків за порушення законів з питань оподаткування, іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, не звільняє їх посадових осіб за наявності відповідних підстав від притягнення до адміністративної або кримінальної відповідальності.

113.1. Строки застосування, сплата, стягнення та оскарження сум штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) здійснюються у порядку, визначеному цим Кодексом для сплати, стягнення та оскарження сум грошових зобов'язань. Суми штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) зараховуються до бюджетів, до яких згідно із законом зараховуються відповідні податки та збори.

113.2. Застосування штрафних (фінансових) санкцій (штрафів), передбачених цією главою, не звільняє платників податків від обов'язку сплатити до бюджету належні суми податків та зборів, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи, а також від застосування до них інших заходів, передбачених цим Кодексом.

113.3. Штрафні (фінансові) санкції (штрафи) за порушення норм законів з питань оподаткування або іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, застосовуються у порядку та у розмірах, встановлених цим Кодексом та іншими законами України.

Застосування за порушення норм законів з питань оподаткування або іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, штрафних (фінансових) санкцій (штрафів), не передбачених цим Кодексом та іншими законами України, не дозволяється.

119.1. Неподання або порушення порядку подання платником податків інформації для формування та ведення Державного реєстру фізичних осіб - платників податків, передбаченого цим Кодексом, - тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі 85 гривень.

Ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке саме порушення, - тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі 170 гривень.

119.2. Неподання, подання з порушенням встановлених строків, подання не у повному обсязі, з недостовірними відомостями або з помилками податкової звітності про суми доходів, нарахованих (сплачених) на користь платника податків, суми утриманого з них податку, а також суми отриманої оплати від фізичних осіб за товари (роботи, послуги), якщо такі недостовірні відомості або помилки призвели до зменшення та/або збільшення податкових зобов'язань платника податку та/або до зміни платника податку - тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі 510 гривень.



Ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке саме порушення, -

тягнуть за собою накладення штрафу у розмірі 1020 гривень.

Передбачені цим пунктом штрафи не застосовуються у випадках, коли недостовірні відомості або помилки у податковій звітності про суми доходів, нарахованих (сплачених) на користь платника податків, суми утриманого з них податку, а також суми отриманої оплати від фізичних осіб за товари (роботи, послуги) виникли у зв'язку з виконанням податковим агентом вимог пункту 169.4 статті 169 цього Кодексу та були виправлені відповідно до вимог статті 50 цього Кодексу.

119.3. Оформлення документів, які містять інформацію про об'єкти оподаткування фізичних осіб або про сплату податків без зазначення реєстраційного номера облікової картки платника податків, або з використанням недостовірного реєстраційного номера облікової картки платника податків, крім випадків, визначених пунктом 119.2 цієї статті, - тягне за собою накладення штрафу у розмірі 170 гривень.

20.1. Неподання або несвоєчасне подання платником податків або іншими особами, зобов'язаними нараховувати та сплачувати податки, збори податкових декларацій (розрахунків), - тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 170 гривень, за кожне таке неподання або несвоєчасне подання.

Ті самі дії, вчинені платником податків, до якого протягом року було застосовано штраф за таке порушення, -

тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 1020 гривень за кожне таке неподання або несвоєчасне подання.

120.1.1. виключено.

120.2. Невиконання платником податків вимог, передбачених абзацами третім - п'ятим пункту 50.1 статті 50 цього Кодексу, щодо умов самостійного внесення змін до податкової звітності -

тягне за собою накладення штрафу у розмірі 5 відсотків від суми самостійно нарахованого заниження податкового зобов'язання (недоплати).

При самостійному донарахуванні суми податкових зобов'язань інші штрафи, передбачені цією главою Кодексу, не застосовуються.

120.3. Неподання платником податків звіту та/або обов'язкової документації про здійснені ним протягом року контрольовані операції або невключення до такого звіту інформації про всі здійснені протягом звітного періоду контрольовані операції відповідно до вимог пункту 39.4 статті 39 цього Кодексу до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, тягне за собою накладення штрафу у розмірі:

100 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, - у разі неподання (несвоєчасного подання) звіту про контрольовані операції;

п'ять відсотків суми контрольованих операцій, що не задекларовані у звіті;

три відсотки суми контрольованих операцій, щодо яких не була подана документація, визначена підпунктом 39.4.8 пункту 39.4 статті 39 цього

Кодексу, але не більше 200 розмірів мінімальної заробітної плати за всі незадекларовані контрольовані операції.

Стаття 1201 **Порушення термінів реєстрації податкових накладних**, що підлягають наданню покупцям - платникам податку на додану вартість, та розрахунків коригування до таких податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних

120-1.1. Порушення платниками податку на додану вартість граничних термінів реєстрації податкових накладних, що підлягають наданню покупцям - платникам податку на додану вартість, та розрахунків коригування до таких податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних, встановлених статтею 201 цього Кодексу, тягнуть за собою накладення на платників податку на додану вартість, на яких відповідно до вимог статей 192 та 201 цього Кодексу покладено обов'язок щодо такої реєстрації, штрафу в розмірі:

10 відсотків від суми податку на додану вартість, зазначеної в таких податкових накладних/розрахунках коригування, - у разі порушення терміну реєстрації до 15 календарних днів;

20 відсотків від суми податку на додану вартість, зазначеної в таких податкових накладних/розрахунках коригування, - у разі порушення терміну реєстрації від 16 до 30 календарних днів;

30 відсотків від суми податку на додану вартість, зазначеної в таких податкових накладних/розрахунках коригування, - у разі порушення терміну реєстрації від 31 до 60 календарних днів;

40 відсотків від суми податку на додану вартість, зазначеної в таких податкових накладних/розрахунках коригування, - у разі порушення терміну реєстрації на 61 і більше календарних днів.

120-12 **Відсутність з вини платника реєстрації податкової накладної**, що підлягає наданню покупцю - платнику податку на додану вартість, та розрахунку коригування до такої податкової накладної в Єдиному реєстрі податкових накладних протягом 180 календарних днів з дати їх складання тягне за собою накладення на платників податку, на яких відповідно до вимог статей 192 та 201 цього Кодексу покладено обов'язок щодо такої реєстрації, штрафу в розмірі 50 відсотків від суми податку на додану вартість, зазначеної в таких податковій накладній/розрахунку коригування.

120-1.3. **Порядок застосування штрафних санкцій, передбачених цією статтею**, затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

#### **Питання для самоперевірки:**

- 1 Охарактеризувати особливості оподаткування суб'єктів малого бізнесу
- 2 Характеристика основних нормативно-правових документів, які регламентують порядок оподаткування підприємств малого бізнесу
- 3 Охарактеризувати місце і значення спрощеної системи оподаткування Оподаткування малого бізнесу світовий досвід
- 4 Охарактеризувати основні податкові пільги підприємствам малого бізнесу
- 5 Охарактеризувати особливості спрощеної системи оподаткування
- 6 Охарактеризувати основні види відповідальності підприємств малого бізнесу за здійснення податкових правопорушень

## Лекція 6. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

### ПЛАН

- 6.1 Особливості формування і обліку витрат малих підприємств
- 6.2 Основні аспекти аналізу витрат підприємств малого бізнесу
- 6.3 Шляхи оптимізації витрат підприємства

Література: [1-4; 7;8].

### 6.1 Особливості формування і обліку витрат малих підприємств

Для здійснення господарської діяльності мале підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності чи володіння. Усе майно, що належить малому підприємству й відображене в його балансі, становить його активи.

Активи малого підприємства є джерелом відомостей про розміщення капіталу підприємства та позичкових коштів у товарно-матеріальні цінності, будь-яке майно — у залишки грошових коштів. Таким чином, кожному виду розміщеного капіталу відповідає певна стаття активу балансу (рис. 6.1).

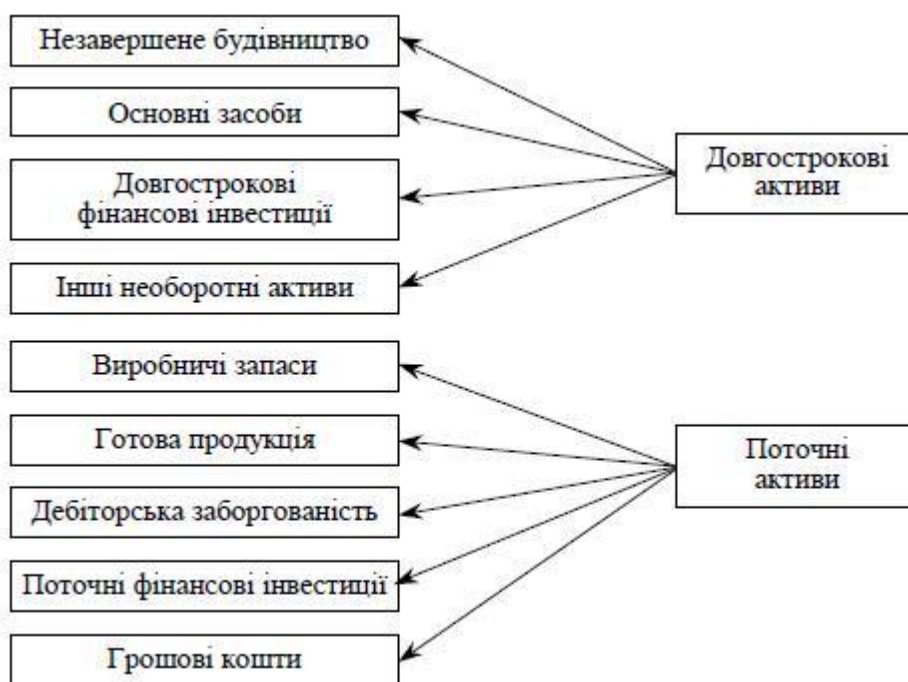


Рисунок 6.1 – Балансовий розподіл активів суб'єктів малого підприємництва

Під час вивчення складу та структури активу балансу слід зважити на характер участі окремих видів активів у виробничо-господарському процесі.

Активи малого підприємства розподіляються на ті, що пере-бувають у внутрішньому обороті суб'єктів малого підприємництва, та ті, які відведені

на будь-які потреби. Такий розподіл активів малого підприємства наведено на рис. 6.2.

Аналіз динаміки складу й структури активів дає можливість установити розмір абсолютного та відносного приросту чи зменшення загальної вартості активів малого підприємства й окремих його видів. Приріст (зменшення) активу свідчить про розширення (звуження) діяльності малого підприємства.

У процесі вивчення усієї теми студент повинен знати, що в гос-подарській діяльності малих підприємств у загальній структурі активів переважають оборотні активи.



Рисунок 6.2 – Сфери обертання активів суб'єктів малого підприємництва

Оборотні активи малого підприємства в процесі виробничої діяльності здійснюють постійний рух (рис. 6.3).

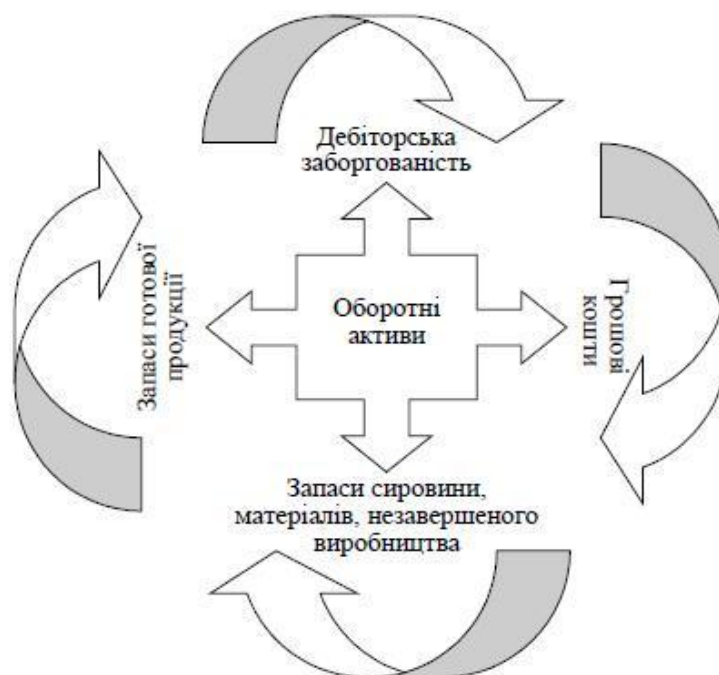


Рисунок 6.3 – Рух оборотних активів суб'єктів малого підприємництва

Як видно з рис. 6.3, що мале підприємство за грошові кошти купує сировину, матеріали й спрямовує їх на виробництво, у процесі якого виготовляється готова продукція, яка відвантажується покупцям або реалізується за готівку (частково знаходиться в запасах готової продукції). Якщо готова продукція відвантажується покупцю, то на певний період виникає дебіторська заборгованість, яка потім шляхом інкасації перетворюється на грошові кошти. Останні знову спрямовуються на відтворення виробничого процесу.

Важливим елементом оборотних активів є дебіторська заборгованість, яка є вимогами до фізичних та юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, робіт чи послуг. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення частини грошових коштів з обігу, що, своєю чергою, вимагає додаткового фінансування.

Схематично класифікацію дебіторської заборгованості малого підприємства подано на рис. 6.4.

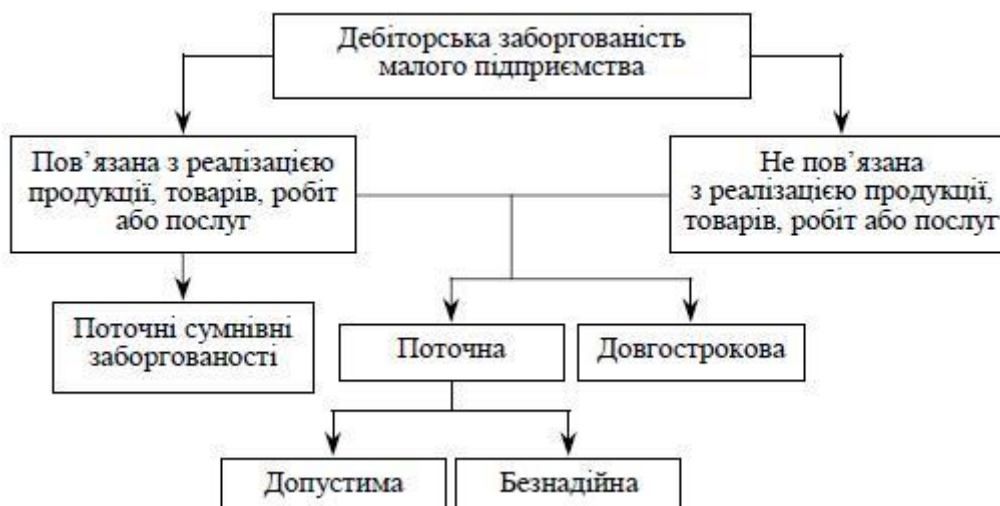


Рисунок 6.4 – Класифікація дебіторської заборгованості суб'єктів малого підприємництва

На завершальному етапі вивчення теми студент повинен уміти визначити поточні фінансові потреби (ПФП) малого підприємства. Їх визначають за формулою:

$$\text{ПФП} = \text{ЗМ} + \text{ДЗ} - \text{КЗ},$$

де ПФП — поточні фінансові потреби;

ЗМ — запаси матеріальних цінностей;

ДЗ — дебіторська заборгованість;

КЗ — кредиторська заборгованість.

