

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

**Завадських Г.М., Андрєєва Л.О., Лисак О.І., Грицаєнко М.І.**

**ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

*Курс лекцій*

для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Мелітополь  
2020

УДК 331:657

Автори: Завадських Г.М., Андрєєва Л.О., О.І. Лисак, Грицаєнко М.І.

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради факультету економіки та бізнесу Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного  
(Протокол № 7 від 26.05.2020 )

Рецензенти:

Г. П. Педченко – к.е.н., доцент кафедри ПТБД, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного;  
Т. В. Куліш – к.е.н., доцент кафедри маркетингу, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

**Завадських Г.М., Андрєєва Л.О., Лисак О.І., Грицаєнко М.І.**

**Економіка і організація підприємств малого бізнесу:** курс лекцій / Г.М. Завадських, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак, М.І. Грицаєнко. – Мелітополь: Люкс, 2020. – 189 с.

У курсі лекцій викладено зміст дисципліни «Економіка та організація підприємств малого бізнесу». Наведені загальні поняття та характеристики організаційно-правових форм підприємництва, що діють в Україні; види організаційних структур управління малими підприємствами; теоретичні аспекти фінансової діяльності малих підприємств; методики розрахунку показників економічної ефективності діяльності малих підприємств, організаційно-правові особливості функціонування підприємств малого бізнесу.

УДК 331.657

© Г.М. Завадських,  
Андрєєва Л.О. ,  
Лисак О.І.,  
Грицаєнко М.І. , 2020  
© Люкс, 2020

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
Лекція 1. Мале підприємство як суб'єкт господарювання	8
1.1. Поняття і види господарювання в Україні. Комерційна і некомерційна господарська діяльність. Суб'єкти господарювання. Суб'єкти малого підприємництва	8
1.2. Поняття “мале підприємство”. Критерії віднесення підприємств до малих	11
1.3. Принципи функціонування малих підприємств, функції та цілі їхньої діяльності	16
1.4. Переваги і недоліки малих підприємств	21
1.5. Організаційно-правові форми малих підприємств	23
1.6. Порядок створення та державна реєстрація малих підприємств	26
1.7. Основні сфери діяльності малих підприємств. Пріоритетні напрями та тенденції розвитку малих підприємств в Україні	29
Лекція 2. Місце малого бізнесу в економіці країни	31
2.1. Соціально-економічна роль сектору малого підприємництва в економіці країни: концептуальні засади та існуючий стан	31
2.2. Завдання і принципи господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку країни	32
2.3. Фактори формування і розвитку сектору малого підприємництва	33
2.4. Місце малого бізнесу в економіці (галузево-секторальний аспект)	34
Лекція 3. Державна підтримка та регулювання підприємницької діяльності	36
3.1. Необхідність, напрями, засоби та ефективність державної підтримки і регулювання підприємницької діяльності	36
3.2. Вітчизняна інституційна база підтримки і регулювання підприємницької діяльності: функції та завдання	39
3.3. Самоорганізація малих підприємств як ефективна форма регулювання підприємницької діяльності підприємницької діяльності: функції та завдання	44
3.4. Особливості та переваги зарубіжного досвіду державної підтримки і регулювання сектору малого підприємництва	44
Лекція 4. Поняття фінансових ресурсів та фінансово-кредитної бази функціонування малого підприємства	46

4.1. Поняття фінансових ресурсів та фінансово-кредитної бази функціонування малого підприємства	46
4.2. Фінансово-кредитна підтримка розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах	50
4.3. Основні форми державної фінансової підтримки малих підприємств в Україні	53
4.4. Особливості та принципи кредитування малих підприємств	58
4.5. Іпотека, лізинг, факторинг як субститути позикового фінансування	64
Лекція 5. Податкова політика країни та її вплив на активізацію малого бізнесу	70
5.1. Засади податкової політики у секторі малого підприємництва	70
5.2. Напрями впливу і завдання суб'єктів податкової політики у контексті активізації сектору малого підприємництва	73
5.3. Ефективність системи оподаткування господарської діяльності малих підприємств	7
5.4. Напрями вдосконалення податкової політики з урахуванням позитивного закордонного досвіду	79
Лекція 6. Інформаційно - аналітичне забезпечення функціонування малого підприємства	82
6.1. Система інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування малого підприємства	82
6.2. Звітність як система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку. Основні види звітності малих підприємств	84
6.3. Зміст та структура фінансової звітності малого підприємства	86
6.4. Методи і види обробки інформації фінансових звітів у господарській практиці малих підприємств	94
Лекція 7. Мотивація, організація та оплата праці на малому підприємстві	96
7.1. Сутність, значення та мета організації праці на малому підприємстві	96
7.2. Особливості праці та регулювання трудових відносин на малому підприємстві	97
7.3. Організація оплати праці на малому підприємстві	98
7.4. Зміст та призначення тарифної системи оплати праці	102
7.5. Соціально-економічна сутність і організація преміювання працівників малих підприємств	104
7.6. Соціальне обслуговування працівників малих підприємств	106
Лекція 8. Капітал малого підприємства	108

8.1.Економічна сутність, склад і класифікація капіталу малого підприємства	108
8.2.Особливості та принципи формування капіталу малого підприємства	112
8.3. Поняття структури капіталу та її оптимізації	117
8.4.Вартість капіталу малого підприємства та основні сфери його використання	120
8.5. Стратегія управління капіталом малого підприємства	120
Лекція 9. Інвестиційно-інноваційна активність малого підприємства	124
9.1. Суть та значення інвестицій у малому бізнесі. Інвестиційна діяльність малого підприємства	124
9.2.Фінансові ресурси як важливий фактор інвестиційної діяльності підприємства. Джерела засобів фінансування малих підприємств	126
9.3.Інвестиційна привабливість як складова аналізу інвестиційної діяльності підприємства. Критерії оцінки ефективності інвестицій у практиці інвестиційного проектування на малих підприємствах	128
9.4. Інновації в малому бізнесі та їх класифікація. Інноваційна діяльність малого підприємства	132
9.5. Зарубіжний досвід застосування інноваційних систем у малому бізнесі	135
Лекція 10. Доходи і витрати малого підприємства	142
10.1. Економічний зміст, класифікація та джерела утворення доходів малого підприємства	141
10.2. Економічна природа та напрями витрат малого підприємства	144
10.3. Показники, що характеризують обсяг, склад і рівень доходів та витрат малого підприємства	147
10.4. Стратегія управління доходами та витратами малого підприємства	149
Лекція 11. Фінансові результати діяльності та економічна ефективність функціонування малого підприємства	151
11.1. Прибуток малого підприємства, його економічний зміст, формування і використання	151
11.2. Оцінка прибутковості та ділової активності	155
11.3. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості	156
11.4. Фінансове планування діяльності малого підприємства	158
Лекція 12. Оцінка фінансового стану малого підприємства	161
12.1. Завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану малого підприємства	161
12.2. Зміст аналізу фінансового стану малого підприємства	168
12.3.Методика аналізу фінансової стійкості малого	170

підприємства	
12.4. Поняття ліквідності малого підприємства. Визначення ліквідності балансу. Розрахунок та аналіз основних показників ліквідності	173
12.5. Поняття та ознаки платоспроможності малого підприємства. Показники оцінки платоспроможності та методика їх аналізу	178
ЛІТЕРАТУРА	185

## ВСТУП

В умовах формування ринкового господарства, інституціональних змін в економіці України, радикальних змін у відносинах власності проблема становлення і розвитку малого підприємництва набуває неабиякого значення. Актуальність дослідження проблем малого підприємництва посилюється також і тим, що повільність та суперечливість просування України шляхом ринкових реформ значною мірою зумовлені саме недооцінкою ролі та значення малого підприємництва як структуроутворюючого елемента ринкової економіки.

Об'єктивно складніші умови господарювання, передусім через ресурсну обмеженість та менші обсяги господарської діяльності, спричиняють і потребу, й особливості врахування зовнішніх економічних умов функціонування і розвитку, внутрішнього економічного середовища діяльності, зокрема інформаційно-аналітичного та методичного підґрунтя, планування, оцінки ефективності використання ресурсного забезпечення малих підприємств, фінансово-економічного стану, ліквідності й платоспроможності, бізнес-планування розвитку та гарантування економічної безпеки господарювання малих підприємств.

Освоєння основ знань з даного курсу лекцій дозволить зформувати у майбутніх фахівців сукупність знань та навичок використання наукового інструментарію теорії та практики господарювання, конкретних форм і методів управління, принципів формування й використання виробничого потенціалу; взаємодії всіх видів ресурсів, організацій та ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємств малого бізнесу в умовах сучасного ринкового господарювання.

## ЛЕКЦІЯ 1.

### МАЛЕ ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**1.1. Поняття і види господарювання в Україні. Комерційна і некомерційна господарська діяльність. Суб'єкти господарювання. Суб'єкти малого підприємництва**

**1.2. Поняття “мале підприємство”. Критерії віднесення підприємств до малих**

**1.3. Принципи функціонування малих підприємств, функції та цілі їхньої діяльності**

**1.4. Переваги і недоліки малих підприємств**

**1.5. Організаційно-правові форми малих підприємств**

**1.6. Порядок створення та державна реєстрація малих підприємств**

**1.7. Основні сфери діяльності малих підприємств. Пріоритетні напрями та тенденції розвитку малих підприємств в Україні**

**1.1. Поняття і види господарювання в Україні. Комерційна і некомерційна господарська діяльність. Суб'єкти господарювання. Суб'єкти малого підприємництва**

Основним законодавчим актом, що регулює стан і розвиток господарювання (господарської діяльності) в Україні, є *Господарський кодекс України* (ГКУ), де зазначено, що господарська діяльність - це діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність (ст. 3).

*Суб'єктами господарювання* визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями у межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

До суб'єктів господарювання належать:

- господарські організації - юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до ГКУ, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані у встановленому законом порядку;
- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності.



Суб'єктами господарювання є господарські організації, які діють на основі прав власності самостійного господарювання чи оперативного управління, мають статус юридичної особи, що визначається цивільним законодавством та ГКУ. Суб'єкти господарювання - відокремлені підрозділи (структурні одиниці) господарських організацій - можуть функціонувати лише на основі права оперативно-господарського використання майна без статусу юридичної особи (ст. 55 ГКУ).

Згідно зі ст. 52 ГКУ *некомерційне господарювання* - це самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без намагання одержати прибуток. Некомерційну господарську діяльність провадять суб'єкти господарювання державного або комунального секторів економіки у галузях (видах діяльності), в яких забороняється підприємництво, згідно з рішенням відповідного органу державної влади чи органу місцевого самоврядування.

Некомерційною господарською діяльністю можуть також займатися інші суб'єкти господарювання, яким здійснення господарської діяльності у формі підприємництва забороняється законом. Не можуть виконувати некомерційну господарську діяльність органи державної влади, органи місцевого самоврядування та їх посадові особи.

Господарська діяльність, що має на меті досягнення певних економічних і соціальних результатів та одержання прибутку, є *підприємництвом*, а суб'єкти підприємництва - *підприємцями*.

Уперше поняття "підприємець" запропонував в обіг англійський економіст Р. Кантільйон, котрий визначав підприємця як індивіда, який за певну ціну купує засоби виробництва для того, щоби виготовити продукцію та в подальшому реалізувати її з метою одержання доходів, і який бере на себе ризик, пов'язаний з невизначеністю та нестабільністю зовнішнього середовища.

Процес наукового осмислення підприємництва пройшов три "хвилі" у розвитку теорії підприємницької функції. "Перша хвиля", що виникла у XVIII ст., була зосереджена на можливості підприємця наражатися на ризик (Р. Кантільйон, Й. Тюнен, Г. Мангольд, Ф. Найт). "Друга хвиля" у науковому осмисленні підприємництва пов'язана з виокремленням інноваційності як основної характерної риси (Й. Шумпетер). "Третя хвиля" зумовлена обґрунтуванням поліфункціональної моделі підприємництва і концентрування уваги на особистих якостях підприємця (Л. Мізек, Ф. Хайек, І. Кирцнер).

Сучасний етап розвитку теорії підприємницької функції належить до "четвертої хвилі", якій властиве наголошення на управлінському аспекті діяльності підприємця. Одне з найсучасніших визначень підприємництва належить американським вченим Д. Куратку та Р. Ходжетсу. Воно містить характеристику підприємництва як процесу інновації та створення нового

ризикового підприємства завдяки використанню чотирьох основних величин - особистості, оточення, організації та процесу.

У ст.42 ГКУ зазначено: **комерційна господарська діяльність** (підприємництво) - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

**Мале підприємництво** - це самостійна, систематична ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців на власний ризик з метою реалізації економічного інтересу - отримання прибутку (підприємницького доходу). Під час визначення цього поняття мають бути враховані не лише кількісні показники, а й якісні характеристики, зокрема, правова незалежність, єдність права власності та безпосереднього управління підприємством, особливості відносин між власником і персоналом, повна відповідальність за результати господарювання, невеликий ринок збуту, сімейне відання справою тощо.

Саме підвищений ступінь ризику та інноваційність, які властиві малому підприємству, на думку деяких науковців, є якісною ознакою для розмежування понять "мале підприємництво" та "малий бізнес".

Суб'єктами малого підприємництва відповідно до законодавства України є:

- громадяни -у випадку здійснення ними підприємницької діяльності, за умови їхньої державної реєстрації як суб'єктів підприємницької діяльності без надання статусу юридичної особи.

Громадянин-підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном;

- юридичні особи (малі підприємства) - суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн грн. При цьому середньооблікова чисельність працюючих визначається з урахуванням усіх працівників, і тих, що працюють за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

Малі підприємства можуть бути суб'єктами підприємницької діяльності, але не можуть бути підприємцями. Адже якщо підприємництво - це самостійна ініціатива, на власний ризик організована діяльність з метою одержання прибутку, то ризикувати підприємець може лише приватним, а не державним чи колективним майном.

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 %.

Мале підприємництво є особливим видом діяльності, яка вирізняється такими ознаками (зазначимо найбільш часто вживані у науковій літературі):

- ініціативність (підприємницька діяльність ініціюється суб'єктами малого підприємництва, здійснюється на їх власний розсуд та відповідальність);
- економічна самостійність (суб'єкти малого підприємництва самостійно вирішують усі питання діяльності, виходячи з економічної доцільності та ринкової кон'юнктури; втручання в їхню діяльність органів державної влади обмежується законодавчо);
- творчий, інноваційний характер (суб'єктам малого підприємництва притаманний особливий, новаторський, антибюрократичний стиль господарської поведінки, що дає змогу реалізувати їхні підприємницькі ідеї, ноу-хау);
- систематичність (діяльність суб'єктів малого підприємництва має регулярний характер, здійснюється на професійних засадах);
- ризиковий характер (суб'єкти малого підприємництва здійснюють діяльність на власний ризик, несуть майнову відповідальність за прийняті управлінські рішення, вживають заходи щодо превенції або усунення наслідків ризикових подій);
- цільове спрямування на одержання надприбутку (підприємницького доходу) як винагороди за заповзятливість, творчу активність, інноваційний пошук, новаторство у виробництві;
- самостійна юридична відповідальність;
- соціальна відповідальність (суб'єкти малого підприємництва мають діяти в інтересах суспільства та здійснювати свій внесок у вирішення суспільних і соціальних проблем, працювати за моральними принципами, дотримуватися підприємницької етики, сприяти захисту довкілля).

Головними умовами здійснення підприємництва, в тому числі й малого, на думку професора Л. Воротиної, є:

- приватна автономність підприємця, тобто його повна економічна і господарська свобода у виборі сфери, методів, часу, місця реалізації підприємницької діяльності;
- повна відповідальність підприємця за економічні, екологічні та соціальні наслідки своєї діяльності й пов'язаний з нею ризик;
- орієнтація підприємця на комерційний успіх та одержання прибутку.

Отже, **мале підприємництво** - це певний тип господарювання, в якому суб'єкти підприємницької діяльності раціонально комбінують (об'єднують) фактори виробництва, на інноваційній основі та на власний ризик організують підприємницьку діяльність й управляють нею з метою отримання підприємницького доходу та прибутку.

## **1.2. Поняття “мале підприємство”. Критерії віднесення підприємств до малих**

Сутність малого підприємства досі залишається предметом суперечок науковців різних країн. В економічній літературі поширені такі означення малого підприємства (фірми):

- **мала фірма** - це організація, якою керує власник і яка не має складної організації управління, у якої доступ до ринку капіталу обмежений і яка має незначну частку свого товару на ринку;
- **мале підприємство** - це фірма, якою керує незалежний власник, яка не посідає у своїй галузі чільного місця та відповідає певним критеріям за кількістю зайнятих і щорічним критеріям за обсягом доходу;
- **мале підприємство** - це невелике виробництво;
- **мале підприємство** - це підприємство з невеликою кількістю штатних працівників.

За оцінками експертів Світового банку лише у країнах, що розвиваються, існує близько 50 визначень сутності малого підприємства. Очевидно, що дослідження розвитку сектору малого підприємництва в будь-якій країні потребує конкретизації його критеріїв.

У різних країнах послуговуються різними класифікаційними ознаками (критеріями) віднесення підприємств до малих. Так, в **Італії** застосовують показник кількості зайнятих працівників: до малих належать підприємства з чисельністю працюючих до 500 осіб. У **Японії** критеріями виокремлення малих підприємств, крім чисельності працівників, слугують обсяг капіталу та галузева належність. Так, малими та середніми вважають юридично самостійні підприємства, на яких працюють: до 300 осіб персоналу - в галузях промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку, кредиту, комунального господарства; до 100 - в оптовій торгівлі; до 50 - у роздрібній торгівлі та сфері послуг.

У **США** до малих належать підприємства з кількістю зайнятих до 500 осіб. У Великій Британії мале підприємство визначають за трьома критеріями: дохід - до 2,3 млн євро на рік; сума активів - 1,455 мли євро; середньотижнева кількість працюючих - не більше 50. Причому найбільш поширені малі підприємства у сільському господарстві, сфері послуг та будівництві.

У **Франції** малі підприємства визначаються за кількістю працівників від 10 до 500 осіб.

У **Німеччині** немає офіційного трактування малого підприємства. Водночас існує неофіційне, згідно з яким кількість працюючих становить від трьох до 49 осіб; річний дохід - від 50 тис. до 2,46 млн євро. Існує також категорія дрібних підприємств (один-два працівники, річний дохід - до 50 тис. євро).

Частина малих підприємств може розглядатися і як мікропідприємства, тобто суб'єкти малого підприємництва, у яких чисельність працівників не перевищує 10 осіб. Але практика виокремлення мікропідприємств не набула належного розвитку в інших нормативно-правових актах України.

**Середніми вважаються підприємства**, в яких середньооблікова чисельність працівників за рік становить від 51 до 249 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує 70 млн грн, але менше 100 млн грн. Натомість великі підприємства відрізняються середньообліковою річною чисельністю працівників понад 250 осіб та обсягом валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) понад 100 млн грн.

Малі підприємства можна класифікувати за ознаками, поданими в табл. 1.1:

*Таблиця 1.1.*

**Класифікація малих підприємств**

<b>Класифікаційні ознаки</b>	<b>Види підприємств</b>
Мета і характер діяльності	комерційні; некомерційні
Чисельність працівників та обсяг валового доходу	малі; мікропідприємства
Форма власності	приватні; державні; комунальні; змішані
Належність капіталу і контролю	національні; іноземні (закордонні); спільні
Правовий статус і форма господарювання	одноосібні; кооперативні; орендні; господарські товариства
Організаційна форма	одноосібне володіння; товариство(партнерство); корпорація
Спосіб утворення (заснування) та формування статутного фонду	унітарні; корпоративні

Стратегія поведінки на ринку	комунанти; патієнти; експлеренти
Вид та характер господарської діяльності	промислові; торговельні; сільськогосподарські; будівельні; транспортні; фінансово-кредитні; страхові; туристичні; консалтингові;
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	головні (материнські); дочірні; філії
Спосіб створення	новостворені; приватизовані державні підприємства
Стадія розвитку	активні; стабільні; нестабільні
Система оподаткування	на загальній системі оподаткування; на спрощеній системі оподаткування

Залежно від форми власності розрізняють малі підприємства таких видів:

- **приватне** - діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- **державне** - функціонує на основі державної власності;
- **комунальне** - працює на основі комунальної власності територіальної громади);
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (створюється завдяки об'єднанню майна різних форм власності).

Законодавством України передбачена також можливість заснування *підприємства з іноземними інвестиціями*, тобто підприємства (організації) будь-якої організаційно-правової форми, створеного відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція у статутному

фонді **якого** становить до 10 %. Підприємство набуває статусу підприємства з іноземними інвестиціями від дня зарахування іноземної інвестиції на його баланс. У випадку, якщо іноземна інвестиція у статутному фонді підприємства становить 100 %, таке підприємство визнається **Іноземним**.

За організаційною формою виокремлюють одноосібне володіння, товариство (партнерство), корпорацію.

**Одноосібне володіння** - це така організаційно-правова форма, за якої все майно підприємства належить одному власнику, який одноосібно здійснює управління підприємством, розподіляє його прибуток та несе повну відповідальність за всі зобов'язання підприємства.

**Партнерство** - добровільне комерційне об'єднання двох або декількох осіб, де володіння, управління, розподіл прибутків (збитків) та ризиків, відповідальність за зобов'язаннями регулюються укладеним між партнерами засновницьким договором.

**Корпорація** - домінуюча форма 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 між акціонерами як дивіденди, інша - це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування.

Корпорація має такі переваги: найефективніша форма залучення грошового капіталу; акціонери несуть обмежену відповідальність за борги корпорації; кращі можливості для організації та управління виробництвом; стабільна форма організації бізнесу. Недоліками цієї організаційної форми є складність організації, подвійність оподаткування прибутку, розмежування функцій власності та контролю.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду малі підприємства поділяються на унітарні та корпоративні.

**Унітарним** є підприємство, створене одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, якого сам призначає, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є державні й комунальні підприємства, а також засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

**Корпоративне підприємство утворюється, як правило**, двома або декількома засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє завдяки об'єднанню майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами відповідно до корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

До підприємств корпоративного типу належать *господарські товариства*, якими відповідно до Закону України "Про господарські товариства" визнаються підприємства, створені на засадах угоди між юридичними особами і громадянами внаслідок об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку. Господарським товариством є юридична особа, статутний (складений) капітал якої поділений на частки між її учасниками. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою, додатковою, повною відповідальністю, командитні товариства.

Залежно від того, який вид діяльності та яку стратегію поведінки на ринку обрано, вирізняють такі види малих підприємств: комунанти, патієнти, експлеренти.

**Комунанти** спеціалізуються на виготовленні окремих вузлів і деталей. Ці підприємства тісно взаємодіють з великими підприємствами через системи кооперативних зв'язків, субпідряду. З їх допомогою великі підприємства звільняються від невідповідного допоміжного неефективного виробництва. Малі підприємства цієї групи залежать від великих і ведуть жорстку конкурентну боротьбу між собою.

**Патієнти** спеціалізуються на випуску готової продукції, орієнтованої на локальні ринки збуту з обмеженим попитом, на місцеві джерела сировини і матеріалів. Вони достатньо незалежні від великих підприємств і можуть конкурувати з ними за якістю продукції.

**Експлеренти** - це ризикові або інноваційні підприємства, які переважно займаються науковими, конструкторськими розробленнями, комерційним освоєнням технічних відкриттів, виробництвом дослідних, пробних партій товарів.

Згідно з Державним класифікатором видів економічної діяльності малі підприємства розрізняють за характером господарської діяльності, а також за способом утворення. Найчастіше організації малих підприємств передували: створення нового підприємства, купівля підприємства, оренда з правом викупу. Значну кількість малих підприємств в Україні було засновано у процесі роздержавлення і приватизації державної власності. Не менш поширеним є спосіб перетворення на малі підприємства існуючих (діючих) структур: виокремлення підприємства, злиття з іншими підприємствами, примусовий розподіл, реорганізація підприємства.

### **1.3. Принципи функціонування малих підприємств, функції та цілі їхньої діяльності**

Основні принципи функціонування малих підприємств в Україні сформульовані в ГКУ (ст. 44):

- вільний вибір видів підприємницької діяльності;
- самостійне формування програми діяльності; добір постачальників і споживачів продукції, що виробляється; залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не



обмежено законом; встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

- вільне наймання працівників;
- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання частки валютного виторгу на свій розсуд.

Як самостійна одиниця, мале підприємство користується правами юридичної особи, тобто має право розпоряджатися майном, одержувати кредит, укладати господарські договори з іншими підприємствами та утворюватись за власним бажанням власника. Мале підприємство самостійно несе відповідальність за результати своєї діяльності.

Сутність принципу самофінансування полягає у закріпленні частини одержаного прибутку за малим підприємством. Отже, розвиток підприємства повністю забезпечується за рахунок власних коштів, кредитів банку на комерційній договірній основі та за рахунок валютного виторгу.

Цілі малого підприємства, на які мають орієнтуватися усі його заходи та за допомогою яких оцінюється результативність його функціонування як економічної одиниці, не є заданими, постійними. Вони формуються під впливом:

- місії та філософії малого підприємства;
- особистісних цінностей засновників (власників) малого підприємства;
- вимог осіб, що беруть безпосередню участь у діяльності малого підприємства (керівників, власників, працівників);
- вимог партнерів по ринку;
- вимог соціальних груп та суспільства загалом;
- умов існування малого підприємства як соціального інституту.

Генеральну мету створення і діяльності малого підприємства прийнято називати *місією*. У більшості випадків місією підприємства вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку і одержання завдяки цьому прибутку.

Під *філософією* малого підприємства розуміють систему керівних постулатів, вплив яких визначається етичними та моральними пріоритетами, що стосуються:

- визнання економічної організації та суспільної функції підприємства;
- відношення до розвитку, конкуренції, науково-технічного прогресу;
- ролі прибутку;  
відповідальності стосовно працівників та засновників;
- підприємницької етики.

Сукупність економічних цілей підприємства називають його *цільовою концепцією*, яка складається з виробничих, фінансових та результативних цілей (табл. 1.3). При цьому виробничі та фінансові цілі (як економічні матеріальні цілі) відтворюють реальну сферу господарювання на

підприємстві, а результативні (як економічні формальні) - величину бажаної економічної ефективності в процесі реалізації економічних матеріальних цілей. Варто також враховувати, що останнім часом усе більшої актуальності набувають соціальні та екологічні аспекти цілей підприємства.

*Таблиця 1.3.*

**Елементи цільової концепції малого підприємства**

<b>Економічна цільова концепція малого підприємства</b>			
	<b>Виробничі цілі</b>	<b>Результативні цілі</b>	<b>Фінансові цілі</b>
<b>Цільові параметри</b>	обсяг і структура виробничої програми;	обсяг і структура обороту;	платоспроможність;
	обсяг збуту продукції;	створення вартості;	обсяг і структура резервів ліквідності;
	частка підприємства на ринку;	структура витрат;	обсяг і структура інвестицій;
	виробничі та складські потужності;	прибуток (рентабельність);	
	якість факторів виробництва;	дивіденди та ін.	склад фінансових ресурсів;
	розміщення виробництва;		розподіл прибутку та
	канали збуту продукції та ін.		ін.

*Таблиця 1.4.*

**Класифікація цілей малого підприємства**

Ознаки класифікації	Групи цілей
За змістом	економічні; соціальні; виробничі; організаційні; технологічні; політичні; наукові; екологічні та ін.
За спрямованістю на середовище	зовнішні; внутрішні
За горизонтом планування (часовим)	довгострокові (стратегічні); середньострокові (тактичні); короткострокові (оперативні)
За сферою дії	головні; проміжні; локальні
За ієрархією	" цілі підприємства; цілі структурних підрозділів і функціональних служб
За сумісністю	сумісні (взаємодоповнювальні); індиферентні (незалежні); конкурентні
За відношенням до бізнесу	комерційні; некомерційні
За характером діяльності	цілі функціонування підприємства; цілі розвитку підприємства
За стадіями життєвого циклу	цілі створення підприємства; цілі розвитку підприємства; цілі згорання підприємства

Головна (кінцева) мета діяльності малих підприємств здебільшого стосується отримання надприбутку. Проміжними цілями є найповніше задоволення споживчого попиту на товари та послуги, зміцнення позицій на

ринку, обслуговування певної групи клієнтів (сегмента ринку), підвищення іміджу підприємства (рис. 1.1).

Під час формування **системи цілей** малого підприємства необхідно дотримуватися таких вимог: реалістичність (цілі мають бути реальними); дієвість (цілі чітко визначені за змістом, масштабом, часом досягнення); упорядкованість (підпорядкування цілей та їх ієрархії, унеможливлення протиріч); актуальність (система цілей не може містити відмінні чи досягнуті цілі); повнота (система цілей охоплює всі важливі цілі); прозорість та контрольованість (цілі мають бути зрозумілими та легко перевірятися); відповідність організаційній структурі.

Процес формування системи цілей малого підприємства можна представити у вигляді алгоритму:

- 1) пошук цілей;
- 2) деталізація завдань щодо досягнення цілей;
- 3) аналіз та упорядкування цілей;
- 4) перевірка цілей на можливість досягнення;
- 5) вибір цілей (селекція);
- 6) побудова "дерева" цілей;
- 7) аналіз результатів досягнення цілей та їх перегляд.

З метою узгодження цілей, доведення їх до виконавців і забезпечення виконання особливу увагу варто приділити побудові ієрархії ("дерева") цілей. Це означає конкретизацію цілей більш високого рівня в цілі нижчого рівня та доведення їх до

Отже, "дерево" цілей - це графічне зображення їх взаємозв'язку і підпорядкованості, що відображає розподіл місії й мети на цілі, підцілі, завдання та окремі дії.

Як самостійна економічна одиниця мале підприємство, виходячи із своїх інтересів і виробничих можливостей, визначає, що, як і для кого виробляти (продавати, надавати послуги та ін.). У зв'язку з цим підприємство виконує різноманітні функції. Найчастіше науковці виокремлюють економічні та соціальні функції.

Основною **економічною функцією** малих підприємств є інтеграція ринкової економіки. Саме малі підприємства об'єднують економіку в одне ціле, позаяк дають змогу великим підприємствам піти з тих сфер підприємницької діяльності, де великі розміри знижують ефективність виробництва або взагалі недоцільні.

Саме малі підприємства змушують розпорошені фінансові й матеріальні ресурси перетворюватися на капітал. При цьому економічними функціями малих підприємств є:

- мобілізація фінансових і матеріальних ресурсів;
- забезпечення податкових надходжень до бюджету;
- формування конкурентного середовища;
- створення робочих місць з низькими капітальними витратами;
- підвищення рівня використання місцевих ресурсів;

- розвиток депресивних територій;
- впровадження інновацій.

Основну **соціальну функцію** малих підприємств можна визначити як можливість для широких верств населення реалізувати свої організаторські, підприємницькі та творчі здібності, а також забезпечити себе роботою не за наймом. Соціальними функціями є:

- соціальний захист населення;
- розвиток зайнятості за наймом}
- створення робочих місць для соціально незахищених груп населення;
- створення умов для набуття і закріплення навичок підприємництва;
- зменшення диспропорцій у доходах різних соціальних груп населення;
- збільшення доходів, заощаджень і капіталовкладень населення;
- забезпечення задоволення споживчого попиту населення.

Особливої уваги потребує інноваційна (новаторська) функція малих підприємств. Так, їх роль у сприянні процесу продукування нових ідей - технічних, наукових, організаційних, управлінських тощо - надзвичайно важлива (передусім, впровадження підприємницьких проектів, здійснення дослідно-конструкторських розробок, створення нових товарів, надання нових послуг), оскільки реалізація малими підприємствами інновацій забезпечує якісні зміни у виробництві та сфері послуг і тим самим підвищує конкурентоспроможність продукції.

Деякі науковці виокремлюють і такі функції малих підприємств, як організаційна, відтворювальна, господарська, особистісна.

**Організаційна функція** означає впровадження нових форм і методів організації виробництва, нових способів оплати праці та їх оптимальне поєднання з традиційними, раціональну організацію та кооперацію праці.

**Відтворювальна функція** полягає в інвестуванні (спрямуванні) капіталу на розвиток, оновлення, розширення всіх підрозділів підприємства.

**Господарська функція** реалізується в найефективнішому використанні трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів.

**Особистісна функція** передбачає самореалізацію мети діяльності підприємства, підприємницьких ідей, ноу-хау, отримання задоволення від своєї діяльності. Опитування власників малих підприємств показало, що переважна їх більшість (понад 80 %) головним стимулом своєї підприємницької діяльності вважає не власне збагачення, а можливість відчувати себе незалежним і мати задоволення від своєї праці.

Отже, діяльність малих підприємств базується на принципах, функціях та ставить перед собою цілі, що вирішують у процесі здійснення господарської діяльності.

#### **1.4. Переваги і недоліки малих підприємств**

Доцільність створення малих підприємств зумовлена основними їхніми перевагами:

1) **низькі витрати на управління та раціональна організаційна структура.** Малі підприємства є тією частиною економіки, де найбільш послідовно впроваджується принцип господарської самостійності й самоврядування, освоюються найрадикальніші шляхи активізації діяльності трудового колективу. На таких підприємствах поширене поєднання професій і посад. Це зумовлено необхідністю у деяких випадках взаємозамінювання у процесі виробництва, що, своєю чергою, сприяє кращому використанню робочого часу, вдосконаленню професійних навичок, мінімізації апарату управління;

2) **малі підприємства сприяють подальшому розвитку науки, технічному прогресу, є провідниками НТП, важливим джерелом інновацій.** Їхня висока ефективність у створенні нової техніки і технології досягається завдяки мобільності управління, швидкості прийняття рішень, концентрації зусиль в одному напрямі, залученню висококваліфікованих спеціалістів, фінансовій підтримці великих підприємств, які сподіваються використати результати діяльності малих підприємств;

3) **малі підприємства не потребують великого стартового капіталу, мають невисокі експлуатаційні витрати,** тому швидко розпочинають виробництво, заповнюючи ринок товарами (дослугами), забезпечують додатковими доходами значну частину населення і створюють нові робочі місця. Отже, вони сприяють формуванню середнього класу в суспільстві;

4) **висока оборотність ресурсів, можливість використання місцевих сировинних ресурсів та відходів виробництва,** що для великих виробничих підприємств є економічно не вигідним. На малих підприємствах більш ефективно використовується робоча сила та устаткування, нижчий рівень запасів, порівняно з великими підприємствами, де виробничі потужності використовуються менш ніж наполовину. Існує можливість зменшення витрат у малих підприємств і за рахунок вузької спеціалізації виробництва;

5) **підприємницьке ставлення до діяльності: підприємця спонукає найбільш сильний варіант мотивації до праці.** Його основу становить найбільша серед усіх верств економічно активного населення матеріальна зацікавленість у результатах своєї діяльності внаслідок збігу економічних і психологічних мотивів праці;

6) **маневреність та гнучкість в управлінні й організації виробництва, здатність легко пристосуватися до зміни попиту.** Малі підприємства швидше реагують на потреби споживача, перебудовують діяльність та перелагоджують виробництво для випуску нової продукції (товарів народного споживання і надання послуг), сподіваючись отримати доходи більші, ніж конкуренти.

Разом з тим, варто зазначити і **недоліки функціонування малих підприємств:**

1. **Малі підприємницькі структури є досить нестійкими.** Статистичні дослідження, проведені в США та інших країнах, засвідчують, що зі 100 підприємств, які розпочинають діяльність одночасно, у перший рік

свого існування зазнають невдачі 20 %; у другий - 17 %; наприкінці третього року продовжують функціонувати близько половини підприємств, а наприкінці п'ятого - лише 33 %. **Значний комерційний ризик, пов'язаний із залученням особистих коштів власників малого підприємства.** Водночас малим підприємствам не під силу здійснення великих, капіталомістких науково-технічних програм; вони обмежені у доступі до капіталу і сировини, у можливостях вивчення ринку збуту.

2. **Суб'єкти малого підприємництва значно чутливіші до економічних коливань, ніж великі.** Розвиток економіки характеризується циклічністю: періоди економічного зростання змінюються періодами спаду ділової активності та депресією. У зв'язку з цим, розвиток малих підприємств залежить від загальної макроекономічної стабільності в державі, стану її економіки, рівня стабільності економічної кон'юнктури. Як показує світовий досвід, на стадії економічного спаду, в умовах економічної кризи, частка малих підприємств, що банкрутують, у 2-5 разів більша, ніж великих.
3. **Вразливість малих підприємств до негативного впливу зовнішніх факторів: інфляції, коливань цін, умов кредитування, змін в оподаткуванні тощо.** Функціонування малих підприємств значною мірою залежить від рівня інфляції, адже розрив у цінах на час придбання сировини та реалізації продукції спричиняє для них великі фінансові труднощі. Малі підприємства зазнають значних труднощів із фінансуванням, отриманням кредитів, нестачею оборотних коштів, заборгованістю.
4. **У малих підприємствах нижча продуктивність праці й прихована інтенсифікація внаслідок тривалого робочого дня, використання сімейної праці.** Водночас малі підприємства зазвичай звертають менше уваги на умови праці та техніку безпеки. Наймані працівники обмежені у можливості підвищення свого кваліфікаційного рівня.

### **1.5. Організаційно-правові форми малих підприємств**

Будь-яка підприємницька діяльність здійснюється в певних організаційних формах. Вибір форми організації підприємницької діяльності, як правило, визначається об'єктивними умовами - метою та сферою діяльності, наявністю грошових коштів, перевагами та недоліками відповідних форм підприємств.

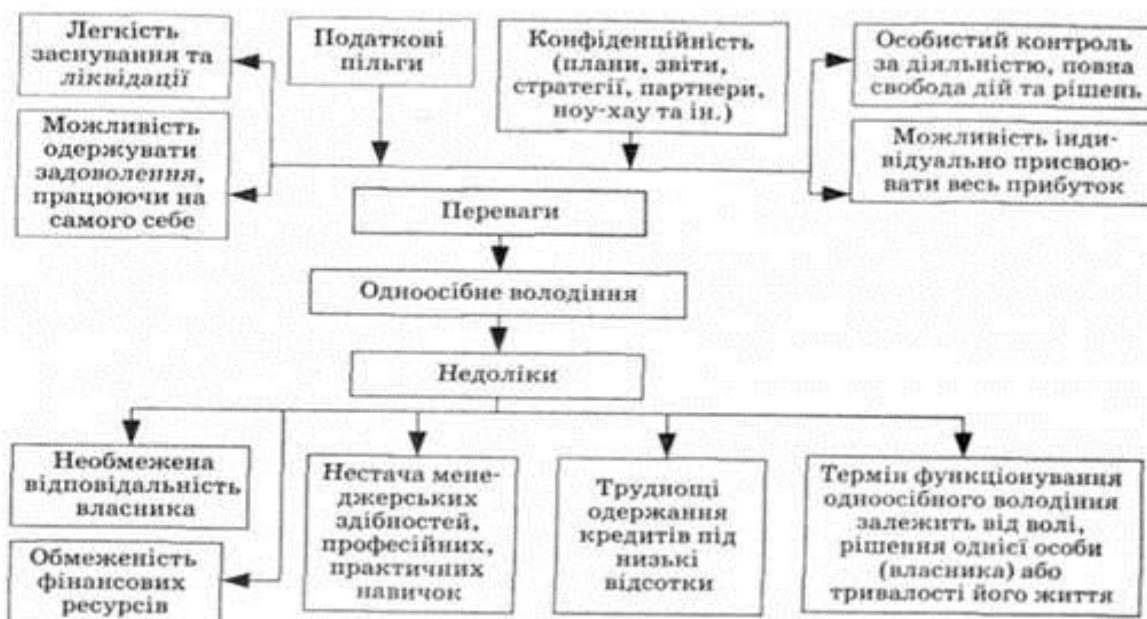
Найбільш прикметними ознаками, що відрізняють одну організаційно-правову форму від іншої, доцільно вважати:

- кількість учасників створеного господарського суб'єкта;
- власність капіталу;
- джерела майна як матеріальної засади господарської діяльності;
- спосіб розподілу прибутків і збитків;
- форму управління суб'єктом господарювання.

Зазвичай малі підприємства створюються як одноосібне володіння чи партнерство.

**Одноосібне володіння** - це підприємство, власником якого є одна особа чи сім'я, що самостійно управляє діяльністю у своїх інтересах, одержує весь прибуток і повністю несе відповідальність за всі зобов'язання та ризики господарської діяльності. Власник має матеріальні ресурси та обладнання, необхідні для виробничої діяльності, або купує їх, а також особисто контролює діяльність підприємства. Згідно із законодавством, до підприємств з одноосібним володінням в Україні належить індивідуальне підприємство, сімейне підприємство, приватне підприємство з правом наймання робочої сили.

Одноосібне володіння як одна з найпростіших форм підприємницької діяльності має певні переваги та недоліки (рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Переваги і недоліки одноосібного володіння**

**До переваг належать:** повна самостійність власника (він неповідомлений співвласникам чи будь-яким керівним органам), свобода та оперативність дій (управлінські рішення негайно втілюються у життя); максимум спонукальних мотивів; конфіденційність діяльності; простота і доступність створення та ліквідації (в обох випадках достатньо лише рішення підприємця); участь однієї особи у прибутках.

**Водночас одноосібне володіння має низку недоліків:** труднощі залучення великих капіталів (власних фінансових ресурсів зазвичай не вистачає); невизначеність термінів функціонування; необмежена відповідальність підприємця за борги; відсутність кваліфікованого менеджменту; функціональні недоліки.

**Партнерство (товариство)** передбачає об'єднання капіталів двох або декількох окремих фізичних або юридичних осіб за умови розподілу ризику, прибутку і збитків на основі рівності, спільного контролю результатів



бізнесу, активної участі у його здійсненні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір.

**Головні переваги партнерства:** зростання фінансових можливостей внаслідок об'єднання капіталів партнерів (це зменшує загрозу банкрутства і створює певну довіру банків); розподіл управлінських функцій між партнерами; *свобода* і оперативність господарських дій; більш висока ефективність виробництва завдяки спеціалізації; користування податковими пільгами (прибуток кожного учасника оподатковується як його індивідуальний дохід).

**Недоліками цієї організаційно-правової форми є:** необмежена відповідальність власників за зобов'язаннями товариства; невизначеність термінів діяльності; складність та негнучкість управління підприємством унаслідок ризику неузгодженості інтересів партнерів; непередбачуваність процесу і результатів діяльності товариства через нестачу досвіду господарювання (рис. 1.4).



**Рис. 1.4. Переваги і недоліки партнерства (товариства)**

За ступенем участі засновників у діяльності підприємства розрізняють товариства з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повні та командитні. Вид товариства обумовлений роллю партнерів у функціонуванні підприємства.

**Товариством з обмеженою відповідальністю** вважають товариство, учасники якого несуть відповідальність за свою господарську діяльність у межах їх внесків (у вигляді майна, грошей, продуктів інтелектуальної власності та ін.).

**Товариство з додатковою відповідальністю** - це підприємство, партнери якого відповідають за його зобов'язаннями перед кредиторами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатності цих сум -додатково належним їм майном у розмірі, пропорційному до величини їх внесків.

**Повним** визнається товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

**Командитне товариство** - це підприємство, що поряд з одним або більшістю учасників, які несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном, охоплює також одного або більше учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майно товариства.

В Україні на засадах партнерства функціонують також кооперативи, колективні та орендні підприємства. Право колективної власності виникає внаслідок добровільного об'єднання майна громадян і юридичних осіб для створення кооперативів, акціонерних товариств, інших господарських об'єднань; передачі державних підприємств в оренду, викупу колективами державного майна; перетворення державних підприємств на акціонерні та інші товариства.

## **1.6. Порядок створення та державна реєстрація малих підприємств**

**Перший етап** - прийняття рішення про створення малого підприємства. Йому передуює кропітка робота засновників (власників) щодо генерування підприємницьких ідей, пошуку стартового капіталу, вивчення правової бази провадження господарської діяльності, дослідження перспектив виходу на ринок та можливостей функціонування обраної організаційно-правової форми підприємства.

Якщо мале підприємство створюється внаслідок виокремлення структурного підрозділу великого підприємства, то таке рішення приймає керівник підприємства-засновника і оформляє його відповідним наказом. Якщо мале підприємство формується за рішенням трудового колективу, його приймають збори трудового колективу й оформляють у вигляді протоколу. Як правило, такі підприємства не переймаються проблемою вибору сфери діяльності, а їх засновники орієнтуються на попередній досвід.

**Другий етап** - техніко-економічне обґрунтування створення малого підприємства. Щоби підприємницька ідея втілилася у життя, необхідно ретельно обґрунтувати план її реалізації. Це дасть змогу обрати найбажаніший варіант створення малого підприємства на основі розрахунку потреби у статутному фонді, прогнозі основних техніко-економічних показників діяльності, оцінки очікуваної ефективності функціонування. Техніко-економічне обґрунтування розробляють одночасно з проектом статуту та засновницького договору. Його замовниками є засновники (ініціативна група), а розробниками - спеціалізовані організації, консалтингові фірми або тимчасовий творчий колектив.

Орієнтовна структура техніко-економічного обґрунтування має сім розділів:

Розділ 1. Характеристика малого підприємства.

Розділ 2. Розрахунок потреби в статутному фонді.

Розділ 3. Оцінка потреби в трудових ресурсах.

Розділ 4. Розрахунок основних техніко-економічних показників малого підприємства.

Розділ 5. Розрахунок економічної ефективності.

Розділ 6. Розподіл очікуваного прибутку.

Розділ 7. Мале підприємство та навколишнє середовище.

**Стартовий капітал** малого підприємства формується у вигляді статутного фонду, основними методами визначення потреби в якому є:

- аналогія за видами діяльності та структурою статутного фонду;
- оцінка майна, що передається;
- експертний метод.

**Статутний фонд** створюється за рахунок внесків засновників (учасників) як у грошовому, так і в матеріальному чи нематеріальному вигляді й може поповнюватися з прибутку від господарської діяльності. Терміни, розмір, порядок внесення та оцінка внеску кожного засновника (учасника) до статутного фонду обумовлюється в установчих документах.

**Третій етап** - підготовка установчих документів (визначення мети діяльності, попередні переговори з потенційними засновниками, збір та узагальнення матеріалів, створення робочої групи з розроблення установчих документів, підготовки та проведення установчих зборів).

До установчих документів, що підтверджують статус юридичної особи, належить **статут та засновницький договір**.

Створення малого підприємства без цих документів неможливе. За використання організаційно-правової форми одноосібного володіння необхідним документом є статут, за партнерства - статут та засновницький договір (для товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю) або засновницький договір (для повних і командитних товариств).

**Четвертий етап** - створення статуту малого підприємства - юридичного документа, який засвідчує, що підприємство здійснює виробничо-господарську діяльність, дозволену законом, на правах юридичної особи. Статут затверджує установа, яка ухвалила рішення про утворення підприємства, з подальшою реєстрацією у місцевому органі держадміністрації. Основне завдання документа - дати найповніше уявлення про правовий статус малого підприємства як самостійного суб'єкта господарювання, його внутрішній механізм управління та самоуправління, режим формування та використання майна, коштів, доходів та прибутку.

**П'ятий етап** - укладання засновницького договору. Засновницький договір - документ малого підприємства колективної форми власності. Він охоплює основні питання взаємовідносин засновників та малого підприємства, передбачає взаємні інтереси сторін і унеможливорює диктат засновників. Обов'язковими елементами засновницького договору є: термін діяльності товариства; конкретні права його учасників (в управлінні,

розподілі прибутку, одержанні інформації, виході з товариства); обов'язки учасників; порядок створення статутного фонду (внески учасників товариства); прибуток товариства та створення фондів; органи управління товариством; порядок припинення діяльності товариства.

Структура засновницького договору може мати такий вигляд:

I. Загальні положення.

II. Права сторін.

III. Порядок розрахунків та платежів.

IV. Обов'язки сторін.

V. Майнова відповідальність сторін.

VI. Інші умови договору.

VII. Термін дії договору та порядок його розірвання.

**Шостий етап**-державна реєстрація малого підприємства. Це обов'язкова юридична процедура під час створення малого підприємства: воно вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Порядок державної реєстрації визначається Законом України "Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців". Державна реєстрація здійснюється у виконках міських або районних рад народних депутатів, або районних державних адміністраціях за місцем розташування підприємства (місцем розташування малого підприємства вважається місце перебування одного із його засновників або інше підтвержене місце розташування за іншою адресою).

Для реєстрації державному реєстратору необхідно подати такі документи:

- реєстраційну картку встановленого зразка у трьох примірниках, яка є водночас заявою про державну реєстрацію;
- рішення засновників (власників) про створення малого підприємства (якщо власників двоє і більше, таким рішенням є засновницький договір);
- установчі документи у двох примірниках;
- квитанцію про сплату реєстраційного збору;
- документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внесків до статутного фонду в розмірах, передбачених законодавством.

Державний реєстратор фіксує дату надходження документів у журналі обліку реєстраційних справ. За наявності всіх документів державний реєстратор упродовж трьох робочих днів з дати надходження документів зобов'язаний внести до реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи ідентифікаційний код відповідно до вимог Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, внести до Єдиного державного реєстру запис про проведення державної реєстрації юридичної особи на підставі відомостей цієї реєстраційної картки і видати свідоцтво про державну реєстрацію юридичної особи встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України, оригінал та копію установчих документів

з відміткою державного реєстратора. Відмову в державній реєстрації може бути оскаржено в судовому порядку.

Скасування державної реєстрації здійснюється за заявою власника (власників) або уповноважених ним (ними) органів чи за особистою заявою підприємця-громадянина, а також згідно з рішенням суду (господарського суду) за умови:

- визнання недійсним запису про проведення державної реєстрації через порушення закону, допущені під час створення юридичної особи;
- провадження діяльності, що суперечить установчим документам та законодавству України;
- невідповідності мінімального розміру статутного фонду юридичної особи вимогам закону;
- наявності в Єдиному державному реєстрі запису про відсутність юридичної особи за вказаним її місцезнаходженням;
- визнання суб'єкта підприємницької діяльності банкрутом (у випадках, передбачених законодавством);
- неподання впродовж року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів фінансової звітності згідно з законодавством.

**Сьомий етап** - виготовлення штампу та печатки, відкриття рахунку в банку, реєстрація в податкових органах і органах статистики. Свідоцтво про державну реєстрацію малого підприємства та копія документа, що підтверджує взяття його на облік у державному податковому органі, є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках України та інших держав за вибором суб'єкта підприємницької діяльності та за згодою цих банків у порядку, що встановлюється Національним банком України.

**Восьмий етап** - розроблення пакета документів для внутрішнього користування на підприємстві (штатний розпис, положення про організацію і оплату праці, порядок розподілу прибутку тощо).

### **1.7. Основні сфери діяльності малих підприємств. Пріоритетні напрями та тенденції розвитку малих підприємств в Україні**

Історія розвитку підприємництва в розвинутих країнах засвідчує, що без розгортання підприємницької діяльності не може існувати ринкова економіка.

#### **Зростання сектору малого бізнесу і, відповідно, приріст нових робочих місць пояснюється такими причинами:**

**а)** Існують такі граничні розміри виробничих форм, за яких витрати зростають швидше, ніж дохід; темпи зростання продуктивності праці підприємства, досягнувши певного рівня, починають знижуватися; зникає гнучкість оновлення асортименту, ускладнюється структура управління тощо;

**б)** існують традиційні сфери діяльності, де малі підприємства користуються безперечними перевагами - це ті, де виробництво обумовлено обмеженим, постійним і одноманітним попитом, а виробничі процеси не

можна стандартизувати (наприклад, попит на послуги, що мають чітко виражений особистий характер);

**в)** зростання чисельності малих підприємств і ними створених робочих місць відбувається там, де розміри підприємства обмежені специфікою сфери діяльності (наприклад, мистецтво або ремесла).

### **Питання для самоконтролю:**

1. У чому полягає сутність господарської діяльності? Розкрийте зміст її основних видів.
2. Що таке «підприємництво»? Які категорії осіб в Україні мають право займатися підприємницькою діяльністю?
3. Охарактеризуйте поняття «мале підприємництво», «малий бізнес», «мале підприємство».
4. За якими критеріями підприємства відносять до малих?
5. Чим мале підприємство відрізняється від великого середнього?
6. Наведіть класифікацію малих підприємств.
7. На яких принципах базується діяльність малих підприємств?
8. Які функції виконують малі підприємства? У чому полягає новаторська функція малого бізнесу?
9. Розкрийте систему цієї малого підприємства, вимоги до її формування, види та взаємозв'язок.
10. Охарактеризуйте систему взаємозв'язків малого підприємства як суб'єкта господарювання.
11. Назвіть основні переваги і недоліки малих підприємств.
12. Охарактеризуйте найбільш поширені організаційно-правові форми малих підприємств. Чим зумовлений вибір організаційно-правової форми під час створення малого підприємства?
13. Які вимоги висуваються до змісту установчих документів малого підприємства?
14. Який порядок створення малого підприємства?

## ЛЕКЦІЯ 2

### МІСЦЕ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

- 2.1. Соціально-економічна роль сектору малого підприємництва в економіці країни: концептуальні засади та існуючий стан
- 2.2. Завдання і принципи господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку країни
- 2.3. Фактори формування і розвитку сектору малого підприємництва
- 2.4. Місце малого бізнесу в економіці (галузево-секторальний аспект)

#### 2.1. Соціально-економічна роль сектору малого підприємництва в економіці країни: концептуальні засади та існуючий стан

Малий бізнес (МБ) є багатограним соціально-економічним явищем. Кожен з тих, хто бере в ньому участь, має можливість знайти свою нішу у цьому секторі економіки, а зовнішні учасники - отримати позитивні результати: держава - збільшення ВВП, зростання кількості робочих місць у реальній економіці та зменшення соціальної напруги; місцева влада - податки та зайнятість; економічні партнери - гнучких та динамічних співучасників з низькими накладними витратами.

Роль сектору малого підприємництва (СМП) значно зростає при переході до ринкової моделі управління економікою. Оскільки в останній для малого підприємництва апіорі закладено роль одного з ідеологічних чинників стратегічного розвитку країни, водночас визначаючи, яку саме модель устрою обрано цим суспільством.

Розвиток підприємництва є невід'ємною умовою економічного зростання, яке передбачає:

- формування здорового конкурентного середовища;
- підвищення рівня маневреності економіки (для більшості малих підприємств внутрішньо притаманна здатність швидкого та ефективного пристосування до економічної кон'юнктури);
- забезпечення стабільності економіки (економічні ризики розподіляються між більшою кількістю підприємств, зменшується рівень залежності від обмеженої кількості суб'єктів ринку);
- розвиток інноваційного потенціалу економіки (більшості господарських суб'єктів внутрішньо притаманне прискорене впровадження інноваційних ідей у бізнес та їх розповсюдження в економічному просторі);
- вирівнення економічного розвитку окремих територій країни, так як розміщення більшої частини учасників ринку має тенденцію до децентралізації;
- забезпечення більш ефективного використання господарських ресурсів та зростання спеціалізації виробництва;

- скорочення термінів виробництва продукції, сумарних витрат на виробництво та насичення споживчого ринку необхідними товарами і послугами;
- забезпечення переливу інвестицій у сфері найбільш ефективного використання ресурсів;
- сприяння розосередженості виробництва, оперативне виконання замовлень підприємств середнього та великого бізнесу.

**Соціальний складник значення СМП в економіці країни полягає у:**

1. демократизації суспільства, забезпеченні зайнятості, участі у насиченні ринку якісними товарами і послугами, забезпеченні соціальної відповідальності бізнесу;
2. впливі на повсякденне життя громадян завдяки орієнтуванню на задоволення споживчого попиту населення, враховуючи його інтереси (визначає визначений рівень якості життя);
3. формуванні внутрішнього та зовнішнього середовища підприємницької діяльності, розширенні соціальних взаємостосунків у суспільстві;
4. виконанні функцій внутрішнього (стосовно забезпечення своїх економічних інтересів) та зовнішнього (розв'язування задач) суспільного розвитку, що становить предмет зацікавленості у підприємств СМП органів місцевого самоврядування як економічного, організаційного та соціального партнера;
5. активній участі у створенні матеріальних та духовних цінностей, передумов і умов суспільного розвитку;
6. формуванні мотивації органів місцевого самоврядування до виконання соціальних функцій в інтересах населення та забезпеченні соціального контролю за її результатами і ефективністю.

дотримуватися малі підприємства для забезпечення свого розвитку і якими є фактори формування, розвитку і посилення ролі цього сектору в економіці.

## **2.2. Завдання і принципи господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва у контексті забезпечення соціально-економічного розвитку країни**

Необхідно усвідомлювати, що для посилення соціально-економічної ролі малих підприємств в економіці країни мають бути реалізовані заходи на макро- та мікрорівні ієрархії управління. Так, кожен суб'єкт господарської діяльності повинен чітко усвідомлювати роль підприємства у забезпеченні потреб споживачів (ринку) у товарах належної номенклатури, асортименту" якості, ціни.

Звичайно, малі підприємства, зважаючи на обставини, що склалися в конкурентному середовищі, можуть приймати рішення, спрямовані на максимізацію доходу і прибутку нехтуючи якістю товарів чи завищуючи їх ціну. Зазвичай недотримання принципів соціальної відповідальності зумовлює зменшення частки діючих малих підприємств в економіці країни,



скорочує терміни їхнього функціонування та змушує їх виконувати роль податкового "буфера" для підприємств середнього та великого бізнесу. Все це призводить до нівелювання соціально-економічної ролі цього сектору в економіці країни, перешкоджає його подальшому розвитку.

На противагу до вищенаведеного, розглянемо пріоритетні напрями та завдання функціонування і розвитку підприємств МБ у контексті забезпечення економічної та соціальної компонент розвитку країни.

### **2.3. Фактори формування і розвитку сектору малого підприємництва**

Усвідомивши соціально-економічну роль, завдання і принципи діяльності малих підприємств, доцільно перейти до вивчення факторів впливу на формування та раціональний розвиток цього сектору економіки у контексті забезпечення його важливого місця в економіці країни (рис. 2.3). Необхідно зазначити, що лише забезпечення позитивних аспектів усіх наведених факторів у їх взаємозв'язку сприятиме належному розвитку підприємств МБ та виконанню ними своєї важливої ролі соціально-економічного розвитку країни, її регіонів, окремих територій тощо. Недотримання хоча б одного з факторів може призвести до руйнування системи сприятливого економічного середовища для бізнесу, а недотримання більшості з них постає непереборною перешкодою на шляху подальшого розвитку малого підприємництва.

Відповідно до зазначених факторів можна сформулювати такі невід'ємні сприятливі базові засади розвитку малого підприємництва:

1. формування стабільних та сприятливих нормативно-правових засад підприємницької діяльності;
2. забезпечення правових гарантій проти насильного відчуження майна (власності), а також гарантування легітимності права власності, економічної безпеки підприємницької діяльності, недопущення неправомірного втручання органів державного контролю у діяльність малих підприємств;
3. забезпечення деконцентрації господарських ресурсів та демонополізації ринків, "прозорого" доступу до нерухомого майна, земельних ділянок, які є вільними та перебувають у власності держави чи місцевих громад;
4. формування прозорих та доступних механізмів роздержавлення і приватизації власності;
5. гарантування повноцінної державної організаційно-економічної та фінансової підтримки малих підприємств;
6. забезпечення спрощеної системи оподаткування, звітності й обліку суб'єктів МБ;
7. створення системи доступного фінансово-кредитного сприяння діяльності малих підприємств, розвинутої страхової сфери як системоформувального чинника розвитку підприємництва;

8. створення сприятливого економічного середовища для ведення підприємницької діяльності, забезпечення рівності прав органів державного управління, підприємств малого і великого бізнесу;
9. популяризація легітимної підприємницької діяльності серед населення та необхідність її підтримки у суспільстві та органів державного управління;
10. розвиток повноцінної інфраструктури підприємницької діяльності;
11. створення доступної системи отримання необхідних знань та професійної підготовки і навичок щодо започаткування та розвитку підприємницької діяльності, пошуку перспективних ніш для ведення бізнесу.

#### **2.4. Місце малого бізнесу в економіці (галузево-секторальний аспект)**

Усвідомлюючи сукупність факторів, які визначають стан та подальші перспективи розвитку малих підприємств, треба розуміти, що важко забезпечити їх рівномірний розвиток у всіх сферах та галузях економіки. Загальновідомо, що СМП розвивається інтенсивно та ефективно там, де виявляється найбільше сприяння максимальній реалізації переваг малих підприємств.

Отже, відповідно до специфіки підприємств МБ, органи державного управління мають забезпечити посилення ролі підприємств сектору МБ у відповідних сферах та видах економічної діяльності за такими напрямками (принципами):

- там, де може бути максимально ефективно реалізований потенціал та переваги МБ (торгівля, послуги (розроблення і впровадження інновацій, інформаційних технологій тощо), промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт);
- у пріоритетних для відповідного регіону чи території галузях (сферах), які є потенційно інвестиційно привабливими, які потребують поліпшення соціальної захищеності громадян (зайнятих), подолання депресивності територій та ін. (сільське господарство, туризм і рекреація, прикордонна чи транскордонна торгівля тощо);
- у видах економічної діяльності, які фактично чи потенційно спроможні забезпечити економічний (а в подальшому і соціальний) розвиток малих міст, районних центрів та сільських територій;
- у тих видах економічної діяльності та сферах економіки, в яких гарантовано буде створено нові робочі місця та/чи залучено до підприємницької діяльності студентів, молодь;
- забезпечення кооперації та формування кластерних зв'язків між підприємствами малого і великого бізнесу з метою розроблення, апробації та впровадження технологічних інновацій для зміцнення конкурентоспроможності економіки загалом;

- покращення кількісного (кількість підприємств, обсяги реалізації продукції/послуг) та якісного співвідношення (за рівнем конкурентоспроможності, ринковою часткою) між малими підприємствами юридичними та фізичними особами на користь перших;
- у галузях та сферах, які завдають найбільшої шкоди навколишньому середовищу, а діяльність підприємств МБ сприятиме переробці (утилізації) шкідливих відходів виробництва тощо.

Найменша - у сферах управління, освіти, охорони здоров'я, колективних, громадських та особистих послугах, а також у сільському господарстві. Саме в останніх двох галузях вбачаємо потребу у збільшенні кількості малих підприємств, оскільки у практиці розвинутих країн мале підприємство у цих галузях налічує значну кількість суб'єктів господарювання.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Якою є участь СМП у забезпеченні економічного зростання країни?
2. Чому соціальний чинник є основним індикатором стану розвитку СМП, а економічний – похідним?
3. Назвіть недоліки і переваги для системи державного управління унаслідок розвитку СМП.
4. Назвіть завдання СМП, дотримання яких забезпечить посилення соціальної відповідальності підприємств МБ.
5. Обґрунтуйте найбільш важливі принципи господарської діяльності малих підприємств у контексті соціально-економічного розвитку країни (регіону, території).
6. Назвіть основні групи та конкретні фактори формування раціонального галузево-сектораального розвитку СМП.
7. Охарактеризуйте існуючий рівень розвитку та місце МБ в економіці України (на регіональному рівні управління) у галузево-сектораальному аспекті.

## ЛЕКЦІЯ 3 ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТА РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**3.1. Необхідність, напрями, засоби та ефективність державної підтримки і регулювання підприємницької діяльності**

**3.2. Вітчизняна інституційна база підтримки і регулювання підприємницької діяльності: функції та завдання**

**3.3. Самоорганізація малих підприємств як ефективна форма регулювання підприємницької діяльності підприємницької діяльності: функції та завдання**

**3.4. Особливості та переваги зарубіжного досвіду державної підтримки і регулювання сектору малого підприємництва**

**3.1. Необхідність, напрями, засоби та ефективність державної підтримки і регулювання підприємницької діяльності**

Під час вивчення цієї теми доцільно опиратися на економічні літературні джерела, в яких обґрунтовано зміст, концептуальні напрями і засоби державного регулювання діяльності малих підприємств]; висвітлено існуючий стан розвитку СМП в Україні, проаналізовано досвід державної регуляторної політики, досліджено зарубіжний досвід державної підтримки та регулювання цього сектору економіки та пропонуються заходи його удосконалення з метою створення сприятливих умов для ведення та розвитку підприємницької діяльності.

За ринкової системи господарювання органи державного управління не можуть прямо керувати розвитком малого підприємництва та нав'язувати йому певні рішення, в яких цей сектор економіки не відчуває потреби та які погіршують показники ефективності функціонування малих підприємств.

**Державне регулювання розвитку малого підприємництва** - це широкий комплекс економічних, адміністративних і правових заходів, які державі потрібно впроваджувати для виконання цим сектором економіки поточних і перспективних соціально-економічних цілей.

Для цього необхідне створення сприятливого середовища для функціонування підприємств завдяки прямій підтримці (дотування, субсидування, пільгове кредитування, спеціальні податкові режими, державні замовлення) та сприянню розвитку (формування інфраструктури малого підприємництва, впровадження системи грантів за досягнення у певних сферах тощо).

Необхідність спеціалізованого регулювання діяльності МБ зумовлена й низкою потенційних загроз національній безпеці, які можуть виникати внаслідок функціонування малих підприємств:

1. загрози фінансовій безпеці країни через неконтрольоване переміщення за кордон фінансових ресурсів; збільшення готівкового обігу всередині країни та конвертації безготівкових коштів у готівку тощо;
2. "тінізація" діяльності підприємств, приховування доходів, поширення "тіньової" зайнятості, встановлення зв'язків з кримінальними структурами та "відмивання" коштів;
3. розпорошення дефіцитних ресурсів та їх неефективне чи нецільове використання;
4. недотримання стандартів, норм відповідності, санітарних норм, інших регуляторних вимог щодо споживчих характеристик продукції через недосконалість виробничих процесів, вихідного контролю, спробу здешевлення продукції;
5. загрози техногенній та екологічній безпеці, пов'язані з виробничими процесами, зберіганням та використанням виготовленої продукції;
6. структурна деформація кадрового потенціалу, відволікання кваліфікованої та дієздатної робочої сили, недотримання вимог безпеки праці, що призводить до втрат людського потенціалу країни.

Необхідно пам'ятати, що державна політика підтримки та регулювання СМП здійснюється з дотриманням принципів, використанням методів та інструментів державного регулювання, викладених в економічній літературі..  
Разом з тим державне регулювання СМП має свою специфіку.

Так, найактуальнішими його принципами є:

- 1) відповідність (політика щодо малого підприємництва ефективна, якщо вона збігається з потребами та вимогами СМП; для цього мають бути сформовані механізми забезпечення зворотного зв'язку, достовірної інформації про проблеми та потреби цього сектору, ведення діалогу. Ефективним прикладом таких механізмів є створення комісій з усунення адміністративних бар'єрів при органах виконавчої влади);
- 2) тиск (СМП має активно привертати увагу до своїх проблем, відстоювати власні інтереси та захищати права);
- 3) конкуренція, змагальність, рівність суб'єктів підприємницької діяльності та стосунків "малий бізнес - великий бізнес - держава") (у розвинутих економіках цей принцип є одним із першочергових для формування ринкових відносин господарювання та створення здорового конкурентного середовища);
- 4) формування інфраструктури для розвитку середнього класу, реалізації підприємницького потенціалу громадян та формування громадянського суспільства;
- 5) гарантування балансу прав та інтересів підприємців;
- 6) відповідальність органів державного управління за негативні рішення щодо розвитку підприємництва;
- 7) формування довіри до формальних інститутів;
- 8) удосконалення складу, структури, економічної стратегії та поведінкових стереотипів малого підприємництва;

- 9) соціально-економічна безпека підприємницької діяльності;  
10) сприяння розвитку зовнішньої торгівлі та експортного потенціалу малих підприємств.

Основними напрямками державної підтримки та сприяння розвитку малого підприємництва (у більшості країн світу) є:

- соціально-економічна підтримка малих підприємств, що виробляють товари і послуги та опановують нові прогресивні технології;
- формування повноцінної інфраструктури та спеціальної ринкової мережі матеріально-технічного забезпечення МБ, незалежної від адміністративних органів влади;
- законодавче гарантування усунення заборон на доступ та ведення підприємницької діяльності;
- пільгове фінансово-кредитне обслуговування підприємств МБ;
- створення мережі підготовки та перепідготовки кадрів для МБ.

Оцінка ефективності державного регулювання процесів розвитку малого підприємництва полягає у визначенні економічного ефекту за допомогою порівняння витрат органів державного управління на реалізацію заходів з економічними та соціальними вигодами від їх реалізації:

$$E = B_1 - B_2, \quad \text{де}$$

$E$  - ефективність реалізації заходів державного регулювання СМП, грн;

$B_1$  - подана за результатами експертного оцінювання (у вартісному вираженні) загальна соціальна та економічна вигода внаслідок розвитку СМП,

грн;  $B_2$  - сума витрат, необхідних для реалізації заходів державного сприяння розвитку МБ, грн.

З метою забезпечення вищого рівня адекватності та повноти оцінки результативності зусиль органів державного управління з підтримки МБ доцільно використовувати інтегральний індекс зміни розвитку цього сектору економіки як середнє геометричне з індексів зміни окремих показників стану та розвитку малого підприємництва:

$$I_m = \sqrt[n]{(im_1 + im_2 + \dots + im_n) / n}, \quad \text{де}$$

$I_m$  - інтегральний індекс зміни стану розвитку СМП;

$im_1, im_2, \dots, im_n$  - індекси, які відображають відношення відповідних показників стану розвитку СМП у звітному році до базових;  $n$  - кількість показників, які аналізуються.

У межах цієї методики можуть враховуватися такі інтегральні показники, як:

- індекс кількісного розвитку малого підприємництва;
- індекс ефективності використання ресурсів;
- індекс ділового клімату для малого підприємництва;
- індекс соціальної ефективності малого підприємництва;

- індекс ефективності діяльності об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва.

Відповідно, висновок щодо ефективності державного регулювання розвитку МБ може базуватися на порівнянні темпів поліпшення інтегрального показника розвитку МБ та приросту обсягів державного фінансування на його забезпечення.

### **3.2. Вітчизняна інституційна база підтримки і регулювання підприємницької діяльності: функції та завдання**

Загальновідомо, що інституційна база підтримки підприємницької діяльності має дві складові:

1. нормативно-правову базу регулювання підприємницького сектору економіки;
2. інституції інфраструктури підтримки діяльності підприємств МБ.

Своєю чергою, нормативно-правова база регулювання розвитку МБ охоплює закони та підзаконні акти, які: визначають критерії, статус та засади діяльності підприємств МБ (ГКУ, Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" та ін.); регулюють особливості ведення окремих видів економічної діяльності (Укази Президента України "Про спрощену систему оподаткування, звітності та обліку суб'єктів малого підприємництва", "Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва", підзаконні та нормативно-правові акти міністерств і відомств, ДПА тощо); забезпечують програмування розвитку цього сектору економіки (національна, регіональні та місцеві програми підтримки підприємництва).

*Національна програма підтримки малого підприємництва* - це комплекс заходів, спрямованих на реалізацію державної політики його розвитку. Їй належить роль консолідуючого механізму, в якому можуть брати участь як державні центральні органи влади, так і місцеві, а також об'єднання підприємців, суб'єкти інфраструктури бізнесу (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консалтингові, лізингові та інші інституції). Вона реалізується відповідно до Закону України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні". Кабінет Міністрів України щорічно визначає заходи щодо реалізації, а також обсяги фінансування Національної програми, які затверджує Верховна Рада України. Реалізація заходів Програми здійснюється на конкурсних засадах.