Для суб'єктів малого підприємництва обмежені джерела фінансування оборотних активів.

Для малих підприємств одним з прийнятних варіантів фінансування оборотних активів є факторингові операції, які здійснюють комерційні банки. Такі операції дають змогу фінансувати дебіторську заборгованість малого підприємства. Витрати на послуги комерційних банків можуть бути різними: по-перше, сплата авансами відсотків; по-друге, застосування овердрафту (банк дозволяє витратити кошти понад тієї суми, яка є на поточному рахунку малого підприємства за рахунок банківських кредитів, з від'ємного залишку на рахунку малого підприємства банк стягує відсотки, як і за звичайні кредити); по-третє, сплата комісійних винагород з доходу після продажу продукції.

Другий варіант фінансування оборотних активів — дисконтування рахунків-фактур малого підприємства, тобто рахунки-фактури продаються комерційному банку з обумовленою знижкою. Різниця дисконтування від факторингових операцій полягає в тому, що комерційний банк не отримує відсотки за послуги, а на суму дисконту (доходу) зменшує вартість продукції, що зазначена в платіжних документах, які приймає банк для сплати за мале підприємство.

Для фінансування оборотних активів може використовуватися товарний кредит, який надається постачальником. Згода надати такий кредит залежить від фінансової стійкості малого підприємства. Можливий також продаж матеріальних цінностей на виплат, але з виплатою за це певних відсотків, які мають перевищувати рівень інфляції. Термін такого кредиту залежить від багатьох чинників, зокрема, виду малого підприємства, його фінансового стану, партнерських відносин, авторитету керівника, ринку збуту продукції та ін.

Важливим елементом оборотних активів малого підприємства є грошові кошти.

Управління грошовими коштами малого підприємства має здійснюватися на певних засадах. Назвемо їх.

1. Підтримка мінімального залишку грошових коштів для безперебійного здійснення поточних розрахунків.

2. Створення резерву вільних грошових коштів на випадок можливого розширення обсягів виробництва.

3. Формування резерву грошових коштів для компенсації непередбачених витрат і можливих втрат у процесі фінансово-господарської діяльності.

4. Своєчасна трансформація вільних грошових коштів у високоліквідні фінансові інструменти та їх зворотна конвертація для поновлення залишку грошових коштів.

Мінімальний розмір залишку грошових коштів визначається, виходячи з планового обсягу платіжного обороту та швидкості обороту грошових коштів, що складаються на підприємстві з урахуванням особливостей його діяльності.

Управління грошовими коштами передбачає кілька етапів. На першому етапі аналізується ступінь участі грошових коштів в оборотних активах малого підприємства в динаміці. Для цього розраховують деякі показники:

1) коефіцієнт участі грошових коштів в оборотних активах:

$$K_y = C_z / O_{Az} ,$$

де  $K_y$  — коефіцієнт участі грошових коштів в оборотних активах;

$C_z$  — середній залишок грошових коштів у періоді, що аналізується;

$O_{Az}$  — середня сума оборотних активів за цей період.

Якщо коефіцієнт участі грошових коштів в оборотних активах у динаміці зменшується, то це позитивно характеризує роботу малого підприємства, а навпаки — негативно;

2) середній період обороту грошових коштів:

$$P_o = C_z / V_d$$

де  $P_o$  — середній період обороту грошових коштів;

$C_z$  — середній залишок грошових коштів у періоді, що аналізується;

$V_d$  — одноденна виручка від реалізації продукції за цей період. Якщо в періоді, що аналізується, зменшується тривалість обороту грошових коштів порівняно з минулим періодом, то це свідчить про прискорення оборотності грошових коштів і є позитивним у роботі підприємства;

3) кількість оборотів грошових коштів:

$$K_o = O_P / C_z$$

де  $K$  — кількість оборотів грошових коштів у періоді, що аналізується;

$O_P$  — обсяг реалізації продукції за цей період.

Збільшення кількості оборотів грошових коштів у зазначеному періоді порівняно з минулим періодом свідчить про ефективне використання грошових коштів шляхом оптимізації платіжного обороту.

Результати проведеного аналізу використовуються для визначення оптимального залишку грошових коштів для здійснення поточної діяльності за формулою:

$$C_{zo} = C_{Bп} / O_{г}$$

де  $C_{zo}$  — сума оптимального залишку грошових коштів для здійснення поточної діяльності;

$C_{Bп}$  — сума грошового обороту в плановому періоді (сума витрачених коштів);

$O_{г}$  — кількість оборотів грошових коштів у минулому періоді.

Виходячи з наведеної формули, є два шляхи зменшення мінімального залишку грошових коштів:

— за рахунок оптимізації грошового обороту в плановому періоді;

— шляхом прискорення оборотності оборотних активів. Оптимізувати грошовий оборот малого підприємства можна шляхом корегування потоків платежів, запровадження режиму економії, зменшення потреби у фінансових ресурсах. Основними заходами зі зменшення грошового обороту є:

виключення зайвих платежів за сировину, матеріали за рахунок їх більш економного та раціонального використання; оптимізація бази оподаткування; придбання основних засобів на правах оренди та лізингу; купівля товарно-матеріальних цінностей на умовах відстрочки платежу; пролонгація кредитів і перенесення терміну окремих платежів за домовленістю з постачальниками та ін.

Прискорення обігу грошових коштів може бути забезпечене за рахунок: зменшення тривалості операційного та фінансового циклів; своєчасної інкасації; зменшення обсягів готівкових розрахунків; скорочення питомої ваги тих форм розрахунків з постачальниками, які потребують тимчасового резервування грошових коштів на банківських рахунках, тобто застосування акредитивної форми розрахунків і розрахунків чеками.

Завдання підвищення ефективності використання грошових коштів може бути розв'язане шляхом інвестування у високоліквідні фінансові інструменти або зберігання тимчасово вільних грошових коштів у комерційному банку у формі депозитних рахунків. Підвищується ефективність використання грошових коштів за рахунок мінімізації сукупних витрат з їх утримання й зворотної конвертації короткострокових фінансових вкладень у готові засоби платежу.

Таким чином, у разі впевненості в майбутніх грошових потоках, на поточних рахунках можна тримати менший залишок грошових коштів.

І, навпаки, якщо існує значна невизначеність розміру майбутніх грошових потоків, мале підприємство змушене тримати великий залишок грошових коштів, щоб бути впевненим у своєчасному виконанні поточних фінансових зобов'язань.

Отже, прискорення оборотності грошових коштів дає можливість отримати додаткову суму прибутку.

Основними шляхами прискорення надходження грошових коштів на поточний рахунок малого підприємства є:

- 1) прискорення процесу виставлення рахунків покупцям і замовникам;
- 2) концентрація грошових коштів на одному поточному рахунку;
- 3) своєчасне депонування розрахункових чеків, отриманих від покупців і замовників;
- 4) раціональне використання тимчасово вільних грошових коштів, які знаходяться на поточному рахунку малого підприємства. Якщо підприємству бракує грошових коштів і в цей період йому необхідні кошти для поточної діяльності, то слід відстрочити платежі, застосовуючи вексельну форму розрахунків чи розрахункових чеків.

За сучасних умов ведення підприємницької діяльності та розрахунків виникає дебіторська заборгованість, яка є відстрочкою платежу покупцем.

Наявність дебіторської заборгованості свідчить, що певною часткою оборотних активів малого підприємства користуються покупці. Це може призвести до дефіциту грошових коштів, що загрожуватиме нормальній роботі малого підприємства.



Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку **витратами** визнаються зменшення економічних вигод підприємства у формі вибуття (використання) активів, або збільшення зобов'язань, що спричинює зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені.

**Елементами витрат** малого підприємства є сукупність їх економічно однорідних потоків. **Об'єктом витрат** є продукція, роботи, послуги або вид діяльності, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) коштів.

Не визнаються витратами: платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо; попередня (авансова) оплата товарів, робіт, послуг; погашення одержаних позик; витрати, що відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Класифікація витрат малого підприємства наведена на рис. 6.5. Згідно зі структурою фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва (форма № 2-м) розрізняють такі витрати малого підприємства:

- матеріальні (сировина й основні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, паливо та енергія, будівельні матеріали, запасні частини, тара й тарні матеріали, допоміжні та інші матеріали);
- витрати на оплату праці (пов'язані з оплатою праці персоналу малого підприємства за окладами й тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці).

До **відрахувань на соціальні заходи** належать відрахування у державні фонди, пов'язані з оплатою праці персоналу підприємства: відрахування на пенсійне забезпечення, соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття тощо.

**Амортизація** - містить суми нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

Інші операційні витрати охоплюють поточні витрати малого підприємства, не віднесені до інших елементів витрат, а також витрати на відрядження, послуги зв'язку, виплату матеріальної допомоги, оплату за розрахунково-касове обслуговування тощо.

**Собівартість** - виражені у грошовій формі поточні витрати малого підприємства на виробництво і збут продукції (робіт, послуг).

**Інші звичайні витрати** - виникають під час звичайної діяльності малого підприємства (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом чи реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг): собівартість реалізованих фінансових інвестицій; собівартість реалізованих необоротних активів; собівартість реалізованих майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій; витрати на ліквідацію необоротних активів;

залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів та інші витрати звичайної діяльності;

**Надзвичайні витрати** - входять до фінансової звітності за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від діяльності малого підприємства внаслідок збитків від надзвичайних подій.

Варто зазначити, що, на відміну від підприємств середнього та великого бізнесу, у фінансовій звітності малого підприємства відсутні такі види витрат, як фінансові витрати (витрати на проценти та інші витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу) та витрати від участі в капіталі.

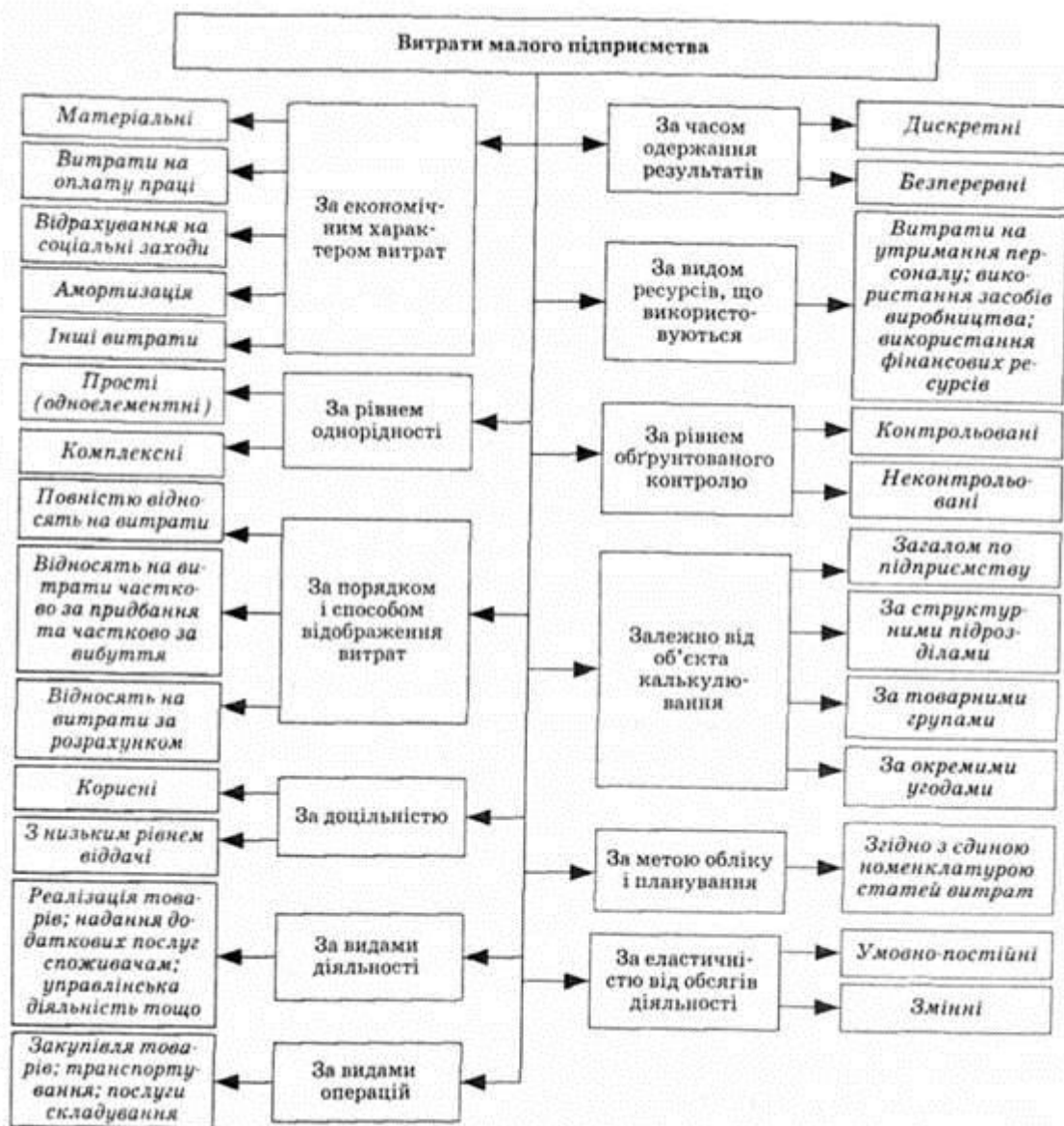


Рисунок 6.5 - Класифікація витрат малого підприємства

Окрім того, необхідно пам'ятати, що для забезпечення належного управлінського обліку та планування діяльності малого підприємства доцільно вести облік витрат за всіма їх видами, незважаючи на те, що форма фінансової звітності для суб'єктів МБ, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, звітності та обліку, є спрощеною, а фізичні особи - суб'єкти

підприємницької діяльності мають право вести лише загальний облік витрат без їхньої деталізації за видами.

Невід'ємним з огляду управління обсягами господарської діяльності малого підприємства є поділ витрат на **умовно-змінні** (абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується із його зниженням) та **умовно-постійні** (абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється).

Фактори, що визначають обсяг і рівень витрат малого підприємства, доцільно розглядати і враховувати за двома напрямками: **зовнішнім** (стан ринків і факторів виробництва; кон'юнктура ринку; стан економіки; механізм державного регулювання МБ, в тому числі у галузево-секторальному аспекті) та **внутрішнім** (обсяг господарської діяльності; специфіка, номенклатура та асортимент продукції (робіт, послуг), умови матеріально-технічного забезпечення, товаропостачання та збуту продукції (надання послуг), стан та ефективність використання ресурсного забезпечення, структура капіталу малого підприємства тощо).

Малі підприємства, діяльність яких пов'язана з підготовкою, організацією, веденням виробництва, реалізацією продукції (робіт, послуг), що оподатковуються податком на прибуток, повинні вести облік валових витрат. У разі, якщо малі підприємства вибирають варіант сплати єдиного податку замість податку на прибуток, відрахувань на соціальні заходи та інші, згідно з Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» суми єдиного податку включаються до елементів таких витрат: «Відрахування на соціальні заходи» — 45 %, «Інші витрати» — 55 %. Відмінність валових витрат від витрат виробництва полягає у тому, що до валових витрат, поряд з традиційними, зараховуються будь-які витрати платника податку з прибутку, які пов'язані з придбанням сировини, матеріалів, товарів, робіт, послуг. На витрати виробництва не відносять вартість придбаних матеріалів, сировини, товарів, а лише результат фактичного використання.