Метою Програми є створення належних умов для втілення у життя конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення добробуту громадян України завдяки залученню широких верств населення до такої діяльності.

#### Національна програма містить шість розділів:

1. Стан розвитку малого підприємництва в Україні (зазначені фактори, які на сучасному етапі гальмують створення малих підприємств: відсутність чіткості в державній політиці; наявність адміністративних бар'єрів;

відсутність реального механізму фінансово-кредитної підтримки; надмірний податковий тиск та система звітності; невпевненість у стабільності умов бізнесу; втручання органів державної влади у діяльність малих підприємств).

2. Мета і основні завдання Програми.

3. Основні напрями Програми (удосконалення нормативно-правової бази; формування єдиної державної регуляторної політики; активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки; створення інфраструктури розвитку малого підприємництва; впровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва).

4. Фінансове забезпечення Програми.

5. Організація і контроль за виконанням Програми.

6. Реалізація Програми і очікувані результати.

Загалом необхідно констатувати, що вітчизняна законодавча база не є достатньою правовою засадою для розвитку СМП. Основний нормативно-правовий акт щодо цього сектору економіки - Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва в Україні" - не має прямої дії, створюючи лише правове підґрунтя для розроблення окремих нормативно-правових актів. Основним державним органом, покликаним регулювати проблеми розвитку МБ в Україні, є *Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва*. Зокрема, на нього покладено функції з розроблення проектів законів та нормативних актів щодо регулювання розвитку малого підприємництва; внесення пропозицій - поправок до чинного законодавства; підготовки проектів та реалізації програм підтримки підприємництва; взаємодії з Фондом державного майна України, Українським фондом підтримки підприємництва, міністерствами і відомствами.

Важливого значення набуває громадська частина підтримки та сприяння розвитку СМП. Так, для забезпечення розвитку і посилення захищеності суб'єктів підприємницької діяльності в Україні та її регіонах, починаючи зі середини 90-х років минулого століття, активно створювались асоціативні та громадські організації, об'єднання підприємців (у тому числі за галузевою, регіональною, територіальною та іншими ознаками).

До інституцій допоміжної підприємницької інфраструктури належать юридичні фірми, аудиторські компанії, приватні інформаційні центри, рекламні агентства, бізнес-центри, банки, лізингові компанії, національні та міжнародні організації з кредитування, бізнес-інкубатори і центри, страхові й інвестиційні компанії, пенсійні фонди, навчальні заклади, організації з навчання, підготовки та перепідготовки кадрів.

Інституційна база державної підтримки та сприяння розвитку малих підприємств має відповідати загальновизнаним науковим подходам до її формування і містити такі компоненти, як місія, мета, стратегічні та операційні цілі, завдання, заходи, ресурсне забезпечення, терміни реалізації.



### 3.3. Самоорганізація малих підприємств як ефективна форма регулювання підприємницької діяльності підприємницької діяльності: функції та завдання

Самоорганізація малих підприємств реалізується через їхню участь в асоціативних та громадських підприємницьких організаціях (бізнес-асоціаціях).

**Бізнес-асоціація** - це специфічна інтегруюча, структурно і функціонально організована система, що є незалежною від державних, владних або будь-яких інших структур, діє в правовому полі, захищає інтереси і задовольняє потреби своїх членів, що належать до асоціації на засадах добровільності й рівноправності, її діяльність підпорядковується декларованій місії, відповідає єдиній меті та фінансується за рахунок членських внесків і засобів, отриманих від комерційної діяльності, що не суперечить її місії.

Стратегія бізнес-асоціації формується відповідно до видів діяльності, які обумовлені її обов'язками стосовно бізнес-одиниць, місії в суспільстві, яка полягає у діалектичному поєднанні інтересів бізнесу, держави та суспільства, власних принципів економічної вигоди, підвищення престижу, посилення свого впливу на хід економічного розвитку.

Критерії оцінки діяльності бізнес-асоціацій виявляються у збільшенні кількості членів, поліпшенні результатів функціонування бізнес-асоціації та її членів у кількісному вимірі та якісному стані, зростанні обсягів коопераційних зв'язків членів бізнес-асоціації між собою та з суб'єктами, що не є членами об'єднання.

Законодавство України визначає форми бізнес-асоціацій, зображені на рис. 3.3:

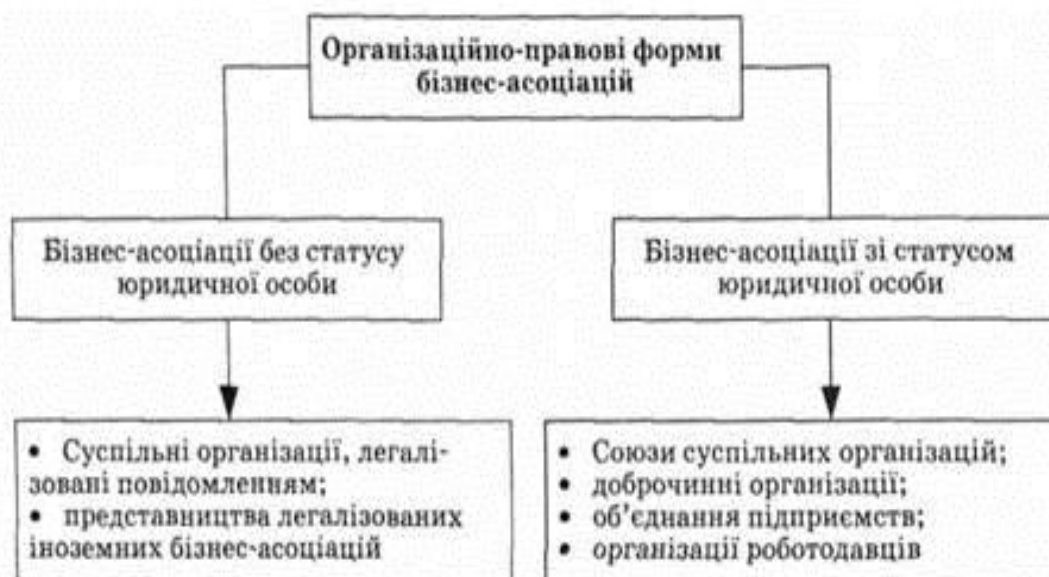


Рис. 3.3. Організаційно-правові форми бізнес-асоціацій в Україні

До громадських організацій, легалізованих шляхом повідомлення, належать *партнерства*, створені, як правило, на певний термін або для досягнення певного результату. Завдяки повідомленню можуть легалізовуватися будь-які постійно діючі організації та їхні союзи (за винятком міжнародних), а також організаційні одиниці (відділення, філії, представництва) зареєстрованих громадських організацій.

До громадських організацій, легалізованих шляхом повідомлення (зі статусом юридичної особи), належать *торгово-промислові палати, фондові біржі, пенсійні фонди, співтовариства взаємного страхування та міжнародні громадські організації*.

Така організаційно-правова форма бізнес-асоціацій, як організація роботодавців, призначена для виконання функцій соціального партнерства, тобто відносин з профспілками і державою.

Для малого підприємства, яке прагне увійти до бізнес-асоціації, важливо усвідомити як позитивні, так і негативні аспекти кожної організаційно-правової форми бізнес-асоціацій, тому що саме організаційно-правова форма визначає, які види діяльності буде здійснювати бізнес-асоціація і які вигоди матимуть її члени.

Варто зазначити позитивний вплив підприємницьких асоціацій як на підприємства МБ, так і на органи державного управління.

Зокрема, функції громадських та асоціативних підприємницьких об'єднань з підтримки та сприяння розвитку СМП полягають у:

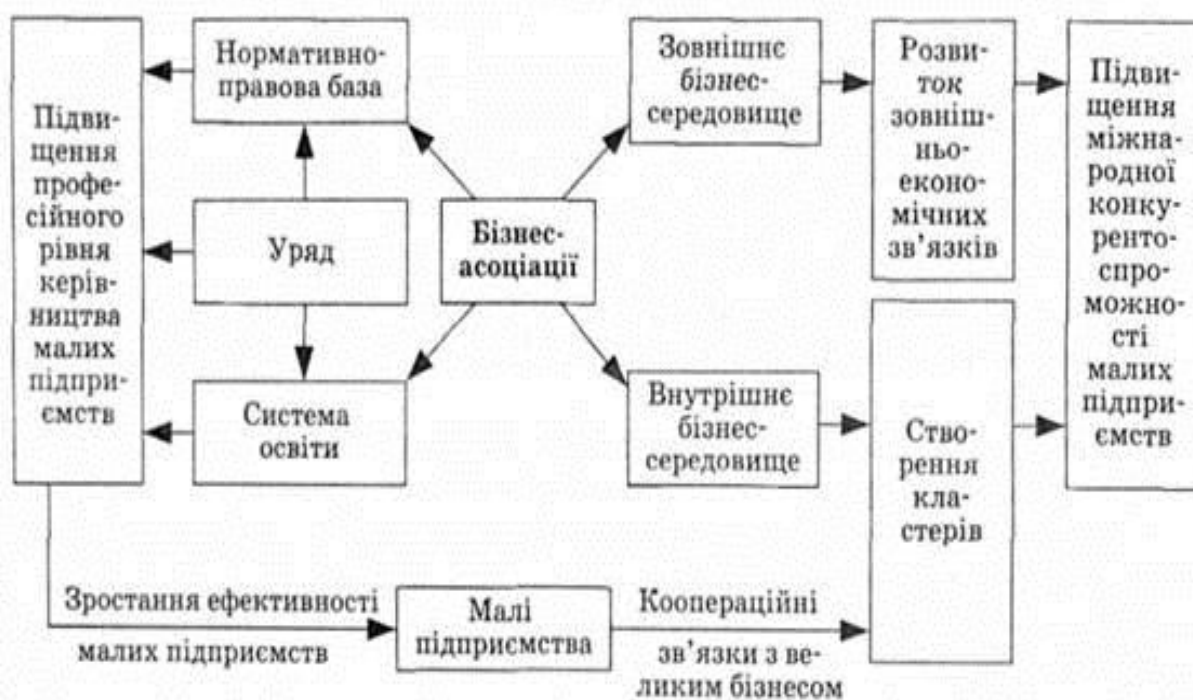
- спільному вирішенні однотипних проблем, які виникають у процесі підприємницької діяльності;
- відстоюванні інтересів суб'єктів МБ перед органами виконавчої влади, дозвільними та контролюючими структурами;
- забезпеченні співробітництва між малими підприємствами та підприємствами середнього і великого бізнесу;
- розширенні можливостей щодо залучення міжнародної технічної фінансової допомоги, стимулювання інвестицій у вітчизняний СМП;
- реалізації ініціатив з лібералізації економіки, перегляду і реформування податкової системи, спрощення дозвільних процедур, реєстрації, ведення обліку та звітності малих підприємств;
- правовій підтримці та захисту економічних інтересів підприємств МБ;
- консультативно-юридичній, інформаційній допомозі, аудиторському обслуговуванні;
- навчанні та підвищенні кваліфікації, організуванні комунікативних заходів та ділових зустрічей;
- сприянні в отриманні фінансово-кредитної допомоги, промисловій кооперації, розвитку торговельної діяльності.

Бізнес-асоціації виконують такі функції: захисну, представницьку, консультативно-освітню.

Переваги асоціативних та громадських підприємницьких об'єднань для органів державного управління полягають у тому, що ці інституції виконують частину їх функцій, зокрема пов'язаних із:

- узагальненням проблем розвитку підприємництва;
- ініціюванням змін до законодавства (у тому числі до нормативно-правових актів регіональних та місцевих органів влади), прийняття нових регуляторних актів;
- адаптацією вітчизняного законодавства і бізнесу до норм європейського законодавства;
- обґрунтуванням рівня ефективності функціонування підприємств малого бізнесу у галузево-секторальному напрямі, виявленням перспективних чинників розвитку підприємництва з урахуванням соціально-економічних особливостей регіону;
- здійсненням систематичного моніторингу розвитку СМП;
- забезпеченням громадського контролю за виконанням рішень адміністративних органів влади;
- формуванням сприятливого клімату для провадження бізнесу в Україні;
- сприянням демонополізації економіки.

Разом з тим не завжди бізнес-асоціації належним чином реалізують свої завдання в економіці (рис. 3.4).



**Рис. 3.4. Роль бізнес-асоціацій у підвищенні ефективності внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності малих підприємств**

Важливою, окрім внутрішньої, є також зовнішня роль бізнес-асоціацій, яка полягає у зміцненні конкурентоспроможності малих підприємств (відповідно й економіки країни) на зовнішніх ринках.

### **3.4. Особливості та переваги зарубіжного досвіду державної підтримки і регулювання сектору малого підприємництва**

На основі аналізу позитивного досвіду державного регулювання і сприяння розвитку СМП у розвинутих країнах можна також згрупувати такі ключові відмінності державної підтримки та регулювання розвитку малих підприємств (необхідно пам'ятати, що завдяки цим відмінностям і досягнуто вищого рівня розвитку підприємств МБ та виконання цим сектором економіки своїх економічних і соціальних функцій):

1) широко розповсюджена мережа інституцій та програм фінансово-кредитного сприяння малим підприємствам (мережі державних та недержавних фінансово-кредитних, страхових та гарантійних фондів, кредитної кооперації малого підприємництва);

2) залучається страхова сфера до зниження рівня ризиків та забезпечення фінансуванням малих підприємств; функціонують страхові гарантійні фонди у формі неприбуткових державних чи комунальних організацій та одночасно виконують роль додаткового елемента системи фінансово-кредитного сприяння підприємству, зміцнення безпеки підприємницької діяльності (завдяки покриттю таких ризиків, як втрата прибутку; збитки від виробничих перерв; неплатежі контрагентів; неповернення кредиту чи позики; ризики, пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю і гарантуванням економічної безпеки експортноорієнтованих малих підприємств);

3) працюють механізми бізнес-інкубації; сформовано мережі комунальних бізнес-інкубаторів;

4) розвинута мережа венчурних фондів, які забезпечують фінансуванням проекти малих підприємств з розроблення та впровадження інновацій;

5) вагомою та законодавчо закріпленою є роль асоціативних і громадських підприємницьких організацій, яка виявляється в:

- обов'язковому членстві підприємств (досвід Німеччини);
- участі малих підприємств через бізнес-асоціації у прийнятті рішень органами державного управління;
- виконанні ролі організатора формування коопераційної та кластерної співпраці між підприємствами малого, середнього і великого бізнесу;
- наданні доступу малим підприємствам до Інформації, консультацій та навчань, програм пільгового кредитування і фінансової допомоги на науково-технологічні дослідження;

6) сформовано стабільні сприятливі правові умови створення малих підприємств та ведення підприємницької діяльності; не підлягають сумніву пільгові підходи до оподаткування, звітності та обліку малих підприємств;

7) розвинута інституційна інфраструктура підтримки та сприяння розвитку МБ.

### **Питання для самоконтролю:**

1. Сформулюйте визначення суті поняття «державне регулювання малого підприємництва».
2. Що є підґрунтям, а що - стратегічною метою державного регулювання МБ?
3. Чому необхідно чітко розмежовувати необхідність державного сприяння та державного регулювання діяльності малих підприємств?
4. Назвіть основні аспекти необхідності державної підтримки розвитку СМП.
5. У чому виявляється потреба у спеціалізованому державному регулюванні діяльності МБ?
6. Опишіть чинники та перспективи розвитку малих підприємств на посттрансформаційному етапі розвитку економіки.
7. Які складові інституційної підтримки і регулювання підприємницької діяльності Вам відомі?
8. Охарактеризуйте нормативно-правову базу регулювання діяльності малих підприємств.
9. Що таке «Національна програма підтримки підприємництва»?
10. Назвіть переваги державної підтримки та регулювання малих підприємств закордоном.

## ЛЕКЦІЯ 4

### ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ БАЗИ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**4.1. Поняття фінансових ресурсів та фінансово-кредитної бази функціонування малого підприємства**

**4.2. Фінансово-кредитна підтримка розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах**

**4.3. Основні форми державної фінансової підтримки малих підприємств в Україні**

**4.4. Особливості та принципи кредитування малих підприємств**

**4.5. Іпотека, лізинг, факторинг як субститути позикового фінансування**

**4.1. Поняття фінансових ресурсів та фінансово-кредитної бази функціонування малого підприємства**

Світовий досвід доводить, що високоефективна ринкова економіка оптимально поєднує діяльність великих, середніх, малих підприємств і приватних підприємців. Особливої уваги, відповідно до виконуваних функцій та місця у національній економіці, потребує розвиток малого підприємництва в Україні як основи формування середнього класу суспільства та вирішення багатьох соціально-економічних проблем.

Під **фінансовими ресурсами малого підприємства** розуміємо сукупність усіх грошових коштів і надходжень, якими воно розпоряджається на певну дату і які спрямовуються ним на виконання фінансових зобов'язань, виробничий та соціальний розвиток.

В умовах ринкової економіки найчастіше використовується поняття "капітал підприємства". При цьому капітал і фінансові ресурси мають одну природу - грошові кошти. Але, як зазначають деякі дослідники, капітал є тією частиною фінансових ресурсів, яка призначена для розвитку виробничого процесу, а саме - придбання предметів праці, знарядь праці, робочої сили та інших факторів виробництва. Іншими словами, капітал малого підприємства - це ті фінансові ресурси, за рахунок яких здійснюється формування активів підприємства, необхідних для провадження господарської діяльності (під час його заснування) та поповнення і оновлення активів (у процесі розвитку малого підприємства). Оскільки капітал не може тривалий час перебувати у вигляді грошових ресурсів, він є перетвореною формою фінансових ресурсів.

У процесі формування малого підприємства необхідно придбати будівлі та обладнання, виконати будівельні чи ремонтні роботи. Витрати, які спрямовані на ці цілі, називають основним капіталом.

**Основний капітал** - це грошовий вираз наявних у власності підприємства землі, будівель, споруд, обладнання, машин.

Основний капітал - це одноразові витрати, оскільки вони здійснюються при організації підприємства, а приносять віддачу протягом тривалого

періоду. Основний капітал на діючому підприємстві називають **виробничими фондами**; при цьому їх поділяють на **активні виробничі фонди** (верстати, машини, устаткування) та **пасивні виробничі фонди** (будівлі, споруди).

Для діючого малого підприємства необхідні виробничі запаси сировини, матеріалів, інструменту, готової продукції. Ці запаси створюються під час започаткування підприємства, а згодом оновлюються та замінюються.

Грошовий вираз виробничих запасів підприємства називають **оборотним капіталом**. Основний та оборотний капітал малого підприємства створюється внаслідок одноразових значних витрат. Вони можуть здійснюватися за рахунок власних коштів засновників (учасників) та із залученням коштів з інших джерел (рис.).

За джерелами формування фінансові ресурси малого підприємства можна поділити на внутрішні й зовнішні. Серед **внутрішніх джерел** фінансових ресурсів, що формуються за рахунок власних та притриманих до них коштів, варто зазначити:

1. Джерела, що утворюються з доходу малого підприємства: прибуток від основної операційної діяльності; від виконання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; від інвестиційної діяльності; від фінансової діяльності; від будівельно-монтажних робіт, що виконуються господарським способом; від надзвичайних подій, інші види доходів. Чільне місце з-поміж цих джерел належить прибутку, що залишається у розпорядженні малого підприємства. Він є головним джерелом фінансування потреб останнього, які визначаються як споживання і накопичення. Саме пропорціями розподілу чистого прибутку на накопичення і споживання зумовлені перспективи розвитку малого підприємства. Частина прибутку, що спрямовується на накопичення, використовується на розвиток господарської діяльності та сприяє зростанню активів підприємства.

До переваг самофінансування розвитку малого підприємства, порівняно з позиковим фінансуванням, належать:

- незалежність підприємства від ринку капіталу;
- можливість підтримання більш високої ліквідності підприємства та відсутність тягара забезпечення кредиту його майном;
- збільшення власного капіталу, зростання кредитоспроможності та зниження ризику фінансової нестабільності підприємства;

2. Джерела, що утворюються за рахунок внутрішніх надходжень: амортизаційні відрахування; виторг від реалізації непотрібного майна; мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві, інші надходження.

**Амортизаційні відрахування** - це грошовий вираз вартості зношування основних засобів і нематеріальних активів, стале джерело формування капіталу підприємства.

Амортизаційні відрахування мають двоїтий характер через те, що



**Рис.. Формування фінансових ресурсів малого підприємства**

входять до собівартості продукції й у складі виторгу від її реалізації повертаються на розрахунковий рахунок підприємства і в такий спосіб стають внутрішнім джерелом фінансування як простого, так і розширеного відтворення. Фінансовий ефект залучення амортизаційних відрахувань може полягати у вивільненні капіталу та розширенні виробничої потужності підприємства.

Ефект розширення виробничої потужності (ефект Ломана - Рухті) виявляється тоді, коли вивільнені внаслідок амортизації засоби відразу реінвестуються: реінвестування здійснюється наприкінці періоду; застосовується лінійний метод нарахування амортизації; вартість амортизованого обладнання може розподілятися на будь-які суми в такий спосіб, аби розмір амортизаційних відрахувань завжди відповідав реінвестованій сумі; ціни на обладнання залишаються постійними; термін амортизації відповідає терміну корисного використання обладнання; ефект дисконтування сум амортизаційних відрахувань протягом року не враховується.

Якщо дотримано всіх згаданих умов, то зазначений ефект відображається величиною мультиплікатора виробничої потужності ( $M$ ):

$$M_{\text{вн}} = \frac{2}{1 + \frac{1}{n}}$$

де  $n$  - термін корисного використання обладнання.

Натомість у процесі реструктуризації майна підприємства здійснюється вивільнення капіталу, вкладеного в основні засоби, внаслідок продажу



надлишкових, невикористовуваних активів, як-от обладнання, нерухомість тощо;

3. Джерела, що утворюються за рахунок інших внутрішніх надходжень: стійкі пасиви; пайові та інші внески членів трудового колективу малого підприємства, інші надходження.

Під **стійкими пасивами** розуміють заборгованість малого підприємства з оплати праці працівникам, розрахунків із бюджетними та позабюджетними фондами, заборгованість зі страхування, резерви на покриття майбутніх витрат, кошти кредиторів, отримані в порядку сплати за продукцію часткової готовності, тощо.

До зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів малого підприємства належать:

1) джерела, що залучаються до формування статутного фонду при створенні малого підприємства: внески засновників (учасників); безоплатно передане майно; добровільні пожертви тощо;

2) джерела, що надходять від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу: пайові внески; страхові відшкодування ризиків; цільові надходження від концернів, асоціацій; доходи від володіння цінними паперами інших емітентів; бюджетні субсидії;

3) джерела, що мобілізуються на фінансовому ринку: кредитні інвестиції; доходи від продажу власних цінних паперів, інші надходження коштів.

Розмір і ступінь залучення джерел фінансових ресурсів малими підприємствами визначаються зовнішніми і внутрішніми чинниками.

До зовнішніх належать:

- загальна економічна ситуація в країні;
- рівень інфляції;
- рівень оподаткування;
- рівень відсоткових ставок за користування кредитами;
- конкуренція на ринку та ін.

До внутрішніх чинників належать:

- організаційно-технічне оснащення малого підприємства;
- рівень організації виробництва та його фінансово-економічний стан;
- обсяги внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів.

Так, для формування основних засобів найчастіше використовуються:

- придбання основних засобів на виплат (мале підприємство сплачує вартість основних засобів частинами, як правило, щомісячно, разом з відсотками, протягом визначеного за домовленістю терміну; основні засоби не передаються малому підприємству у власність до повної сплати їхньої вартості);
- оренда основних засобів (передача основних засобів малому підприємству в користування після сплати авансового платежу, як правило, в розмірі тримісячної орендної плати, з подальшою оплатою вартості основних засобів щомісячно чи щоквартально);
- операційний або фінансовий лізинг.

Водночас для фінансування оборотних активів застосовують:

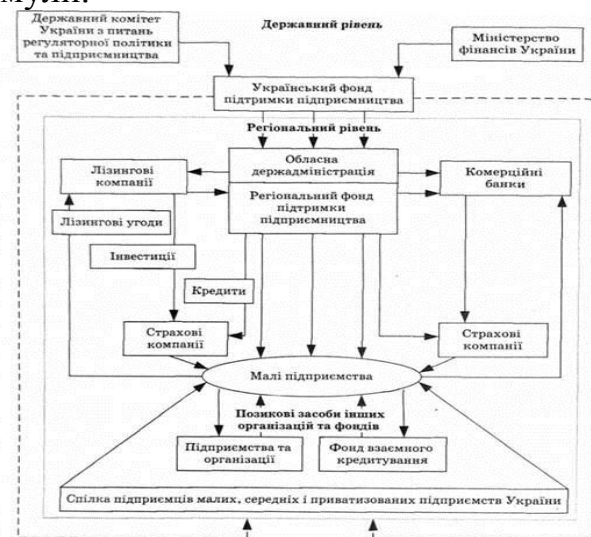
- придбання матеріальних цінностей у кредит (термін надання такого кредиту залежить від фінансового стану малого підприємства, його господарських зв'язків і передбачає виплату відсотків у розмірах, вищих рівня інфляції);
- товарний кредит (надається постачальниками товарно-матеріальних цінностей на строк руху платіжних документів від постачальника до покупця і навпаки);
- дисконтування рахунків-фактур малих підприємств (мале підприємство продає комерційному банку рахунки-фактури з обумовленою знижкою; останній відсотки за послуги не отримує, а на суму дисконту зменшує вартість продукції, зазначену в платіжних документах, прийнятих для оплати за мале підприємство);
- факторингові операції.

Сукупність форм і методів забезпечення потреби малого підприємства у фінансових ресурсах формує фінансово-кредитну базу його функціонування.

#### **4.2. Фінансово-кредитна підтримка розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах**

Вивчення економічного розвитку зарубіжних країн набуває важливого значення для України. Досвід Світового банку засвідчує, що існує п'ять ефективних підходів до надання допомоги малим підприємствам:

1. реформування політичного курсу, спрямоване на досягнення макроекономічної стабільності, формування належної законодавчої бази;
2. зниження вартості операцій (операцій на ринку, ліцензування, реєстрації, звітності, оподаткування);
3. зменшення вартості кредитів та їх доступність, надання "м'якої" технічної та маркетингової допомоги;
4. розширення доступу малих підприємств до знань та технологій;
5. податкові стимули.



**Рис. 4.2. Структура фінансово-кредитної системи сприяння розвитку малих підприємств**

Отже, реалізується підхід до малого підприємництва за принципом: що менше підприємство, то більше податкових пільг.

У США існують спеціальні програми фінансової підтримки МБ - Програма гарантування "Та" і Програма довгострокового кредитування "604". Метою Програми "7а" є надання гарантій за кредитами, сума яких не перевищує 2 млн дол. терміном на 7-26 років, які можуть бути спрямовані на придбання як основних, так і оборотних активів. Метою Програми "504" є надання довгострокових кредитів на суму до 4 млн дол. терміном до 30 років для розширення та модернізації уже діючих малих підприємств (придбання нерухомого майна, технологій, устаткування).

**Японія** досягла економічних висот завдяки розвитку малих підприємств, які мають пільги в податковому, зовнішньоторговельному та галузевому законодавстві. Для оподаткування малих підприємств (з капіталом до 100 млн ієн) застосовується майже на третину зменшена ставка податку. Японським законодавством для індивідуальних виробників визначено мінімум річного доходу в 100 тис. ієн, який не оподатковують. Для малих підприємств із капіталом до 100 млн ієн діє особлива система бухгалтерського обліку з нормами прискореної амортизації.

Ефективна система підтримки малих підприємств існує у **Великій Британії**. Держава активно використовує інструменти бюджетної, податкової та кредитної політики для стимулювання цього сектору економіки. Для підприємств МБ знижено ставки податку на прибуток: за стандартної ставки 35 % ставка для малих підприємств становить 27 %. Крім того, якщо оборот підприємства не перевищує 47,5 тис. фунтів на рік, воно не сплачує ПДВ. Одночасно зі зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції у нові сфери МБ, передусім ті, що пов'язані з високим ступенем ризику.

У **Франції** політика підтримки підприємницьких структур ґрунтується на використанні багатьох важелів економічного, організаційного і правового характеру. Фінансова підтримка малого підприємництва містить понад 20 різних форм. При цьому спостерігається тенденція до підвищення ролі й функцій регіонів та місцевих органів влади у вирішенні проблем фінансової підтримки МБ. Новостворені малі підприємства у Франції на три роки звільняються від сплати податків, а підприємства з оборотом до 70 тис. франків на рік звільняються від сплати ПДВ. Для стимулювання впровадження малими підприємствами енергоощадних технологій податкові ставки на їх інвестиції зменшені на 40- 60 %. Існує також можливість відтермінування сплати низки податків у випадку тимчасових фінансових труднощів.

Стимулювання МБ завдяки системі спрощеного оподаткування запроваджується і в інших країнах: у Бельгії загальна ставка податку для малих підприємств знижена від 0 до майже 24 %; аналогічні програми з певними особливостями використовуються в Нідерландах, Литві та Латвії.

У **Литві** малі підприємства з чисельністю працівників до 50 осіб та річним оборотом до 500 тис. латів звільнені від сплати 70 % суми податків на дворічний період, після чого сплачують лише 50 %. Малі підприємства Латвії не сплачують ПДВ, якщо їхній оборот не перевищує 10 тис. латів.

У **Німеччині** здійснюється спеціальна управлінська Програма "Загальна концепція науково-технічної політики стосовно малого підприємництва", надається сприяння у сфері наукових досліджень, фінансування ризикової діяльності, поліпшення умов передачі технологій, забезпечення науковими кадрами. Ставка ПДВ для підприємців Німеччини менша удвічі, якщо їх щорічний оборот не перевищує 3 млн марок, і на третину - якщо оборот становить від 3 до 5 млн марок. Крім того, якщо оборот малого підприємства в базовому році не перевищував 25 тис. марок, а в поточному - 100 тис, його повністю звільняють від сплати ПДВ.

Фінансова підтримка малих підприємств на державному рівні в **Іспанії** здійснюється опосередковано через Інститут малих і середніх промислових підприємств (ІМРГ). Це автономна організація з власним бюджетом, підпорядковується Міністерству промисловості та енергетики Іспанії. Основними формами фінансової підтримки є субсидії та пільгові кредити, джерело фінансування яких - власні фінанси інституту (надані йому бюджетні асигнування) та банківські кредити. Інститут забезпечує пільгові кредити завдяки компенсації частини відсоткової ставки за кредит, а також укладаючи з банками договори про кредитування малих підприємств. З метою надання гарантій фінансово-кредитним установам та забезпечення сприятливих умов кредитування малі підприємства об'єднані в товариства взаємних гарантій. Для перерозподілу ризику, пов'язаного з неплатежами малих підприємств за кредити, між державою (в особі ШПІ) та товариствами взаємних гарантій була створена спеціалізована компанія **SOGASA (Sociedad de Garantias Subsiañas)**, 45 % капіталу якої належить ШПІ, а решта - товариствам взаємних гарантій. Залежно від умов контрактів, укладених з товариствами, компанія автоматично бере на себе зобов'язання з погашення заборгованості товариств взаємних гарантій у розмірі 10-40 %.

У **Кореї** внаслідок залучення державних та спеціалізованих фінансових структур на комерційних засадах створено Кредитний гарантійний фонд, основним завданням якого є фінансова підтримка малого підприємництва. При цьому малим підприємствам кредити надаються у більших розмірах і на пільгових умовах, порівняно з великими, що дає змогу не лише здійснювати фінансову підтримку малих підприємств, а й вирівняти умови надання їм фінансово-кредитних послуг. Цей Фонд виконує функції гаранта за кредитування малих підприємств комерційними банками, які не входять до складу Фонду.

Аналіз та узагальнення зарубіжного досвіду з питань запровадження в різних країнах світу систем фінансово-кредитної підтримки малих підприємств дають можливість виокремити низку типових форм і методів, які можуть бути використані в умовах України:

- цільові субсидії з боку держави;
- пільгове кредитування суб'єктів МБ;
- гарантовані позики;
- запоруки перед кредитними установами, комерційними банками в поверненні кредитів, наданих малим підприємствам;
- пільги в оподаткуванні прибутків (доходів) малих підприємств;
- надання права прискореної амортизації малим підприємствам та видалення амортизаційних відрахувань з об'єктів оподаткування;
- залучення недержавних фінансово-кредитних і господарських установ до надання фінансової допомоги малим підприємствам;
- залучення міжнародних фондів підтримки підприємництва до вирішення проблем національної економіки у сфері МБ.

#### **4.3. Основні форми державної фінансової підтримки малих підприємств в Україні**

Як уже зазначалося, у розвинутих країнах МБ приділяється увага на державному рівні: держава підтримує МБ як фінансовими ресурсами, так і різноманітними пільгами у сфері податкової політики. Серед податкових пільг, що їх надають малим підприємствам, найпоширенішими є: прогресивне (ступінчасте) оподаткування прибутку; звільнення від сплати податку на прибуток протягом певного часу; оподаткування прибутку за зниженими ставками.

На активізацію розвитку малих підприємств в Україні позитивно вплинуло запровадження сприятливого режиму їх оподаткування шляхом зниження податкового тиску завдяки Указу Президента України № 746/99 від 28.06.1999 р. "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Спрощена система оподаткування дала змогу підняти рівень заробітної плати працівників і реінвестувати додаткові кошти в основні засоби малих підприємств. Одночасно частка МБ у ВВП України становить лише 9- 10%, тоді як у країнах ЄС вона перевищує 50 %.

Разом з тим спрощена система оподаткування має певні недоліки, які потребують доопрацювання: крім єдиного податку, мале підприємство сплачує ще низку податкових платежів, що є суттєвим навантаженням на суб'єкти господарювання. Необхідно запровадити систему диференціації ставок податків залежно від величини податкової бази. Для новостворених підприємств доцільно встановити податкові пільги (податкові канікули), які дають можливість розвинути бізнес. Потребують пільгового оподаткування малі підприємства, які працюють у пріоритетних сферах економіки країни.

Мету, принципи та напрями допомоги малим підприємствам зафіксовано в державних програмах підтримки малих підприємств (Національній програмі сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, Державній цільовій економічній програмі розвитку інвестиційної діяльності, Бюджетній програмі "Фінансова підтримка фермерських господарств" тощо), які підкріплені відповідними матеріальними, інформаційними, фінансовими, кадровими та іншими ресурсами і є основною формою здійснення державної

політики стосовно малих підприємств. Ці програми реалізуються у межах конкретних ліній допомоги, які надаються різними інститутами підтримки малих підприємств.

До **прямих** належать такі основні форми державної фінансової підтримки малих підприємств: цільове бюджетне фінансування; надання цільових безоплатних субсидій на вирішення підприємницькими структурами важливих проблем національної економіки; цільове субсидування; пільгове кредитування; надання пільгових позик; повне або часткове гарантування позик; створення державних спеціалізованих фінансових установ для сприяння діяльності малих підприємств; формування державних фондів підтримки малих підприємств тощо.

**Цільове бюджетне фінансування - це скерування** фінансових ресурсів за цільовим призначенням для досягнення певної мети - вирішення конкретної соціально-економічної проблеми.

**Цільове та пряме субсидування**, як правило, спрямоване на розвиток науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, впровадження у виробництво нової техніки та технологій.

**Субсидії** - це фінансова допомога держави за рахунок коштів бюджету на фінансування капітальних вкладень, які необхідні для розвитку економіки держави, але не вигідні для підприємств.

**Субвенції** - фінансова допомога держави місцевим органам влади для фінансування конкретних об'єктів, що підлягає поверненню у випадку її нецільового використання. Обсяг щорічних асигнувань на фінансову підтримку малого підприємництва визначається у видатковій частині Державного бюджету України. Розпорядником цих коштів є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва. Разом з тим варто зазначити, що державна фінансово-кредитна підтримка МБ є незначною і обтяженою бюрократичними перепонами.