Роботи і послуги відображаються у виробничих витратах незалежно від того, виконані вони власними допоміжними підрозділами чи придбані. На валові витрати власні роботи і послуги не відносять. Валові витрати підприємств збільшуються навіть при перерахуванні попередньої оплати постачальникам за товарно-матеріальні цінності, які ще не надійшли. До виробничих витрат попередня оплата не включається. Інша відмінність у тому, що, наприклад амортизація основних засобів у валові витрати підприємств не включається (але є винятки, зокрема, при досягненні залишкової вартості окремими об'єктами I групи 100 неоподаткованих мінімумів, при вибутті основних засобів II групи та III груп) у разі, коли вона входить у витрати виробництва за статтею «Витрати на утримання основних засобів». Валові витрати обліковують лише з метою визначення оподатковуваного прибутку, а витрати виробництва для визначення собівартості виробленої продукції, робіт, послуг та обчислення

на цій основі прибутку від реалізації. Спільним же в обліку валових витрат і витрат виробництва є те, що вони відображаються на основі традиційних первинних документів, операції відображаються способом подвійного запису у кореспонденції з іншими рахунками, передбаченими планом рахунків бухгалтерського обліку. Деякі традиційні витрати виробництва (оплата праці, відрахування на соціальні заходи, деякі обов'язкові збори і платежі) є одночасно і валовими витратами. Згідно зі стандартом бухгалтерського обліку витрати — це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів чи збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (крім зменшення капіталу за рахунок вилучення або розподілу між власниками). Згідно з п. 9.2 П(С)БО 16 «Витрати» не визначаються витратами суми попередньої (авансованої) оплати запасів, робіт, послуг. Отже, відображення витрат у бухгалтерському обліку не залежить від дати оплати запасів, робіт, послуг.

Основою організації обліку виробничої діяльності є економічно обґрунтована класифікація виробничих витрат за такими ознаками.

1. за складом: фактичні, планові або прогнозні;
2. стосовно обсягу виробництва: змінні, постійні;
3. у міру усереднення: загальні, середні (витрати на одиницю);
4. за функцією управління: виробничі, адміністративні, комерційні;
5. за способом віднесення на собівартість: прямі, непрямі;
6. за порядком віднесення витрат на період генерування прибутку; на період, на продукт.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) або виробничих витрат включають.

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати (накладні).

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюється підприємством згідно з ЩС)БО 16. Організація обліку витрат виробництва на малих підприємствах залежить від ряду факторів, які є взаємопов'язаними. Найбільший вплив має специфіка виробництва, яка проявляється через первинний облік. Це зумовлено відмінностями у переліку елементів витрат, які включаються у собівартість продукції, робіт чи послуг малого підприємства. Витрати виробництва за своїм складом відрізняються не тільки на малих підприємствах, але і на всіх інших, в залежності від того, до якої галузі належить виробництво. Перелік витрат регламентується Методичними рекомендаціями по формуванню собівартості продукції, затвердженими Державним комітетом промислової політики від 02.02.2001 року. В багатьох малих підприємствах, як правило нехтують вимогами щодо групування витрат виробництва і не дотримуються встановлених статей їх обліку. В той же час у 2000 році змінено «Звіт про фінансові результати» ф.

№ 2-М, який малі підприємства подають разом з балансом в органи статистики, де необхідно наводити такі елементи витрат:

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

Окремі витрати малих підприємств стосуються виробництва в цілому. Тому на малих підприємствах, де є багатогалузеве виробництво (промисловість, будівництво, сільське господарство, а в ньому — рослинництво і тваринництво) необхідно обліковувати такі витрати на окремому субрахунку «Адміністративні витрати».

Для обліку загальновиробничих витрат у «Відомості 5-М обліку витрат...» треба відкрити окремий субрахунок «Загальновиробничі витрати» та аналітичні рахунки до нього для кожного структурного підрозділу, що виробляє декілька видів продукції (робіт, послуг). Загальногосподарські (адміністративні) витрати за П(С)БО 16 «Витрати» не розподіляються на об'єкти обліку, а списуються на фінансові результати. Рахунків з обліку витрат виробництва на малих підприємствах є декілька: 23 «Виробництво», 15 «Капітальні інвестиції», класу 8 «Витрати за елементами» для нагромадження витрат з урахуванням їх специфіки. Аналітичний облік витрат виробництва ведуть за елементами і статтями витрат. Облік валових витрат ведуть на одному рахунку, незалежно від специфіки підприємств. Статей для їхнього групування не встановлено. Закриття рахунків з обліку витрат виробництва проводиться в кінці місяця, кварталу чи року. Тут може бути дебетове сальдо, яке відображає вартість незавершеного виробництва. Рахунок «Валові витрати» закривається після кожної операції і сальдо не має. Для забезпечення обліку, валових доходів і валових витрат малі підприємства можуть відкривати субрахунки до синтетичних рахунків. Облік валових витрат здійснюється на субрахунку 841 синтетичного рахунка 84 «Інші операційні витрати», а облік валових доходів — за субрахунком 747 синтетичного рахунку 74 «Інші доходи» (70 «Доходи»). Рахунок 841 «Валові витрати» відкривають у Книзі обліку господарських операцій ф. № К-1 та «Відомості (шаховій)» ф. № В-9. На основі первинних документів — платіжних доручень про попередню оплату постачальникам чи товарно-транспортних накладних (при попередній оплаті), авансованих звітів та інших первинних документів — здійснюються записи одночасно за дебетом і кредитом рахунка. Отже, рахунок постійно закривається, і сальдо немає. Це дозволяє за кожний квартал узагальнювати суму валових витрат, яка є необхідною для визначення оподаткованого прибутку. За цим рахунком не передбачено реєстрів обліку, тому можна пристосувати для обліку багатографну книгу, вписуючи перелік валових витрат у послідовності, наведеній в додатках до декларації про прибуток підприємства.

Ведення рахунка не є обов'язковим, але у разі його невикористання можливі

помилки, якщо обсяг господарських операцій є значним. Якщо на малому підприємстві використовують рахунок 84, то операції відображають у взаємозв'язку з іншими рахунками бухгалтерського обліку. При відображенні валових витрат відносять операції, які передбачені відповідною статтею Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Суттєва відмінність є в обліку валових витрат і валових доходів. Валові витрати відображають без податку на додану вартість. Валові доходи — з податком на додану вартість та акцизним збором за кредитом рахунка 70 «Доходи від реалізації». Також малі підприємства ведуть рахунок 85 «Інші затрати», призначений для обліку витрат інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також витрат від надзвичайних подій. Узагальнюється інформація про суму податків на прибуток. Рахунок 85 ведеться тільки тими підприємствами, які не застосовують рахунки класу 9 «Витрати діяльності», та сальдо на цьому рахунку закривається в кінці року або щомісяця в кореспонденції з Дебетом 79 рахунка.

Для обліку всіх витрат на виробництво продукції (робіт, послуг), обліку витрат основного виробництва та допоміжних виробництв призначено синтетичний рахунок 23 «Виробництво».

На рахунку обліковують прямі витрати виробництва таких підприємств, як промислові, ремонтно-технічні, транспортні, підрядно-будівельні, сільськогосподарські, громадського харчування та інші на відповідних субрахунках за галузями виробництва. За даними про нагромаджені витрати за дебетом аналітичних рахунків, які відкривають до таких субрахунків, визначають собівартість виробленої (випущеної) продукції (робіт, послуг). У формування виробничої собівартості не включаються управлінські витрати. Для цього на дебет цих аналітичних рахунків попередньо відносять належну частину витрат на обслуговування виробництва і управління, втрат від браку, витрат майбутніх періодів, які розподіляють з інших рахунків за встановленою методикою.

Витрати по дебету рахунка 23 «Виробництво» відображаються в кореспонденції з кредитом рахунків класу 8, з погляду економічних елементів (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація, інші витрати), на підставі даних, що містяться в відомості 5-М і безпосередньо з первинних документів.

За кредитом рахунка 23 «Виробництво», субрахунок «Основне виробництво», обліковують кількість і вартість виробленої (випущеної) продукції, виконаних робіт чи наданих послуг. Аналітичні рахунки з обліку витрат і виходу продукції (робіт, послуг) відкривають окремо на кожний вид продукції, або на структурні підрозділи (центри витрат і відповідальності), що їх виробляють (виконують), відповідно до чинних вимог методичних рекомендацій по формуванню собівартості продукції та вимог звітності у регістрах обліку (відомостях, виробничих звітах). Витрати основного виробництва відображають за встановленими видами.

Схема обліку за рахунком така. На основі первинних документів з обліку

оплати праці (облікових листів праці і виконаних робіт, подорожніх листів автомобілів, нарядів на відрядну роботу), витрат матеріальних цінностей (актів на списання сировини, будівельних матеріалів, лімітно-забірних карт, накладних, актів, на списання виробничого і господарського інвентаря, малоцінних і швидкозношуваних предметів), інших витрат (розрахунку амортизації, картки-розрахунку страхових платежів, рахунків-фактур чи актів про виконані роботи підприємств сервісу та ін.) відображають витрати за дебетом відповідних аналітичних рахунків у «Журналі обліку господарських операцій» та «Відомості 5-М обліку витрат». За кредитом відповідних аналітичних рахунків у цих же регістрах на підставі накладних, відомостей здавання продукції, приймально-здавальних накладних, відомостей випуску готової продукції відображають надходження продукції від виробництва.

Записи у «Журналі обліку господарських операцій» проводять з використанням кореспонденції рахунків. Для обліку витрат використовують відомість 5-М «Відомість обліку... витрат на виробництво», яка складається на підставі первинних документів про витрати матеріалів, нарахування заробітної плати, розрахунків амортизації основних засобів, накладних на здавання готової продукції на склад, актів на брак продукції, актів виконаних робіт чи послуг та інших документів і відображає обсяги по дебету і кредиту рахунків: у Розділі I рахунок 84 «Витрати операційної діяльності», рахунок 85 «Інші витрати»; Розділ II — рахунок 23 «Виробництво».

## 6.2 Основні аспекти аналізу витрат підприємств малого бізнесу

До **основних показників**, які характеризують витрати малого підприємства, належать:

- потреба у сировинно-матеріальних ресурсах у розрахунку на одиницю продукції (ССМІ), яку визначають за формулою

$$C_{\text{СМІ}} = \sum_{i=1}^n H_{\text{СМІ}} \cdot Ц_{\text{СМІ}},$$

де  $H_{\text{СМІ}}$  — Н°РМИ витрат сировини і матеріалів на виробництво продукції у натуральному вимірі;  $Ц_{\text{СМІ}}$  - закупівельна ціна сировини чи матеріалів, грн за од.;

о загальні витрати на основну сировину та матеріали, паливо, електроенергію, газ і воду, напівфабрикати в собівартості продукції ( $C^{\wedge}$ ):

$$C_{\text{СМ}} = Q_{\Phi} \cdot \sum_{i=1}^n H_{\text{СМІ}} \cdot C_{\text{СМІ}},$$

Де  $Q_{\Phi}$  - обсяг виробництва продукції у натуральних одиницях (виробнича програма малого підприємства);

о сума умовно-змінних витрат у собівартості продукції ( $C_{\text{ЗМ}}$ ):

$$C_{\text{ЗМ}} = \sum_{i=1}^n B_{\text{ЗМ}},$$

де **B31** - умовно-змінні витрати на виробництво продукції малого підприємства, грн; о сума умовно-постійних витрат у собівартості продукції (СУП):

$$C_{\text{уп}} = \sum_{i=1}^n B_{\text{пн}},$$

де **Bт** - умовно-постійні витрати у собівартості продукції малого підприємства, грн;

- частка умовно-змінних (Рзм) та умовно-постійних витрат (**РУП**) у загальній виробничій собівартості продукції малого підприємства:

$$P_{\text{зм}} = \frac{C_{\text{зм}}}{C_{\text{арг}}} \cdot 100;$$

$$P_{\text{уп}} = \frac{C_{\text{уп}}}{C_{\text{арг}}} \cdot 100;$$

о матеріаломісткість виробництва (**Mc**) - показник, який характеризує суму матеріальних витрат (**MB**) в обсязі всієї виготовленої підприємством продукції (**ВІТ**):

$$M_c = \frac{MB}{BП} = \frac{MB}{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot Q_i};$$

де  $\Pi\{\}$  - ціна одиниці продукції відповідно до асортименту; **Я**(- обсяг конкретного виду продукції в натуральних одиницях у асортименті; **п** - асортимент продукції малого підприємства;

♦ енергомісткість виробництва (**2?e**) - показник, який характеризує суму витрат на оплату енергоресурсів (**СБ**) в обсязі виробництва продукції (**В/7**):

$$E_c = \frac{C_E}{BП} = \frac{C_E}{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot Q_i};$$

о зарплатомісткість виробництва (**ЗП**) - показник, який визначає суму витрат на оплату праці промислово-виробничого персоналу малого підприємства (**ФОЯ**) в обсязі виробництва продукції (**ВП**):

$$ЗП_c = \frac{ФОП}{BП} = \frac{ФОП}{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot Q_i};$$

о собівартість обсягу виготовленої продукції - обчислюють як суму усіх витрат на виробництво і реалізацію продукції;

о собівартість одиниці виготовленої продукції (**Сод**) - знаходять за складеною калькуляцією або діленням загальної собівартості продукції (**Сзцг**) на обсяг її виробництва у натуральному вираженні (**Ф**):

$$C_{\text{од}} = \frac{C_{\text{арг}}}{Q};$$

о витрати на одну гривню продукції (**Я**) - отримують діленням собівартості продукції (**С**) на її обсяг у вартісному вираженні (**ф**):

$$Z = \frac{C}{\phi}.$$

Для малих торговельних підприємств важливими є такі показники: витрати у розрахунку на одиницю товарообороту; витратовіддача (обсяг товарообороту підприємства, у розрахунку на одиницю понесених витрат);



дохідність витрат (обсяг валового доходу підприємства у розрахунку на одиницю зазначених витрат) і прибутковість витрат (обсяг балансового прибутку підприємства у розрахунку на одиницю зазначених витрат).

### **6.3 Шляхи оптимізації витрат підприємства**

В умовах ринкової економіки від уміння прогнозувати та управляти доходами і витратами залежить фінансовий результат діяльності малого підприємства, а відтак і досягнення ним поставлених стратегічних завдань у довгостроковому періоді. Відповідно, планування витрат малого підприємства є однією зі складових стратегії управління його діяльністю.

Стратегія управління поточними витратами малого підприємства схематично зображена на рис. 6.6. Відповідна послідовність дій має розпочинатися із обліку поточних витрат. На наступному етапі здійснюється аналіз обсягу, структури витрат та факторів, які на них впливають. Далі обчислюють величину витрат залежно від планів малого підприємства щодо збільшення чи зменшення обсягів його господарської діяльності. Відповідно до такого планування визначають прогнозовані витрати на плановий період. Наступний етап передбачає здійснення техніко-економічних розрахунків за статтями витрат. Для одержання більш вірогідних результатів прогнозування використовують методи економіко-математичного моделювання. На останньому етапі доцільно провести контроль відповідності фактичної величини витрат запланованим і, відповідно, розпочинати процес управління витратами на наступний плановий період.

Оцінка витрат малого підприємства у процесі їх аналізу має здійснюватись із урахуванням завдань, які достають перед малим підприємством на певному етапі його розвитку. Управління витратами зазвичай спрямоване на досягнення оптимальних їх обсягів та рівня, який забезпечив би передбачений планом обсяг господарської діяльності малого підприємства і його прибуток.

Сучасні методи оптимізації витрат мають бути гнучкими, простими у використанні, надавати в оперативному порядку необхідну для прийняття управлінських рішень інформацію. При цьому оперативність інформації є дуже важливим аспектом, оскільки своєчасний вплив на рівень виробничих витрат і формування собівартості продукції можливий тільки при такій організації обліку, при якій причини змін собівартості, допущення перевитрат і отримання економії розкриваються не тільки шляхом аналізу звітних калькуляцій, але й у процесі господарської діяльності на підставі первинної документації та поточних облікових записів.



Рис. 6.6 - Стратегія управління поточними витратами малого підприємства

З урахуванням вищенаведених особливостей після проведення комплексного аналізу підходів щодо сучасних напрямів оптимізації витрат підприємства можна виділити заходи, що є доцільними у сучасних умовах (рис. 6.7).

1. Підвищення технічного рівня виробництва, яке забезпечується впровадженням новітніх технологій, застосуванням нових видів сировини та матеріалів; використанням інноваційної техніки та обладнання; автоматизацією та механізацією виробничих процесів тощо.
2. Удосконалення організації виробництва і праці за рахунок зміни форм і методів праці, удосконалення апарату управління, зменшення адміністративних та транспортних витрат.
3. Зміна обсягу та структури продукції, зокрема зміна номенклатури й асортименту, зниження матеріаломісткості й трудомісткості продукції.
4. Поліпшення використання виробничих ресурсів, застосування більш дешевих матеріалів, їх повторне використання, впровадження безвідходних технологій виробництва, застосування ресурсозберігаючих технологій, що забезпечує економію матеріалів та енергії.
5. Введення в дію нових цехів, виробництв і виробничих одиниць, а також диверсифікація виробництва.
6. Використання альтернативних методів зниження витрат: розмежування витрат на виробництво нестандартної продукції та продукції вищої якості; застосування єдиної системи калькулювання витрат на всіх стадіях життєвого циклу продукції; чітке виділення витрат на управління, підготовку й оновлення процесу виробництва і т. ін.

7. Вивчення причин браку та зниження собівартості за рахунок скорочення витрат від браку, що дасть можливість скорочення і більш раціонального використання відходів виробництва.
8. Зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції.
9. Скорочення адміністративно-управлінських витрат.
10. Ліквідація непродуктивних витрат і втрат.
11. Чітке дотримання технологічної дисципліни, що приводить до скорочення виробничих витрат.
12. Розробка оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства.
13. Запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії ресурсів, підвищенню якості продукції.
14. Раціоналізація організаційної структури з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо [5].
15. Посилення контролю над витратами, зокрема за валютними операціями та операціями з цінними паперами, а також перегляд порядку роботи з покупцями і замовниками в разі прострочення платежів, вдосконалення механізму нарахування пені та штрафних санкцій, контроль дебіторської заборгованості.

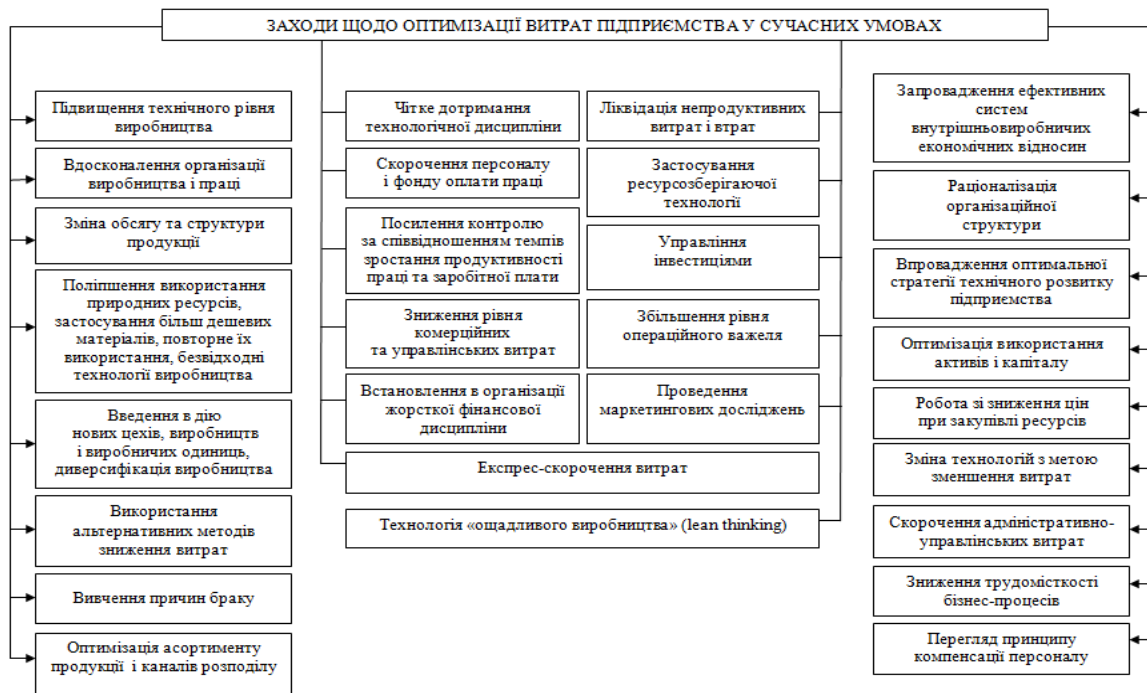


Рис. 6.7 - Заходи щодо оптимізації витрат підприємства у сучасних умовах

16. Посилення контролю за співвідношенням темпів зростання продуктивності праці та заробітної плати; недопущення прискореного зростання середньої заробітної плати щодо росту продуктивності праці.
17. Зниження рівня комерційних та управлінських витрат на підприємстві.
18. Збільшення рівня операційного важеля.
19. Скорочення витрат на оплату праці за рахунок аутсорсингу і фрілансу, компенсація частини заробітної плати наданням працівникам соціальних пільг (безкоштовного харчування, розширеного медичного страхування і т. п.) [4].
20. Управління інвестиціями: обґрунтований відбір інвестиційних проектів, запрошення незалежних експертів тощо.

21. Застосування технології «ощадливого виробництва» (lean thinking), яка полягає в тому, що витрати оцінюються з точки зору клієнта: чи погодиться він їх оплачувати.

На нашу думку, максимальний ефект підприємствам нададуть тільки комплексні програми зниження витрат, а не окремі дії. Кожна з таких програм може включати кілька проектів, які в різні періоди часу реалізуються підприємством з метою зниження витрат. Основними програмами скорочення витрат є: робота зі зниження трудомісткості бізнес-процесів; перегляд принципу компенсації персоналу; оптимізація продуктів і каналів розподілу; оптимізація використання активів і капіталу; робота зі зниження закупівельних цін; зміна технологій з метою зменшення витрат.

Прикладом дій, пов'язаних зі зниженням трудомісткості бізнес-процесів, можуть бути централізація функцій, спрощення бізнес-процесів і документо-обігу, перерозподіл функцій усередині компаній і т. ін. Перегляд принципу компенсації персоналу полягає в переведенні частини «фіксованої» заробітної плати до категорії «змінної» та її виплата у вигляді бонуса за досягнення певних показників. У рамках роботи над оптимізацією продуктів і каналів розподілу визначаються та ліквідуються продукти, товари, канали розподілу, регіони й види бізнесу, які не є рентабельними. У рамках напряду оптимізації активів і використання капіталу розглядається можливість продажу або виділення непрофільного бізнесу, альтернативного використання активів (можливість репрофілювання, здавання в оренду), оптимізація розміру запасів, впровадження елементів технологій «точно в строк», а також робота з дебіторами й кредиторами [6]. Робота зі зниження цін на закупівлі та зміна технологій з метою зменшення витрат залежать від галузі й специфіки підприємства та є індивідуальними.

Крім того, у сучасних умовах постають питання щодо сучасних методів оптимізації витрат, що є практично застосовувані в умовах вітчизняних підприємств (рис. 6.8). Але кожен із них має свої переваги й недоліки та може бути застосований у певних умовах.

Так, одним із найбільш ефективних методів виявлення резервів зниження собівартості продукції є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Функціонально-вартісний аналіз – комплексний системний аналіз діяльності підприємства, його складових (технічних і технологічних, маркетингових, фінансових, збутових підрозділів, управлінських функцій), а також оцінка

ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення неефективних, нераціональних витрат, існуючих внутрішніх резервів і розробки програм підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутковості підприємства [8].

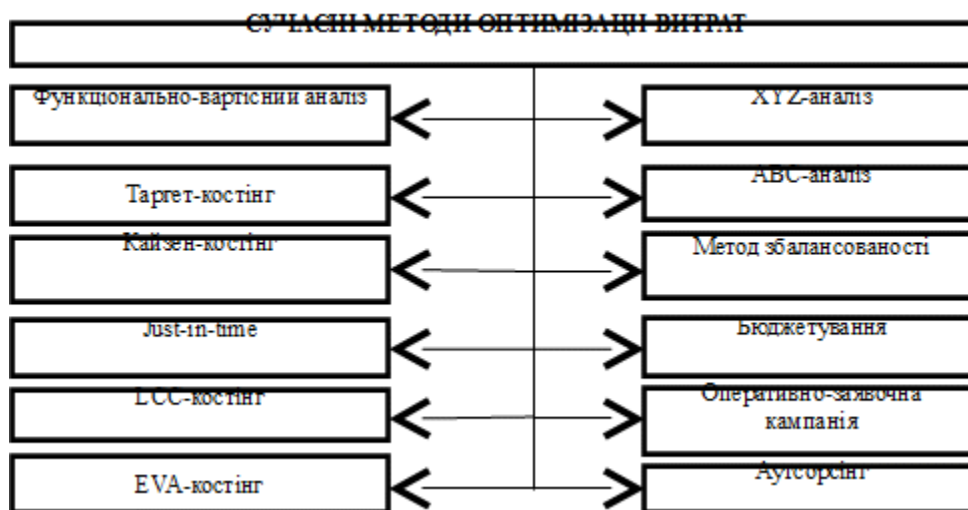


Рис. 6.8 -. Сучасні методи оптимізації витрат

Основними перевагами ФВА є:

- більш чітке вивчення вартості продукції, що дає можливість приймати обґрунтовані стратегічні рішення щодо призначення цін на продукцію, вибору між можливостями виготовляти самостійно або купувати напівфабрикати;
- ясність функцій, за рахунок яких підприємствам вдається приділити більше уваги підвищенню ефективності високовартісних операцій тощо.

Недоліки функціонально-вартісного аналізу полягають у такому:

- процес опису функцій може виявитися занадто деталізованим; крім того, модель є досить складною в застосуванні, її важко підтримувати;
- найчастіше етап збирання відомостей про джерела даних за функціями недооцінюється;
- для якісної реалізації методу потрібні спеціальні програмні засоби;
- метод «застаріває» у зв'язку з організаційними змінами;
- реалізація методу розглядається як непотрібна «примха» фінансового менеджменту, недостатньо підтримується оперативним керівництвом.

Значне зниження витрат виробництва досягається в результаті застосування прогресивних методів організації праці. Прикладом цього є розроблена в Японії система організації виробництва «just-in-time» («точно-в-строк»), яка набула широкого застосування в усьому світі. Система знижує витрати виробництва за рахунок своєчасного постачання ресурсів. Сутність її полягає в тому, що матеріальні ресурси постачаються споживачеві у визначене місце, у потрібний час і в необхідній кількості [8].

До переваг методу «just-in-time» відносять:

- зменшення термінів виробництва кінцевого виробу;

- скорочення витрат на зберігання продукції;
- більш висока гнучкість при модифікації продукції;
- більш висока продуктивність;
- скорочення термінів підготовки до виробництва;
- покращений контроль якості;
- більш рівномірний графік виробництва;
- мінімум збоїв на виробництві;
- низька ймовірність надвиробництва.

До недоліків цього методу належать:

- зростаючі транспортні витрати; зберігання товару на складі може виявитися дешевшим, ніж постійне його постачання;
- залежність від постачальників;
- складність забезпечення високої узгодженості між стадіями виробництва;
- значний ризик зриву виробництва й реалізації продукції.

Наступний метод – таргет-костінг (від англ. target costing – цільова вартість) – це метод управління собівартістю (витратами на виробництво продукції), сутність якого полягає в зниженні собівартості продукції під час усього її виробничого циклу за рахунок застосування виробничих, наукових досліджень та розробок [7]. «Target-costing» передбачає розрахунок собівартості виробу виходячи з попередньо встановленої ціни реалізації.

Перевагами таргет-костінгу є:

- маркетингова орієнтація виробництва;
- визначення цільових витрат для нових продуктів;
- контроль витрат на стадії розробки продукції.

Недоліками методу є те, що:

- для цільового зниження витрат можуть знадобитися значний час та інвестиції;
- технічні можливості підприємства не завжди дозволяють знизити собівартість до заданого рівня.

Інший метод – «kaizen-costing» – це новітній метод управління витратами, який застосовується для досягнення цільової собівартості, але на відміну від «target-costing» полягає в постійному вдосконаленні якості процесів на всьому підприємстві за участі всіх його працівників, що дає можливість зменшити непродуктивні витрати.

Основною перевагою «kaizen-costing» є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на заданому рівні, а недоліком є необхідність мотивації працівників і корпоративної культури, що підтримує залучення персоналу в діяльність підприємства [7]. Крім того, недоліком цього методу є те, що він потребує мотивації співробітників, залучення додаткового персоналу.

LCC (Life Cycle Cost) – аналіз – це метод розрахунку витрат за етапами життєвого циклу продукції. Планові витрати визначаються на кожній стадії життєвого циклу продукту. Це єдиний метод управління витратами, який передбачає врахування впливу інфляції через дисконтування грошових потоків у прийнятті рішень.

Перевагами даного методу є отримання в довгостроковому періоді оцінки здійснених витрат і їх покриття відповідними доходами; забезпечення точного прогнозу всіх витрат і співвідношення отриманого доходу та витрат щодо виробництва виробу в цілому; забезпечення стратегічного бачення структури витрат і зіставлення її зі структурою доходів. Недоліками є відсутність періодизації фінансових результатів; невизначеність в обліку накладних витрат; вірогідність витрат на отримання великої додаткової інформації [7].

Найновішим методом, який нещодавно почали практично використовувати в управлінні витратами, є EVA (Economic Value Added) – метод економічної доданої вартості. Даний метод дає можливість прив'язати створення вартості до певних груп робітників або підрозділів і так отримувати критерій для диференційованої винагороди за виконану роботу на підприємстві.

Крім того, більшого застосування дістає ABC-аналіз, що являє собою технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком. Основою ABC-аналізу є поняття «центру витрат» – відокремленого функціонально організаційного процесу або явища, що пов'язані із формуванням однорідної сукупності витрат підприємства.

Перевагами ABC-аналізу є:

- значне підвищення обґрунтування віднесення накладних витрат на конкретний виріб, більш точне калькулювання собівартості;
- забезпечення взаємозв'язку одержуваної інформації з процесом формування витрат.