Важливим видом фінансово-кредитної підтримки малих підприємств є **пільгове кредитування**. В Україні пільгові кредити малим підприємствам надають лише фонди підтримки підприємництва. Мале підприємство може звернутися за позикою до Українського фонду підтримки підприємництва (фермерське господарство - до Українського державного фонду підтримки фермерських господарств).

Отже, фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малих підприємств здійснюють:

- на загальнодержавному рівні - Український фонд підтримки підприємництва;
- на регіональну рівні - регіональні фонди підтримки підприємництва;
- на місцевому рівні - місцеві фонди підтримки підприємництва.

Їхні кошти формуються за рахунок державного та місцевого бюджетів, позабюджетних фондів, у тому числі коштів від приватизації державного майна, приватних та іноземних інвестицій.

Український фонд підтримки підприємництва здійснює мікрокредитування на конкурсних засадах із забезпеченням виконання зобов'язання щодо повернення бюджетних коштів та встановленням плати за користування бюджетними коштами на рівні облікової ставки НБУ на дату укладення договору в розмірі:

- - 50-100 тис. грн на строк до 1 року;
- - 100-250 тис. грн на строк до 3 років з відтермінуванням повернення основної суми боргу до 1 року.

Мікрокредит надається для виробництва, перероблення і збуту виготовленої продукції, придбання техніки, обладнання, впровадження новітніх технологій, будівництва та реконструкції виробничих та невиробничих приміщень, з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку економіки.

Але зазначені фонди не мають у своєму розпорядженні великих обсягів фінансових коштів.

Тому для стимулювання банків щодо розширення кредитування малого підприємництва Український фонд підтримки підприємництва на визначений період (рік або декілька років) впроваджує програми фінансової підтримки малого та середнього підприємництва, які передбачають фінансову підтримку малих підприємств на пільгових умовах через кредитування бізнес-проектів з уповноваженим банком та врахуванням таких умов:

- суб'єкт малого підприємництва - юридична особа-резидент та/або фізична особа - суб'єкт господарської діяльності-резидент мають відповідати вимогам статей 1,2 Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва", а також вимогам банківської установи стосовно визначення суб'єктів господарської діяльності у сегменті МБ;
- кредитні кошти надаються на придбання цілісних майнових комплексів, розширення виробничої діяльності, впровадження новітніх технологій, реконструкцію виробництва, купівлю або модернізацію основних засобів;
- розподіл кредитних часток Фонду та банку (50: 50);
- строк кредитування на кредитну частку Фонду - три роки;
- мінімальний розмір кредиту - 250 тис. грн;
- максимальний розмір кредиту - 2 млн грн;
- відсоткова ставка на кредитну частку Фонду - плаваюча, на рівні облікової ставки НБУ;
- початок повернення кредиту, наданого за рахунок кредитної частки Фонду, - через шість місяців після дати укладення кредитного договору.

Разом з тим фахівці зазначають, що доцільно надавати і довгострокові позики (понад п'ять років) під пільговий відсоток малим підприємствам, які уже мають 2/3 капіталу для здійснення інвестицій. Така фінансова підтримка дасть можливість підприємству акумулювати необхідні фінансові ресурси для реалізації бізнесу, прискорить окупність підприємницького проекту.

Умовою надання пільгової позики має бути наявність у малого підприємства переважної частини необхідного капіталу, що мінімізує ризик неповернення кредиту.

Найактуальнішим є *гарантійне забезпечення* першочергових вкладень для відкриття власної справи. Лише стовідсоткова гарантія дає можливість видавати кредити за ставкою НБУ (без урахування витрат з реалізації застави).

Створена в Україні кредитно-гарантійна установа, яка мала сприяти реалізації механізму гарантування державою кредитів малим підприємствам, не змогла виконувати покладені на неї функції й була ліквідована. Держава має заохочувати поширення в Україні товариств взаємної гарантії, використовуючи відповідний досвід зарубіжних країн, та брати участь у їх роботі.

З метою активізації фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва уряд прийняв Постанову № 68 від 27.01.2010р. "Деякі питання надання суб'єктам малого та середнього підприємництва кредитно-гарантійної підтримки", якою, зокрема, доручено під час затвердження проектів Державного бюджету України передбачати кошти на кредитно-гарантійну підтримку суб'єктів малого та середнього підприємництва в обсязі 0,15 % від дохідної частини бюджету, але не менше ніж 200 млн грн, на підтримку діяльності фондів кредитних порук і 100 млн грн на кредитування проектів суб'єктів малого й середнього підприємництва.

Формам підтримки другої групи притаманний непрямий характер; вони поступово витісняють види прямого адміністративного впливу. До основних форм *непрямої державної фінансово-кредитної підтримки* й сприяння розвитку малих підприємств належить гарантування держави пільг комерційним банкам, страховим компаніям, освітянським установам, науково-дослідним центрам тощо, які надають послуги малим підприємницьким структурам.

Враховуючи обмежені фінансові можливості держави, фінансово-кредитна політика має ґрунтуватися на принципах широкого залучення різних недержавних джерел фінансування. Недержавні організації, місія яких полягає у формуванні сприятливих умов для розвитку підприємництва (у тому числі й у фінансовій сфері), створюються завдяки нагромадженню капіталів підприємців, підприємницьких структур комерційного спрямування, комерційних банків тощо.

Оскільки держава не має вільних коштів для фінансування розвитку малих підприємств, альтернативним джерелом їх фінансування може стати розвиток *кредитної кооперації*. Кредитні спілки (кооперативи) за своєю суттю є своєрідними спеціалізованими кредитними установами, які, на противагу комерційним банкам, зацікавлені у малих кредитах. Акумуляція коштів кредитні спілки здійснюють з метою надання позик членам спілки. Інтеграторами фінансових ресурсів кредитних спілок на місцях мають бути, насамперед, не комерційні банки, а спілки кредитних



кооперативів, які в міжнародній практиці називають *кооперативними банками*. Фонди таких банків формуються за рахунок внесків до кредитних спілок кредитних кооперативів, діяльність яких чітко врегульована законом [3]" У сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва в Україні функціонує 176 банків, 2478 небанківських фінансово-кредитних установ, у тому числі 1819 кредитних спілок. Лише у Львівській області функціонує 48 кредитних спілок.

Ефективним *видом підтримки малих підприємств та* необхідною умовою їх розвитку є *страхування* захисту господарських інтересів останніх від можливих збитків. Як засвідчує практика, малі підприємства спроможні впоратися самостійно лише з невеликими збитками. Тому об'єктивно виникає потреба підприємств у страховому захисті майна та майнових інтересів. Це пов'язано, передусім, з відсутністю у них резервів на випадок непередбачених збитків.

Найважливішими для досліджуваних підприємств є такі групи страхових послуг:

- страхування майна, яке використовується у виробничому процесі;
- страхування цивільної відповідальності за шкоду, завдану майну або життю та здоров'ю третіх осіб.

Разом з тим умови страхування, що пропонуються малим підприємствам, зазвичай не адаптовані до їх потреб, і фінансове навантаження під час страхування стає непосильним.

Важливим *видом державної фінансової підтримки*, спроможним підвищити ефективність функціонування малих підприємств, є система контрактних відносин між великими і малими підприємствами - *франчайзинг*. Франчайзингова система є специфічною варіацією вертикальної інтеграції великих і малих підприємств через оригінальну систему контрактів-ліцензій (франшиз). Найперспективнішими напрямками впровадження франчайзингової системи в Україні у сучасних умовах є роздрібна торгівля, ресторанне господарство, надання побутових послуг, будівництво, автосервіс, готельне господарство.

Важливим *видом державної фінансової підтримки малих підприємств є венчурне фінансування* (англ. *venture* - ризикова справа, починання), яке передбачає надання кредиту за певну частку майбутнього приросту капіталу. У загальному розумінні венчурний капітал - це вкладені грошові кошти великих компаній, банків, страхових, пенсійних та інших фондів у сферу підвищеного ризику, новий бізнес, який поступово розширюється в процесі просування на ринок нових технологій. Зазвичай термін венчурного фінансування становить від трьох до п'яти років. Кінцева мета власника венчурного капіталу - це продаж своєї частки вже стабільно працюючого, успішного підприємства за значно вищою ціною, що дасть змогу не лише повернути вкладені кошти, а й суттєво заробити на профінансованому проекті. Тому венчурний капітал слушно вважають альтернативою кредитуванню малих підприємств.

Ефективним інститутом підтримки малих підприємств у світі є *бізнеси* які допомагають успішному розвитку початківців у бізнесі, надаючи їм технічну та консультативну допомогу протягом першого, найбільш важкого, року діяльності. Бізнес-інкубатори - це неприбуткові організації, які існують на кошти місцевих органів влади чи спонсорів. Вони можуть бути окупи йми лише на 10-60 %. Тому держава, декларуючи підтримку малих підприємств в Україні, має частково фінансувати бізнес-інкубатори, заохочувати спонсорів та кредиторів до фінансування їхньої діяльності.

Під консалтингом розуміють надання управлінських, фінансових, юридичних, технологічних консультацій тощо. Надання консультацій з питань бухгалтерського обліку та аудиту; оцінювання майна, майнових і немайнових прав; розміщення, оцінки, купівлі цінних паперів; розроблення фінансової стратегії; оцінювання ризиків; управління фондами та інвестиціями; мінімізації витрат; організації фінансового обліку; кредитної політики; визначення ефективності окремих заходів; надання юридичних консультацій з питань оптимізації оподаткування; ліцензування та патентування; повернення боргів; банкрутства; практичного застосування законодавства, - все це є актуальним для розвитку малих підприємств, тому такий вид їхньої підтримки є надзвичайно ефективним.

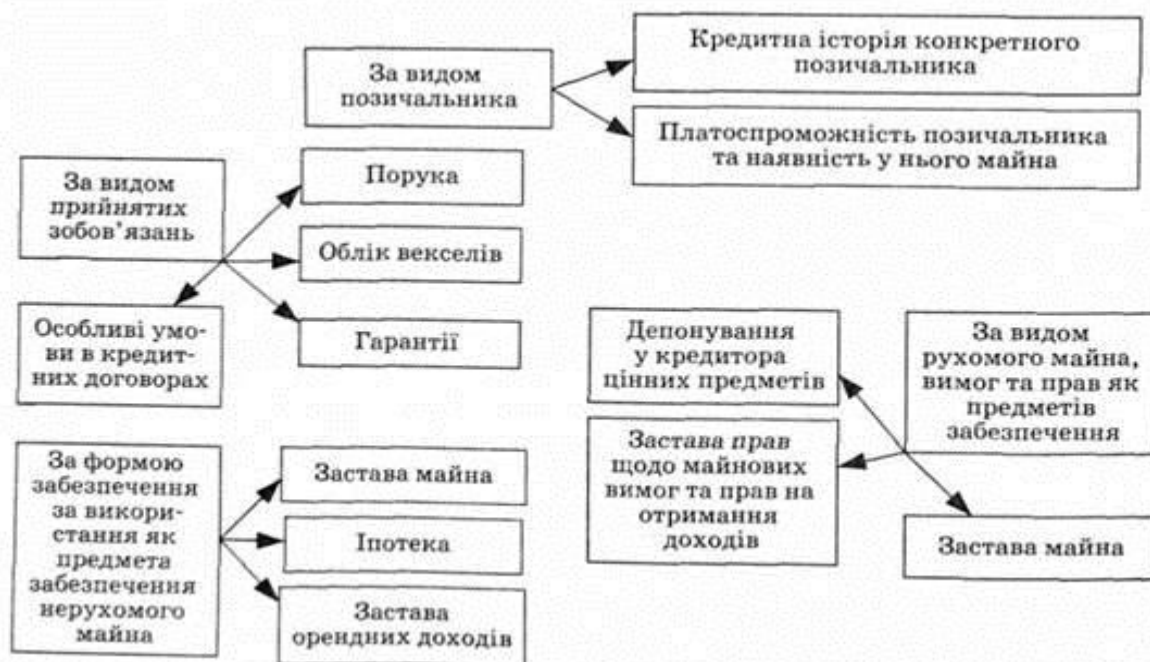
#### **4.4. Особливості та принципи кредитування малих підприємств**

У фінансовому забезпеченні своєї діяльності малі підприємства розраховують, насамперед, на власний нерозподілений прибуток та інколи отримують кошти через неофіційні канали. Тому МБ доводиться шукати необхідні фінансові ресурси на фінансовому ринку. Залучення банківського кредиту є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів. Залучення кредитних ресурсів пов'язано з оцінкою ефективності роботи підприємства. Якщо рентабельність діяльності малого підприємства вища за банківський відсоток, то залучення кредитів вигідне, позаяк розширення виробництва у зв'язку із залученням позикового капіталу збільшить загальну масу прибутку. І навпаки, якщо банківський відсоток більший за рівень рентабельності, то не лише весь одержаний прибуток, а й частина власних засобів, піде на погашення відсотків за користування позиковими засобами.

**Принципи кредитування** - це основні положення, що визначають процес кредитування. До них належать:

- цільове використання (виданий кредит може бути використаний лише на потреби, обумовлені в кредитному договорі);
- строковість (кредит надається на певний термін, обумовлений у кредитному договорі, по завершенню якого він має бути повернений);
- поверненість та платність (одержана позика має бути вчасно повернена та сплачений відсоток за користування нею);
- забезпеченість (для гарантії повернення позики комерційним банкам використовується застава майна/майнових прав; основними формами

забезпечення кредитів є: застава рухомого чи нерухомого майна; цінні папери; передача контрактів; передача дебіторської заборгованості; забезпечення коштовними металами тощо (рис. 4.3).



**Рис. 4.3. Види забезпечення кредитів для малих підприємств**

Позиковий капітал поділяють на короткостроковий і довгостроковий, що визначається терміном повернення кредиту.

**Короткострокова позика** надається малим підприємствам на термін до одного року;

**довгострокова** -- на термін від року до кількох років.

Вибір виду кредиту, терміну повернення, визначення прийнятних відсотків за позику капіталу - одне з головних завдань менеджменту малого підприємства.

**Зазвичай малі підприємства притримуються такого правила фінансування:** для створення і розвитку основного капіталу використовують власний та довгостроковий позиковий капітали

Для створення та поповнення оборотного капіталу залучають короткотерміновий позиковий капітал. При цьому сума грошових коштів, яку треба мати в обігу, обчислюється за формулою:

$$П_r = \frac{C_p - A}{K},$$

де **ПТ** - потреба малого підприємства у готівкових коштах;

Сп - повна собівартість продукції;

А - сума нарахованої амортизації;

**К** - кількість обертів оборотних коштів.

Якщо діяльність підприємства фінансується у такий спосіб, то ризик неповернення кредиту буде найменшим. Водночас для низькорентабельних підприємств доцільно залучати позикові засоби не для вирішення поточних проблем, а як довгострокові інвестиції під дійсно ефективні відсотки. Проте не варто забувати про два істотні моменти. У випадку накопичення значного

обсягу заборгованості перед постачальниками останні можуть припинити поставки і підприємству доведеться шукати альтернативних, зазвичай дорожчих постачальників.

В Україні, починаючи з 2000 р., спостерігається активізація діяльності банківських установ щодо кредитування МБ. Обсяги кредитування МБ комерційними банками зростають швидкими темпами. Нині майже у кожному банку створений відділ кредитування МБ або програма мікрокредитування.

Такий інтерес банків до малого сектору пояснюється трьома чинниками:

- переорієнтацією багатьох фінансово-кредитних установ на МБ (ця сфера кредитування стає пріоритетною не лише для великих банків із розвинутою мережею філій, а й для середніх, які також готові активно працювати з МБ: вони вбачають великі фінансові ресурси та можливості, що ховаються в тіньовій економіці, й намагаються залучити їх в обіг);
- збільшення частки кредитів суб'єктам МБ у кредитних портфелях банків унаслідок зростання попиту на відносно невеликі за розмірами позики (нині середній розмір позички за програмою кредитування МБ - б-7 тис. дол. США); в такій ситуації невеликий розмір кредитів за їх значної кількості дає банку змогу диверсифікувати кредитні ризики;
- швидкість оформлення кредиту та потреба малих підприємств у "швидких грошах".

Разом з тим на практиці банки дуже обережно ставляться до питання кредитування малих підприємств; участь багатьох банків і спеціалізованих фондів у кредитуванні малих підприємств обмежується деклараціями про сприяння малому підприємництву. Незначні шанси отримати кредит у малих підприємств, що працюють на ринку менше року, не є резидентами, ведуть спрощений облік, а також не мають застави або поручника. Якщо ж говорити про позики на триваліші терміни або на великі суми, то банки переважно застосовують заставне кредитування. Основними причинами такої ситуації є:

- непрозорість МБ, труднощі "відстеження" позичальників, які нерідко працюють у тіні й ведуть подвійну бухгалтерію;
- недовіра банків до МБ (МБ як такий існує близько двадцяти років, тому далеко не завжди можна судити про репутацію, що склалася, і кредитні історії. Малі підприємства, як правило, функціонують протягом меншого періоду, ніж великі, до того ж на ринку існує дуже небагато стійких, успішних малих підприємств, що мають кредитну історію);
- потреба малих підприємств у невеликих за розмірами позиках на короткий термін; незначні прибутки кредитних установ під час кредитування малих підприємств в абсолютному виразі, порівняно з кредитуванням великих;
- високі ризики неповернення кредитів, що пов'язано зі значним рівнем тінізації цього сектору економіки, залежністю бізнесу від однієї

людини, вразливістю малих підприємств до змін зовнішнього економічного середовища;

- відсутність реальної масштабної державної підтримки МБ та надійних законодавчих механізмів захисту кредиторів.

Банківське кредитування є потенційно найбільш ефективним джерелом фінансових ресурсів для малих підприємств.

Головними причинами обмеженого доступу малих підприємств до банківських кредитів є:

- непрозорість умов надання кредиту малим підприємствам;
- відсутність надійних застав (більшість малих підприємств не є власниками ліквідного майна);
- у багатьох кредитних установах не налагоджена нормальна робота з малими підприємствами; не визначені розумні вимоги до документів, виявляється неоперативність під час розгляду кредитної заявки і оформлення договорів;
- нерозвинутість банківських технологій, що часто не дозволяють знизити витрати на обслуговування одного клієнта; відносно невелика статистика кредитування утруднює точну оцінку ризиків, пов'язаних з кредитуванням малих підприємств;
- висока вартість кредитів, жорсткі умови отримання кредитів (досить часто, навіть за наявності у банку відповідних програм для МБ, позики за цими програмами залишаються для підприємців недоступними за ціною).

Отже, малі підприємства потребують нижчих кредитних ставок, довших термінів кредитування, більш гнучких вимог щодо забезпечення кредитів.

У листопаді 1998 р. ЄБРР розпочав Програму мікрокредитування в Україні. Реалізація програми відбувається за підтримки *TACIS* - Програми Європейського Союзу та *USAID* - Агентства США з міжнародного розвитку. З українського боку відповідальний за виконання проекту - Національний банк України. Цілями Програми є:

- надання кредитних коштів мікро- та малим підприємствам (табл. 4.1);
- надання технічної підтримки українським банкам у сприянні розвитку зазначених цільових груп;
- створення умов для довготривалого фінансування мікро- та малих підприємств українськими банками.

*Таблиця 4.1.*

**Умови надання мікрокредитів за програмою ЄБРР**

<b>Параметри мікрокредитування</b>	<b>Значення параметрів</b>
Індивідуальний розмір кредиту	Від 100 до 20 тис. дол. США (як виняток - до 30 тис. дол. США)

Валюта	Гривні або долари США, або гривні, індексовані в долари США	
Відсоткова ставка	У гривнях - близько до ринкової; у доларах США - нижче за ринкову	
Види діяльності, які можуть бути профінансовані	Торгівля, виробництво, надання послуг	
Призначення кредиту	Обіговий капітал	Основний капітал
Термін погашення	До 6 місяців	До <b>1,5</b> року
Механізм погашення	Рівні місячні внески	
Максимальна кількість працівників підприємства	20 осіб	
Власність	Переважно приватна українська	

Цільовими групами Програми є, з одного боку, мікро- та малі підприємства України, а з іншого - банки, що зацікавлені в отриманні систематичної технічної допомоги, метою якої є навчання та підготовка цих банків до кредитування МБ. Реалізація Програми здійснюється у таких містах: Бердянськ, Дніпропетровськ, Донецьк, Запоріжжя, Київ, Кривий Ріг, Луганськ, Луцьк, Львів, Миколаїв, Рівне, Сімферополь, Харків, Хмельницький, Херсон, Чернівці, Чернігів.

Завдяки консультативно-технічній допомозі, яка надається *TACIS*, *USAID* та німецькою Програмою *TRANSFORM*, в українських банках - учасниках Програми заснуються відділи мікрокредитування та здійснюється підготовка місцевих кредитних експертів (при цьому особливу увагу привертає запровадження кредитної технології, що базується на аналізі виду та історії малого підприємства, якості менеджменту, реальності та прибутковості запропонованого проекту, фінансово-економічного стану підприємства, відповідальності позичальника за кредит).

Отже, цей шлях є плацдармом розвитку кредитування малого та середнього бізнесу, оскільки вітчизняні банки донедавна не мали досвіду, технологій та програм роботи з малим підприємництвом, Сьогодні вже накопичено значний досвід кредитування МБ. Більшість банків мають висококваліфікований персонал, використовують технології кредитування, надані ЄБРР, Фондом "Євразія", Німецько-Українським фондом.

Програми кредитування малого підприємництва розраховані на суб'єктів цього сектору економіки: фізичних осіб-підприємців, юридичних осіб - малих підприємств. При цьому фізичні особи, що отримують доходи

від власного бізнесу (як підприємці або власники юридичної особи - суб'єкта МП), повинні займатися ним не менше трьох, а малі підприємства - не менше шести місяців.

Наприклад, під заставу рухомого майна кредити можуть надаватися на строк до 12 місяців - на поповнення оборотних коштів; до 18 місяців - на придбання основних засобів та поповнення оборотних коштів або на споживчі потреби (під заставу товарів в обороті); до 24 місяців - на придбання основних засобів або на споживчі потреби (під заставу обладнання); до 36 місяців - на придбання основних засобів або на споживчі потреби (під заставу автотранспорту). Строки погашення банки визначають залежно від розробленої ними програми.

У подальшому банки будуть конкурувати технологіями кредитування підприємництва (вже сьогодні банки кредитують до 7 тис. дол. США без забезпечення, що засвідчує високотехнологічність програм кредитування), що, своєю чергою, впливатиме на швидкість видачі кредитних ресурсів, терміни кредитування та вартість кредитів.

Робота з банками корисна підприємцям не лише завдяки отриманню додаткових коштів для розвитку. Співпраця дає змогу з погляду професіонала-фінансиста оцінити переваги та недоліки конкретних проектів, опанувати нові для малих підприємств технології фінансового аналізу, управління грошовими потоками тощо.

Для поліпшення кредитування малих підприємств у сучасних умовах необхідне:

- удосконалення законодавчої бази з метою захисту прав кредитора, зменшення ризиків, а отже, здешевлення кредитів;
- розроблення механізмів-компенсаторів високих адміністративних витрат банків у процесі кредитування малих підприємств, які практично дорівнюють видаткам під час розгляду кредитних заявок великих та середніх підприємств;
- стимулювання видачі кредитів малим підприємствам через уповноважені комерційні банки, відібрані на тендерних умовах;
- удосконалення технології видачі позики - технології розгляду заявки, технології обслуговування; стандартизація і автоматизація процедури надання кредитів малим підприємствам;
- розроблення механізму часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами для суб'єктів малого підприємництва через Український фонд підтримки підприємництва та регіональні фонди підтримки підприємництва, що дозволить знизити існуючі ставки, обумовлені високим ризиком неповернення кредитних засобів;
- розвиток діяльності гарантійних фондів, які можуть взяти на себе частину ризиків комерційних банків, що кредитують малі підприємства за рахунок власних ресурсів.

#### 4.5. Іпотека, лізинг, факторинг як субститути позикового фінансування

Високий рівень реальних відсоткових ставок, відсутність матеріальної застави для забезпечення повернення отриманих коштів, слабка розвинутість небанківського фінансово-кредитного сектору, обмеження банківського кредитування малих підприємств (не лише значні ризики мікрокредитування, а й унаслідок посилення вимог до комерційних банків щодо їхніх активів з боку НБУ), - усе це унеможлиблює зовнішнє фінансування для заснування і розвитку малих підприємств, зокрема, для закупівлі обладнання, оренди або придбання приміщень, проведення маркетингових досліджень та рекламної кампанії.

Для тих малих підприємств, які володіють власним майном, інвестиції можуть бути залучені на фінансовому ринку під заставу нерухомості.

Так, *іпотека* - це забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекодержатель має право, у випадку невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання, одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки, переважно перед іншими кредиторами цього боржника, у порядку, встановленому законом. У більш традиційному тлумаченні під іпотекою розуміють заставу нерухомістю з метою отримання іпотечної позики, а також заставу і борг за іпотечним кредитом [26, с. 81].

*Іпотекодавцем* є особа, яка передає в іпотеку нерухоме майно для забезпечення виконання власного зобов'язання або зобов'язання іншої особи перед іпотекодержателем. *Іпотекодержателем* є кредитор (тобто банк). *Іпотечний кредит* - це правовідносини, які виникають згідно з договором про іпотечний кредит між кредитором і боржником з приводу надання коштів.

Практика засвідчує, що іпотечне кредитування є одним з найбільш надійних видів кредитування, який є привабливим як для банків-іпотекодержателів, так і для позичальників. Перевагами іпотечного кредитування для банків є зниження кредитного ризику при неплатоспроможності, банкрутстві позичальника або його ліквідації як юридичної особи завдяки передачі банку прав позичальника на нерухомість, яку він може використати у випадку неповного або несвоєчасного повернення кредиту. Малі ж підприємства отримують інвестиційні ресурси, можливість модернізувати виробництво, що сприяє підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції.

*Заставна* - це борговий цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням за умови, що воно підлягає виконанню у грошовій формі, а у випадку невиконання основного зобов'язання - право звернути стягнення на предмет іпотеки. Заставна оформлюється, якщо її видача передбачена іпотечним договором, на бланку стандартної форми, який затверджено Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Після державної реєстрації іпотеки оригінал заставної передається іпотекодержателю. Після



повної виплати боргу закладна анулюється, тобто позичальнику повертаються всі права на нерухомість.

Оцінка нерухомого майна як предмета застави ґрунтується на таких принципах:

- під час оцінки нерухомості визначається її сподівана ціна продажу, яка може відрізнятись від фактичної ринкової ціни (необхідно враховувати лише довгострокові властивості предмета застави і дохід, який може він принести за нормального господарювання будь-якому власнику);
- необхідно враховувати ту обставину, що сторони іпотечних відносин цікавить, насамперед, ціна продажу предмета застави на дату можливого звернення щодо стягнення, а не лише на дату укладення іпотечного договору;
- заставна ціна завжди нижча від сподіваної ціни продажу: зазвичай вона становить до 80 % від ціни продажу (зниження заставної ціни порівняно з ціною продажу, спрямоване на забезпечення достатньої ліквідності предмета застави у випадку його примусової реалізації);
- банк має бути обов'язковим учасником визначення заставної ціни. Здійснена таким чином оцінка нерухомого майна, що заставляється, має бути максимально обґрунтованою і виваженою.

Важливими проблемами іпотечного кредитування є узгодження суми кредиту з вартістю застави, а також визначення підходів до формування відсоткової ставки іпотечного кредитування. У більшості розвинутих країн межа іпотечної позики щодо розрахованої банком сподіваної ціни продажу заставного майна визначена законодавчо: у Німеччині - 60 %, у Польщі - 80 %, в Угорщині - 70 % тощо. В Україні з урахуванням сучасної економічної ситуації рекомендується передбачати такі обмеження: для індивідуального іпотечного кредиту - до 70 % вартості заставної нерухомості; для рефінансування виданих позик за рахунок іпотечних боргових зобов'язань - до 80 % іпотечного покриття.

Стосовно відсоткової ставки найприйнятнішим для банків є застосування за іпотечного кредитування плаваючої відсоткової ставки, що дає їм змогу захиститися від інфляційного ризику. Ринкові ризики, що притаманні іпотечному кредитуванню, зумовлені здебільшого коливанням цін на нерухомість. У випадку дефолту позичальника (непогашення позичальником основної суми отриманого кредиту) банки змушені реалізовувати заставне майно. У випадку падіння ринкової вартості нерухомості в банку існує ймовірність збитків або недоотримання прибутку. Методами управління цим ризиком є надання іпотечного кредиту, розмір якого становить 65-70 % від вартості застави, страхування життя і працездатності позичальника, страхування об'єкта застави, оцінка надійності позичальника.

Одним з варіантів фінансування придбання основних засобів малими підприємствами, які не мають у своєму розпорядженні достатніх грошових коштів для капітальних вкладень (інвестицій) в оснащення виробництва,

є *лізинг* (англ. *lease* - здавати і брати майно в найми) - це довгострокова оренда матеріальних цінностей (на кшталт обладнання), придбаних спеціалізованою фінансовою організацією (лізингодавцем) з метою їх виробничого використання під час збереження права власності на них лізингодавцем упродовж усього терміну дії угоди. Лізингові операції регулюються Законом України "Про фінансовий лізинг", який регламентує види, форми, об'єкти та суб'єкти лізингу.

Розрізняють оперативний та фінансовий лізинг. **Оперативний лізинг** (лізинг з неповною окупністю) передбачає передачу орендареві права користування основними засобами на строк, що не перевищує того, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу, з обов'язковим поверненням таких основних засобів їхньому власникові після закінчення строку дії лізингової угоди. За умовами оперативного лізингу мале підприємство (лізингоотримувач) набуває короткотермінових та постійно продовжуваних прав на використання предмета лізингу.

Натомість **фінансовий лізинг** є специфічною формою фінансування інвестицій в обладнання. Фінансовий лізинг (лізинг з повною окупністю, або ж інвестиційний лізинг) передбачає придбання лізингодавцем на замовлення малого підприємства основних засобів з подальшою передачею їх у користування останньому на строк, за який амортизується не менше 60 % від вартості об'єкта лізингу, визначеної на день укладення договору, з обов'язковою передачею права власності на такі основні засоби малому підприємству.

Фінансовий лізинг передбачає виплату малим підприємством (лізингоотримувачем) протягом дії договору сум, що покривають повну вартість основних засобів, амортизації, а також частину прибутку лізингодавця. Після закінчення терміну дії договору (протягом цього періоду лізингодавець не має права перервати його) мале підприємство має викупити основні засоби за залишковою вартістю. Лізинг вважають замінювачем кредиту, оскільки лізингодавець забезпечує лізингоотримувачу можливість користуватися предметом лізингу до його повної оплати за рахунок засобів, виділених лізингоотримувачем для потреб інвестування.

Перевагами лізингового кредитування є:

- можливість отримання малим підприємством основних засобів та їх експлуатації без вилучення грошових ресурсів з обігу;
- відсутність потреби в підтвердженні кредитоспроможності підприємства (що є необхідним для отримання банківського кредиту);
- розширення ринків збуту продукції;
- підвищення ступеню гнучкості у використанні власних засобів малого підприємства, оскільки лізингові компанії беруть на себе ризик технологічного та економічного зношування наданого ними у лізинг обладнання; лізинг слугує засобом боротьби з моральним старінням обладнання;

- здатність лізингової компанії краще, ніж підприємство, обслуговувати унікальне обладнання (для лізингоотримувача не виникає необхідності створення інфраструктури з утримання та ремонту такого обладнання);
- цільове вкладення коштів у виробниче обладнання, інші основні засоби. При цьому власник обладнання може повернути його, якщо орендар порушує лізингову угоду і не використовує лізингове обладнання для виробничих цілей. Важливо зазначити, що основні засоби протягом дії договору перебувають на балансі лізингової фірми, а платежі, які їй сплачуються, відносять до валових витрат малого підприємства.

Лізингові платежі мають компенсувати всі витрати лізингодавця. Загальна схема розрахунку лізингових платежів, згідно з Законом України "Про фінансовий лізинг" [5], можна записати формулою:

$$ЛП = А + ПК + КВ + ПП + ПДВ, \text{ де}$$

*А* - амортизаційні відрахування;

*ПК* - плата за кредитні ресурси, використані лізингодавцем на придбання лізингового майна;

*КВ* - комісійна винагорода лізингодавцю (за домовленістю сторін вона може бути встановлена у відсотках від балансової або середньорічної вартості лізингового майна);

*ПП* - плата за додаткові послуги лізингодавця;

*ПДВ* - податок на додану вартість.

Важливим інструментом фінансування оборотних активів малих підприємств є факторингові операції. **Факторинг** (англ. *factor* - агент, посередник) можна визначити як діяльність факторингової фірми або факторингового відділення комерційного банку щодо стягнення грошових коштів з боржника свого клієнта й управління його борговими вимогами.

Факторинг - одна з найперспективніших послуг фінансово-кредитних установ, коли набувається право на стягнення боргів, на перепродаж товарів та послуг з наступним отриманням платежів. При цьому йдеться, як правило, про короткострокові вимоги. Іншими словами, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за якої фірма-посередник (факторингова компанія) за визначену плату отримує право стягувати та зараховувати на його рахунок належну йому від покупців суму (право інкасувати дебіторську заборгованість). Одночасно посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитні та валютні ризики.

Перевагами факторингу є те, що він забезпечує малому підприємству:

- концентрацію уваги на виробничих проблемах і максимізації прибутку;
- повне погашення дебіторської заборгованості;
- скорочення витрат на реалізацію продукції;
- підвищення рентабельності внаслідок прискорення оборотності дебіторської заборгованості та відмови від використання кредитів;
- зменшення адміністративних витрат на діловодство підчас ведення судових справ з відвернення та стягнення дебіторської заборгованості;

- зниження видатків на ведення бухгалтерської звітності з дебіторської заборгованості;
- зменшення втрат за неплатоспроможності дебіторів.

Використання факторингу гарантує оплату відвантаженої продукції, позбавляє постачальників необхідності в додаткових кредитах комерційних банків, що позитивно впливає на фінансовий стан малого підприємства.

Вартість факторингу охоплює три елементи:

- кредитний відсоток за фінансування дебіторської заборгованості до терміну її погашення;
- факторинговий збір, який покриває витрати факторингової компанії з надання нею специфічних для факторингу послуг;
- премію за ризик несплати дебітором своєї заборгованості.

### **Напрями подолання відставання в розвитку фінансово-кредитної системи від потреб малих підприємств**

У розв'язанні фінансово-кредитних проблем малих підприємств у світовій практиці чільне місце посідає держава, яка має сприяти їхньому розвитку, стимулювати різні форми й методи підтримки їхньої діяльності.

Одним з пріоритетних завдань розвитку малих підприємств в Україні на сучасному етапі є вдосконалення законодавчої та нормативної бази. Нині Україна має велику кількість нормативних актів, що регулюють підприємницьку діяльність. Це Господарський та Податковий кодекси України, Закони України "Про власність", "Про банкрутство", "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців", "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності", "Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності", а також безліч нормативно-правових актів, що регулюють фінансові аспекти діяльності малих підприємств. Причому через відсутність єдності та системності багато правових норм дублюються, не узгоджені між собою. Однак обмеженість державних коштів в Україні потребує, насамперед, запровадження непрямих важелів цього процесу:

- стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг малим підприємствам за допомогою звільнення від оподаткування тих коштів, які спрямовуються у фонд кредитування малих підприємств, розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування малих підприємств;
- переорієнтація бюджетних коштів, призначених для фінансово-кредитної підтримки малого сектору економіки, від прямого забезпечення фінансовими ресурсами до формування мережі регіональних фондів для надання послуг з метою стимулювання кредитування малих підприємств;
- поліпшення умов фінансування розвитку малих підприємств через іпотеку, лізинг, кредитні кооперативи, фонди взаємного кредитування і страхування інвестицій;

- активізація процесу створення та розвитку недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малих підприємств через впровадження мотиваційних механізмів зацікавленості у цій діяльності;
- створення системи консультаційно-інформаційних і науково-навчальних послуг для учасників підприємницької діяльності та поширення поінформованості населення щодо започаткування власної справи;
- ефективне використання іноземної допомоги.