Основний недолік методу полягає в тому, що він вимагає значних змін у системі бухгалтерського обліку та вдосконалення систем інформаційної підтримки, що тягне за собою зростання витрат на управління.

Не менш важливим методом оптимізації витрат на підприємстві є XYZ-аналіз, який являє собою технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів. Переваги XYZ-аналізу: простота, точність і наочність, можливість автоматизації. Недоліками методу є те, що він не дозволяє забезпечити правильність висновків при побудові складного, слабкоструктурованого товарного асортименту.

Іншим методом оптимізації витрат є метод збалансованості. Як один із стратегічних підходів управління витратами, він пов'язаний з тим, що цілі, які ставить перед собою компанія, завжди балансують на одній чаші вагів із витратами. Наприклад, чим більш якісну продукцію ми хочемо виробити, тим більші витрати на забезпечення якості ми повинні понести.

Бюджетування як метод оптимізації витрат заснований на складанні оперативних, місячних, кварталних та річних бюджетів і пов'язуванні їх із страте-

гічними цілями (за допомогою системи збалансованих показників), що дозволяє, як мінімум, зробити появу витрат передбачуваним.

Ще одним методом оптимізації витрат є оперативно-заявочна кампанія та система контролю за виконанням та доцільністю витрат. Суть цього методу полягає в тому, що при щоденних витратах лінійним менеджерам постійно необхідно підтверджувати доцільність тих чи інших витрат. Ця система буде працювати, тільки якщо на підприємстві правильно сформований бюджет, розписані цілі і є мотиваційна програма зі скорочення витрат.

Отже, перераховані методи (збалансованості, бюджетування, оперативно-заявочна кампанія) вимагають впровадження інформаційних технологій. Адже якщо не буде системи, яка зобов'язуватиме всіх звітувати й контролювати процеси, на міри щодо оптимізації витрат залишаться лише на папері. Тому серед методів стратегічного управління витратами слід вказати й на аутсорсінг, тобто передачу третім особам частини функцій підприємства, або інший видаутсорсінгу, пов'язаний із функціями, які не є для компанії ключовими. У цьому випадку можна знайти підрядника, здатного здійснювати ті ж функції, але за менші гроші.

Особливості витрат як об'єкта управління полягають в їхній різноманітності, постійному змінненні під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, різній динаміці в різні періоди часу. Усе це призводить до ускладнення точного кількісного оцінювання величини, динаміки, рівня витрат, визначення впливу витрат на економічні результати діяльності підприємства та методи їх оптимізації. Ефективність планування й контролю рівня витрат залежить також від своєчасного забезпечення інформацією всіх рівнів управління витратами.

Із розвитком нових економічних методів і підходів витрати підприємства піддаються все більшому управлінському впливу, з'являються можливості знайти більш ефективні шляхи їх оптимізації та зниження. Отже, посилення уваги до витрат підприємства має першочергове значення, оскільки від правильної оцінки реальної собівартості залежить ефективність управління виробництвом, що в підсумку вплине на фінансовий результат діяльності підприємства.

### **Питання для самоперевірки:**

- 1 Особливості формування і обліку витрат малих підприємств
- 2 Основні аспекти аналізу витрат підприємств малого бізнесу
- 3 Шляхи оптимізації витрат підприємства



## **Лекція 7. СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ І УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТА ПРИБУТКОМ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **ПЛАН**

- 7.1 Особливості формування доходів малих підприємств
- 7.2 Визначення видів доходів відповідно до Податкового кодексу України
- 7.3 Основні аспекти оцінки доходів та прибутку малих підприємств

**Література:** [1-4; 9;10].

### **7.1 Особливості формування доходів малих підприємств**

Розмір прибутку залежить від обсягу реалізації продукції та її собівартості. Прибуток малого підприємства є головним джерелом його розвитку, удосконалення матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Усю діяльність малого підприємства спрямоване на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

Щодо особливостей управління формуванням прибутку малого підприємства слід зазначити, що основним джерелом його формування є його операційна діяльність. Це зумовлене тим, що ли-ше деякі малі підприємства, виходячи зі своїх масштабів, мають допоміжне виробництво. Якщо підприємство і здійснює інвестиційну діяльність, то у дуже малих розмірах, через обмеженість вільних фінансових ресурсів, а прибуток, який отримує від цієї діяльності, займає незначну частку в його загальному прибутку. Через це управління формуванням прибутку спрямоване на збільшення його розмірів переважно через зниження собівартості продукції та збільшення обсягів продукції, робіт та послуг, під-вищення рентабельності.

Прибуток належить до найважливіших показників, що характеризують ефективність роботи малих підприємств, які функціонують за принципами повного господарського розрахунку, самокупності та самофінансування.

Прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності всіх видів малого підприємства, незалежно від форм власності. Наявність прибутку свідчить про ефективність виробництва, стабільність фінансового стану підприємства.

Беззбитковість бізнесу — це рівень виробництва й збуту, за якого виручка від реалізації продукції дорівнює витратам виробництва, тобто це той мінімальний рівень збуту продукції, за якого немає ні прибутку, ні збитку.

Аналіз беззбитковості бізнесу має важливе значення, оскільки дає змогу зрозуміти, чи буде бізнес прибутковим, чи збитковий. Звісно, що отримання прибутку в результаті підприємницької діяльності є обов'язковою умовою функціонування підприємства в ринковій економіці.

Життєдіяльність підприємства, доцільність ділової активності значною мірою залежатиме від того, наскільки буде забезпечена віддача від вкладеного капіталу, наскільки досягнутий рівень дохідності створить економічні стимули подальшого розвитку виробництва.

У зв'язку з цим передусім необхідно з'ясувати, яким повинен бути допустимий обсяг реалізації продукції, щоб виробнича діяльність була не збитковою.

Аналіз беззбитковості здійснюють у разі створення малого підприємства, організації нового виду виробництва, виготовлення нового виду продукції.

Точку беззбитковості визнають трьома способами: методом рівняння, методом маржинального доходу, графічним методом.

Згідно з першим методом (методом рівняння) для визначення точки беззбитковості використовують формулу:

$$Д = Зв + Пв + П,$$

де Д — доход від реалізації продукції;

Зв — змінні витрати;

Пв — постійні витрати;

П — прибуток від реалізації продукції.

Точку беззбитковості можна також визначити за формулою:

$$Цв = Зв + Пв + П,$$

де Цв — ціна одиниці виробу;

Зв — змінні витрати на одиницю виробу;

Пв — постійні витрати на одиницю виробу;

П — прибуток на одиницю виробу.

Згідно з першою формулою **точка беззбитковості** матиме вигляд:

$$Д = Зв + Пв + О.$$

У другому випадку **точку беззбитковості** визначають так:

$$ТБ = Пв / (Цв - Зв),$$

де ТБ — точка беззбитковості.

**Маржинальний дохід** визначають за формулою:

$$МЖД = Пв + П.$$

У точці беззбитковості рівняння матиме такий вигляд:

$$МЖД = Пв.$$

**Точку беззбитковості** в натуральному виразі визначають за формулою:

$$ТБ = Пв/МЖД ,$$

де МЖД — маржинальний доход на одиницю продукції.

Маржинальний доход на одиницю продукції визначаються у вигляді різниці між ціною виробу й змінними витратами на одиницю цього виробу.

**Точка беззбитковості** в грошовому виразі визначають за формулою:

$$ТБ = Пв / Кмжд$$

де Кмжд — коефіцієнт маржинального доходу.

**Коефіцієнт маржинального доходу** — це співвідношення суми маржинального доходу й суми доходу від реалізації продукції, який визначають за формулою:

$$Кмжд = Пв/Р ,$$

де Пв — постійні витрати;

Р — обсяг реалізації продукції.

Слід зазначити, що постійні витрати в точці беззбитковості дорівнюють маржинальному доходу, тобто  $Пв = МД$ .

Для визначення точки беззбитковості передусім визначають **валову маржу**. Остання є різницею між виручкою від реалізації продукції без ПДВ й акцизного збору та змінними витратами. Її визначають за формулою:

$$ВМ = В - Зв,$$

де ВМ — валова маржа;

Валову маржу визначають у відсотках:

В — виручка від реалізації продукції; З — змінні витрати;

$$ВМ \% = (В - Зв) / В \times 100 \% .$$

Для визначення граничного обсягу реалізації продукції, за якого повністю покриваються витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції без отримання прибутку, вираховується поріг рентабельності.

Поріг рентабельності — це такий розмір виручки від реалізації продукції, за якого мале підприємство повністю покриває витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції без отримання прибутку.

**Поріг рентабельності** визначають за формулою:

$$Пр = Пв / ВМ \% \times 100 \% ,$$

де П — поріг рентабельності; П — постійні витрати.

З метою усунення впливу цін на **граничний обсяг реалізації продукції** в грошовому виразі розраховують граничний обсяг реалізації продукції в натуральному виразі за формулою:

$$Г_0 = Пр / Ц ,$$

де Г — граничний обсяг реалізації продукції в натуральному виразі;

Ц — ціна одиниці продукції.

Для визначення суми виручки від реалізації продукції, у межах якої забезпечується беззбитковість виробництва, розраховується **запас фінансової міцності** за формулою:

$$Зф = В - Пр,$$

де З — запас фінансової міцності;

В — виручка від реалізації продукції.

**Запас фінансової міцності** визначається у відсотках:

$$Зф \% = (В - Пр) / В \times 100 \%$$

Запас фінансової міцності відображає величину можливого зниження фактичного обсягу виробництва й реалізації продукції, щоб не мати збитків.

Таким чином точка беззбитковості вказує на те, за якого обсягу виробництва доход від реалізації продукції покриває сумарні валові витрати малого підприємства.

Точка беззбитковості залежить від таких факторів:

- 1) ціни реалізації виробленого продукту;
- 2) змінних витрат виробництва, реалізації продукції та управління;
- 3) постійних витрат на виробництво, реалізацію продукції та управління.

Основним джерелом формування загального прибутку малого підприємства є прибуток від реалізації продукції, робіт чи по-слуг. Прибуток від реалізації продукції визначають як різницю між виручкою від реалізації продукції без податку на додану вартість і акцизного збору й витратами на виробництво та реалізацію продукції, що включаються в собівартість продукції.

Студент повинен уміти визначити виручку від реалізації продукції. Формування виручки від реалізації продукції залежить від кількох чинників, зокрема, відпускної ціни, обсягів виробництва, асортименту продукції.

Відпускна ціна формується безпосередньо самим малим підприємством й узгоджується з покупцем.

Собівартість продукції — це вартісна оцінка використаних у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, пального, трудових ресурсів, а також інших витрат на її виробництво та реалізацію.

На величину собівартості продукції впливають два фактори: 1) зовнішні — відображають загальний рівень розвитку країни й не залежать від діяльності малого підприємства. Вплив цих факторів виявляється в рівні цін на сировину, матеріали, обладнання, у тарифах на транспорт, ставках орендної плати, нормах амортизаційних відрахувань, відрахувань на державне соціальне страхування та ін.

2) внутрішні фактори — пов'язані з результатами діяльності підприємства. До них належить обсяг виручки від реалізації продукції, форми й системи

оплати праці, підвищення продуктивності праці, поліпшення використання основних засобів та оборотних активів та ін.

У процесі формування маржинального, валового й чистого прибутку малого підприємства використовують такі методи планування операційного прибутку:

- 1) метод прямого розрахунку;
- 2) нормативний метод;
- 3) з використанням витрат на 1 гривню виробленої продукції; 4) метод маржинального доходу.

У практичній діяльності малі підприємства під час планування прибутку переважно використовують перший і четвертий методи.

За допомогою першого методу прибуток визначають за кожним виробом окремо. Оскільки мале підприємство виробляє обмежену кількість продукції, то перший метод для малого підприємства є визначальним.

Четвертий метод планування прибутку використовують у процесі аналізу беззбитковості малого підприємства за формулою:

$$\text{МД} = (\text{Пв} + \text{Пр})/\text{КМД},$$

де МД — **маржинальний дохід**; Пв — постійні витрати;  
Пр — прибуток від реалізації продукції; КМД — коефіцієнт маржинального доходу.

## **7.2 Визначення видів доходів відповідно до Податкового кодексу України**

Відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку під **доходом** розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які спричиняють зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників). Доходи за мінусом витрат визначають фінансовий результат діяльності малого підприємства (прибуток чи збиток).

Водночас не визнаються доходами такі надходження:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- сума надходжень за договорами комісії, агентськими та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансової оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або для погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження, що належать іншим особам;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Для того, щоби детальніше охарактеризувати поняття доходу малого підприємства, варто розглянути види доходів малих підприємств за загальною класифікацією та за класифікацією відповідно до структури фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва (форма № 2-м). Загальний склад доходів малого підприємства графічно зображено на рис. 7.1:



Рис. 7.1 - Склад доходів малого підприємства

Згідно зі структурою фінансового звіту суб'єктів малого підприємництва (форма № 2-м), види доходів якого відповідають класифікації доходів за бухгалтерським обліком, розрізняють такі доходи малого підприємства:

- **дохід** (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - відображає загальні надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо);

- **чистий дохід** (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - формується як різниця між загальними надходженнями від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і непрямими податками та іншими вирахуваннями з доходу;

- **інші операційні доходи** - відображають суми інших доходів від операційної діяльності малого підприємства, крім **доходу** (виторгу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо;

- **інші звичайні доходи** - охоплюють дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі

звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю малого підприємства;

- надзвичайні доходи - відображають невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), у тому числі витрати на запобігання виникненню втрат без суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій із інших джерел; доходи від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних (унаслідок їхньої неочікуваності та неможливості систематичного повторювання у кожному наступному звітному періоді).

Варто пам'ятати, що, на відміну від підприємств середнього та великого бізнесу, у фінансовій звітності малого підприємства відсутні такі види (джерела) доходів, як дохід від участі в капіталі тощо (дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій).

Відповідно усі наведені вище види доходів є тими джерелами, завдяки яким мале підприємство може формувати власні економічні вигоди. Разом з тим існують й обмеження в доходах для суб'єктів МБ:

- до суб'єктів малого підприємництва не можуть належати підприємства, джерелами доходів яких є доходи від грального бізнесу, обміну іноземних валют, виробництва та імпорту підакцизних товарів, страхової та фінансово-кредитної діяльності;

- до суб'єктів МБ не можуть належати юридичні особи, загальний обсяг річного доходу яких перевищує 570 млн грн;

- на спрощеній системі оподаткування, звітності та обліку не можуть перебувати юридичні особи, загальний обсяг доходу яких перевищує 500 тис. грн на рік, та фізичні особи, загальний обсяг доходу яких перевищує 300 тис. грн. на рік.

Необхідно також зазначити, що всі наведені вище види доходів стосуються й малого підприємства (як юридичної, так і фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності). Специфіка полягає у різній структурі доходів, залежно від виду діяльності малого підприємства та обраної ним системи звітності й обліку. Зокрема, останнє визначає, чи буде мале підприємство здійснювати облік усіх зазначених вище доходів, у тому числі фінансових та від участі в капіталі (якщо мале підприємство перебуває на загальній системі оподаткування, звітності й обліку), усіх безфінансових та участі в капіталі (якщо мале підприємство перебуває на спрощеній системі оподаткування, звітності й обліку), а також доходів без ранжування за видами (коли поділ доходів на види потрібен швидше для управлінського, аніж бухгалтерського обліку).