Вирішальним є створення розвинутої, ефективної інфраструктури підприємницької діяльності, формування адекватних механізмів взаємодії держави з громадськими об'єднаннями підприємців і становлення партнерства між владою та підприємцями.

В умовах створення належної фінансово-кредитної підтримки малі підприємства в Україні мають великі резерви і перспективи, адже немає іншого способу становлення і зміцнення держави, крім розвитку ринкової економіки, яка ґрунтується, передусім, на малому бізнесі, власній ініціативі, що й надає кожному члену суспільства можливість самореалізації та самоствердження.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Чим обумовлена потреба малих підприємств у фінансових ресурсах?
2. Що розуміють під фінансовими ресурсами малого підприємства?
3. У чому полягає відмінність між фінансовими ресурсами і капіталом малого підприємства?
4. Охарактеризуйте внутрішні та зовнішні джерела формування фінансових ресурсів малого підприємства.
5. У якому випадку заучення амортизаційних відрахувань спричиняє ефект розширення виробничої потужності малого підприємства?
6. Дайте визначення поняття «фінансово-кредитна база функціонування малого підприємства»
7. Чим обумовлена необхідність державної фінансово-кредитної підтримки МБ?
8. Розкрийте зміст основних форм прямої державної фінансової підтримки малих підприємств.
9. Назвіть основні форми непрямої державної фінансово-кредитної підтримки МБ.
10. Розкрийте головні недоліки сучасної системи кредитування малих підприємств з погляду банків та підприємців.
11. Яку програму мікрокредитування реалізує в Україні європейський банк реконструкції та розвитку?
12. Охарактеризуйте франчайзинг та венчурне фінансування як види фінансової підтримки МБ.
13. Що таке «іпотека»?
14. У чому полягають переваги лізингу?

## ЛЕКЦІЯ 5

### ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА КРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА АКТИВІЗАЦІЮ МАЛОГО БІЗНЕСУ

- 5.1. Засади податкової політики у секторі малого підприємництва**
- 5.2. Напрями впливу і завдання суб'єктів податкової політики у контексті активізації сектору малого підприємництва**
- 5.3. Ефективність системи оподаткування господарської діяльності малих підприємств**
- 5.4. Напрями вдосконалення податкової політики з урахуванням позитивного закордонного досвіду**

#### **5.1. Засади податкової політики у секторі малого підприємництва**

Під час вивчення цієї теми доцільно опиратись на економічні літературні джерела, в яких викладені концептуальні засади та принципи податкової політики, проаналізовано досвід податкової політики у контексті її впливу на розвиток малих підприємств, вітчизняні нормативно-правові акти, які визначають засади оподаткування підприємств МБ.

*Податки* - це система обов'язкових платежів підприємств; право їх встановлювати та змінювати має лише Верховна Рада України.

У сучасних економічних системах роль податків виключно важлива. Вони не лише є основним джерелом доходної частини бюджетів усіх рівнів, а й задіяні в усіх ланках фінансової системи, формують та опосередковують фінансові стосунки держави з юридичними і фізичними особами. Від продуманості та адекватності податкової системи існуючим економічним умовам, принципам розвитку національної економіки залежить ефективність діяльності основних ланок економіки та розвиток підприємницької ініціативи.

Метою ефективною податкової політики держави у СМП є сприяння вирішенню соціальних проблем, зокрема подолання бідності та безробіття внаслідок залучення громадян до заняття підприємницькою діяльністю. Ця мета обумовлює вимоги до оподаткування як складової політики сприяння розвитку малого підприємництва: прозорість правил оподаткування; можливість визначення податкової бази; мінімізація процедур обліку, їх доступність для професійно підготовленої людини; простота процедури контролю тощо.

Виходячи з необхідності сприяння розвитку малих підприємств у всіх країнах світу, податкова політика враховує, а податкова система містить елементи пільгового податкового режиму для підприємств цього сектору економіки. Відповідно, в Україні також розроблено базові засади та форми спрощеної системи оподаткування малих підприємств, кожна з яких має свої особливості та спрямована на відповідну категорію суб'єктів оподаткування.

Мале підприємство самостійно обирає або загальну систему, або різновид спрощеної системи оподаткування. Разом з тим мале підприємство лише один раз на календарний рік може її змінити (з початку наступного

календарного кварталу), попередивши про це заявою орган Державної податкової інспекції не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного календарного кварталу.

Перебуваючи на загальній системі оподаткування, мале підприємство є платником податку на прибуток за ставкою 23 % та податку на додану вартість за ставкою 20 %. При цьому оподатковуваний прибуток визначається внаслідок зменшення валового доходу за певний період на суму валових витрат та амортизаційних відрахувань, а оподатковувана додана вартість - на суму доданої вартості, одержаної в межах суми товарів (послуг), поставлених підприємству постачальником - платником ПДВ.

Згідно з Податковим кодексом України та Указом Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" малі підприємства різних організаційних форм та форм власності можуть сплачувати єдиний податок. Дія цього Указу розповсюджується на малі підприємства - юридичні особи, в яких за рік середньооблікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб і обсяг доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн грн; фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи й у трудових відносинах з якими протягом року перебуває не більше 10 осіб (у тому числі члени їх сімей) та обсяг виторгу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн.

Середньооблікова чисельність працюючих охоплює осіб, які працюють на основному місці праці, за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філіалів, відділень та інших відособлених підрозділів. Виторгом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на розрахунковий рахунок та/або в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг).

В Україні існує також ще дві форми спрощеної системи оподаткування суб'єктів МБ: **фіксований податок** (введений у дію Законом України "Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок із громадян") та **спеціальний торговий патент** (запроваджений Законом України "Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності"). За допомогою таблиці розглянемо вид спрощеної системи оподаткування, умови її обрання та розміри податкових платежів для суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Часто малі підприємства (якщо не здійснюють торговельної діяльності на ринку), обираючи спрощену систему оподаткування, надають перевагу сплаті єдиного податку. Водночас обмежувальним чинником тут постає аспект "невигідності" співпраці з так званим спрощенцем через заборону віднесення вартості придбаних у нього товарів (послуг) іншим контрагентом

на валові витрати, унеможливленням відшкодування частини ПДВ та збільшенням бази оподаткування податку на прибуток.

Основні критерії щодо доцільності обрання загальної чи спрощеної системи оподаткування суб'єктами МБ наведені у таблиці:

Таблиця 1.1

**Критерії доцільності обрання загальної чи спрощеної системи оподаткування для малих підприємств**

<b>Система оподаткування</b>	<b>Доцільність обрання</b>
<b>Юридичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності</b>	
Загальна система оподаткування (придатна для сільськогосподарських, промислових, будівельних підприємств)	Господарська діяльність підприємства передбачає наявність значних витрат, які входять до складу валових; більша частина оборотних фондів, які надходять на підприємство від постачальників, містить ПДВ до відшкодування; контрагентами підприємства є суб'єкти малого підприємництва, які перебувають на загальній системі оподаткування; річний обсяг господарської діяльності підприємства перевищує 1 млн грн, а чисельність найманих працівників - 50 осіб
Єдиний податок за ставкою 6 % + ПДВ (доцільний для підприємств у сфері торгівлі, послуг, операцій з нерухомістю)	Господарська діяльність підприємства не пов'язана зі значними витратами; проте критична маса покупців продукції (послуг) підприємства - юридичні особи на загальній системі оподаткування
Єдиний податок за ставкою 10 % (вигідний для підприємств у сфері торгівлі, послуг, операцій з нерухомістю)	Господарська діяльність підприємства не пов'язана зі значними витратами; підприємство здійснює реалізацію продукції (послуг), як правило, кінцевим споживачам
<b>Фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності</b>	
Загальна система оподаткування (рекомендована для сільськогосподарських, промислових та будівельних підприємств)	Аналогічно як для юридичних осіб; річний обсяг господарської діяльності підприємства перевищує 300 грн, а чисельність найманих працівників - понад 10 осіб
Єдиний податок (придатний у сфері торгівлі та послуг, зокрема консультативних)	Господарська діяльність підприємства не пов'язана зі значними витратами; підприємство здійснює реалізацію продукції (послуг), як правило, кінцевим споживачам



За результатами господарської діяльності за звітний (податковий) період (квартал) суб'єкти малого підприємництва - юридичні особи подають до органу Державної податкової інспекції до 20 числа місяця, який настає за звітним (податковим) періодом, розрахунки про сплату єдиного податку, акцизного збору і, у випадку обрання ними єдиного податку за ставкою 6 %, розрахунок про сплату ПДВ, а також платіжні доручення на сплату єдиного податку за звітний період з позначкою банку про зарахування коштів.

**Фізичні особи** - суб'єкти малого підприємництва, які здійснюють кілька видів підприємницької діяльності, для яких встановлено різні ставки єдиного податку, придбавають одне свідоцтво і сплачують єдиний податок, що не перевищує найбільшої ставки відповідно до обраних видів підприємницької діяльності.

**Суб'єкт підприємницької діяльності** - фізична особа, яка сплачує єдиний податок, звільняється від обов'язку нарахування, відрахування та перерахування до державних цільових фондів зборів, пов'язаних з виплатою заробітної плати працівникам, які перебувають з ним у трудових відносинах, у тому числі члени його сім'ї.

Підсумовуючи засади вітчизняної податкової політики у СМП, варто наголосити, що існуюча система оподаткування суб'єктів МБ (окрім загальних недоліків, як-от: значна кількість видів податків, складність їх розрахунку, відшкодування та надмірності загального податкового навантаження) має такі вади:

- існування кількох систем із неузгодженими критеріями створює на практиці труднощі під час переходу з однієї системи оподаткування на іншу;
- існує горизонтальна нерівність: суб'єкти спрощеного оподаткування, які займаються таким самим видом діяльності з однаковими доходами, можуть мати зовсім різні податкові зобов'язання лише тому, що вони відрізняються за організаційно-правовою формою;
- у процесі застосування різних спрощених методів виявились деякі двозначності у формулюваннях положень законодавчих актів, якими запроваджено відповідні методи.

## **5.2. Напрями впливу і завдання суб'єктів податкової політики у контексті активізації сектору малого підприємництва**

Податкова політика країни має безпосередній вплив на показники ефективності фінансово-господарської діяльності малих підприємств та стимулювання підприємницької активності населення.

Управління оподаткуванням, у тому числі в контексті регулювання розвитку малих підприємств, необхідно розглядати у двох аспектах:

- як систему законодавчих та виконавчих органів управління (рис. 5.1), які зобов'язані забезпечувати розгляд, затвердження та дотримання податкової концепції;

- як сукупність регламентних норм і правил у сфері оподаткування та визначення міри відповідальності за порушення податкового законодавства.

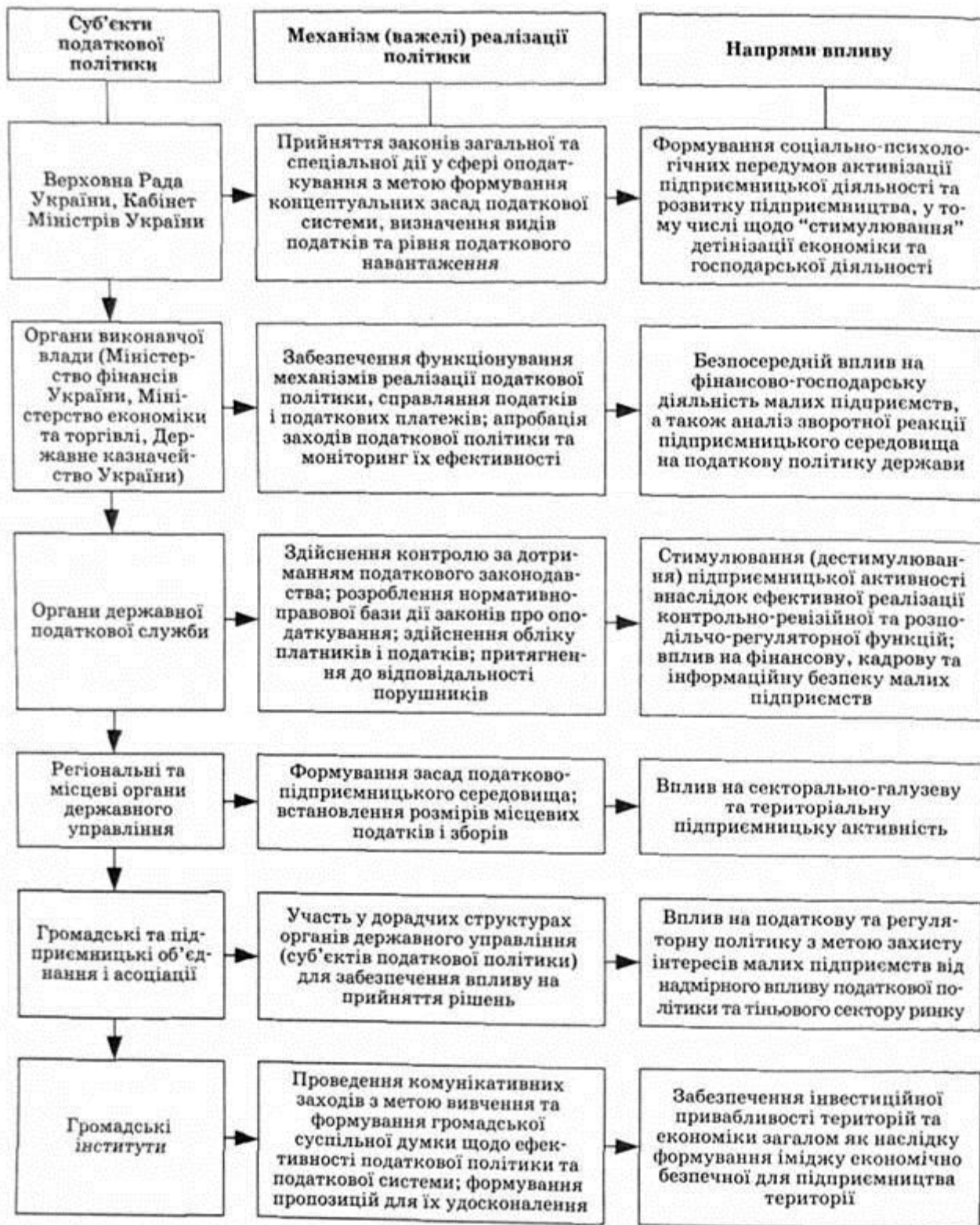
На рис. 5.2 схематично зображено напрями впливу суб'єктів податкової політики на деякі аспекти розвитку малих підприємств. Так, регулювання податкової системи здійснюється Верховною Радою України та Кабінетом Міністрів України внаслідок прийняття відповідних законів загальної та спеціальної дії у сфері оподаткування з метою формування соціально-психологічних передумов розвитку підприємницької діяльності, "стимулювання" процесу детінізації.

Стимулююча функція податків реалізується завдяки ліберальному оподаткуванню (зниженню загального рівня податків на підприємства реального сектору) - запровадженню системи податкових пільг і фінансових преференцій, заохоченню розвитку пріоритетних галузей і видів економічної діяльності або створенню можливих фінансових умов для деяких секторів економіки, ЯКІ з певних об'єктивних причин перебувають у несприятливих умовах, для збільшення обсягів діяльності економічних агентів.

Органи виконавчої влади (Міністерство фінансів України, Міністерство економіки та торгівлі України, Державне казначейство України) здійснюють безпосередній вплив на функціонування підприємств МБ, а також аналіз зворотної реакції. Важелями, що можуть використовуватися органами державної податкової служби для регулювання розвитку малого підприємництва, є здійснення контролю за дотриманням податкової нормативно-правової бази і ведення обліку платників податків із застосуванням контрольно-ревізійних та розподільчо-регуляторних функцій.



**Рис. 5.1.** Вітчизняна система органів управління оподаткуванням малих підприємств



**Рис. 5.2. Напрями впливу суб'єктів податкової політики на окремі аспекти розвитку малих підприємств**

Вагомою є й роль громадських інститутів у контексті покращення податкової політики держави та формування сприятливого для розвитку підприємництва податкового клімату. Ця функція може реалізовуватися внаслідок проведення комунікативних заходів з метою вивчення та формування громадської суспільної думки про засади податкової політики та

податкової системи, формування пропозицій щодо їх удосконалення. Бажаним її результатом є забезпечення інвестиційної привабливості територій та економіки загалом як наслідку формування іміджу сприятливої для підприємництва території.

### **5.3. Ефективність системи оподаткування господарської діяльності малих підприємств**

Відомо, що ефективність системи оподаткування виявляється в обсягах податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів за мінімально можливих витрат на їх стягнення, а підвищення їх ефективності передбачає мінімізацію втрат податкових надходжень до бюджету і пом'якшення протиріч у податкових відносинах, нарощуванні можливостей розширення податкової бази. З цією метою необхідно створити передумови для досягнення ефективності податкових реформувальних заходів, спрямованих на вдосконалення податкової системи; гармонізувати загальнодержавні інтереси та інтереси платників податків.

Стосовно регулювання діяльності малих підприємств ефективна система оподаткування повинна мати двоїстий характер:

- з одного боку, бути сприятливою та спрощеною для суб'єктів цього сектору економіки (з огляду на необхідність державного сприяння та підтримки розвитку малих підприємств як системоформувального чинника соціально-економічного розвитку економіки);

- з іншого боку (з огляду на те, що сектор малих підприємств є численним та від оподаткування його діяльності держава отримує податкові надходження), забезпечувати податкові надходження від оподаткування діяльності малих підприємств в обсягах, необхідних для реалізації повноцінних державних соціальних функцій, фінансування соціальних заходів. Останнє має особливо важливе значення на регіональному та місцевому рівнях, адже суттєва частина єдиного податку надходить саме до місцевих бюджетів.

Отже, ефективність оподаткування господарської діяльності малих підприємств полягає у двох аспектах:

- збільшення обсягів (як загалом, так і в розрахунку на одне мале підприємство) та частки податкових надходжень від підприємств МБ до центрального та місцевих бюджетів;

- дотримання принципу неперевищення гранично допустимого негативного впливу системи оподаткування на стимули (мотивацію) суб'єктів малого підприємництва до підприємницької діяльності, ефективність їх фінансово-господарської діяльності тощо.

Важливою характеристикою податкової політики держави є рівень податкового навантаження (тиску) на платника податків. Для його вимірювання використовують декілька показників.

Так, на макрорівні управління міру податкових надходжень СМП (**Я**) визначає частка податкових надходжень (**ПН**) від підприємств цього сектору економіки до бюджету в обсягах **ВВП** (або **ВРП**), створених малими

підприємствами (формула 5.1), а також у загальних обсягах **ВВП** (або **ВРП**) (формула 5.2).

$$R_{\text{мн}} = \frac{\text{ПН}}{\text{ВВП}_{\text{мн}}} \cdot 100\%,$$

де **ПН** - податкові надходження від підприємств МБ до центрального (місцевих) бюджету, грн;

**ВВП<sub>мн</sub>** - обсяг реалізованої продукції (наданих послуг) малими підприємствами держави (регіону), грн.

$$R_{\text{мн}} = \frac{\text{ПН}}{\text{ВВП}} \cdot 100\%,$$

де **ВВП** - загальний обсяг **ВВП (ВРП)**, грн.

Ефективність податкової політики у контексті оподаткування СМП держави (регіону) може визначати також показник рівня податкових надходжень від підприємств МБ у загальних податкових надходженнях країни/регіону (формула 5.3) та індекс, який відображає порівняння темпів зростання податкових надходжень від підприємств СМП та темпів зростання обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) цим сектором економіки (/) (формула 5.4).

$$R_{\text{кр}} = \frac{\text{ПН}}{\text{ПН}_{\text{заг}}} \cdot 100\%,$$

де **ПН<sup>^</sup>** - загальні податкові надходження в країні (регіоні), грн.

$$I = \frac{T_{\text{мн}}}{T_{\text{кр.смп}}} \cdot 100\%,$$

де

**T<sub>мн</sub>** - темпи зростання податкових надходжень від підприємств СМП до центрального (місцевих) бюджету, %;

**T<sub>кр.смп</sub>** - темпи зростання обсягів реалізованої продукції (наданих послуг) малими підприємствами в економіці країни (регіону), %.

Для характеристики податкового навантаження на рівні підприємства можна використовувати такі показники, як: частка податкових виплат (**ПВ** у загальній сумі чистого прибутку (формула 5.5) та частка податкових виплат (**П2**) в обсязі реалізації (формула 5.6).

$$П_1 = \frac{\text{ПВ}}{\text{ЧП}_{\text{мн}}} \cdot 100\%,$$

де **ПВ** - податкові виплати малого підприємства, грн;

**ЧП** - чистий прибуток малого підприємства, грн.

$$П_2 = \frac{\text{ПВ}}{O_p} \cdot 100\%,$$

Де **O<sub>p</sub>** - обсяг реалізованої продукції (послуг) малим підприємством, грн.

Відповідно до вищенаведеного податкова політика у контексті регулювання діяльності та розвитку малих підприємств буде ефективною за умови дотримання таких вимог:

- 1) темпи збільшення податкових надходжень від малих підприємств повинні не поступатися темпам зростання обсягів реалізованої ними продукції (наданих послуг);
- 2) темпи збільшення чистого прибутку та обсягів господарської діяльності малих підприємств повинні перевищувати темпи зростання їх податкових виплат.

Умовами ефективності регіональної (місцевої) податкової політики щодо СМП є:

- 1) частка податкових надходжень від суб'єктів СМП регіону (у загальних податкових надходженнях; обсягах ВРП чи ВРП, створеного підприємствами цього сектору економіки) має бути не меншою, ніж в інших регіонах країни (або принаймні тих, які поступаються за основними показниками соціально-економічного розвитку) та середня по країні;
- 2) рівень податкових виплат малих підприємств регіону (до доходу та чистого прибутку) не може перевищувати значення цього показника в інших регіонах країни (або принаймні тих, які поступаються за основними показниками соціально-економічного розвитку) та середнього по країні.

#### **5.4. Напрями вдосконалення податкової політики з урахуванням позитивного закордонного досвіду**

Пошук напрямів удосконалення податкової політики (зокрема щодо малих підприємств) варто здійснювати на основі аналізу позитивного закордонного досвіду та особливостей впливу податкової політики на ефективність фінансово-господарської діяльності малих підприємств.

З огляду на важливість удосконалення політики у СМП у контексті непорушення базових принципів його розвитку податкова політика держави має бути спрямована на створення самодостатнього, конкурентоспроможного, соціально спрямованого, потужного середнього класу; здійснення структурної перебудови економіки у напрямі формування її раціональної галузевої структури та належних кількісних і якісних показників функціонування малих підприємств; стимулювання виходу підприємств із "тіньового" сектору; розвитку внутрішнього ринку та внутрішнього попиту; вирішення соціальних проблем (подолання безробіття, бідності, злочинності, корупції тощо); усунення проявів ухилення від сплати податків, монополізації ринків і господарських ресурсів.

Загальними концептуальними засадами податкової реформи в Україні (зокрема з метою забезпечення розвитку МБ) у напрямі подолання перешкод та негативного впливу на активізацію підприємницької діяльності можуть стати:

- забезпечення верховенства права;
- реалізація презумпції невинуватості у стосунках між органами державної влади та платниками податків;

- рівність і взаємна "симетрична" адміністративна та майнова відповідальність держави (у тому числі майнова відповідальність посадових осіб органів податкової служби) і платників податків;

- дотримання державою "букви закону" (будь-які зміни до податкового законодавства можуть набувати чинності лише за дотримання вимог Бюджетного кодексу, Законів України "Про систему оподаткування" і "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності"); припинення практики запровадження змін до податкового законодавства непрофільними законами, наприклад, законом про Державний бюджет;

- недопущення конфлікту інтересів у системі оподаткування;

- належний нагляд і контроль з боку відповідних державних органів за податковими та митними органами;

- урахування світового досвіду, зокрема, кращих зразків ефективних моделей оподаткування країн - членів ЄС.

Законодавче врегулювання системи спрощеного оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва потребує уточнення основних принципів побудови такої системи, а саме: дотримання доступності та прозорості правил оподаткування; можливості визначення податкової бази; мінімізації процедур обліку, забезпечення їх доступності для професійно не підготовленої людини; спрощеного контролю.

До безпосередніх змін у системі спрощеного оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва (стосовно її вдосконалення), які вже визріли в Україні, можна віднести:

1) застосування патентної форми (щомісячної фіксованої суми, яка встановлюється органами місцевого самоврядування) для найдрібніших суб'єктів малого підприємництва - самозайнятих фізичних осіб, які не використовують працю найманих працівників та здійснюють діяльність у сфері торгівлі або надання платних послуг населенню (тобто працюють на кінцевого споживача);

2) перехід фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, які реалізують продукцію (надають послуги) юридичним особам - суб'єктам підприємницької діяльності, на сплату єдиного податку;

3) встановлення градації ставки єдиного податку залежно від обсягів господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва;

4) перегляд (стосовно збільшення або скасування) обмеження щодо кількості працівників, які можуть працювати на малому підприємстві;

5) перегляд (стосовно збільшення) обмеження щодо обсягів виторгу від реалізації для малого підприємства на спрощеній системі оподаткування.

Щодо податкової політики безпосередньо на малих підприємствах доцільне (з огляду на часті зміни у системі вітчизняного оподаткування та їх суттєвий вплив на показники ефективності функціонування первинної ланки економіки) створення на малих підприємствах системи моніторингу змін у податковій політиці держави.



### **Питання для самоконтролю:**

1. Охарактеризуйте поняття «податки», «податкова система», «податкова політика».
2. Якими є напрями впливу податкової політики держави на розвиток малих підприємств?
3. Охарактеризуйте загальну систему оподаткування підприємств.
4. Охарактеризуйте види і специфіку спрощених форм оподаткування діяльності МП – юридичних осіб суб'єктів підприємницької діяльності.
5. Охарактеризуйте вітчизняну систему органів управління оподаткуванням та їх функції.
6. Якими є напрями впливу суб'єктів податкової політики на окремі аспекти розвитку МП?
7. Наведіть показники та обґрунтуйте методику оцінки ефективності податкової політики держави щодо МП на макро- та макрорівні ієрархії управління.
8. Якими є умови ефективності державної податкової політики у СМП?

## ЛЕКЦІЯ 6

### ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**6.1. Система інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування малого підприємства**

**6.2. Звітність як система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку. Основні види звітності малих підприємств**

**6.3. Зміст та структура фінансової звітності малого підприємства**

**6.4. Методи і види обробки інформації фінансових звітів у господарській практиці малих підприємств**

**6.1. Система інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування малого підприємства**

Кожне мале підприємство в процесі свого функціонування прагне досягти максимального ефекту, а це неможливо без ефективного управління ним. Своєю чергою, управління є творчим процесом керівника, що ґрунтується на виважених рішеннях, прийнятих на основі даних, що відображають реальний стан речей на підприємстві.

*Система інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування малого підприємства* - це безперервний і цілеспрямований добір відповідних інформаційних показників, необхідних для аналізу, планування і підготовки ефективних управлінських рішень за всіма напрямками фінансово-господарської діяльності (рис. 6.1).

Інформаційна система покликана забезпечувати необхідною інформацією не тільки управлінський персонал та власників малого підприємства, а й задовольняти інтереси широкого кола її користувачів.

Користувачів статистичної та фінансової інформації прийнято поділяти на дві групи: зовнішніх та внутрішніх.

*Зовнішні користувачі* використовують лише ту частину інформації, яка характеризує результати фінансово-господарської діяльності малого підприємства та його фінансовий стан. Переважна більшість цієї інформації міститься в офіційній фінансовій звітності малого підприємства.

*Внутрішні користувачі*, поряд з вищенаведеною, використовують значний обсяг інформації про діяльність малого підприємства, яка становить комерційну таємницю.

Нині у системі показників інформаційного забезпечення функціонування малого підприємства виокремлюють показники, що формуються із зовнішніх та внутрішніх джерел.

До інформаційних джерел зовнішнього походження належать показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни, кон'юнктуру ринку, а також діяльність контрагентів та конкурентів.

*Показники, що характеризують загальноекономічний розвиток країни*, поділяються на дві групи:

1) показники макроекономічного розвитку (обсяг доходів та витрат державного бюджету, бюджетний дефіцит, емісія грошей, індекс інфляції, система оподаткування МБ, розвиток малого підприємництва та ін.);

2) показники галузевого розвитку (обсяг виробленої/реалізованої продукції/послуг, загальна вартість активів, суми капіталу і прибутку до оподаткування та чистого прибутку, індекс цін на продукцію тощо).

Система інформаційних показників цієї групи є основою для проведення аналізу та прогнозування умов зовнішнього середовища функціонування малого підприємства під час прийняття стратегічних рішень.

***Показники, що характеризують кон'юнктуру фінансового ринку***, поділяють на показники фондового та грошового ринку.

До складу цих показників належать:

- різновиди основних фондових інструментів, що обертаються на біржовому та небіржовому ринках;
- котирувальні ціни попиту та пропозиції основних фондових інструментів;
- обсяги угод про окремі фондові інструменти;
- депозитні та кредитні ставки комерційних банків та ін.

Система показників цієї групи слугує для прийняття управлінських рішень у сфері формування портфеля довгострокових фінансових інвестицій, здійснення короткострокових фінансових інвестицій тощо.

***Показники, що характеризують діяльність контрагентів та конкурентів у сфері підприємництва***, охоплюють показники діяльності банківських установ, страхових компаній, постачальників та покупців продукції, конкурентів. Джерелами їх надходження є публікації звітних матеріалів у пресі (за окремими видами господарюючих суб'єктів), рейтинги (банки, страхові компанії), платні бізнес-довідки, що надаються окремими інформаційними компаніями. Інформаційні джерела внутрішнього походження посідають провідне місце в системі управління малим підприємством і тому заслуговують особливої уваги. Показники цієї групи прийнято поділяти на:

- ***показники, що характеризують фінансовий стан та результати фінансово-господарської діяльності підприємства загалом***. Формування системи показників цієї групи базується на результатах фінансового обліку підприємства. Фінансовий облік дає певний агрегований опис стану малого підприємства, який орієнтований на зовнішнього користувача, достатньою мірою формалізований і є підґрунтям для прийняття управлінських рішень стосовно того, як змінити діяльність малого підприємства загалом;

- ***показники, що характеризують фінансові результати діяльності окремих структурних підрозділів малого підприємства***. Система показників цієї групи використовується для поточного та оперативного управління всіма аспектами фінансово-господарської діяльності малого підприємства. Формування системи показників цієї групи базується на даних організованого на підприємстві управлінського обліку. Цей вид обліку в

країнах з розвинутою ринковою економікою є однією із суттєвих інформаційних передумов функціонування малого підприємства;

- **нормативно-планові показники, пов'язані з економічним розвитком підприємства.** Ці показники використовуються в процесі поточного та оперативного контролю за здійсненням фінансово-господарської діяльності.

Вони формуються за такими блоками:

- внутрішні нормативи, що регулюють економічний розвиток підприємства. Цей блок охоплює нормативи окремих видів активів підприємства, нормативи співвідношення окремих видів активів та структури капіталу, нормативи питомих витрат фінансових ресурсів та витрат;

- планові показники фінансового розвитку підприємства, тобто сукупність показників поточних та оперативних фінансових планів підприємства.

## **6.2. Звітність як система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку. Основні види звітності малих підприємств**

Для прийняття правильних управлінських рішень мале підприємство послуговується даними, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів. Як наслідок, процес підготовки та складання фінансових звітів організовують відповідно до законодавства з метою забезпечення користувачів повною, правдивою, неупередженою інформацією про фінансові результати діяльності та фінансовий стан підприємства.

**Звітність** - це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності малого підприємства за певний період.

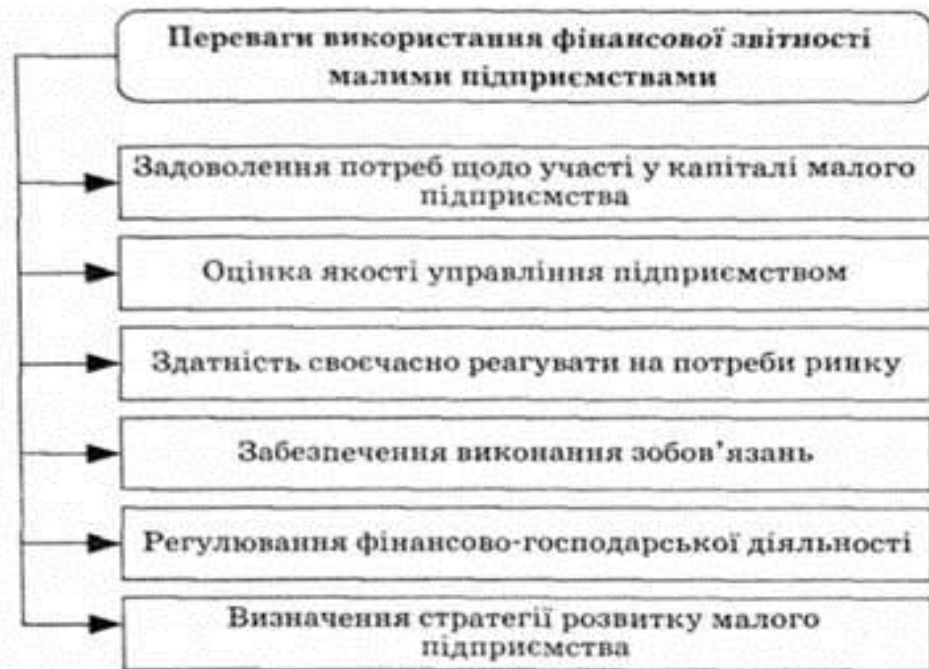
**Бухгалтерська звітність** - це звітність малого підприємства, що складається згідно з даними бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів.

Основним видом звітності малих підприємств є фінансова звітність.

**Фінансова звітність** - це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за певний період.

У Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" фінансова звітність тлумачиться як система взаємозв'язаних узагальнених показників, що характеризують фінансовий стан підприємства на визначену дату та результати його діяльності за звітний період і ґрунтуються на бухгалтерському обліку підприємства.

Фінансова звітність має важливе значення для управління, позаяк наведені у ній дані містять конкретну інформацію про фінансовий стан підприємства, що дає змогу зробити висновки щодо подальшої діяльності. Напрямки забезпечення потреб користувачів щодо фінансової звітності та переваги її використання зображено на рис. 6.2.



**Рис. 6.2. Напрями забезпечення потреб користувачів щодо фінансової звітності малих підприємств**

Квартальна фінансова звітність подається підприємствами не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом, а річна - не пізніше 20 лютого наступного за звітним року.

У процесі аналізу інформаційного забезпечення функціонування діяльності малих підприємств варто розглянути поняття *економічної вигоди* стосовно розповсюдження та отримання інформації. У Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" економічна вигода прямо пов'язана з можливістю одержання грошових коштів від використання активів. Проте вона може бути отримана підприємством не лише безпосередньо у грошовому обчисленні, а й непрямим шляхом (рис. 6.3).



**Рис. 6.3. Схема формування майбутньої економічної вигоди малого підприємства**

- історична (фактична) собівартість, що визначає пріоритет оцінки активів з урахуванням витрат на їх виробництво та придбання;
- нарахування та відповідність доходів і витрат, що дає змогу визначити фінансовий результат звітного періоду та зіставити доходи звітного періоду з витратами, які будуть здійснені для отримання цих доходів; при цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності на момент їхнього виникнення незалежно від часу надходження і сплати грошей;
- повне висвітлення, за якого фінансова звітність має містити всю інформацію про фактичні й потенційні наслідки операцій та подій;
- послідовність, що передбачає постійне (із року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики; зміна облікової політики має бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;
- обачність, яка характеризує методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, мають запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат й завищенню оцінки активів і доходів малого підприємства;
- превалювання змісту над формою, відповідно до якого операції обліковуються за їх сутністю, а не лише за юридичною формою.

### **6.3. Зміст та структура фінансової звітності малого підприємства**

Розглянемо детальніше зміст та структуру фінансової звітності малого підприємства (табл. 6.1).

Таблиця 6.1.

## Структура та зміст фінансової звітності малого підприємства

Назва фінансових звітів	Форма	Зміст
Баланс	Форма № 1	Наявність економічних ресурсів і зобов'язань, які контролюються підприємством на дату балансу. Розкриття фінансового становища малого підприємства
Звіт про фінансові результати	Форма № 2	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний період
Звіт про рух грошових коштів	Форма № 3	Надходження та використання грошових коштів протягом звітного періоду
Звіт про власний капітал	Форма № 4	Зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду
Примітки до річної фінансової звітності	Форма № 5	Обрана підприємством облікова політика. Інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова згідно з "Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку". Аналіз статей звітності, необхідний для забезпечення її зрозумілості

**Баланс** - це звіт про фінансовий стан малого підприємства, який відображає його активи, зобов'язання і власний капітал на певну дату. Схематично структуру балансу наведено в табл. 6.2.

**Активи** - це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, забезпечить отримання економічних вигод у майбутньому.

**Зобов'язання** - це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів малого підприємства, що втілюють у собі економічну вигоду.

## Структура розділів балансу малого підприємства

№ з/п	I. Актив	№ з/п	II. Пасив
1	Необоротні активи	1	Власний капітал
2	Оборотні активи	2	Забезпечення майбутніх витрат і платежів
	Витрати майбутніх періодів	3	Довгострокові зобов'язання
		4	Поточні зобов'язання
		Б	Доходи майбутніх періодів
	Баланс		Баланс

**Власний капітал** - це частина коштів підприємства, що залишається після відрахування його зобов'язань.

У процесі формування "Балансу" (форма № 1) необхідно передусім звернути увагу на структуру балансу і принципи його побудови; зрозуміти логіку групування статей балансу в окремі розділи і порядок їх розміщення (послідовність подання); згадати теоретичні засади побудови балансу за принципом бруто і нетто, принципом класифікації статей балансу за їх ліквідністю тощо.

Наведені дані зокрема засвідчують, що витрати на придбання чи створення активу, які не відповідають установленим критеріям (ймовірності отримання майбутньої економічної вигоди та достовірності оцінки), не можуть бути відображені в балансі й належать до витрат звітного періоду у звіті про фінансові результати. При цьому основним критерієм поділу активів малого підприємства на оборотні й необоротні є час їхнього використання або споживання (календарний рік або операційний цикл).

**Звіт про фінансові результати** - це звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності малого підприємства.

Структура звіту про фінансові результати:

I. Фінансові результати.

II. Елементи операційних витрат.

III. Розрахунок показників прибутковості акцій.

**Доходи** - це збільшення економічних вигод завдяки надходженню активів або зменшенню зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім збільшення капіталу за рахунок внесків власників).



**Витрати** - це зменшення економічних вигод унаслідок вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками).

Під час формування "**Звіту про фінансові результати**" (форма № 2) необхідно, по-перше, ознайомитися зі структурою звіту та призначенням кожного з його розділів.

По-друге, потрібно бути обізнаним з умовами визначення доходів і витрат. Зокрема, варто запам'ятати, що доходи відображаються на момент надходження активу або погашення зобов'язання, які приводять до збільшення власного капіталу малого підприємства, а витрати - на момент вибуття активу або зменшення зобов'язання, які призводять до зменшення власного капіталу.

По-третє, потрібно зрозуміти логіку побудови форми звіту, зокрема усвідомити, що кінцевий результат діяльності малого підприємства за звітний період визначається послідовно - починаючи з валового прибутку (збитку) підприємства і закінчуючи чистим прибутком (збитком).

Наступним звітом, який найчастіше використовується для діагностики фінансового стану малого підприємства, є "**Звіт про рух грошових коштів**" (форма № 3). Він відображає надходження і видаток грошових коштів у результаті діяльності малого підприємства у звітному періоді.

Класифікація грошових потоків за видами діяльності малого підприємства, з якою необхідно ознайомитися, наведена в табл. 6.3:

**Таблиця 6.3.**

**Класифікація грошових коштів за видами діяльності малого підприємства**

<b>Види діяльності</b>	<b>Надходження грошових коштів</b>	<b>Сплата грошових коштів</b>
Операційна	надходження від покупців (замовників); інші операції	платежі постачальникам; виплати працівникам; оплата інших операцій
Інвестиційна	продаж необоротних активів; продаж фінансових інвестицій	придбання необоротних активів; придбання фінансових інвестицій
Фінансова	залучення власного капіталу; продаж викуплених акцій власної емісії; отримання позик	погашення позик; виплата дивідендів; викуп акцій власної емісії

У процесі економічної діагностики важливо з'ясувати фактори, які спричиняють подібні переміщення грошових коштів малого підприємства за результатами його операційної, інвестиційної, фінансової діяльності.

Згідно з табл. 6.3 грошові потоки групуються за трьома важливими сферами діяльності:

- грошові потоки від операційної діяльності - основним джерелом надходжень є кошти, отримані від покупців і замовників; напрям їх витрачання - виплачування грошей постачальникам сировини і матеріалів, виплата заробітної плати, сплата податків, штрафів;
- грошові потоки від інвестиційної діяльності - тут зосереджені грошові потоки від придбання і продажу основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів та інших довгострокових фінансових вкладень, надходження відсотків, дивідендів;
- грошові потоки від фінансової діяльності - джерелом грошових коштів є надходження від емісії акцій, отримані кредити, позитивні курсові різниці; вони використовуються на погашення кредитів і позик, сплату дивідендів тощо.

Отже, під час формування "Звіту про рух грошових коштів" на малому підприємстві необхідно:

- по-перше, звернути увагу на мету складання звіту, яка полягає у наданні користувачам фінансової звітності інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах унаслідок операційної, інвестиційної й фінансової діяльності; необхідно з'ясувати сутність еквівалентів грошових коштів, а також сутність кожного з цих видів діяльності;

- по-друге, усвідомити сутність прямого і непрямого методів складання звіту (перший із них застосовується під час визначення чистого руху грошових коштів унаслідок інвестиційної та фінансової діяльності, а другий - у результаті операційної діяльності);

- по-третє, у зв'язку з тим, що непрямий метод звітності значно складніший, необхідно усвідомити причини, за яких здійснюється відповідне коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності з метою визначення чистого руху грошових коштів від операційної діяльності.

Не менш важливим видом фінансової звітності малого підприємства є "**Звіт про власний капітал**" (форма № 4). Він містить інформацію про джерела формування і напрями використання елементів власного капіталу. В ньому відображають результати корегування внаслідок зміни облікової політики і виправлення помилок, результати переоцінки активів, напрямки розподілу прибутку, суми вкладень учасників і вилученого капіталу.

**Статутний капітал** - це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу малого підприємства.

**Пайовий капітал** - це сума пайових внесків членів товариства та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

**Резервний капітал** - це сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів унаслідок нерозподіленого прибутку підприємства.

У формі № 5 "**Примітки до річної фінансової звітності**" деталізовано інформацію за деякими статтями балансу і звіту про фінансові результати, а саме:

- склад і динаміка нематеріальних активів, основних засобів, капітальних інвестицій, фінансових вкладень і забезпечення майбутніх витрат і платежів за звітний період;

- сума грошових коштів і товарно-матеріальних запасів на кінець звітного періоду і результати переоцінки запасів;

- групування дебіторської заборгованості за термінами виникнення;

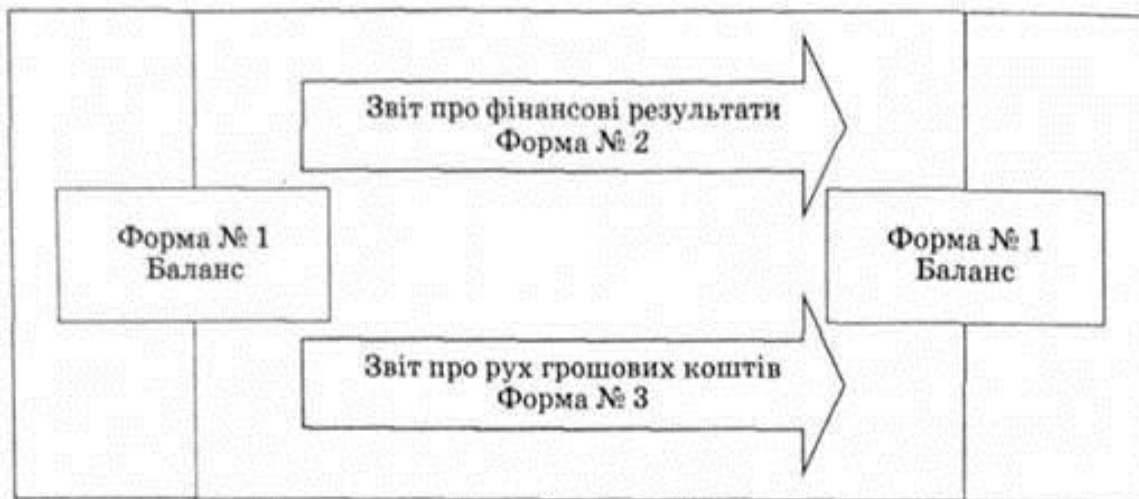
- розшифровування поточних доходів і витрат від операційної діяльності малого підприємства, а також доходів і витрат від операційної та фінансової діяльності;

- сума нестач і втрат від псування цінностей.

Наведені бухгалтерські звіти не є незалежними один від одного. Вони тісно пов'язані між собою і утворюють єдину систему звітності малого підприємства (рис. 6.8). Їх користувачами є фінансові менеджери і економісти, головне завдання яких полягає в ефективному використанні ресурсів малих підприємств.

Наведені фінансові звіти є інформаційно цінними документами для фінансового аналізу, але їх аналітична цінність дещо зменшується внаслідок того, що інформація представлена на дату складання, тобто має статичний характер. Для усунення цієї вади і трансформації інформації в динамічну необхідно складати проміжні звіти через визначені проміжки часу: місяць, квартал, рік.

Для оцінки інформаційного забезпечення функціонування малих підприємств, що перебувають на спрощеній системі оподаткування, використовують "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва". Він складається з двох форм: "Баланс" (форма № 1 -м) та "Звіт про фінансові результати" (форма № 2-м).



**Рис. 6.8. Схема зв'язку основних бухгалтерських звітів малого підприємства**

За структурою він тотожний фінансовій звітності звичайних підприємств, яка регламентована положеннями (стандартом) бухгалтерського обліку "Баланс" та "Звіт про фінансові результати". У зв'язку з цим, вивчаючи зміст і порядок складання балансу за формою № 1-м, основну увагу необхідно зосередити на тому, як здійснюється ущільнення інформації за відповідними статтями балансу, тобто які статті балансу звичайного підприємства об'єднуються за комплектування статей форми № 1-м. Під час формування звіту про фінансові результати варто зауважити, що форма № 2-м не лише скорочена, порівняно з типовою формою № 2, а й передбачає можливість її складання за різними джерелами, залежно від варіанта обліку витрат, обраного малим підприємством.

Чистий фінансовий результат суб'єкта малого підприємництва визначається розрахунково (рис. 6.9).

У зведених фінансових звітах показники чистого прибутку і збитку наведеш розгорнуто, як сума відповідних показників юридичних осіб, фінансова звітність яких внесена до зведеного фінансового звіту.

Основні структурні зміни "Звіту про фінансові результати" полягають у тому, що він складається не з двох, а з одного розділу:

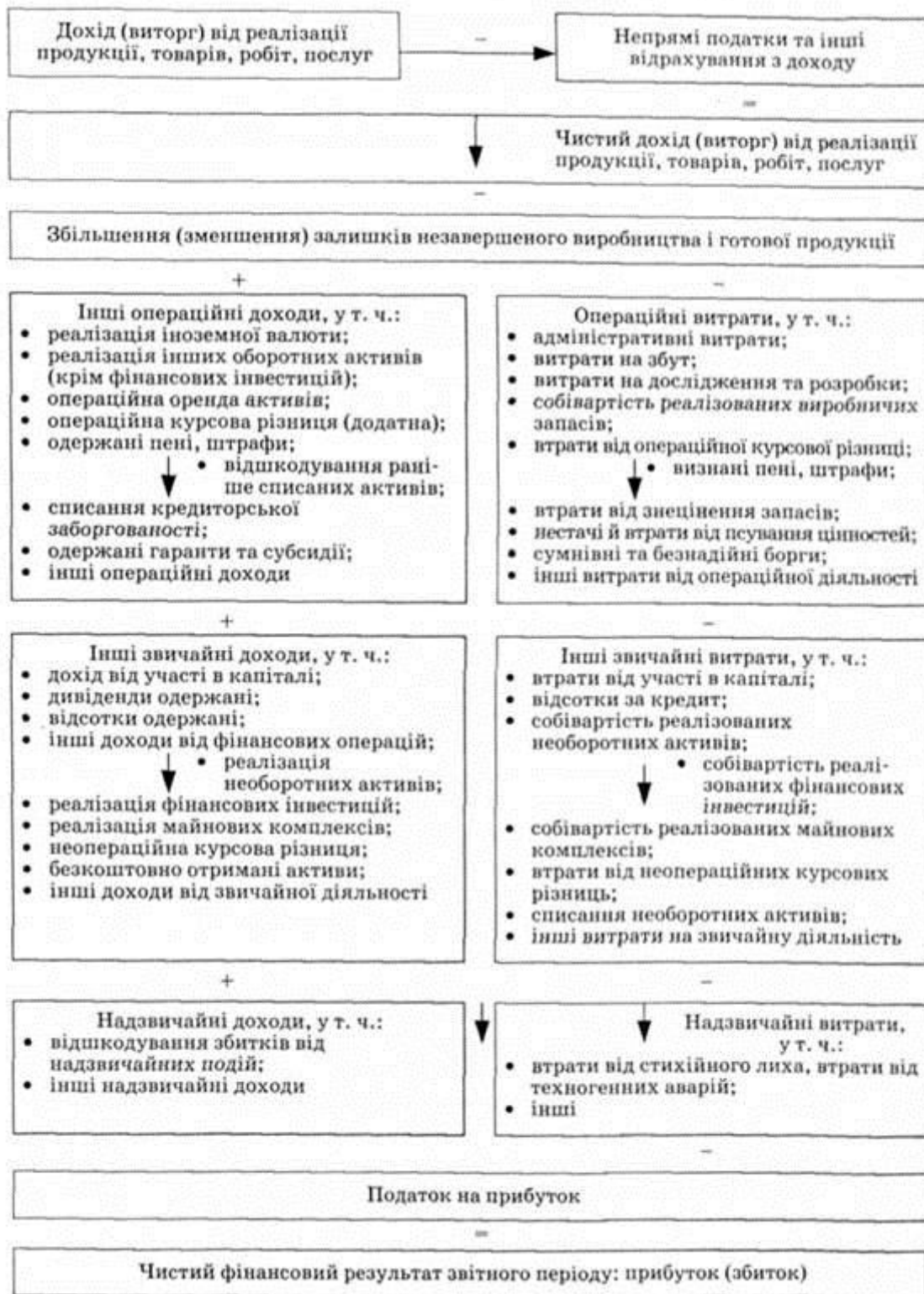
- рядок "Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)" замінено рядками колишнього другого розділу "Елементи операційних затрат";

- для торговельних організацій додано порожній рядок (140), в якому бухгалтеру потрібно самостійно вписати його назву - "Собівартість реалізованих товарів" (у графі 1) і зазначити суму (у графі 2); у матеріальних затратах ця сума не відображається;

- у загальній сумі інших операційних затрат додатково відображається належна до сплати, відповідно до чинного законодавства (тобто згідно з податковим розрахунком), сума єдиного податку, плата за спецпатент або

фіксований сільгосподаток з окремим позначенням назви податку та суми у рядку 131;

- введено новий рядок, в якому відображається сума збільшення або зменшення залишків незавершеного виробництва та нереалізованої готової продукції суб'єкта малого підприємства.



**Рис. 6.9.** Алгоритм визначення чистого фінансового результату суб'єкта малого підприємства

Отже, основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану малого підприємства є фінансові звіти підприємства. Головний принцип аналітичного читання - дедуктивний, тобто перехід від загального до часткового, коли відтворюється історична та логічна послідовність господарських операцій, дається оцінка їх впливу на результати діяльності малого підприємства.

#### **6.4. Методи і види обробки інформації фінансових звітів у господарській практиці малих підприємств**

Практика обробки інформації фінансових звітів *охоплює* такі види аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз;
- вертикальний (структурний) аналіз;
- аналіз коефіцієнтів;
- трендовий аналіз.

*Горизонтальний, або часовий, аналіз* ґрунтується на зіставленні кожної позиції звітності (статті, розділу, блоку) з попереднім (базовим) періодом діяльності підприємства. Він дає змогу оцінити абсолютні та відносні відхилення за окремими статтями і розділами фінансових звітів, діагностувати стан малого підприємства у динаміці його фінансової звітності.

*Вертикальний, або структурний, аналіз* базується на визначенні структури підсумкових фінансових показників з оцінкою впливу кожної позиції на результат загалом. Для цього обчислюють питому вагу окремих складових у загальній сумі звіту, що дає змогу оцінити їх вплив на діяльність підприємства. Вертикальний аналіз є достатньо інформативним для фінансового аналізу.

У процесі здійснення горизонтального і вертикального аналізів варто використовувати національну валюту країни і не перераховувати статті балансу у зв'язку зі зміною рівня цін. Одночасно з результатами аналізу необхідно зазначити темп інфляції за період, упродовж якого формується баланс підприємства. *Аналіз коефіцієнтів* - це вивчення співвідношень між окремими позиціями певного звіту або показниками із різних форм фінансової звітності та визначення щільності й характеру зв'язків між ними. Таке дослідження широко використовується в економічній діагностиці для оцінки ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності діяльності малого підприємства.

*Трендовий аналіз* дає змогу порівняти кожну позицію звітності з цілєю попередніх періодів і виявити тренд, тобто основну тенденцію динаміки досліджуваного показника, очищену від впливу випадкових факторів і явищ, характерних для окремих періодів діяльності малого підприємства.

Заключним етапом кожного зі згаданих методів аналізу фінансової звітності є розроблення організаційно-технічних заходів щодо покращення показників, які вивчаються, або їх стабілізація в майбутніх періодах діяльності.

Отже, інформаційно-аналітичне забезпечення функціонування малого підприємства з метою його фінансового аналізу базується на використанні та оцінці фінансової звітності, додатках до фінансової звітності, статистичній та оперативній звітності підприємства, яку детально аналізують за основними показниками та категоріями. Дослідження змін у показниках, їх динаміки дають змогу виявити відповідні тенденції та негативні їх впливи і приймати своєчасні рішення щодо їх усунення та покращення результатів діяльності малого підприємства.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Розкрийте поняття системи інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування малого підприємства.
2. Чим вирізняються зовнішні й внутрішні користувачі інформації ?
3. Які Ви знаєте інформаційні джерела внутрішнього походження?
4. Дайте визначення фінансової звітності малого підприємства.
5. Яка головна мета складання фінансової звітності на малому підприємстві?
6. Що належить до прямого збільшення грошових коштів та їх еквівалентів.
7. Які існують якісні характеристики фінансової звітності малих підприємств і принципи їх підготовки?
8. Яка послідовність формування «Звіту про фінансові результати»?
9. Охарактеризуйте зміст і структуру фінансової звітності малого підприємства.
10. Наведіть класифікацію грошових коштів за видами діяльності малого підприємства.
11. Охарактеризуйте методи і види обробки інформації фінансових звітів у господарській практиці малих підприємств.
12. У чому полягає зв'язок між «Балансом», «Звітом про фінансові результати» та «Звітом про рух грошових коштів»?
13. Розкрийте поняття горизонтального аналізу.

## ЛЕКЦІЯ 7

### МОТИВАЦІЯ, ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

**7.1. Сутність, значення та мета організації праці на малому підприємстві**

**7.2. Особливості праці та регулювання трудових відносин на малому підприємстві**

**7.3. Організація оплати праці на малому підприємстві**

**7.4. Зміст та призначення тарифної системи оплати праці**

**7.5. Соціально-економічна сутність і організація преміювання працівників малих підприємств**

**7.6. Соціальне обслуговування працівників малих підприємств**

**7.1. Сутність, значення та мета організації праці на малому підприємстві**

Серед ключових пріоритетів економічного розвитку України важливе значення мають: формування приватного сектору економіки, нового класу власників, підтримка розвитку малих підприємств, а також належна організація праці, її оплата та мотивація (з метою посилення ролі найманих працівників у розвитку малих підприємств).

Організація праці на малому підприємстві регулюється положеннями трудового права. У межах цих законодавчих актів здійснюються трудові відносини між власниками малого підприємства і найманими працівниками.

Можна виокремити три основних компоненти мети, або критерії раціональності, організації праці:

1) предметний - забезпечення передбачуваного обсягу виробництва (реалізації) продукції (робіт, послуг) належної якості у визначені терміни;

2) економічний - досягнення предметної мети діяльності за максимальної економічної віддачі кожної одиниці використаної живої праці (оцінюваної як продуктивність праці, чи зарплатомісткість реалізованої продукції) і сукупних витрат на виробництво (оцінюваних за шкалою рентабельності);

3) соціальний - у широкому значенні його можна визначити, як гуманізацію праці (поліпшення якості трудового життя, розвиток і реалізацію трудового потенціалу працівника, оптимізацію соціально-трудова відносин у процесі трудової діяльності та формування задоволеності працею).

**Економічні завдання** передбачають ефективне використання потенційного сукупного фонду робочого часу, зниження трудомісткості продукції (робіт, послуг), поліпшення експлуатування устаткування за часом і потужністю, підвищення якості продукції.

**Організаційні завдання** сприяють визначенню порядку і послідовності виконання робіт; створенню умов для вискоєфективної, безперебійної праці виконавців; розподілу індивідуальної та колективної відповідальності за результати діяльності; створенню дієвої системи матеріального стимулювання праці, а також системи її нормування, що відповідає специфіці діяльності малих підприємств.



**Соціальні завдання** передбачають створення умов для розвитку працівників, підвищення їхньої кваліфікації й розширення професійних навичок, реалізації їхньої трудової кар'єри і підвищення добробуту. Соціальні завдання сприяють постійному зростанню культурно-технічного рівня працівників, всебічному підвищенню ступеня змістовності та привабливості праці на малих підприємствах.

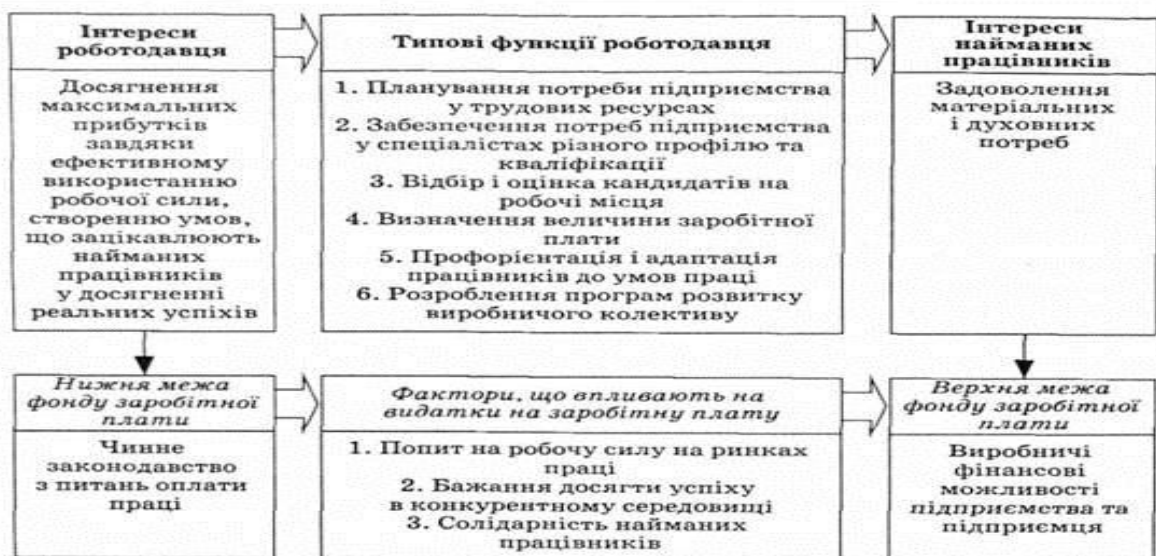
**Психофізіологічні завдання** полягають у забезпеченні найсприятливіших умов для нормального функціонування й відтворення робочої сили, збереження здоров'я і працездатності внаслідок зниження фізичної важкості та нервово-психічного напруження праці, оптимального поєднання фізичної праці з розумовою, створення раціональних режимів праці та відпочинку.

## 7.2. Особливості праці та регулювання трудових відносин на малому підприємстві

Інтенсивний розвиток малих підприємств зумовлює певні особливості праці на них, а саме:

- ці підприємства зазвичай невеликі за чисельністю персоналу та за обсягами випуску продукції, послуг, виконуваних робіт;
- функції кожного працівника індивідуалізовані; особисті заслуги кожного з них може об'єктивно визначити безпосередній керівник або керівник підприємства;
- у більшості випадків принципи, умови та розміри оплати праці регламентуються індивідуальним трудовим договором (контрактом).

Мале підприємство самостійно визначає порядок наймання та звільнення працівників, форми та системи оплати праці, розпорядок робочого дня, змінність працівників, умови надання вихідних днів і відпусток. Система формування трудових відносин на малому підприємстві графічно зображена на рис. 7.1:



**Рис. 7.1. Система формування трудових відносин на малому підприємстві**

**Трудовий потенціал малого підприємства** - це гранична величина можливої участі працівників у виробництві (реалізації) з урахуванням їх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, накопиченого досвіду та необхідних організаційно-технічних умов розвитку СМП.

**Структура трудового потенціалу малого підприємства** - це співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп найманих працівників.

Організація праці на малому підприємстві зазвичай здійснюється згідно з трудовою угодою. Тривалість відпустки на малому підприємстві така сама, як і на аналогічному підприємстві. Держава повинна бути гарантом захисту трудових прав найманих працівників у суді.

Крім трудової угоди, на малому підприємстві використовуються **контракти** і **договори підряду**. Головне завдання, яке має вирішуватися під час укладення цих документів, - визначення таких показників діяльності, виконання яких залежить безпосередньо від зусиль конкретного працівника, методів забезпечення зв'язку з ними, рівня оплати праці та умов, які змушували б обидві сторони виконувати свої обов'язки. На малих підприємствах з чисельністю працівників понад 50 осіб між адміністрацією, представником власника і профспілкою укладається **колективний договір**.

Колективний договір укладається згідно з чинним законодавством України, прийнятими сторонами зобов'язаннями і є правовим актом, який регулює виробничі, трудові та соціально-економічні відносини між власником і найманими працівниками на основі взаємного узгодження інтересів сторін. Малі та середні підприємства є найбільш гнучкими та динамічними елементами структури господарювання і мають значний потенціал для поліпшення стану економіки. Саме тому найприйнятнішим механізмом поліпшення діяльності малих підприємств є удосконалення процесу управління персоналом.

Основні недоліки, що перешкоджають розвиткові підприємництва, полягають перш за все у відсутності такої системи управління персоналом на малих підприємствах, яка б відповідала національним особливостям функціонування підприємництва і забезпечила ефективність подальшого їх розвитку.

Своєю чергою, ефективність управління персоналом на малих підприємствах залежить від організаційної структури підприємства, системи взаємодій всередині підприємства і з інфраструктурою ринку, форми підприємницької діяльності та інших організаційних аспектів господарювання. В Україні до **цього** часу не розроблено дієвої системи управління персоналом малого підприємства, відтак за кордоном вона ґрунтується на засадах творчості, креативності та взаємної підтримки.

У табл. 7.1 охарактеризовано американську та японську моделі роботи з персоналом на малому підприємстві.

Таблиця 7.1.

**Американська та японська моделі управління персоналом на малому підприємстві**

Ознака управління	Реалізація управління	
	Американська модель	Японська модель
Порядок прийняття рішення	Індивідуальний	Колективний на основі однотайності
Відповідальність	Індивідуальна	Колективна
Структура управління	Жорстко формалізована	Нестандартна гнучка
Контроль	Чітко формалізована процедура, що здійснюється керівником	Неформальний колективний
Оцінка результатів	Швидка	Відносно повільна
Якості, що найбільш цінують у керівникові	Компетентність та ініціативність	Уміння координувати та контролювати роботу
Психологічна налаштованість управління	На особистість	На групу
Критерій оцінки якості управління	Індивідуальний результат	Гармонія в колективі та колективний результат
Відносини з персоналом	Формальні	Неформальні
Порядок просування по службі	Відповідно до особистих успіхів	Відповідно до стажу роботи
Характер підготовки керівників	Вузькоспеціалізований	Універсальний
Оплата праці	За індивідуальними досягненнями працівника	За результатами роботи групи з

		урахуванням стажу, віку тощо
Термін наймання	Короткий, у межах, обумовлених контрактом	Тривалий, часто пожиттєвий

Відповідно до зазначених у табл. 7.1 аспектів роботи з персоналом можна запропонувати таку послідовність виконання операцій щодо формування ефективної системи управління трудовим потенціалом малого підприємства (рис. 7.3.):



**Рис. 7.3. Схематичне зображення системи управління персоналом малого підприємства**

### 7.3. Організація оплати праці на малому підприємстві

Як відомо, діяльність малих підприємств, їх юридична, економічна самостійність та ефективність виробництва значною мірою залежать від раціональної організації оплати праці працівників.

**Організація оплати праці** - один з найважливіших інструментів" що характеризує взаємозв'язок міри праці й міри її оплати. Міру праці визначають кількісні та якісні її аспекти, а міру оплати - прожитковий рівень як вихідний її елемент.

Витрати на оплату праці визначаються малим підприємством самостійно. Політику малого підприємства у сфері оплати праці обумовлюють такі чинники:

- державне регулювання заробітної плати;

- рівень вартості життя;
- розмір заробітної плати у конкурентів;
- фінансовий стан малого підприємства. Витрати на оплату праці складаються з двох частин:
- засоби на оплату праці, що входять у витрати виробництва;
- частина прибутку, яка скеровується для додаткового матеріального заохочення працівників.

До витрат, що входять у витрати виробництва, належать:

- витрати на виплату основної й додаткової заробітної плати, обчисленої згідно з прийнятою на підприємстві системою оплати праці;
- витрати, передбачені законодавством за невідпрацьований час;
- витрати, пов'язані з навчанням та перепідготовкою кадрів;
- витрати за виконання робіт за договорами підряду. За рахунок прибутку здійснюються такі виплати:
- винагороди за підсумками року;
- разові заохочення за виконання особливо важливих робіт;
- матеріальна допомога;
- разові виплати працівникам, що йдуть на пенсію;
- вартість путівок та зниження вартості харчування в їдальні;
- інші виплати індивідуального характеру;
- дивіденди за акціями та внесками членів трудового колективу в майно малого підприємства.

Організація оплати праці здійснюється на основі самостійно розробленого і затвердженого на підприємстві "Положення про оплату праці". На малих підприємствах, які не мають структурних підрозділів, фонд оплати праці використовується безпосередньо на індивідуальну оплату праці працівників. На малих підприємствах, де є виробничі дільниці, відділи та інші служби, фонд оплати праці доцільно розподіляти за відповідними структурними підрозділами.

Система оплати праці на малому підприємстві має бути чітко сформульована і відтворена у відповідному Положенні про систему та умови оплати праці працівників малого підприємства, в якому зазначено:

- мету та основні завдання діяльності підприємства, які реалізують його працівники;
- структуру основної заробітної плати за елементами;
- показники, за якими певним групам та категоріям працівників нараховується заробітна плата;
- умови, за яких основна заробітна плата працівників може бути підвищеною або зниженою до рівня, передбаченого трудовим договором, із визначенням показників та умов діяльності, за якими це підвищення або зниження може бути здійснено, та розмірів такого підвищення або зниження;
- показники та умови нарахування додаткової оплати праці: премій, доплат, надбавок або інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Графічно відтворений на рис. 7.4 спектр систем організації оплати праці та їх модифікацій допоможе малим підприємствам побудувати таку систему організації оплати праці, яка забезпечить не лише справедливість в оплаті праці, а й сприятиме посиленню мотивації працівників до високопродуктивної праці та їх зацікавленості у високих кінцевих результатах роботи підприємства.

Основою будь-якої системи організації оплати праці є **заробітна плата**, яка в системі соціально-економічних індикаторів розвитку економіки посідає одне з провідних місць. За своєю суттю це складна і багатоаспектна категорія. З одного боку, вона є основним джерелом доходу для найманих працівників малих підприємств, а з іншого - суттєвим елементом витрат виробництва для роботодавців і в той же час дієвим чинником мотивації працівників до високопродуктивної праці.

#### **7.4. Зміст та призначення тарифної системи оплати праці**

Сучасна організація оплати праці працівників на малих підприємствах потребує використання тарифної системи та інших модифікованих на її основі систем оплати праці, які б відповідали мінливим умовам виробничих систем, що застосовуються на малих підприємствах з урахуванням конкуренції на ринку товарів та послуг.

**Тарифна система** - це сукупність нормативів, що регулюють основну частину заробітної плати працівників за допомогою диференціації розмірів оплати праці залежно від кваліфікації працівників, відповідальності, умов праці (тобто її шкідливості, важкості, інтенсивності, привабливості тощо), її кількості та результатів.

Тарифна система є основою для встановлення правильного співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників малих підприємств. З її допомогою визначається необхідна кількість працівників відповідної професії, спеціальності чи кваліфікації, а також співвідношення заробітної плати різних категорій працівників.

Розглянемо декілька варіантів тарифних систем організації оплати праці, з урахуванням умов виробництва та стратегічних завдань, які найбільш ефективно можуть бути реалізовані під час їх використання. Варіанти тарифних систем організації оплати праці працівників наведені у табл. 7.2:

Крім того, у тарифній оплаті праці керівників, фахівців та технічних службовців застосовується два варіанти схем посадових окладів.

**Перший варіант** передбачає встановлення абсолютних розмірів посадових окладів у гривнях з диференціацією їх розмірів за відповідними посадами. Але характерним недоліком цього варіанта є те, що зі зміною мінімального посадового окладу необхідно перераховувати всю схему посадових окладів за штатним розписом підприємства.

**Другий варіант** передбачає схему посадових окладів на основі тарифних коефіцієнтів, диференційованих за посадами керівників, спеціалістів та технічних службовців. Ця схема дає змогу впродовж

тривалого часу зберігати первинно встановлені між посадові співвідношення в оплаті праці.

Для міжпосадової диференціації розмірів посадових окладів за відповідними посадами рекомендується поетапна диференціація в такій послідовності:

- на першому етапі визначаються максимальні та мінімальні розміри посадових окладів за укрупненими групами посад;
- на другому етапі визначаються максимальні та мінімальні розміри посадових окладів за підгрупами посад, які формують укрупнені групи;
- на третьому етапі визначаються посадові оклади за конкретними посадами. Малі підприємства можуть застосовувати єдину тарифну сітку в різних варіантах:
- єдину тарифну сітку - окрему з оплати праці робітників;
- єдину тарифну сітку - окрему з оплати праці керівників, спеціалістів та технічних службовців;
- єдину тарифну сітку з оплати праці усіх працівників підприємства.