Найбільш вагомий вплив на розмір доходів малого підприємства справляють цінова (принципи ціноутворення, обрання методів ціноутворення та цінової стратегії, визначення умов диференціації та зміни цін) й асортиментна політики малого підприємства.

### 7.3 Основні аспекти оцінки доходів та прибутку малих підприємств

За наведеної формули визначають **прибуток від реалізації продукції**:

$$\text{Пр} = (\text{МД} \cdot \text{КМД}) - \text{Пв}.$$

Розподіл прибутку — це процес формування напрямків його наступного використання згідно з цілями й завданнями розвитку малого підприємства.

У розподілі прибутку можна виокремити два етапи. Перший — це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками роз-поділу прибутку є держава й мале підприємство (якщо мале під-приємство не є платником єдиного податку). У результаті цього розподілу кожний з учасників отримує свою частку прибутку. Оп-тимальне співвідношення прибутку, який спрямовується в бю-джет у вигляді податків, і тією частиною прибутку, яка залиша-ється у розпорядженні малого підприємства, має важливе зна-чення як для держави, так і для самого малого підприємства. Правильний розподіл прибутку дає можливість задовольнити за-гальнодержавні потреби, здійснити реалізацію фінансової полі-тики держави. Достатній розмір прибутку, який залишається в розпорядженні малого підприємства, дає змогу забезпечити його потреби, зокрема розширене відтворення виробництва, соціаль-ний розвиток та матеріальне заохочення працюючих.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, який за-лишається у розпорядженні малого підприємства. На цьому етапі прибуток спрямовується на фінансування внутрішніх витрат ма-лого підприємства, формування та поповнення статутного й ре-зервного капіталу.

Згідно з положенням бухгалтерського обліку та фінансової звітності розподіл прибутку малого підприємства можна зобразити схемою, поданою на рис. 7.2

Напрями розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні малого підприємства, визначають його статутом. Фактично розподіл прибутку здійснюється відповідно до поточної та стратегічної політики малого підприємства. Чистий прибуток малого підприємства використовується на поповнення його статутного капіталу, створення резервного капіталу, розширення та оновлення виробництва, фінансові інвестиції, матеріальне заохочення. Нерозподілений прибуток є однією з найважливіших частин власного капіталу малого підприємства. Якщо підприємство має збитки, то на їх суму зменшується власний капітал.

Зазвичай нерозподілений прибуток малого підприємства спрямовують на фінансування розвитку підприємства, а в окремих випадках — на соціальний розвиток.

Водночас розподіл прибутку малого підприємства має деякі особливості. Передусім малі підприємства, переведені на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, не сплачують податку на прибуток. У



цьому разі прибуток, який отримує мале підприємство, повністю залишається в його розпорядженні.



Рисунок 7.2 – Схема розподілу і використання прибутку малого підприємства

Головним завданням управління розподілом прибутку малого підприємства є визначення оптимального співвідношення між частинами прибутку, які спрямовуються на накопичення та споживання. Сутність цього спрямування полягає в тому, щоб наявна сума прибутку була розподілена у певних пропорціях між окремими спрямуваннями (виробництво, соціальний розвиток, матеріальне заохочення).

Якщо весь прибуток малого підприємства буде спрямований на поточне споживання, то, звісно, слід чекати спаду виробництва через старіння устаткування, підвищення витрат на ремонт виробничих основних засобів, уповільнення відновлення асортименту продукції тощо.

Вкладання значних коштів у розвиток виробництва також є не кращим рішенням, оскільки зменшення заробітної плати, витрат на соціальні потреби призведе до відтоку кваліфікованих кадрів і, зрештою, доходів у майбутньому.

Тому, під час розподілу прибутку малого підприємства необхідно враховувати поточний фінансовий стан підприємства, і вибираючи найбільш прийнятний варіант використання прибутку. Тобто, якщо передбачається зростання виробництва, то збільшується частина прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва, в разі скорочення останнього збільшується частина прибутку, який спрямовується на споживання.

Розмір доходів малого підприємства, який отримують від різних видів його діяльності є функцією від обсягу проведених відповідних операцій (О) (торговельних, виробничих, посередницьких) та ціни, яка встановлюється на них (Ц); залежить від кількості реалізованих товарів (К), ціни їх закупівлі (Ц<sub>Л</sub>) та ціни реалізації (Ц<sup>^</sup>):

$$D = f(O, C);$$

$$D = K \cdot (C_{\text{реал}} - C_{\text{зак}})$$

Доходи, які отримує мале підприємство, характеризуються абсолютними структурними та відносними показниками.

Абсолютний розмір доходів, отриманих підприємством в цілому та від окремих видів діяльності в грошовій формі, відображає загальну їх суму.

Склад доходів характеризується їх часткою за окремими напрямками діяльності у їх загальному обсязі. Цей показник дає змогу визначити найбільш дохідні види діяльності підприємства та встановити пріоритети їх подальшого розвитку,

Важливий такий показник, як **валовий дохід малого підприємства, що і різницею між виторгом від реалізації товарів (робіт, послуг) та їх собівартість (або вартістю закупівлі)**. Відповідно, рівень валового доходу (-Р<sub>вд</sub>) визначається за формулою

$$P_{\text{вд}} = (ВД / ВО) \cdot 100,$$

де **ВД** - обсяг валового доходу малого підприємства, грн; **ВО** - валовий оборот малого підприємства, грн.

Доходи від інших видів діяльності малого підприємства також можна охарактеризувати не абсолютними й відносними показниками. Загальним підходом до їхнього формування є оцінка обсягу доходу, отриманого від певної діяльності (господарських операцій), на одиницю показника, що оцінює їх обсяг у грошовому чи натуральному вимірі.

У процесі аналізу валового доходу малого підприємства доцільно вивчати:

о виконання плану і динаміку валового доходу (процент виконання плану, а також темпи його динаміки, які порівнюють з виконанням плану і темпами зміни обсягів господарської діяльності підприємства, його прибутку);

о склад валового доходу і тенденції щодо його зміни, порівняно з планом або попереднім періодом;

о суму і рівень податкових платежів, які сплачує мале підприємство з валового доходу (динаміка загальної суми і частка цих платежів у складі валового доходу, склад власне платежів: податок на додану вартість, акцизний збір, інші види платежів); характер їх зміни на підприємстві у зв'язку зі зміною податкових ставок, асортименту товарів (послуг) тощо; з урахуванням загальної суми цих платежів обчислюють суму чистого доходу малого підприємства (який залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків і зборів) та визначають відсоток виконання плану, динаміку, темпи, які порівнюють із темпами розвитку обсягів господарської діяльності підприємства і його прибутку;

о рівень валового та чистого доходів до обсягів господарської діяльності малого підприємства;

о фактори, що вплинули на зміну суми, складу і рівня доходів малого підприємства. Для цього необхідно зібрати інформацію про показники, які стосуються цін закупівлі й реалізації продукції (у тому числі щодо асортименту), а також показники ефективності функціонування підприємства та використання ним ресурсного забезпечення, які мають вплив на обсяги господарської діяльності. Вплив цих окремих факторів може бути здійснений за методом ланцюгових підстановок.

Аналогічно до доходів, витрати, які здійснює мале підприємство, характеризуються абсолютними, структурними та відносними показниками.

Управління доходами та витратами малого підприємства є невід'ємною частиною роботи, пов'язаної з розробленням економічної стратегії функціонування малого підприємства. Зокрема, управління доходами спрямоване на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних і змінних витрат, повної та своєчасної сплати усіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання цільового прибутку.

Таким чином, управління доходами (та, як наслідок, витратами) малого підприємства передбачає: обґрунтування видів діяльності, доцільних для здійснення; встановлення критеріїв ефективності укладених договорів для закупівлі виробничих запасів (товарів і под.); формування гнучкої цінової політики; обґрунтоване використання системи цінових знижок, своєчасність їх впровадження; встановлення економічно обґрунтованого розміру торговельних надбавок (знижок).

Структурно-логічна модель управління доходами малого підприємства зображена на рис. 7.3. Застосування цієї моделі на практиці дає можливість суттєво систематизувати роботу із планування та управління доходами малого підприємства.

Оцінка можливих моделей розвитку доходів малого підприємства характеризує процес їх кінцевого вибору за певними критеріями. Цей процес доцільно здійснювати за двома основними етапами:

1) створення моделі розвитку доходів, яка має пройти експертну оцінку на відповідність цілям стратегічного управління доходами та загальним корпоративним цілям розвитку підприємства у стратегічному періоді. На цьому етапі мають бути забраковані усі моделі, які не відповідають означеним вимогам;

2) оцінка альтернативних варіантів моделі розвитку доходів за критеріями: відповідність моделі стану та передбачуваним змінам зовнішнього середовища; відповідність моделі внутрішньому потенціалу та можливостям підприємства; внутрішня збалансованість показників розвитку доходів, що закладаються в модель; прийнятність рівня ризиків, закладених у модель; обсяг витрат ресурсів, необхідний для реалізації моделі.

За умови відповідності цим критеріям може бути обрана найкраща за показниками модель стратегії розвитку доходів малого підприємства.

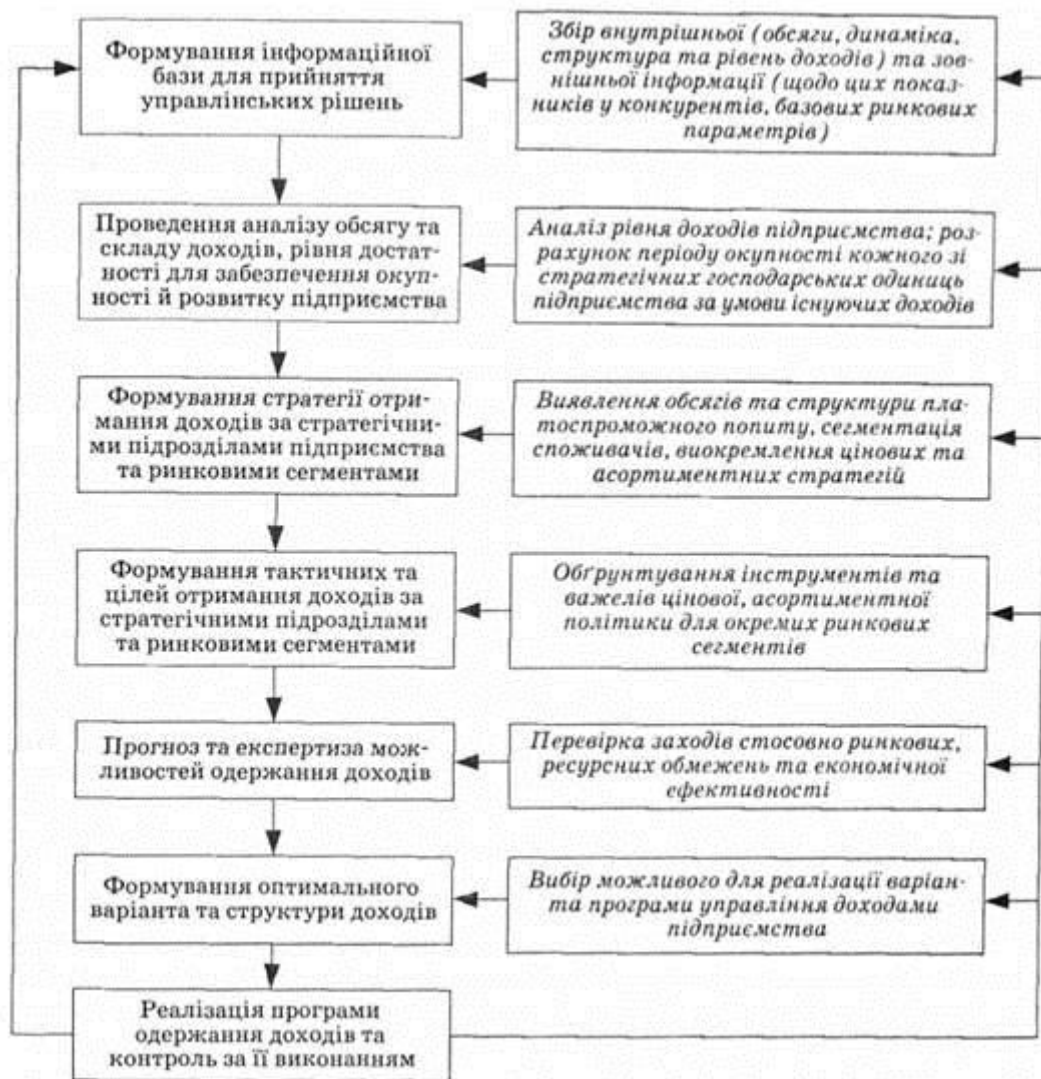


Рис. 7.3. Структурно-логічна модель управління доходами малого підприємства

Вибір інструментів реалізації обраної моделі збільшення доходів малого підприємства завершує процес їхньої розробки. Такими інструментами можуть бути: цінова політика, асортиментна політика, політика розвитку товарів (послуг), планування доходів, орієнтоване на стратегічні цілі їх збільшення та контроль за виконанням цих планів.

В умовах ринкової економіки від уміння прогнозувати та управляти доходами і витратами залежить фінансовий результат діяльності малого підприємства, а відтак і досягнення ним поставлених стратегічних завдань у довгостроковому періоді. Відповідно, планування витрат малого підприємства є однією зі складових стратегії управління його діяльністю.

### Питання для самоперевірки:

- 1 Особливості формування доходів малих підприємств
- 2 Визначення видів доходів відповідно до Податкового кодексу України
- 3 Основні аспекти оцінки доходів та прибутку малих підприємств

## **Лекція 8 ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **ПЛАН**

- 8.1 Корпоративний план, порядок його складання
- 8.2 Методи фінансового прогнозування. Прогнозування складання фінансових звітів малих підприємств
- 8.3 Короткостроковий прогноз фінансового стану малих підприємств

**Література:** [1-4; 7;9].

### **8.1 Корпоративний план, порядок його складання**

Корпоративний план малого підприємства складається для внутрішнього користування, в якому визначаються стратегія, плани і очікувані фінансові результати. Корпоративне планування координує роботу малого підприємства з метою отримання максимальних кінцевих результатів. Звичайно суб'єкти малого підприємництва прагнуть виключити неприбуткову, малодохідну діяльність і сконцентрувати свої зусилля на вигідних спрямуваннях, одночасно намагаться усунути недоліки або зменшити їх вплив на результати господарської діяльності малого підприємства.

Корпоративний план малого підприємства включає такі розділи:

Перший розділ. У цьому розділі обґрунтовується мета малого підприємства. Зокрема, визначаються темпи зростання чистого прибутку в майбутньому періоді порівняно зі звітним періодом, забезпечення в прогнозованому періоді випуску високоякісної і конкурентоспроможної продукції, визначаються реальні ринки збуту продукції та інші цілі.

Другий розділ включає вибір варіантів фінансової стратегії малого підприємства, тобто відображається найбільш оптимальний варіант структури продукції, що виробляється; здійснюється відбір таких видів продукції, які відповідають таким вимогам: високий рівень рентабельності; висока якість продукції, яку виробляють; необмежений попит на продукцію на ринку. Якщо це нові види продукції, то відображаються можливі джерела фінансування цих видів продукції.