Єдину тарифну сітку з оплати праці керівників, фахівців та технічних службовців доцільно використовувати в умовах, коли професійно-посадовий склад персоналу управління перевищує 20 осіб. За такої кількості управлінського та обслуговуючого управління персоналу Єдина тарифна сітка має налічувати не більше 12-14 розрядів. Згідно з тарифною сіткою підприємство розробляє штатний розпис зі схемою порозрядної класифікації посад та конкретними посадовими окладами.

Як уже зазначалося, малі підприємства самостійно визначають форми і системи оплати праці, в тому числі тарифні ставки, посадові оклади, премії, надбавки. Як правило, вони вищі, ніж рекомендовані державні норми оплати праці.

Загалом на малому підприємстві використовують погодинну та відрядну форми оплати праці.

В основу індивідуальної заробітної плати може бути покладено традиційний або нормативно-частковий спосіб розподілу засобів на оплату праці.

**Традиційний спосіб** поширений у державних підприємствах та на підприємствах з традиційною виробничою структурою управління. У цьому випадку використовуються державні тарифні ставки, рекомендовані для відповідних галузей, або самостійні, встановлені малим підприємством.

**Нормативно-частковий спосіб** використовується на дрібних, середніх та кооперативних підприємствах; при цьому розподіл засобів на оплату праці здійснюється за допомогою коефіцієнта трудової участі, кваліфікаційного коефіцієнта і под. На деяких малих підприємствах застосовуються варіанти змішаної оплати праці.

Малі підприємства використовують й **безтарифну систему** оплати праці, в основу якої покладено кваліфікаційний рівень, що характеризує фактичну продуктивність працівника. Він визначається як приватне

відділення фактичної зарплати працівника за минулий період на мінімальний рівень зарплати, що утворився на підприємстві згідно з пропорціями, заданими тарифною системою. Базовим може бути не лише кваліфікаційний рівень, а й оклади і тарифи з обліком або без урахування відповідної премії.

Розрахунок заробітної плати за використання безтарифної системи виконують у такій послідовності:

1. Визначають кількість балів, отриманих кожним  $i$ -м працівником (або групою працівників одного рівня):

$$B_i = K \cdot T^i \cdot KТУ, \quad \text{де}$$

$B_i$  - кількість балів, зароблена кожним  $i$ -м працівником (або групою працівників одного рівня);

$K$  - кваліфікаційний рівень працівника;

$T^i$  - відпрацьована кількість людино-днів працівниками одного рівня, або кількість днів, відпрацьована одним працівником;

$KТУ$  - коефіцієнт трудової участі.

2. Знаходять загальну суму балів ( $\sum B_i$ ), отриману всіма працівниками підприємства або підрозділу.

3. Вираховують частку фонду оплати праці ( $\Phi ОП$ ), що припадає на один бал:

$$Ч_{\Phi ОП} = \frac{\Phi ОП}{\sum_{i=1}^n B_i},$$

4. Обчислюють заробітну плату  $Z_i$  працівника:

$$Z_i = Ч_{\Phi ОП} \cdot B_i.$$

Застосування безтарифної системи найдоцільніше у невеликих трудових колективах зі сталим складом працівників, у тому числі керівників і спеціалістів (виробничі кооперативи і підрядні колективи).

### **7.5. Соціально-економічна сутність і організація преміювання працівників малих підприємств**

Ефективність використання трудового потенціалу малого підприємства залежить певною мірою від існуючої системи матеріального стимулювання праці.

Матеріальне стимулювання праці в умовах ринкової економіки ґрунтується на таких принципах:

- оплата праці працівників малих підприємств є ціною їх робочої сили;
- ціна робочої сили, а відповідно, і заробітна плата працівників мають мінімальну межу, що регулюється державою внаслідок встановлення та періодичного змінювання мінімальної заробітної плати;
- підґрунтям організації оплати праці та регулятором відмінностей її рівнів для працівників різних кваліфікацій і складності робіт є тарифна система;
- в умовах ринкової економіки оплата праці найманих працівників здійснюється за результатами затраченої ними праці, її кількості та якості, з урахуванням наслідків та економічного ефекту господарської діяльності малого підприємства;



- підвищення ролі та значення системи договірної регулювання оплати праці.

**Стимулювання праці** - це створення практики відносин, умов життєдіяльності, які формують потреби та інтереси робітників і спонукають особистість діяти відповідним чином.

**Стимулювання трудової діяльності** - це система заходів економічного, організаційного та морально-психологічного впливу на працюючих.

Ще однією ланкою матеріального стимулювання є система **преміювання персоналу**. Найпоширеніші варіанти організації преміювання керівників, спеціалістів, технічних службовців та робітників малого підприємства подані у табл. 7.3.

Для стимулювання мотивації працівників до високопродуктивної праці потрібно застосовувати систему коригування основної заробітної плати на відсоток зростання показників оцінки кінцевих результатів роботи підприємства: обсяг виторгу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг або прибутку.

Основним елементом тарифної системи оплати праці та її мотивації є система доплат на надбавок.

Система надбавок і доплат до тарифних ставок є нормативним документом. Більшість з них регламентується трудовим законодавством, деякі встановлюються безпосередньо на малому підприємстві. Прийнята на підприємстві система надбавок і доплат до тарифних ставок не повинна створювати для працівників умови гірші, ніж передбачені чинним законодавством, галузевою та генеральною тарифними угодами.

Надбавки залежать від якості роботи конкретного працівника і мають чітко виражений стимулюючий характер. Доплати пов'язані з особливостями сфери трудової діяльності й мають компенсаційний характер.

Доплати та надбавки поділяють на дві групи. До першої групи належать доплати та надбавки заохочувального (стимулюючого) типу (наприклад, розширення зон обслуговування, збільшення обсягів робіт та послуг тощо). До другої групи - доплати та надбавки компенсаційного типу (за суміщення професій та посад, особливі умови, характер і режим праці тощо).

За своїм призначенням доплати і надбавки поділяються на три групи: одні з них встановлюються тільки робітникам, інші - фахівцям і технічним службовцям, деякі - усім категоріям працівників.

Умови встановлення та розміри доплат і надбавок, що можуть використовуватися малими підприємствами, наведено у табл. 7.4.

Доплати та надбавки встановлюються керівником підприємства або уповноваженою на це керівником підприємства особою і оформлюються наказом або розпорядженням по підприємству. При цьому в наказі або розпорядженні визначається термін, на який встановлюється доплата або надбавка, та умови, за якими ця доплата або надбавка може бути скасована. Обов'язково також визначається посадова особа, що контролює дотримання

умов, за якими встановлено доплату або надбавку, та вимоги, за недотримання або порушення яких вони можуть бути скасованими повністю або розмір їх може бути знижено.

Крім рекомендованих розмірів доплати надбавок, підприємства, фірми та компанії можуть застосовувати інші, специфічні для їхньої діяльності надбавки та доплати і визначати свої розміри рекомендованих та інших доплат і надбавок.

## **7.6. Соціальне обслуговування працівників малих підприємств**

Важливим етапом організації праці на малих підприємствах є соціальне обслуговування працівників. Основними напрямками соціального обслуговування працівників малих підприємств є:

1. Державне соціальне страхування на матеріальне забезпечення в старості, під час хвороби та тимчасової втрати працездатності. За цим напрямом працівникам малого підприємства надається допомога за тимчасової втрати працездатності, під час вагітності й пологів, при народженні дитини, на виховання дітей до 1,5 року, під час виходу на пенсію, на поховання. Крім того, працівники малого підприємства забезпечуються пенсією.

2. Створення працівникам соціальних умов на підприємстві.

Захист працівників від травм і небезпек на виробництві регламентує Закон України "Про охорону праці". З погляду техніки безпеки, роботодавець повинен так обладнати приміщення, розташувати машини й організувати робочий процес, щоб забезпечити працівникові захист його життя і здоров'я. Охорона праці на малих підприємствах може бути організована у такий спосіб:

1) якщо мале підприємство засноване іншим підприємством, то засновник в установчому договорі бере на себе зобов'язання протягом певного часу надавати малому підприємству практичну і медичну допомогу своїми технічними службами та спеціалістами;

2) адміністрація малого підприємства може зобов'язати одного з інженерно-технічних працівників проводити інструктаж з техніки безпеки, забезпечувати робітників малого підприємства спеціальним одягом, взуттям;

3) мале підприємство може залучати на певний термін спеціалістів з охорони праці з інших підприємств. З ними варто укладати угоди про розроблення інструкцій з охорони праці, проведення інструктажу з техніки безпеки, обстеження стану електробезпеки, виробничої санітарії тощо.

У колективному договорі необхідно застерегти обов'язки адміністрації щодо створення працівникам здорових та безпечних умов праці та обов'язки профспілки захищати трудові права колективу й окремих працівників.

3. Створення умов для здорового побуту та відпочинку.

Робочий час працівників малих підприємств зазвичай обумовлений у трудовому договорі. Водночас малим підприємствам належить дотримуватися меж робочого часу, передбачених чинним законодавством:

- у вихідні й святкові дні працювати заборонено;

- тривалість робочого часу не може перевищувати вісім годин на день;
- між робочими днями має бути мінімальний час на відпочинок, а протягом робочого дня - мінімальні перерви;
- щороку працівникам надається мінімальна оплачувана відпустка;
- передбачено санаторно-курортне лікування, забезпечення дієтичного харчування.

Планування розподілу коштів на оплату праці з періодичним його переглядом, а також належна організація, оплата праці та її мотивація дасть змогу керівництву малого підприємства конструювати такі схеми оплати праці, які будуть досить гнучкими, відповідатимуть мінливій кон'юктурі соціально-трудових відносин, комерційній та підприємницькій діяльності малих підприємств.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. У чому полягає сутність організації праці малого підприємства?
2. Згідно з якими документами здійснюється організація праці на маому підприємстві?
3. Дайте визначення поняття організації оплати праці.
4. Який порядок використання фонду оплати праці на малому підприємстві?
5. Назвіть головні чинники, що впливають на реальну заробітну плату на маому підприємстві.
6. Означте сутність поняття «тарифна система».
7. Охарактеризуйте способи розподілу засобів на оплату праці.
8. Які принципи покладені в основу матеріального стимулювання праці?
9. У чому полягає сутність доплат і надбавок.
10. Охарактеризуйте основні напрми соціального обслуговування працівників малих підприємств.

## **ЛЕКЦІЯ 8**

### **КАПІТАЛ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**8.1.Економічна сутність, склад і класифікація капіталу малого підприємства**

**8.2.Особливості та принципи формування капіталу малого підприємства**

**8.3. Поняття структури капіталу та її оптимізації**

**8.4.Вартість капіталу малого підприємства та основні сфери його використання**

**8.5. Стратегія управління капіталом малого підприємства**

**8.1.Економічна сутність, склад і класифікація капіталу малого підприємства**

У процесі вивчення цієї теми необхідно зауважити, що підприємницька діяльність пов'язана з рухом капіталу, який є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої наукова думка з'ясовує впродовж багатьох століть. Термін "капітал" походить від лат. означає "основний, головний". У перших дослідженнях категорії капітал трактувався як основне багатство, основне майно.

Економічна школа фізіократів під поняттям капіталу як основного багатства розуміла землю і вкладені в неї кошти ("аванси"). Відповідно, джерелом формування капіталу фізіократи вважали сільськогосподарське (землевласницьке) виробництво.

Представники класичної політекономії (передусім А. Сміт і Д. Рікардо) поглибили дослідження сутності капіталу, розширили його розуміння за сфери промислового виробництва. Вони трактували капітал як накопичення засобів виробництва, які призначені для подальшого виготовлення товарів. Основні суттєві риси економічної категорії капіталу, сформульовані класичними економістами, були взяті за основу всіма наступними її дослідниками.

Неокласичні економічні теорії капіталу суттєво розвинули його сутнісні характеристики, пов'язані з кількісними пропорціями його формування і характером його ринкового обороту.

Наведений історичний огляд засвідчує, що парадигма капіталу як економічна категорія, що характеризує систему й особливості її пізнання, вирізняється глибоким генезом і широтою підходів. Однак, незважаючи на пильну увагу дослідників до цієї ключової економічної категорії, наукова думка до сьогодні не виробила універсального визначення капіталу, яке б відповідало потребам як теорії, так і практики.

З позиції фінансового менеджменту капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у створення його активів.

Розглядаючи економічну сутність капіталу малого підприємства, необхідно передусім виокремити певні його характеристики:

1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва. Існує три основних фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність малих виробничих підприємств - капітал, природні ресурси та трудові ресурси. У системі цих факторів виробництва капіталу належить пріоритетна роль, позаяк він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс.

2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять дохід. У цій своїй якості капітал може поставати від виробничого фактора у формі позикового капіталу, що забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а у фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності.

3. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників. Він забезпечує необхідний рівень цього добробуту як у поточному, так і в перспективному періодах. Споживча в поточному періоді частина капіталу виокремлюється з його складу і скеровується на задоволення поточних потреб його власників (тобто припиняє виконувати функції капіталу). Накопичена частина має забезпечити задоволення потреб його власників у перспективному періоді, тобто формує рівень їхнього майбутнього добробуту.

4. Капітал підприємства є головним вимірювачем його ринкової вартості. Цієї якості набуває перш за все власний капітал підприємства, що визначає обсяг його чистих активів. Разом з тим обсяг використаного підприємством капіталу характеризує і потенціал залучення ним позичених фінансових засобів, що забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими, менш суттєвими, факторами це формує базу оцінки ринкової вартості малого підприємства.

5. Динаміка капіталу - це найважливіший барометр ефективності господарської діяльності малого підприємства. Здатність власного капіталу самозростати високими темпами характеризує високий рівень формування і ефективності розподілу прибутку підприємства, його спроможність підтримувати фінансову рівновагу за допомогою внутрішніх джерел. Одночасно зниження обсягу власного капіталу зазвичай є наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства (рис.).

Розглянемо докладніше окремі види капіталу малого підприємства відповідно до наведеної систематизації за основними класифікаційними ознаками.

1. За належністю малому підприємству вирізняють власний і позичений капітал.

**Власний капітал** характеризує загальну вартість коштів малого підприємства, що належать йому на правах власності й використовуються для формування визначеної частини його активів. Ця частина активів, яка сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу, є чистими активами підприємства.

**Позичений капітал** характеризує залучені для фінансування розвитку малого підприємства грошові кошти або інші майнові цінності. Усі форми позиченого капіталу, що використовуються підприємством, це його фінансові зобов'язання, які підлягають погашенню у передбачені терміни.

2. За цілями використання у складі малого підприємства можуть бути виокремлені такі види капіталу: продуктивний, позичковий і спекулятивний.

**Продуктивний капітал** означає кошти підприємства, інвестовані в його операційні активи для здійснення виробничо-збутової діяльності малого підприємства.

**Позичковий капітал** є тією його частиною, яка використовується в процесі інвестування в грошові інструменти (короткострокові й довгострокові депозитні вклади в комерційних банках), а також фондові інструменти (облігації, депозитні сертифікати, векселі тощо).

**Спекулятивний капітал** окреслює ту його частину, яку використовують у процесі здійснення спекулятивних (унаслідок різниці в цінах) фінансових операцій (придбання деривативів у спекулятивних цілях і под.).

3. За формами інвестування розрізняють **капітал у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах**, що використовується для формування статутного фонду малого підприємства.

4. За об'єктом інвестування визначають основний та оборотний капітал малого підприємства.

**Основний капітал** характеризує ту частину капіталу малого підприємства, яка задіяна в усі види його необоротних активів (а не лише в основні засоби, як це часто трактується в літературі).

**Оборотний капітал** характеризує ту його частину, яка задіяна малим підприємством в його оборотні активи.

5. За формою участі в процесі кругообігу, тобто залежно від стадії загального циклу кругообігу, розрізняють **капітал підприємства у грошовій, виробничій і товарній формах**. Характеристика цих форм капіталу підприємства буде докладніше викладена за розгляду циклу кругообігу капіталу підприємства.

6. За формою власності визначають приватний, державний та змішаний капітал, інвестований у підприємство в процесі формування його статутного фонду.

7. За організаційно-правовими формами діяльності малих підприємств вирізняють такі види капіталу:

**акціонерний капітал** (капітал підприємств, створених у формі акціонерних товариств);

**пайовий капітал** (капітал партнерських підприємств - товариств обмеженої відповідальності, командитних товариств і под.)

**індивідуальний капітал** (капітал індивідуальних підприємств - приватних, сімейних тощо).

8. За участю у господарському процесі визначають робочий і неробочий (інвестиційний) капітал.

**Робочий капітал** характеризує ту його частину, яка бере безпосередню участь у формуванні доходів і забезпеченні операційної, інвестиційної та фінансової діяльності малого підприємства.

**Інвестиційний капітал** уособлює ту його частину, яка інвестована в активи, що не беруть безпосередньої участі у здійсненні різноманітних видів господарської діяльності малого підприємства і формуванні його доходів.

9. За характером використання власниками виокремлюють споживчий і накопичений (реінвестований) капітал.

**Споживчий капітал** після його розподілу на цілі споживання втрачає функції капіталу і перетворюється на дезінвестиції малого підприємства, що здійснюються з метою споживання (вилучення частини капіталу із необоротних і оборотних активів з метою виплати дивідендів, відсотків, задоволення соціальних потреб персоналу малого підприємства і под.)

**Накопичений капітал** характеризує різні форми його приросту в процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат та ін.

10. За джерелами залучення розрізняють **національний, іноземний та змішаний (спільний) види капіталу**, інвестовані в мале підприємство.

Роль капіталу малого підприємства значно зростає у процесі його кругообігу.

**Кругообіг капіталу** - це такий його рух, що охоплює послідовне проходження ним трьох стадій та набуття ним трьох форм і повернення до початкової.

Підприємці, передусім у сфері малого і середнього бізнесу, зацікавлені у невпинному русі капіталу, бо від цього залежить не лише отримання ними прибутків та їх збільшення, а й процес суспільного відтворення загалом, його вдосконалення, прогресивний розвиток економіки. При цьому різні частки капіталу одночасно перебувають у всіх трьох формах і на трьох стадіях. Порушення руху капіталу хоча б на одній із стадій означає виникнення певних ускладнень у процесі його відтворення. Отже, капітал у своєму русі послідовно проходить три стадії (перша і третя відбуваються у сфері обігу, а друга - у сфері виробництва) та набуває трьох форм (грошової, продуктивної й товарної).

**На першій стадії**, яка має місце у сфері обігу, капітал з грошової форми перетворюється на продуктивну. Підприємець виходить на ринок як покупець. Він купує потрібні для своєї діяльності засоби виробництва та наймає робочу силу відповідної професійної підготовки та рівня кваліфікації.

**На другій стадії**, яка здійснюється у сфері виробництва, продуктивний капітал перетворюється на товарний. Саме на цій стадії відбувається поєднання факторів виробництва. Результатом їх взаємодії та продуктивного використання є товар. Вартість товару перевищує вартість витрат на його виробництво. **На третій стадії** капітал із товарної форми перетворюється

на грошову. Підприємець з новим товаром знову повертається на ринок, але вже як продавець. Він реалізує свій товар і отримує за нього гроші.

## 8.2. Особливості та принципи формування капіталу малого підприємства

Рівень ефективності господарської діяльності малого підприємства визначається цілеспрямованим формуванням його капіталу, основною метою якого є задоволення потреб у придбанні необхідних активів і оптимізація структури з позицій забезпечення умов ефективного використання капіталу. Згідно з цією метою процес формування капіталу створюваного малого підприємства базується на таких принципах (рис. 8.3):

- відповідність обсягу залученого капіталу сумі активів, що формуються;
- оптимальність структури капіталу з позицій ефективного його функціонування; досягнення високих кінцевих результатів діяльності підприємства значною мірою залежить від структури капіталу, що використовується;
- мінімізація затрат капіталу;
- ефективне використання капіталу;
- визначення перспектив розвитку господарської діяльності малого підприємства.



**Рис. 8.3. Процес формування капіталу малого підприємства**

Серед теоретичних засад капіталу вагомого значення набувають фактори впливу на процес його формування на малому підприємстві. Практика засвідчує, що існує низка об'єктивних та суб'єктивних факторів, які дають змогу цілеспрямовано формувати структуру капіталу, забезпечують умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному малому підприємстві.

До них належать:

1. Кон'юнктура товарного ринку. Що стабільніша кон'юнктура, а відповідно і попит на продукцію малого підприємства, то ефективніше і безпечніше використання позиченого капіталу. І навпаки, в умовах несприятливої кон'юнктури і скорочення обсягу реалізації продукції функціонування позиченого капіталу пришвидшує зниження рівня прибутку і ризик втрати платоспроможності.



2. Кон'юнктура фінансового ринку. Залежно від стану кон'юнктури може знижуватися вартість позиченого капіталу. За суттєвого зростання цієї вартості диференціал фінансового левериджу може досягти негативного значення (використання позиченого капіталу призведе до різкого зниження рівня фінансової рентабельності, а в деяких випадках - і до збиткової операційної діяльності). У свою чергу, за суттєвого зменшення цієї вартості різко знижується ефективність використання довгострокового позиченого капіталу.
3. Галузеві особливості операційної діяльності малого підприємства. Характер цих особливостей визначає структуру активів малого підприємства, їх ліквідність. Малі підприємства з високим рівнем фондомісткості виробництва продукції й значною часткою необоротних активів мають переважно нижчий кредитний рейтинг і вимушені орієнтуватися у своїй діяльності лише на власний капітал. Стадія життєвого циклу підприємства. Малі підприємства, які перебувають на ранніх стадіях свого життєвого циклу і мають конкурентоспроможну продукцію, можуть залучати для свого розвитку більшу мірку позиченого капіталу.
4. Рівень рентабельності операційної діяльності малого підприємства. За високого значення цього показника кредитний рейтинг малого підприємства зростає, і воно розширює потенціал можливого використання позиченого капіталу. Однак на практиці цей потенціал іноді залишається незатребуваним у зв'язку з тим, що за високого рівня рентабельності підприємство має можливість задовольняти додаткову потребу в капіталі внаслідок зростання капіталізації отриманого прибутку. Відношення кредиторів до малого підприємства. Кредитори, оцінюючи кредитний рейтинг підприємства, зазвичай послуговуються своїми критеріями, які іноді не збігаються із критеріями оцінки власної кредитоспроможності малим підприємством.
5. Рівень оподаткування прибутку. В умовах низьких ставок податку на прибуток або використання підприємством податкових пільг з прибутку різниця у вартості власного капіталу та залученого із зовнішніх джерел знижується. Це зумовлено тим, що ефект податкового коректора за використання позичених коштів зменшується. За таких умов для малого підприємства вигідніше формувати капітал із зовнішніх джерел за рахунок емісії акцій (залучення додаткового пайового капіталу). Водночас за умови високої ставки оподаткування прибутку суттєво підвищується ефективність залучення позиченого капіталу.
6. Рівень концентрації власного капіталу. Для того щоби зберегти фінансовий контроль за управлінням підприємством (контрольний пакет акцій або контрольний обсяг пайового внеску), власник малого підприємства не залучає додатковий власний капітал із зовнішніх джерел навіть за сприятливих для цього передумов.

7. Менталітет підприємців і управлінського персоналу малого підприємства. Неприйняття високих рівнів ризиків формує консервативний підхід власників малих підприємств і менеджерів до фінансування розвитку підприємства, якщо його основу становить власний капітал. І навпаки, прагнення отримати значний прибуток на власний капітал, незважаючи на високий рівень ризиків, формує агресивний підхід до фінансування розвитку підприємства, за якого позичений капітал використовується в максимально можливому розмірі.

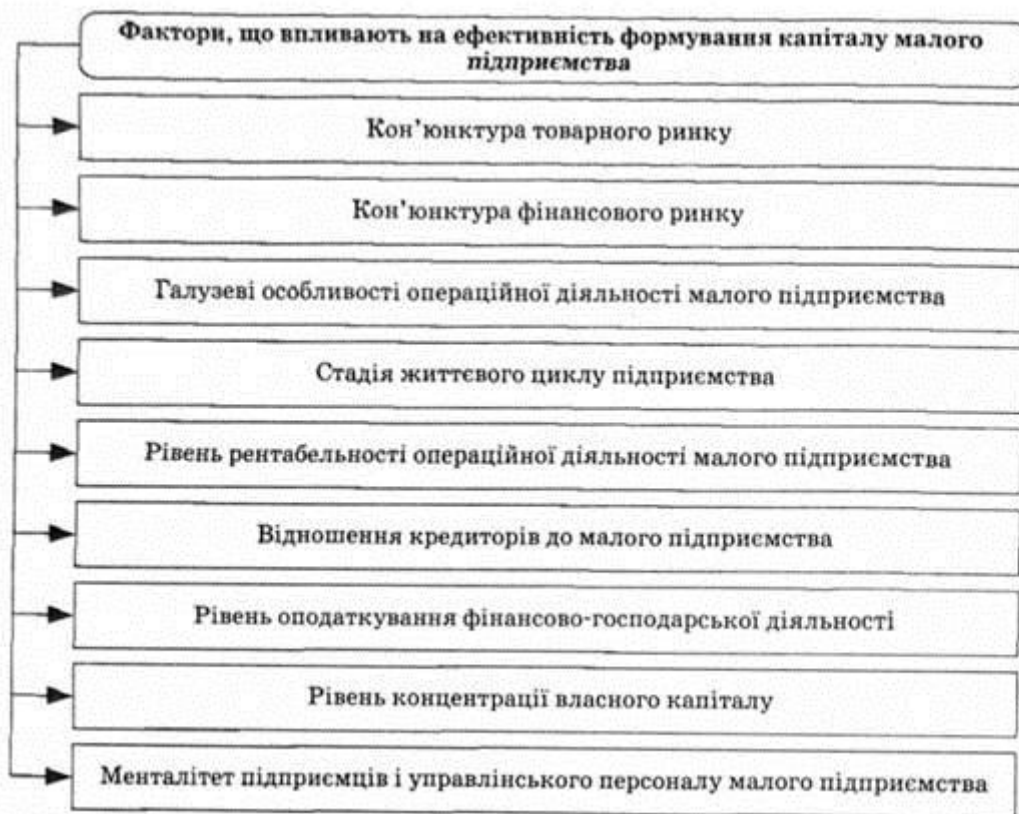
Отже, з урахуванням перелічених факторів управління структурою капіталу на малому підприємстві зводиться до двох основних напрямів: встановлення оптимальних для цього підприємства стадій використання власного та залученого капіталу; забезпечення необхідних підприємству видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури (рис. 8.4).

Управління капіталом малого підприємства передбачає не лише забезпечення ефективного використання вже накопиченої його частини, а й формування власних фінансових ресурсів, що гарантують майбутній розвиток підприємства. Власні фінансові ресурси класифікуються за певними джерелами (рис. 8.6).

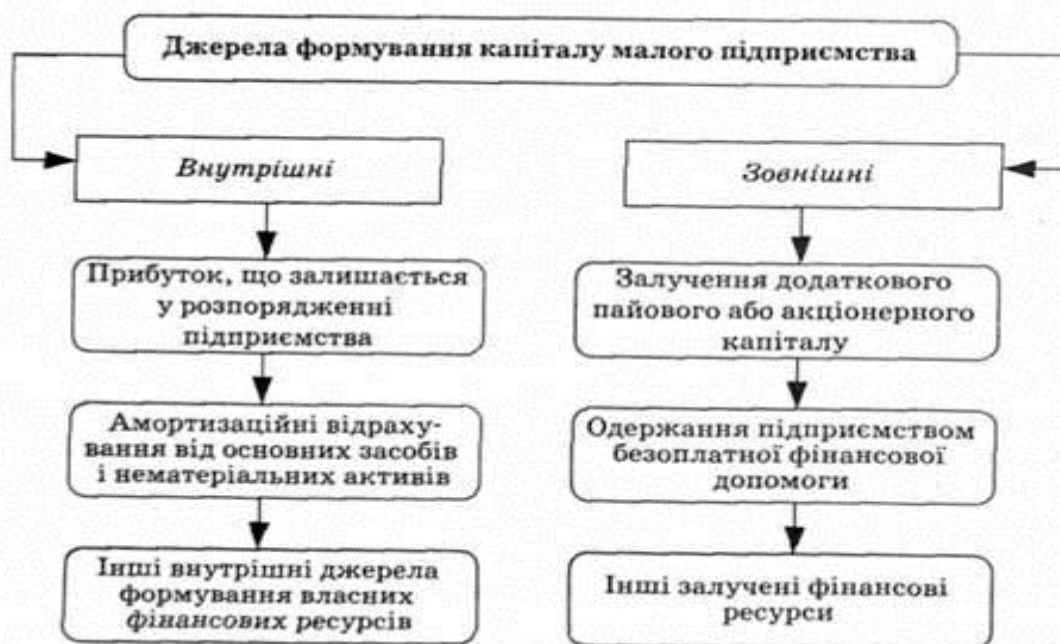
У складі *внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів* чільне місце посідає прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину фінансових ресурсів підприємства, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і збільшує ринкову вартість малого підприємства. Певну функцію у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів. Проте суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела не мають помітного впливу на формування власних фінансових ресурсів підприємства.

У складі *зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів* вагомого значення набуває залучення малим підприємством додаткового пайового (завдяки додатковим внескам у статутний фонд) або акціонерного (завдяки додатковій емісії та реалізації акцій) капіталу. Для окремих малих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безоплатна фінансова допомога (зазвичай надається лише окремим державним малим підприємствам).

За допомогою табл. 8.1 визначимо переваги та недоліки внутрішнього та зовнішнього поповнення капіталу малого підприємства фінансовими ресурсами.



**Рис. 8.4.** Схема факторів, що впливають на ефективність формування капіталу малого підприємства



**Рис. 8.5.** Класифікація джерел формування капіталу на малому підприємстві

Таблиця 8.1.

**Переваги та недоліки внутрішніх джерел (власного капіталу)  
формування капіталу малого підприємства**

Переваги	Недоліки
Простота залучення	Обмеженість обсягу залучення
Більш висока здатність генерування прибутку в усіх сферах діяльності	Висока вартість, порівняно з альтернативними позичковими джерелами, формування капіталу
Забезпечення фінансової стійкості розвитку <i>малого</i> підприємства	Можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу завдяки залученню позикових фінансових коштів

Щодо зовнішнього фінансування, то позичений капітал також має свої переваги та недоліки (табл. 8.2):

Таблиця 8.2.

**Переваги та недоліки зовнішніх джерел (позиченого капіталу)  
формування капіталу малого підприємства**

Переваги	Недоліки
Достатньо широкі можливості залучення	Виникнення небезпечних фінансових ризиків у господарській діяльності <i>підприємства</i>
Забезпечення зростання фінансового потенціалу підприємства	Активи, сформовані за рахунок позиченого капіталу, генерують меншу норму прибутку
Більш низька вартість, порівняно з власним капіталом	Суттєва залежність вартості позиченого капіталу від кон'юнктури фінансового ринку
Здатність генерувати приріст фінансової рентабельності	Складність процедури залучення

Отже, мале підприємство, яке використовує позичений капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, однак значною мірою генерує фінансовий ризик і

загрозу банкрутства (зі збільшенням питомої ваги призначених коштів у загальній сумі капіталу, що використовується).

### **8.3. Поняття структури капіталу та її оптимізації**

Сукупність принципів, факторів та джерел формування капіталу на малому підприємстві, а також урахування можливостей зовнішнього та внутрішнього використання фінансових ресурсів визначає теоретичну концепцію структури капіталу, яка формує підґрунтя для вибору низки стратегічних напрямів розвитку малого підприємства, що забезпечують зростання його ринкової вартості. *Структура капіталу* - це співвідношення власних і позичених фінансових коштів, які використовує мале підприємство у процесі своєї господарської діяльності.

Структура капіталу, *що* використовується малим підприємством, визначає багато аспектів не лише фінансової, а й операційної та інвестиційної його діяльності, чинить активний вплив на кінцеві результати праці.

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які доводиться вирішувати у процесі фінансового управління підприємством.

*Оптимальна структура капіталу* - це таке співвідношення використання власних і позичених коштів, за якого забезпечується ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Процес оптимізації структури капіталу малого підприємства здійснюється за такими етапами (рис. 8.6):

- Аналіз капіталу підприємства. Основною метою аналізу є виявлення тенденцій динаміки обсягу і складу капіталу в передплановому періоді та їх вплив на фінансову стійкість й ефективність використання капіталу.
- Оцінка факторів, які визначають структуру капіталу. На цьому етапі встановлюються оптимальні для цього підприємства стадії використання власного та залученого капіталу, а також можливості залучення на підприємство необхідних видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури.
- Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Для здійснення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового левериджу.
- Оптимізація капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес базується на попередній оцінці вартості власного та залученого капіталу за різних умов його залучення і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.
- Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод оптимізації структури капіталу пов'язаний з процесом диференційного вибору фінансування різних складових активів підприємства.

- Формування показника цільової структури капіталу. Межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу дає змогу визначити поле вибору конкретних його значень на певний період. При цьому враховуються раніше розглянуті фактори, які характеризують індивідуальні особливості діяльності малого підприємства.

Одним із головних завдань формування оптимальної структури капіталу малого підприємства є максимізація рівня рентабельності власного капіталу при заданому рівні фінансового ризику, яка реалізується різними методами. Важливими механізмами реалізації цього завдання є використання фінансового левериджу та моделі Дюпона.



**Рис. 8.6. Основні етапи оптимізації структури капіталу малого підприємства**

**Фінансовий леверидж** характеризує використання малим підприємством позичених коштів та його вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власності капіталу.

Показник, який відображає рівень додатково генеруючого прибутку власним капіталом за різної міри використання позичених коштів, називається **ефектом фінансового левериджу**:

$$EFL = (1 - C_{\text{сп}}) \cdot (KBP_{\text{а}} - BK_{\text{к}}) \cdot \frac{PK}{BK},$$

де  $C_{\text{сп}}$  - ставка податку на прибуток;

$KBP_{\text{а}}$  - коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

$BK_{\text{к}}$  - середній розмір відсотків за кредит, сплачених підприємством за використання позиченого капіталу, %;

$PK$  - середня сума використаного малим підприємством позиченого капіталу;

**ВК** - середня сума власного капіталу малого підприємства.

Аналізуючи наведену формулу розрахунку ефекту фінансового левериджу, можна виокремити в ній три основні складові:

- податковий коректор фінансового левериджу ( $1 - \text{Спп}$ ), котрий показує, в якому ступені виявляється ефект фінансового левериджу залежно від рівня оподаткування прибутку;
- диференціал фінансового левериджу (**КВРЛ - ВКм**), який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотків за кредит;
- коефіцієнт фінансового левериджу [ --- ], який характеризує суму позиченого капіталу, використаного малим підприємством, у розрахунку на одиницю власного капіталу.

**Модель Дюпона** є основою інтегрального аналізу ефективності використання капіталу малого підприємства і передбачає розкладення коефіцієнта рентабельності власного капіталу на декілька фінансових коефіцієнтів його формування.

Перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий - актив балансу, третій - позитив балансу.



**Рис. 8.7. Модифікована схема аналізу показників рентабельності**

Отже, відповідно до моделі Дюпона, найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності, що засвідчує збільшення частки позикових коштів щодо власних і збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел.

Як уже зазначалося, важливою передумовою формування оптимальної структури капіталу малого підприємства є оцінка фінансового ризику з метою мінімізації пов'язаних з ним фінансових втрат.

Головними завданнями управління фінансовими ризиками є оптимізація структури капіталу (співвідношення між власними та позиченими джерелами формування фінансових ресурсів) та оптимізація портфеля боргових зобов'язань. Передумовою оптимізації структури капіталу

є обчислення ефекту фінансового левериджу. *Мультиплікатор капіталу* - це показник максимальної здатності малого підприємства залучати кошти чи розширювати свою діяльність у розрахунку на одну грошову одиницю свого капіталу.