У третьому розділі прогнозується рух грошових коштів у розрізі видів діяльності, прогноз реалізації продукції та прибутку протягом 12 місяців у щомісячному розрізі.

У четвертому розділі — перераховуються переваги та недоліки в роботі малого підприємства та шляхи їх усунення.

Реалізація корпоративного плану потребує ефективного менеджменту. Потенційні відхилення від вибраної стратегії необхідно своєчасно виявляти, досліджувати і по можливості швидше ліквідувати. Більш невідкладні

питання виникають у разі зменшення прибутку і скорочення надходження грошових коштів, які відбуваються у зв'язку з відходом від вибраних планів і кошторисів, помилок у прийнятті рішень і визначенні витрат та формуванні цін на готову продукцію.

Вивчаючи фінансове прогнозування необхідно мати на увазі, що на відміну від фінансового планування воно являє собою дослідження і розроблення можливих шляхів розвитку фінансів підприємств у перспективі, тобто прогноз ґрунтується не тільки на достовірних даних, а й на певних припущеннях.

У зв'язку з цим фінансове прогнозування здійснюється з допомогою неформалізованих і формалізованих методів прогнозування.

Неформалізовані методи прогнозування базуються на логічних висновках, а не на визначених аналітичних залежностях. Застосування цих методів характеризується суб'єктивізмом і його результати в значній мірі залежать від інтуїції, досвіду і знань фінансового менеджера. Формалізовані методи прогнозування можна поділити на дві великі групи:

- а) методи, які ґрунтуються на застосуванні стохастичних моделей;
- б) методи, які базуються на застосуванні жорстко детермінованих моделей.

Серед стохастичних моделей найбільшого поширення набули лінійні моделі, які реалізуються за допомогою простого динамічного аналізу: багатофакторного динамічного аналізу; аналізу з використанням авторегресивних залежностей.

Простий динамічний аналіз виходить з передумови, що прогнозний показник змінюється прямо (або обернено) пропорційно до зміни часу. Багатофакторний регресивний аналіз є поширенням простого динамічного аналізу на багатомірний випадок. У такому разі шляхом якісного аналізу відбирається ряд чинників які, на думку фінансового менеджера, найбільше впливають на зміну прогнозованого показника і відповідно будується регресивна залежність.

Аналіз за допомогою авторегресивних залежностей полягає в тому, що значення прогнозного показника ставиться в залежність від тривалості періоду, тобто як чинник уводиться відрізок часу.

Жорстко детерміновані моделі використовуються в ситуаційному аналізі. Зокрема, форма звітності № 2 «Звіт про фінансові результати» являє собою табличну реалізацію жорстко детермінованої факторної моделі, яка пов'язує результативну ознаку (прибуток) з факторами (обсяг реалізації, рівень витрат, рівень цін, податкові ставки та інші).

Таким чином, прогнозування здійснюється на основі фінансової інформації минулих періодів з урахуванням планів малого підприємства на майбутній період, діючого і майбутнього впливу на елементи структури попиту, а також імовірних витрат малого підприємства в майбутньому. Таке прогнозування використовується тоді, коли мале підприємство функціонує декілька років і накопичений достатній обсяг фінансової інформації про зміни витрат і доходів, а також зв'язок між обсягом реалізації і витратами.

Якщо мале підприємство тільки-но створене і фінансова інформація відсутня, застосовується інший підхід до прогнозування. У цьому випадку необхідно починати з бізнес-плану, який передбачає мету даного малого підприємства, а виходячи з мети підприємства визначається рівень доходів від реалізації продукції, плановий рівень витрат, зосереджуючись або на беззбитковому методі роботи малого підприємства, або на роботі з одержанням прибутку.

Найбільша увага фінансових менеджерів приділяється прогнозу руху грошових коштів на поточному рахунку малого підприємства.

Як правило, прогноз руху грошових коштів складається на період 2—3 місяці з деталізацією за декадами.

Спочатку орієнтовно визначається обсяг грошових коштів, що надходять на поточний рахунок від реалізації продукції за видами діяльності. Крім того, ураховується надходження грошових коштів із зовнішніх джерел (кредити комерційних банків, тимчасова фінансова допомога, позички інших підприємств) та інші надходження.

Виходячи з загальної суми грошових надходжень, передбачаються регламентовані витрати, тобто ті, яких мале підприємство не може уникнути, зокрема, оплата рахунків постачальників за матеріальні цінності, орендна плата за основні засоби, виплата заробітної плати, витрати на невідкладні потреби, податки й обов'язкові внески в державні цільові фонди.

Різниця між надходженнями грошових коштів з урахуванням їхнього залишку на початок планового періоду і регламентованими витратами являє собою залишок грошових коштів на кінець планового періоду.

Прогноз руху грошових коштів складається за видами діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової.

Надходження грошових коштів у межах операційної діяльності пов'язане в першу чергу з отриманням виручки від реалізації продукції, виконанням робіт або надання послуг; надходженням авансів від покупців та замовників, відпливом грошових коштів — це сплата рахунків постачальників, виплата заробітної плати, обов'язкові відрахування в цільові державні фонди, розрахунки з бюджетом зі сплати податків. Визначається результат операційної діяльності: надходження грошових коштів мінус відплив грошових коштів.

Рух грошових коштів у розрізі інвестиційної діяльності пов'язаний з придбанням або реалізацією майна, перш за все придбанням або вибуттям основних засобів та нематеріальних активів. Як правило, на малих підприємствах грошові кошти зростають за рахунок операційної та інвестиційної діяльності.

Фінансова діяльність пов'язана в основному з припливом грошових коштів унаслідок отримання кредитів та позичок, і відпливом — у вигляді погашення заборгованості за одержаними кредитами та сплати відсотків за користування кредитами. Прогнозування складання балансових звітів малих підприємств, як правило, починається з прогнозу обсягу реалізації продукції.

Для визначення обсягу реалізації продукції досліджується ринок збуту продукції, вивчається зміна кон'юнктури споживачів і на основі цього прогнозується збільшення або зменшення обсягу реалізації продукції в майбутньому періоді.

Відповідно до зміни обсягу реалізації продукції передбачається зміна витрат виробництва за рахунок зміни цін, передовсім на сировину, матеріали, коригування заробітної плати та інших витрат. Таким чином обчислюється собівартість реалізованої продукції у відсотках до обсягу реалізованої продукції. Фінансовий менеджер передбачає, що у плановому періоді не змінюються адміністративні витрати, сума амортизаційних відрахувань, а також ставки податку на прибуток на рівні минулого періоду.

## **8.2 Методи фінансового прогнозування. Прогнозування складання фінансових звітів малих підприємств**

Фінансове прогнозування на відміну від фінансового планування, є дослідженням і розробкою можливих шляхів розвитку фінансів малого підприємства в перспективі, тобто прогноз ґрунтується не тільки на достовірних даних, а й на певних припущеннях.

У разі прийняття будь-яких планових рішень оцінювання їх можливих наслідків є обов'язковою управлінською дією. Оцінювання наслідків рішень і дій для малого підприємства з урахуванням сформованих тенденцій зміни зовнішнього середовища і фінансового стану малого підприємства, або прогнозування відрізняється від планування цих дій і рішень тим, що в разі планування, виходячи з мети, визначається послідовність дій і необхідні ресурси для їх здійснення. У разі прогнозування результат або можливий ступінь досягнення цілей є ймовірними наслідками прийнятих рішень. У зв'язку із зазначеним прогнозування є важливим складовим елементом планування. Успіх планування і, отже, управління діяльністю малого підприємства буде цілком визначатись якістю прогнозних оцінок наслідків прийнятих рішень.

Сьогодні фінансове прогнозування вимагає використання нових принципів організації. Його зміст і форми мають бути суттєво змінені в зв'язку з новими економічними умовами та соціальними орієнтирами. Фінансове прогнозування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, урахувати настання певних подій і водночас, розробляти моделі поведінки малого підприємства за зміни ситуації з матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Метою фінансового прогнозування є забезпечення господарської діяльності малого підприємства необхідними джерелами фінансування. Фінансове прогнозування втілює цілі в форму конкретних фінансових показників і забезпечує фінансовими ресурсами закладені у виробничому плані економічні пропозиції розвитку малого підприємства.



Значення фінансового прогнозування полягає в тому, що воно дає можливість визначити життєздатність малого підприємства за умов конкуренції і є інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Отже, основними завданнями фінансового прогнозування є: — забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

— встановлення раціональних фінансових відносин із суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями;

— визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціонального його використання;

— виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів;

— здійснення контролю за формуванням та використанням фінансових ресурсів.

Фінансове прогнозування дає змогу з'ясувати:

— які грошові кошти може мати мале підприємство в своєму розпорядженні, та які джерела їх надходження;

— чи достатньо фінансових ресурсів для виконання накреслених завдань, яка частина коштів має бути перерахована до бюджету, позабюджетних фондів, а також банкам та іншим кредиторам;

— як мають здійснюватися розподіл та використання прибутку на малому підприємстві;

— як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів малого підприємства за принципами самокупності та самофінансування.

На основі вивчення теоретичних знань щодо фінансового прогнозування студент повинен уміти складати три основні фінансові прогнози: прогноз руху грошових коштів, прогноз прибутку та прогноз балансу малого підприємства.

Найважливішою частиною прогнозного планування є прогноз руху грошових коштів, оскільки він дає можливість визначити суму грошей на певну дату. Призначення прогнозу руху грошових коштів полягає в тому, що визначається сума грошових коштів на початок функціонування малого підприємства, а також у період організації процесу виробництва й реалізації продукції. Грошові кошти необхідні малому підприємству для оплати рахунків постачальників, придбання сировини й матеріалів, обладнання, устаткування, виплати заробітної плати працюючим. Розрахунок руху грошових коштів дає змогу визначити можливість браку грошових коштів і своєчасно прийняти оперативні рішення щодо забезпечення малого підприємства грошовими коштами.

У процесі діяльності малого підприємства відбувається збільшення або зменшення грошових коштів. Рух грошових коштів зображено на рис 6.1.

З наведеного рисунка видно, що грошові кошти здійснюють постійний кругообіг. З одного боку, зменшується сума грошових коштів у результаті придбання матеріальних цінностей для виготовлення продукції, погашення

заборгованості постачальникам за матеріальні цінності. З іншого боку, після реалізації продукції надходять грошові кошти на поточний рахунок у касу малого підприємства, виникає дебіторська заборгованість покупців фірми. Після сплати рахунків покупців дебіторська заборгованість скорочується, а потік грошових коштів збільшується. Але оплата рахунків покупцями часом затримується, й потік грошових коштів на поточний рахунок малого підприємства може здійснитися через відповідний проміжок часу. У зв'язку з цим, керівник малого підприємства повинен постійно стежити за рухом грошових коштів, звертати увагу на відхилення в русі грошових коштів і передбачати їх наслідки для фінансового стану малого підприємства. З цією метою складається прогноз руху грошових коштів у прогностичному періоді. Керівник підприємства має приділяти особливу увагу прогнозу руху грошових коштів. Зазвичай такий прогноз складається на період 2—3 місяці з деталізацією по декадах.

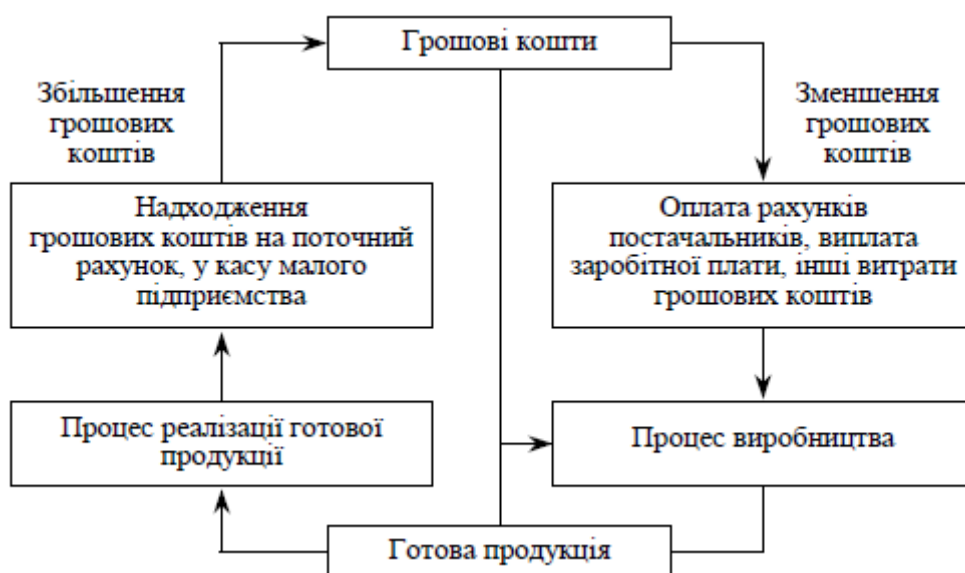


Рисунок 8.1 – Рух грошових коштів малого підприємства

Головне призначення прогнозу руху грошових коштів — забезпечення позитивного сальдо грошових коштів після сплати всіх зобов'язань шляхом планування обсягів і термінів надходження коштів і здійснення витрат, розрахунку достатності власних грошових коштів для фінансування витрат та і потреби в кредитах.

Прогноз руху грошових коштів має низку відмінностей від інших прогностичних розрахунків, а саме:

- у ньому відображаються лише готівкові потоки малого підприємства й не включаються негрошові надходження та витрати (амортизація основних засобів, оплата праці натурою, бартер тощо);

- у прогнозі грошових коштів особливе значення мають терміни отримання надходжень і здійснення витрат. Тому прогноз руху грошових коштів розробляють на квартал або місяць;

— переважна частина витрат малого підприємства покривається лише з поточного рахунка або з каси суб'єкта малого підприємництва;

— переважно оплата праці здійснюється банківською й касовою готівкою.

Складання прогнозу руху грошових коштів починається з визначення грошового балансу на поточному рахунку та в касі малого підприємства на початок планового періоду. Далі передбачаються всі грошові надходження малого підприємства за квартал або місяць. При цьому враховують, що всі грошові надходження й витрати плануються за фактом здійснення платежу, а не за фактом виникнення, тобто всі дані передбачаються на основі обґрунтованих припущень щодо терміну отримання грошей.

Плануються також виручка від реалізації основних засобів, матеріальних цінностей, доходи від інших операцій, повернення дебіторської заборгованості тощо.

Прогноз руху грошових коштів малого підприємства на майбутній період здійснюється на основі аналізу грошових потоків за звітний період. Основною метою аналізу руху грошових коштів є виявлення рівня достатності формування грошових потоків за видами діяльності, їх ефективності, а також збалансованості позитивного й негативного грошових потоків за обсягом і в часі. Надходження грошових коштів називається позитивним грошовим потоком, вибуття — негативним. Різниця між позитивним і негативним грошовим потоками за кожним видом діяльності загалом називається чистим грошовим потоком. У літературі зустрічається термін «cashflow», аналогічний терміну «грошовий потік». Можна виокремити кілька значень поняття «грошовий потік». На статичному рівні — це кількісне вираження грошових коштів, які є в розпорядженні малого підприємства у конкретний момент часу.

Для інвестора — це очікуваний у майбутньому дохід від інвестицій. З точки зору власника (керівника) малого підприємства на динамічному рівні, грошовий потік — це план майбутнього руху грошових коштів малого підприємства. У кожному випадку грошовий потік означає фактичний рух фінансових ресурсів.

Складання прогнозу щодо прибутку малого підприємства починається з визначення планового обсягу реалізації продукції. Для визначення обсягу реалізації продукції досліджується ринок збуту продукції, вивчається зміна кон'юнктури споживачів, і, на основі цього, прогнозується збільшення або зменшення обсягу реалізації продукції у плановому періоді. Відповідно до зміни обсягу реалізації продукції передбачається зміна витрат за рахунок зміни обсягу виробництва, цін на сировину, матеріали, коригування заробітної плати виробничого персоналу та інших витрат. Таким чином розраховується собівартість реалізованої продукції у плановому періоді у відсотках.

Слід зазначити, що прогнозування фінансових показників здійснюється в межах кварталу, оскільки на їх зміну впливає рівень інфляції, співвідношення попиту і пропозиції, кон'юнктура ринку збуту та інші фактори.

Попередньо здійснюється аналіз звіту про фінансові результати малого підприємства за минулий квартал.

Прогнозування фінансових результатів на наступний квартал здійснюється на основі досягнутого рівня у звітному кварталі, враховуючи наступне: поперше, вивчається кон'юнктура ринку з метою визначення попиту на продукцію, яку виготовляє мале підприємство. Якщо попит на продукцію є, то прогнозується збільшення випуску продукції у прогностичному періоді виходячи із можливостей виробничих потужностей.

На основі досягнутого рівня фінансових результатів у звітному кварталі складається прогноз про доходи малого підприємства у плановому кварталі.

Важливим фінансовим документом є прогностичний балансовий звіт. Складання прогнозу балансового звіту починається з тих статей балансу, які залишаються без зміни. Потім розглядаються статті балансу, які змінюються під впливом зміни обсягу виробництва. Зокрема, розмір дебіторської заборгованості залежить від того, з якою відстрочкою платежу мале підприємство реалізує готову продукцію своїм покупцям (прогнозується балансовий звіт на квартал). **Відстрочку платежу в минулому періоді** визначають за формулою:

$$V_{\text{п}} = D_{\text{з}} * D / V$$

де  $V$  — відстрочка платежу;

$D$  — дебіторська заборгованість у минулому кварталі;

$D$  — кількість днів у кварталі;

$V$  — виручка від реалізації продукції у минулому кварталі. Друга стаття, яка змінюється згідно зі зміною обсягу виробництва, — виробничі запаси. Припустимо, що в минулому кварталі виробничі запаси здійснили 5 оборотів. Це означає, що норма запасу матеріальних цінностей становила 18 днів (90/5).

**Вартість виробничих запасів** у плановому кварталі визначають за формулою:

$$V_{\text{з}} = Z_{\text{в}} * N_{\text{з}} / D$$

де  $V_{\text{з}}$  — виробничі запаси в плановому кварталі;

$Z_{\text{в}}$  — змінні витрати в плановому кварталі;

$D$  — кількість днів у періоді.  $N$  — норма запасу матеріальних цінностей у минулому кварталі;

У пасиві балансу змінюються статті — кредиторська заборгованість і нерозподілений прибуток. Кредиторська заборгованість у плановому періоді змінюється залежно від зміни обсягу реалізації продукції. Нерозподілений прибуток малого підприємства є чистим прибутком, який спрямовується на капіталізацію, тобто на розширення виробництва в плановому періоді.

Балансуючою статтею в пасиві балансу є короткострокові кредити комерційного банку.

Таким чином, прогнозування фінансових показників малих підприємств дає змогу завчасно здійснювати заходи із залучення грошових коштів у необхідних розмірах для забезпечення процесу виробництва в майбутньому періоді, зокрема зменшення відстрочки платежу покупцем, зменшення

виробничих запасів, залишку грошових коштів на поточному рахунку. Зовнішніми джерелами фінансових ресурсів для малих підприємств може бути кредиторська заборгованість або короткострокові кредити комерційного банку.

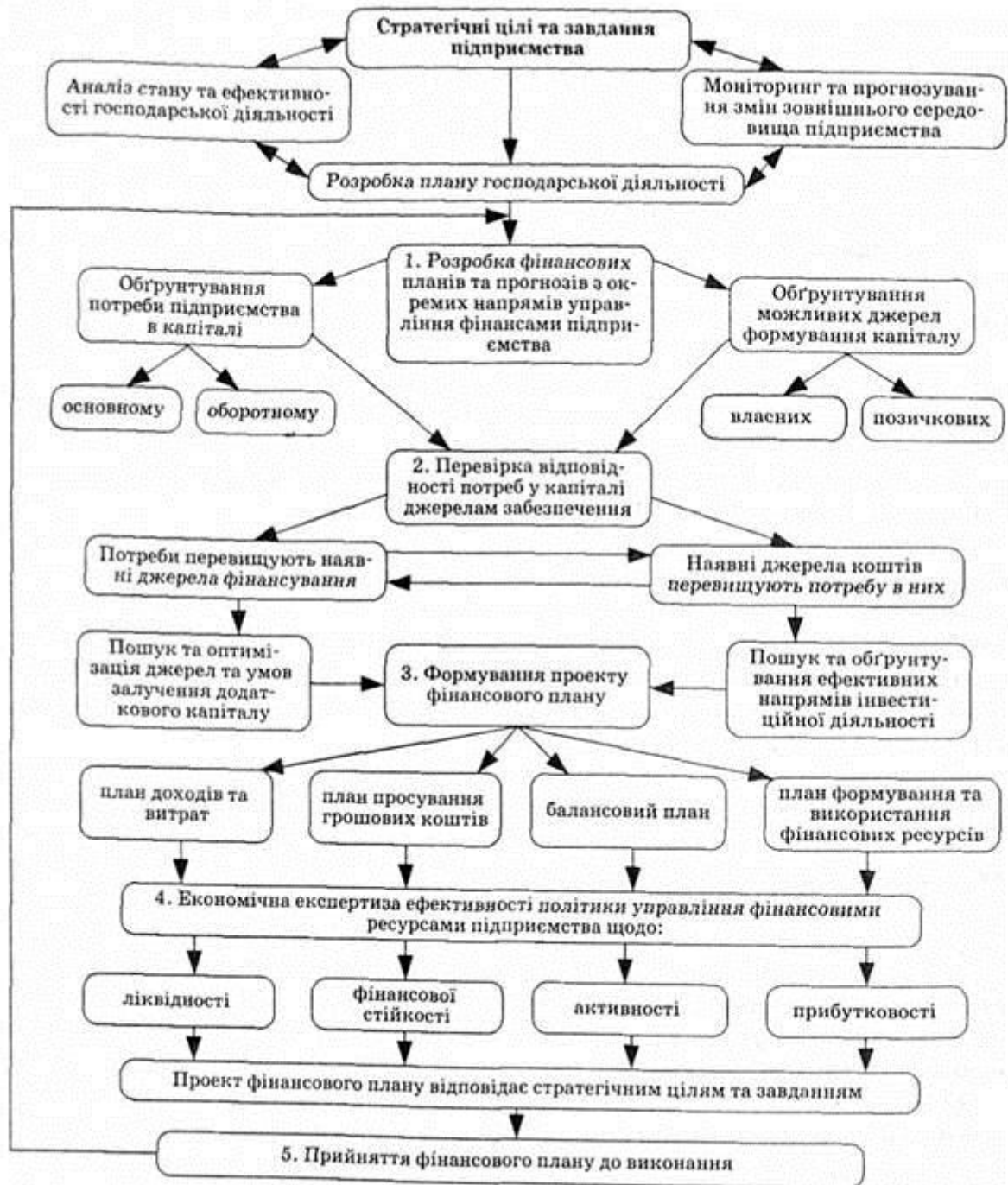


Рис. 8.2 - Послідовність фінансового планування діяльності малого підприємства

Специфікою планового балансу є наявність трьох розділів, які становлять рівність:  $\text{Активи} = \text{Пасиви} + \text{Зобов'язання перед власниками (акціонерами)}$ .

Важливо пам'ятати, що для фінансового планування діяльності малого підприємства вагоме значення має планування сукупності показників, які можна згрупувати за двома напрямками:

1) показники, які характеризують ліквідність і платоспроможність підприємства у кожному з періодів реалізації підприємницького проекту;

2) показники, які засвідчують доцільність прийняття рішення щодо реалізації підприємницького проекту.

Інформаційною базою щодо розрахунку першої групи показників слугують дані з планового балансу. Для показників ліквідності й платоспроможності підприємства у кожному з періодів планування доцільно скласти окрему таблицю, яка відобразить періоди низького рівня та періоди стабілізації фінансового стану підприємства. Варто пам'ятати, що в межах цієї таблиці доцільно обчислити показники за такими групами: ділової активності; ефективності використання ресурсного забезпечення підприємства; прибутковості та рентабельності.

### **8.3 Короткостроковий прогноз фінансового стану малих підприємств**

В умовах ринкової економіки найважливішими чинниками, що обумовлюють масштаби й темпи розвитку малого підприємства, є обсяг та структура фінансових ресурсів, які перебувають в його розпорядженні, оскільки управління діяльністю суб'єкта підприємництва вимагає врахування наявності фінансових ресурсів для реалізації планів розвитку, оцінки впливу управлінських рішень на результати його діяльності. Вирішення цих завдань досягається в процесі фінансового планування діяльності малого підприємства.

**Фінансове планування** - це процес прогнозування стану фінансів суб'єкта господарювання на перспективний період та виявлення способів оптимізації фінансового становища відповідно до стратегічних цілей та завдань підприємства. Фінансове планування дає можливість розглянути та порівняти альтернативні варіанти фінансової стратегії й забезпечити досягнення підприємством сталих ринкових позицій та фінансового становища.

Фінансове планування дає змогу зіставити різні варіанти управління фінансовими ресурсами й об'єктивно вибрати найкращий варіант розвитку підприємства та його фінансового забезпечення. Отже, формування фінансового плану є логічним завершенням процесу планування діяльності загалом і дає можливість оцінити кінцеві результати його господарювання в плановому періоді.

Фінансове планування передбачає здійснення різноманітних аналітичних та обчислювальних операцій.

Передумовою фінансового планування є визначення стратегічних цілей та завдань функціонування малого підприємства на плановий період; результати проведення моніторингу господарсько-фінансової діяльності підприємства, його можливостей та проблем; вивчення зовнішнього оточення

та прогнозування його вірогідних змін. Результатом узагальнення цієї інформації є план господарської діяльності на майбутній період.

Розроблення фінансового плану має важливе значення не лише у поточній, а й інвестиційній діяльності малого підприємства, оскільки має бути з'ясовано, з яких джерел та у який період будуть залучені необхідні фінансові ресурси; яке цільове призначення усіх капіталовкладень за проектом; як співвідносяться поточні потреби підприємства у грошових коштах з плановим рухом грошових коштів (доходів та витрат); яким буде фінансовий стан підприємства протягом та наприкінці планового періоду.

Фінансовий план важливий також, оскільки дає відповідь на питання, чи прийнятний інвестиційний проект малого підприємства взагалі, а також для інвестора, кредитора, партнера по бізнесу, оскільки дає змогу відповісти на запитання: чи здатне підприємство виконати взяті на себе зобов'язання, правильно розпорядитися залученими у підприємницький проект фінансовими ресурсами, а також своєчасно розрахуватись із зобов'язаннями чи забезпечити належний прибуток на вкладений капітал. Період планування має відповідати стандартному терміну планування (як правило, це три роки з помісячною розбивкою у перший рік та поквартальною - у другий та третій роки планового періоду).

Для унаочнення фінансових розрахунків використовують спеціальні відомості (форми представлення планових розрахунків), основними з яких є: план руху грошових коштів (доходів та витрат), план чистого доходу, проектний баланс.

Таблиця "Рух грошових коштів" потрібна для обліку надходження на підприємство грошових коштів (доходів з усіх джерел) і витрат, пов'язаних з реалізацією підприємницького проекту та поверненням залучених капіталовкладень.

"Відомість чистого доходу є спрощеною формою таблиці "Рух грошових коштів". Третім важливим документом фінансового плану є прогнозний баланс підприємства, який складається за усіма періодами планування.

### **Питання для самоперевірки:**

- 1 Корпоративний план, порядок його складання
- 2 Методи фінансового прогнозування. Прогнозування складання фінансових звітів малих підприємств
- 3 Короткостроковий прогноз фінансового стану малих підприємств

## Рекомендована література

### Базова

1. Говорушко Т.А. Малий бізнес: навч. посіб. / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко ; Нац. ун-т харчових технологій . — К. : Центр навчальної літератури, 2006 . — 200с.
2. Менеджмент малого бізнесу: учебник для вузов / под ред. М.М. Максимцова , В.Я. Горфинкеля . — М. : Вузовский учебник , 2007 . — 269с.
3. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / Д.В. Ляпін, В.І. Дубровський, О.М. Піщуліна, О.П. Продан. – К.: Інститут власності і свободи, 2012. – 124 с.
4. Варналій З.С. Мале підприємництво:основи теорії і практики. - К.: ”Знання” ,2008.- 302 с.

### Допоміжна

5. Пиріг О., Черняк Д. Підприємництво в Україні:від витоків до сьогодення. – К.: УкрДрук, 2011.-.194 с.
6. Іванілов О.С. Економіка підприємства.Підручник. 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011 . – 728 с.
7. Амбранс Ронда Библия малого бизнеса . – М.: АСТ, 2011.- 352 с.
8. Майкл Э. Гербер Малый бизнес: от иллюзий к успеху. Возвращение к мифу предпринимательства.-М.: Олимп-Бизнес,2012.-240с.
9. Балашевич М.И. Экономика и организация малого бизнеса: учеб.пособие / М.И.Балашевич, Т.П.Быкова. – Минск: БГЭУ, 2012. – 335 с.
10. Джейми С. Уолтерс Качественная эволюция малого бизнеса: 4 ключа к успеху без необходимости расширения компании.-К.:Баланс Бизнес Букс, 2004.-296с.

### Інформаційні ресурси

- 11.Закон України "Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" N 2157-III від 21.12.2000р. із змінами I, внесеними згідно із Законами N 2388-VI ( 2388-17 ) від 01.07.2010, ВВР, 2010, N 37, ст.496 та N 4731-VI ( 4731-17 ) від 17.05.2012 режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
- 12.Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
- 13.Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями)// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/436-15](http://zakon.rada.gov.ua/go/436-15)
- 14.Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>
- 15.Офіційний веб-сайт Європейський науковий фонд [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.esf.org/>



16. Национальный институт стратегических исследований [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua>
17. Экономическая теория on-line (электронная библиотека экономических журналов) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economictheory.narod.ru>
18. Державна система розкриття інформації про емітенти цінних паперів
19. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/emitents>
20. База даних компаній України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.kompass.ua>
21. Портал української промисловості [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minprom.com.ua>

Навчальне видання

*Роженко Олександра Вікторівна*

Кафедра підприємництва і торгівлі

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З ДИСЦИПЛІНИ  
«ЕКОНОМІКА МАЛОГО БІЗНЕСУ»**

Формат 60×84/8. Ум. др. арк. .

**Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського**

50005, Дніпропетровська обл.,

м. Кривий Ріг, вул. Трамвайна, 16.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4929 від 07.07.2015 р.