Мультиплікатор капіталу визначається відношенням сукупних активів до балансового капіталу малого підприємства:

$$M_k = \frac{A}{K},$$

де  $M_k$  - мультиплікатор капіталу;

$A$  - сукупні активи малого підприємства;

$K$  - балансовий капітал малого підприємства.

Що вище значення мультиплікатора капіталу, то більшим буде й ризик. Якщо ефективність роботи малого підприємства знижується, то для забезпечення бажаного рівня прибутковості капіталу необхідно погодитися на вищий ризик - збільшити відношення активів до капіталу. Це означає, що навіть мале підприємство з невисоким показником прибутковості активів може досягти відносно високого рівня прибутковості капіталу за рахунок максимального можливого використання боргових зобов'язань.

#### **8.4. Вартість капіталу малого підприємства та основні сфери його використання**

Однією із важливих передумов ефективного управління капіталом підприємства є оцінка його вартості, тобто визначення ціни, яку підприємство сплачує за його залучення з різних джерел.

Концепція такої оцінки зумовлена тим, що капітал, як один із важливих факторів виробництва, має, як й інші фактори, певну вартість, що формує рівень операційних та інвестиційних витрат малого підприємства. Відтак вона не обмежується лише встановленням ціни залучення капіталу, а визначає низку напрямів господарської діяльності підприємства загалом. Розглянемо основні переваги використання показника вартості капіталу в діяльності малого підприємства (рис. 8.8).

Визначення сфери застосування показника вартості капіталу підприємства дає можливість з'ясувати рівень вартості капіталу конкретного малого підприємства, оцінити не лише реальну ринкову вартість або дохідність окремих інструментів фінансового інвестування, а й застосування вигідних напрямів формування основних виробничих засобів для підприємства, здатність підприємства провадити агресивний, компромісний або консервативний тип політики фінансування активів тощо.

#### **8.5. Стратегія управління капіталом малого підприємства**

Сьогодні відбувається зміщення пріоритетів у системі управління капіталом малого підприємства, оскільки в ринкових умовах господарювання кожне підприємство має повну свободу щодо обрання структури ресурсів, а ефективне управління капіталом вимагає оптимізації ресурсного потенціалу малого підприємства.



До найважливіших функцій управління капіталом малого підприємства належать:

- економічний розвиток малого підприємства;
- максимізація ринкової вартості;
- фінансове зростання, фінансова рентабельність;
- фінансова ідеологія. Тактичними функціями управління є:
- створення нового бізнесу;
- інвестиції та інновації;
- сегментування;
- моніторинг та регулювання.

Управління капіталом базується на ідеї інтегрованого підходу, якому властива системна цілісність, що поєднує різні складники процесу формування капіталу. Ця концепція полягає у всебічному і комплексному вивченні процесів виробництва і споживання, що є основою стратегічного планування та прогнозування.

Управління капіталом малого підприємства, як і весь процес управління загалом, охоплює стратегію і тактику управління.

Під **стратегією управління** розуміють загальний напрям і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Запроваджуючи певні правила й обмеження, стратегія дає змогу сконцентрувати зусилля на тих варіантах рішень, що не суперечать обраному напрямку управлінської діяльності.

**Тактика управління** - це конкретні методи і прийоми досягнення поставленої мети у визначеній ситуації та у визначений момент часу. Завдання тактики управління - вибір найбільш оптимального рішення і способів його втілення у ситуації, що склалася.

Існують такі базові стратегії управління капіталом:

- консервативна, метою якої є отримання дохідності вище, ніж за банківськими депозитами, за значно менших ризиків, ніж на ринку акцій;
- збалансована, за якої очікується отримання дохідності, що порівнюється з середньоринковою за найбільш ліквідними акціями, але з меншим ризиком;
- ризикова, метою якої є отримання максимального приросту активів;
- індексна, призначена для інвесторів, які мають за мету отримання інвестиційного доходу з портфеля цінних паперів, сформованого на основі індексу.

Загалом стратегія управління капіталом малого підприємства спрямована на вирішення таких основних завдань:

- 1) формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку малого підприємства;
- 2) оптимізація розподілу сформованого капіталу за видами діяльності та напрямками використання;
- 3) забезпечення умов досягнення максимальної дохідності капіталу за умови запланованого рівня фінансового ризику;

- 4) забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, за умови запланованого рівня його доходності;
- 5) підтримання постійної фінансової рівноваги малого підприємства у процесі його розвитку;
- 6) встановлення належного рівня фінансового контролю над підприємством з боку його засновників;
- 7) досягнення належної фінансової гнучкості малого підприємства;
- 8) оптимізація обсягу капіталу;
- 9) забезпечення своєчасного реінвестування капіталу.

Управління капіталом на малих підприємствах тісно пов'язане із прийняттям управлінських рішень, оскільки величина та динаміка цього капіталу - важливі критерії встановлення їхньої оптимальності. Капітал завжди є необхідним атрибутом діяльності - від моменту створення підприємства до його ліквідації або реорганізації.

Налагоджений механізм управління капіталом передбачає:

- чітке визначення цілей і завдань управління капіталом, а також контроль за їх дотриманням у плановому періоді; удосконалення методики аналізу ефективності використання усіх видів капіталу;
- розроблення напрямів оптимізації процесу управління капіталом, а також їх аналізу і впровадження; розроблення методики оперативного управління високоліквідними обіговими активами;
- формування загальної стратегії управління капіталом;
- використання у процесі управління економічних методів і моделей, зокрема під час аналізу і планування.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Огрунтуйте погляди на категорію капіталу представників різних економічних шкіл.
2. Охарактеризуйте сутність капіталу згідно з поглядами меркантилістів.
3. Наведіть основні характеристики економічної сутності капіталу малого підприємства.
4. Систематизуйте класифікаційні ознаки видів капіталу малого підприємства.
5. Які види капіталу вирізняють за цілями використання?
6. Дайте визначення основного та оборотного капіталу малого підприємства.
7. Які фактори впливають на процес формування капіталу на малому підприємстві?
8. Охарактеризуйте джерела формування капіталу малого підприємства.
9. Означте переваги і недоліки внутрішнього та зовнішнього поповнення капіталу малого підприємства фінансовими ресурсами.
10. Дайте визначення сутності категорії «структура капіталу».
11. У чому полягає значення оптимізації структури капіталу?
12. У чому полягає значення поняття вартості капіталу.

13. Обґрунтуйте принципи та методи процесу оцінки вартості капіталу малого підприємства.
14. Охарактеризуйте основні напрями розвитку та управління капіталом малого підприємства.
15. У чому полягає відмінність між стратегією і тактикою управління капіталом?
16. Які завдання вирішуються при визначенні стратегії управління капіталом малого підприємства?

## **ЛЕКЦІЯ 9**

### **ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**9.1. Суть та значення інвестицій у малому бізнесі. Інвестиційна діяльність малого підприємства**

**9.2. Фінансові ресурси як важливий фактор інвестиційної діяльності підприємства. Джерела засобів фінансування малих підприємств**

**9.3. Інвестиційна привабливість як складова аналізу інвестиційної діяльності підприємства. Критерії оцінки ефективності інвестицій у практиці інвестиційного проектування на малих підприємствах**

**9.4. Інновації в малому бізнесі та їх класифікація. Інноваційна діяльність малого підприємства**

**9.5. Політика стимулювання інноваційної діяльності за групами суб'єктів малого підприємництва**

**9.6. Зарубіжний досвід застосування інноваційних систем у малому бізнесі**

**9.1. Суть та значення інвестицій у малому бізнесі. Інвестиційна діяльність малого підприємства**

Підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств, забезпечення її зростання в умовах ринкових відносин зумовлюють необхідність пошуку шляхів подовження життєвого циклу товарів на ринку, що неможливе без ефективного розвитку інвестиційного процесу.

Інвестиції в МБ - це процес взаємодії щонайменше двох сторін: підприємця (ініціатора проекту) та інвестора (того, хто фінансує проект).

**Інвестиційна діяльність підприємства** - це об'єктивний процес, що має свою логіку, розвивається відповідно до властивих йому закономірностей і має важливе значення для господарської діяльності малого підприємства, адже за своєю економічною природою інвестиції є своєрідною відмовою від теперішнього споживання заради одержання прибутків у майбутньому.

Необхідно вдосконалити діючу амортизаційну політику, внаслідок застосування якої формуються передумови до розширення інвестиційних можливостей підприємств завдяки збільшенню бази нарахування амортизації та її розмірів. На жаль, амортизація в Україні припинила виконувати свою головну відтворювальну функцію. Аналіз використання амортизаційних відрахувань на малих підприємствах засвідчує, що вони переважно спрямовуються на поповнення обігових коштів (45,1 %); незначна частка (17,5 %) використовується для придбання нових активів, причому найбільшою вона є на малих підприємствах, що займаються науково-технічною діяльністю.

Отже, амортизаційні відрахування більшою мірою впливають на забезпечення поточної діяльності (а не на відновлення основного капіталу) і не сприяють інноваційному розвитку підприємств. Не маючи доступу до зовнішніх джерел фінансування, малі підприємства розраховують на власні джерела здійснення інвестицій, зокрема частка банківських кредитів у фінансуванні інвестицій є найменшою - 6,7 %.

Результати аналізу використання ресурсів фінансово-кредитних установ для фінансового забезпечення інвестиційної діяльності малих підприємств показали, що серед клієнтів банків переважають торговельні та посередницькі організації, у зв'язку з чим промислові й сільськогосподарські малі підприємства, які не належать до сфер зі швидкою окупністю капітальних вкладень, втрачають інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора. Труднощі з отриманням кредитів зумовлені їх короткостроковістю (від 6 до 18 місяців), високою вартістю позичкового капіталу (від 23 до 36 %) і необхідністю ліквідної застави (від 120 до 200 % від вартості застави).

Як відомо, основу інвестиційної діяльності підприємства становить реальне інвестування. Нині на більшості малих підприємств це інвестування є єдиним напрямом інвестиційної діяльності, що зумовлює вагоме значення управління реальними інвестиціями в системі інвестиційної діяльності малого підприємства.

Процес здійснення реальних інвестицій на малих підприємствах характеризується особливостями, які відображені на рис. 9.1.

Переваги реального інвестування на малих підприємствах полягають у тому, що:

- основна ціль забезпечується здійсненням високоефективних реальних інвестиційних проектів, а власне процес стратегічного розвитку малого підприємства є сукупністю реалізованих у часі інвестиційних проектів;
- від реалізованих малим підприємством реальних інвестиційних проектів багато в чому залежать параметри майбутнього операційного процесу, потенціал зростання обсягів його операційної діяльності;
- спроможність генерувати велику норму прибутку є одним із спонукальних мотивів до підприємницької діяльності в реальному секторі економіки;
- реальним інвестиціям властивий високий рівень ризику старіння, який супроводжує інвестиційну діяльність як на стадії реалізації реальних інвестиційних проектів, так і на стадії постінвестиційної їх експлуатації; стрімкий технологічний прогрес сформував тенденцію до збільшення рівня цього ризику в процесі реального інвестування;
- в умовах інфляційної економіки темпи зростання цін на більшість об'єктів реального інвестування не лише відповідають, а й у багатьох випадках перевищують темпи зростання інфляції.

**1. Нове будівництво.** Як правило, це інвестиційна операція, пов'язана з будівництвом нового об'єкта, із завершеним технологічним циклом, за індивідуально

розробленим або типовим проектом на спеціально відведеній території. До нового будівництва мале підприємство вдається за умови кардинального збільшення обсягів своєї операційної діяльності в майбутньому періоді, її галузевої, товарної або регіональної диверсифікації (створення філій, дочірніх підприємств та ін.).

**2. Реконструкція.** Зумовлена істотним перетворенням усього виробничого процесу на основі сучасних науково-технічних досягнень. Її здійснюють відповідно до комплексного плану реконструкції малого підприємства з метою радикального збільшення його виробничого потенціалу, значного підвищення якості продукції, що випускається, запровадження ресурсозберігаючих технологій і под.

**3. Модернізація.** Пов'язана з удосконаленням і приведенням активної частини виробничих основних засобів у стан, що відповідає сучасному рівню здійснення технологічних процесів, унаслідок конструктивних змін основного парку машин, механізмів і устаткування, використовуваних малим підприємством у процесі операційної діяльності.

**4. Оновлення.** Спричиняється необхідністю заміни (у зв'язку з фізичним зношенням), доповнення (у зв'язку зі збільшенням обсягів діяльності або необхідністю підвищення продуктивності праці) або відновлення окремих видів устаткування і характеризує просте відтворення активної частини виробничих основних засобів.

**5. Інноваційне інвестування у нематеріальні активи.** Спрямоване на використання в операційній та інших видах діяльності малих підприємств нових наукових і технологічних знань з метою досягнення комерційного успіху.

**6. Інвестування приросту запасів матеріальних оборотних активів.** Орієнтоване на розширення обсягу використовуваних операційних оборотних активів підприємства, що забезпечує необхідну пропорційність (збалансованість) у розвитку позаоборотних і оборотних операційних активів у результаті здійснення інвестиційної діяльності.

Специфічний характер інвестування і його форм визначають особливості його здійснення на підприємстві. За умови високої інвестиційної активності малого підприємства, з метою підвищення ефективності управління реальними інвестиціями, розробляється спеціальна інвестиційна політика.

## **9.2. Фінансові ресурси як важливий фактор інвестиційної діяльності підприємства. Джерела засобів фінансування малих підприємств**

Фінансова діяльність малого підприємства потребує періодичного прийняття рішень щодо інвестування фінансових ресурсів на оновлення наявної матеріально-технічної бази, на розширення обсягу виробництва (послуг, робіт), а також на оновлення видів діяльності, у тому числі інвестування коштів на ринку капіталів, у цінні папери тощо.

Відомо, що важливим фактором інвестиційної діяльності підприємства є наявність фінансових ресурсів. Це перша умова формування інвестиційних

планів і водночас основне обмеження. З оцінювання обсягів наявних ресурсів розпочинається інвестиційне планування, і за цими ресурсами перевіряється реальність уже розробленої інвестиційної стратегії та формуються можливі джерела фінансування інвестицій.

Наведені у табл. 9.2 джерела фінансування дають можливість виокремити певні особливості груп інвестиційних ресурсів із урахуванням їх переваг та недоліків (табл. 9.3).

**Таблиця 9.4.**

**Ключові розбіжності між видами джерел засобів фінансування малих підприємств**

Ознака	Тип капіталу	
	Власний	Позиковий
Право на участь в управлінні підприємством	Надає	Не надає
Право на одержання частини прибутку і майна у випадку банкрутства	За залишковим принципом	Першочергове
Термін повернення капіталу	Не встановлений	Передбачений умовами Договору
Розміри джерела	Обмежені	Великі можливості щодо залучення
Вартість	Може змінюватися залежно від прибутковості активів	Обумовлена в договорі
Пільга з податку на прибуток	Дивіденди сплачуються з чистого прибутку	Відсотки зменшують оподатковуваний прибуток
Вплив на фінансову стійкість підприємства	Забезпечує фінансову стійкість	Підвищує фінансовий ризик
Необхідність забезпечення	Немає	Звичайно потрібна застава або гарантія
Норма прибутку на інвестований - Капітал	Висока	Низька за рахунок сплати позикового %

Загалом методика формування оптимальної структури інвестиційного капіталу малого підприємства має відповідати таким вимогам:

- формування структури капіталу, що скеровується на фінансування інвестиційного проекту, здійснюється разом з оцінкою його ефективності;
- за формування структури інвестиційних ресурсів враховують ризик власне інвестиційного проекту та джерел його фінансування;
- добираючи джерела фінансування, зважають на зміни вартості грошей у часі;
- під час оцінювання ефективності беруть до уваги додаткові грошові потоки, пов'язані з оподаткуванням;
- припускається можливість зміни джерела фінансування в процесі реалізації проекту;
- враховують низку факторів (операційних, інвестиційних і фінансових), які впливають на вибір структури інвестиційного капіталу;
- розглядають можливість використання як джерела інвестиційних коштів різних видів фінансових ресурсів, у тому числі й короткострокових.

### **9.3. Інвестиційна привабливість як складова аналізу інвестиційної діяльності підприємства. Критерії оцінки ефективності інвестицій у практиці інвестиційного проектування на малих підприємствах**

Важливою складовою аналізу інвестиційної діяльності підприємства є її *інвестиційна привабливість* - це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, платоспроможності та фінансового стану.

Для оцінки інвестиційної привабливості можуть бути використані різні фінансові коефіцієнти. Їх склад залежить від цілей і глибини аналізу фінансового стану.

У свою чергу, фінансово-інвестиційний аналіз є способом накопичення, перетворення та використання інформації фінансового характеру.

Він має кілька цілей:

- визначення фінансового стану та фінансових результатів діяльності малого підприємства;
- виявлення просторово-часових змін у фінансовому стані та результатах діяльності;
- прогноз основних тенденцій зміни фінансового стану;
- прийняття рішення щодо фінансування інвестиційного проекту і розміру фінансування малих підприємств власними коштами.

У практиці інвестиційного проектування найпоширеніші такі критерії ефективності інвестицій:

- чиста приведена вартість (*фРУ*);
- дисконтований строк окупності (*ІРВ*)
- внутрішня норма прибутку (*/ЯК*);
- модифікована внутрішня норма прибутку (*МІЯЯ*);



- індекс прибутковості/коефіцієнт рентабельності інвестицій (*PI*).

**Чиста приведена вартість** - це сумарна сьогоденна вартість чистих грошових потоків, які забезпечують проект. В економічній літературі існують різні модифікації формули обчислення чистої приведеної вартості, однак найзагальнішим видом формули для розрахунку *ИПУ* є

$$NPV = -INV + \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i},$$

де *ИТУ* - сумарний обсяг інвестицій, здійснений у цей момент часу (нульовий рік, або рік приведення), грн;

*CFI* - чисті грошові потоки в *i*-му році реалізації інвестиційного проекту, що обчислюються як різниця в прирості доходів і витрат згідно з проектом, грн;

*r* - вартість капіталу, або річна процентна ставка, на яку сподівається інвестор, частка од.;

*n* - кількість років у розрахунковому періоді.

Як відомо, залежно від обраної схеми розрахунку, грошові потоки можуть містити різні складові. Так, під час використання традиційної схеми розрахунку, коли ставкою дисконтування є середньозважена вартість капіталу, чистий грошовий потік охоплює: чистий прибуток, або приріст чистого прибутку, що виникає в *i-й* момент часу реалізації проекту; амортизація, або приріст амортизації, в *i-й* момент часу; додаткові грошові потоки у зв'язку зі зміною робочого капіталу, що припадає на певний момент часу (можуть бути зі знаком "+" або "-"); робочий капітал, що вивільняється в останньому році реалізації проекту; залишкова вартість устаткування, установленого за проектом (враховується в останньому році реалізації проекту).

Якщо для обчислення **грошового потоку** використовується схема власного капіталу, коли ставкою дисконтування є вартість власного капіталу, то з чистого грошового потоку відраховуються процентні платежі й виплати основної частини боргу.

Якщо інвестування здійснюється протягом декількох років, необхідно використовувати принцип дисконтування (нарощення) також і стосовно капіталовкладень. Тоді чисту приведену вартість знаходимо за формулою

$$NPV = -\sum_{i=i_0}^{i_1} INV_{i_1}(1+r)^i - \sum_{i=i_2}^{i_3} INV_{i_3}(1+r)^i - \sum_{i=i_4}^{i_5} \frac{INV_{i_5}}{(1+r)^i} + \sum_{i=i_6}^{i_7} \frac{CF_i}{(1+r)^i},$$

де - інвестиції в основні фонди й оборотні кошти в *1-му* році здійснення проектних рішень, грн;

*i* - індекс року початку розробок за проектом;

*i<sub>a</sub>* - індекс року початку впровадження інновацій;

*i<sub>0</sub>* - о індекс року початку експлуатації проекту;

- індекс року закінчення експлуатації проекту.

Отже, до основних переваг показника *MPV* можна віднести його гнучкість, надійність, а також можливість розкладання і додавання вартостей у просторово-тимчасовому аспекті.

**Показник дисконтованого строку окупності** визначає період часу, через який відбувається повернення вихідних інвестицій, тобто коли накопичений дисконтований чистий грошовий потік дорівнюватиме нулю. Математичне вираження дисконтованого строку окупності припускає розв'язок такого рівняння:

$$\sum_{t=1}^{DPB} \frac{CF_t}{(1+r)^t} = INV.$$

Цей метод подає важливу інформацію, що стосується ризику і ліквідності проекту. Однак у процесі обчислення *DPB* не враховані грошові потоки після повернення інвестицій, що є суттєвим недоліком. Зокрема, це обмежує можливості використання згаданого показника під час порівняльної оцінки ефективності проектів з різними варіантами фінансування, тому що, наприклад, виплата основної суми боргу може опинитися за межами періоду окупності, що не позначиться на отриманих результатах.

За такої норми прибутковості підприємству однаково вигідно інвестувати свій капітал під *IRR* відсотків у будь-які фінансові інструменти або реальні активи, що генерують грошовий потік, кожен елемент якого, у свою чергу, інвестується під *IRR* відсотків.

Існування **внутрішньої норми прибутковості** припускає розв'язок поданого нижче рівняння:

$$IRR = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = INV.$$

Цей показник може бути критеріальним для добору проектів з урахуванням індивідуального рівня інвестиційних ризиків малого підприємства. Однак йому також притаманна низка недоліків.

Внутрішня норма прибутковості характеризує лише максимальний рівень витрат, що асоціюється з оцінюваним проектом, але не дає змоги одержати правильний висновок щодо альтернативних проектів, передусім якщо вони істотно відрізняються один від одного за величиною грошових потоків. Більш того, критерій *IRR* не дає змоги розрізняти ситуації, коли ціна капіталу міняється. Однак, якщо проект фінансується з різних джерел, значення середньозваженої ціни капіталу може істотно змінюватися залежно від загальноекономічної ситуації та внутрішнього стану малого підприємства. Критерій *IRR* не допомагає також у випадку різної тривалості фінансування, наприклад, за умови короткострокового і довгострокового залучення засобів, наявності різних відстрочок у виплаті боргу.

Частково усунути недоліки, притаманні критерію *IRR* (наприклад, оцінка проектів з неординарними потоками), можливо за допомогою **модифікованої внутрішньої норми прибутку** *MIRR*. У цьому випадку коефіцієнт дисконтування, що врівноважує сумарну приведену

вартість відтоків і сумарну наростаючу вартість усіх припливів, являє собою Af **IRR**, Загальна формула його обчислення має вигляд:

$$\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n CIF_t (1+r)^{n-t}}{(1+MIRR)^n},$$

де **COF<sub>t</sub>** - відтік коштів у 0 -му періоді (за абсолютною величиною), грн;

**CIF<sub>t</sub>** - приплив коштів у t-му періоді, грн;

r - ціна джерела фінансування цього проекту, частки од.;

n - тривалість проекту, років.

Дисконтування і нарощування, на відміну від алгоритму розрахунку **IRR**, здійснюються за ціною джерела фінансування проекту, що також є перевагою **MIRR**.

Для визначення ефективності інвестиційних проектів використовують ще один показник, який враховує вартість грошей у часі - **індекс прибутковості**, або **коефіцієнт рентабельності**.

В економічній літературі представлена досить велика кількість різних видів цього показника. Проте у найбільш загальному вигляді індекс прибутковості визначає відношення приведених доходів до приведених на ту саму дату інвестиційних витрат. Його можна вирахувати у такий спосіб:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}}{\sum_{i=0}^i \frac{INV}{(1+r)^i}},$$

де / - індекс року завершення проектних рішень.

Перевага показника індексу прибутковості полягає в тому, що він дає змогу порівнювати проекти з різною величиною первісних інвестицій.

З-поміж розглянутих вище показників чиста приведена вартість є кращим критерієм за оцінки ефективності інвестиційних проектів, особливо у випадку порівняння проектів з різними варіантами фінансування. Перевагами **PI** є його гнучкість, придатність до аналізу різних схем фінансування, проектів з неординарними грошовими потоками, здатність враховувати зміни норми прибутковості з часом.

На **першому етапі** треба визначити, яке устаткування необхідне для підтримки поточного та очікуваного рівня виробництва; можливості оптимізації використання приміщень і знаходження підрядчика для виконання окремих виробничих функцій; оцінити можливість реструктуризації діяльності підприємства з метою запобігання дублюванню господарських функцій у різних підрозділах і, таким чином, вивільнення персоналу, а також майна, площ для продажу або передачі в оренду; проаранжувати виробництва за рівнем рентабельності, впливом на основний виробничий процес; оцінити можливість заміни одних видів ресурсів іншими, а також границі такої заміни; виявити припустимий рівень втрат за здійснення мобілізаційних заходів.

На *другому етапі* на ґрунті проведеного аналізу формується перелік конкретних заходів щодо збільшення грошових надходжень, які можливі на цьому підприємстві.

На *четвертому етапі* оцінюється ефективність заходів за допомогою розрахунку вищенаведених показників.

На *п'ятому етапі*, відповідно до заданих на попередньому етапі критеріїв, здійснюється відбір заходів і формується їхній портфель. Такий портфель заходів обмежений, з одного боку, сумою потрібних інвестиційних коштів, а з іншого - наявними ресурсами для їхнього здійснення.

#### **9.4. Інновації в малому бізнесі та їх класифікація. Інноваційна діяльність малого підприємства**

Особливим видом інвестиційної діяльності малих підприємств є розроблення і реалізація інновацій - організація випуску нових видів товарів, принципово нової техніки і технології, фінансування довгострокових науково-технічних програм. Виконання таких проектів відбувається тривалий час і характеризується доволі високим рівнем ризику, тому що, по-перше, дослідження можуть закінчитися невдачею, а, по-друге, фактичний результат від впровадження інновацій може бути значно гіршим, ніж прогнозований.

*Інновації в малому бізнесі* - це новостворені (застосовані) і/або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва у сфері малого підприємства.

Існує декілька класифікаційних схем інновацій. Найпоширенішою вважається схема розподілу інновацій за змістом та сферою застосування. Згідно з цими критеріями вирізняють:

- **продуктові інновації** - створення нових продуктів, що споживаються у сфері виробництва (засоби виробництва) чи у сфері споживання (предмети споживання) - винаходи, корисні моделі, промислові зразки, секретні об'єкти, сорти рослин, породи тварин, знаки для товарів і послуг, фірмові найменування, доменні імена, зазначення місцезнаходження товарів, комп'ютерні програми;
- **технологічні інновації** - нові способи виробництва старих чи нових продуктів, впровадження інформаційних систем - комерційні таємниці, ноу-хау, наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції, науково-технічна інформація, топографії інтегральних мікросхем;
- **управлінські інновації** - нові методи праці, що використовуються апаратом управління, методи моделювання процесів, методи управління персоналом тощо;
- **економічні інновації** - нововведення у фінансовій та бухгалтерській сфері діяльності;
- **юридичні інновації** - прийняття нових нормативно-правових актів;

- **соціальні інновації** - процес зміни умов праці, культурних, екологічних та політичних аспектів, перезміна способу життя загалом.

Таким чином, основною ознакою класифікації є, як правило, новизна інновації, її змістовна сутність, а також вплив на економічні та соціальні процеси.

*Інноваційна діяльність малих підприємств* як одна із форм інвестиційної діяльності здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що передбачає:

- випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розроблення і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального і екологічного становища.

Згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність" інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Об'єктами інноваційної діяльності, згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність", є:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і/або соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і перероблення;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути:

- фізичні та/або юридичні особи України;
- фізичні та/або юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства, об'єднання цих осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і/або залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти у реалізацію інноваційних проектів.

Систематизація результатів опитувань підприємців дає змогу запропонувати таку агрегацію проблем, що стримують інноваційну активність малого бізнесу:

- проблеми фінансового характеру: нестача власних коштів підприємств, ускладненість залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел (зокрема, жорсткі умови кредитування, недостатня фінансова підтримка з боку держави);

- проблеми організаційно-комунікаційного характеру: нерозвинутість ринку технологій; незрілість інноваційної інфраструктури, що має надавати посередницькі, інформаційні, юридичні, експертні, фінансово-кредитні та інші послуги; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; відсутність умов для налагодження коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу;
- проблеми інформаційного характеру; відсутність (або недоступність) систематизованої інформації про нові технології, що мають потенціал комерціалізації, а *також* про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції;
- проблеми внутрішньовиробничого характеру; низький інноваційний потенціал підприємства, нестача кваліфікованого технічного та управлінського персоналу на тлі незрілості консалтингової та інжинірингової інфраструктур;
- проблеми ринкового характеру: висока вартість нововведень, невизначеність строків інноваційного процесу, значний економічний ризик інноваційної діяльності, тривалі строки окупності нововведень, низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію.

Для кожної з наведених груп малих підприємств мають бути запропоновані специфічні заходи підтримки їх інноваційної діяльності. Для малого підприємництва такими є:

- створення та фінансове забезпечення діяльності установи, головним призначенням якої має бути страхування гарантій повернення кредитів суб'єктами малого підприємництва;
- здійснення інформаційної, організаційної, гарантійної підтримки розвитку ринку лізингових послуг для малого підприємництва як альтернативи фінансово-кредитним послугам;
- створення мережі місцевих центрів інформаційної підтримки малого підприємництва за напрямками: кон'юнктура місцевих ринків (сировина, послуги, товари, пошук партнерів, підрядчиків та ін.); наявність пропозицій вільних матеріально-технічних об'єктів, що підлягають оренді (приміщення, обладнання, транспортні засоби, офісна техніка, засоби зв'язку тощо); інформація про наукові розробки та винаходи, що можуть бути надані суб'єктам малого підприємництва у використанні тощо;
- стимулювання впровадження інноваційних технологій на підприємствах торгівлі.

З метою активізації інноваційної діяльності прошарку інноваційно орієнтованого малого підприємництва необхідно:

- розробити програму створення регіональних ринків інтелектуальної власності, в якій, зокрема, передбачити механізми передачі технологій та захисту прав інтелектуальної власності у сфері малого підприємництва, сприяння комерційному використанню результатів інтелектуальної діяльності, стимулювання розвитку інноваційних ідей та впровадження їх у виробничі процеси на великих підприємствах

## 9.5. Зарубіжний досвід застосування інноваційних систем у малому бізнесі

Таблиця 9.7.

### Найбільш поширені засоби стимулювання інноваційних процесів малих підприємств у деяких країнах світу

Види пільг	Характеристика пільг
<b>США</b>	
Вилучення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговельною діяльністю, із суми доходу, що оподатковується	До 20 % витрат
Пільгове оподаткування венчурних фірм та фірм, що здійснюють НДДКР	До 20 % приросту витрат на НДДКР, порівняно із середньорічним рівнем цих витрат за попередні три роки. До 20 % витрат компаній на програми
	фундаментальних наукових досліджень, що виконуються університетами за контрактами. Вирахування з доходу, що оподатковується, вартості наукової апаратури та обладнання, яке безкоштовно передається компаніям університетами та науково-дослідними організаціями
Відсутній податок на оренду для венчурних фірм	
Пільговий режим амортизаційних відрахувань	Строк служби обладнання до 3 років; для інших фондів - до 6 років
Не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу	
Інвестиційний податковий кредит	Зменшення податку на прибуток від 6 до 10 % від загальної вартості інвестицій в устаткування

Зменшення податку на прибуток для організацій з цінними паперами венчурних структур	60 % доходу не оподатковується взагалі; 40 % - оподатковується звичайними податками
Гарантоване повернення приватного капіталу, який вкладається у венчурний бізнес, Адміністрацією у справах малого бізнесу	До 90 % приватного капіталу
Надання Адміністрацією малого бізнесу субсидій венчурному бізнесу: - на розширення зовнішньоекономічної діяльності; - на різні види управлінської допомоги	До 100 тис. дол. на 8 років До 1 млн дол. на 25 років
Обов'язкове виділення федеральними відомствами коштів на фінансування венчурного бізнесу зі свого бюджету	Не менше ніж 1,25 % від бюджету відомства
Обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання великих інноваційних проектів згідно із законодавством США	Вартість проектів понад 100 тис. дол.
<b>Велика Британія</b>	
Зменшення податку на прибуток для венчурних фірм	Звичайний податок на прибуток - 35 %; для венчурних фірм - 25 %
Система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам	Держава гарантує повернення 70 % середньострокових позик, які надаються на 2-7 років
Списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг)	У будь-якій сумі
Субсидії на проведення досліджень з розроблення нових видів продукції чи технологій	75 % витрат фірм, на яких зайнято до 50 осіб (але не більше ніж 50 тис. фунтів стерлінгів)
Відшкодування витрат на	До 50 % витрат на нововведення



нововведення згідно з державними програмами зі субсидування малих інноваційних фірм	
<b>Німеччина</b>	
Дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше ніж 5 співробітників від кожної фірми), а саме: на стажування у вищих навчальних закладах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях	На термін до трьох років
Цільові безоплатні субсидії підприємствам, що запроваджують нову технологію	Не більше 54 тис. марок на придбання і монтаж нового технологічного обладнання; до 900 тис. марок для впровадження удосконалень на термін до трьох років
Оплата витрат на технічну експертизу проектів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР	До 80 % витрат на інженерні та інші консультації
Пільгові кредити фірмам, річний продаж яких не перевищує 300 млн марок, що вкладають кошти у модернізацію підприємства, освоєння випуску нових товарів, а також у заходи щодо раціонального використання енергії	До 50 % від коштів, що вкладає власник фірми
Пільгові кредити малим і середнім підприємствам, що беруть участь у промисловій кооперації з іншими фірмами	До 100 тис. марок
Пільгові кредити фірмам, що впроваджують ЕОМ	Термін до 15 років

Субсидії малим і середнім фірмам для придбання майна з метою досягнення економії витрат енергії	До 7,5 % від вартості придбаного майна
Дотації малим підприємствам на інвестування у НДДКР під час придбання патентів і рухомого майна, а також на період вкладень у нерухоме майно, що використовується для НДДКР	20 % від вартості придбаного чи утвореного майна в межах його вартості до 500 тис. марок
Дотації малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розробку нової технології для виготовлення продукції	30 % від договірної чи контрактної суми проекту в межах 120 тис. марок на рік
Дотації підприємствам з кількістю зайнятих до 1 тис. осіб на науково-дослідні роботи, що виконуються за їх замовленням у навчальних і науково-дослідних закладах	До 50 % від вартості робіт, але не більше ніж 300 тис. марок
Система страхування кредитів	Гарантує приватним банкам повернення 80 % від вартості позик на 15-23 роки
Фірми з обмеженою відповідальністю	Загалом звільняються від ПДВ
Прискорена амортизація	10 % від витрат виробництва нового обладнання
Дотації наукомістким підприємствам, що існують не більше ніж два роки і мають до 10 зайнятих	75 % витрат, пов'язаних з їх створенням чи розвитком, але не більше ніж 750 тис. марок на одне підприємство
Дотації комунальній владі, навчальним, науково-дослідним установам, торгово-промисловим палатам на створення технологічних центрів	75 % витрат, що виникають на стадії планування і підготовки, але не більше ніж 200 тис. марок, а також на стадії безпосереднього будівництва центру, але не більше ніж 1,5 млн марок
Податкова знижка на приватні інвестиції у НДДКР	До 7,5 %

<b>Італія</b>	
Пільгові кредити на технологічні нововведення (50 % від суми кредиту видається протягом реалізації програми модернізації; до 30 % - на її завершальній стадії)	До 80 % вартості проекту на термін 15 років
Субсидії малим і середнім підприємствам видобувної і обробної промисловості на купівлю та лізинг ЕОМ	25 % (32 % - для південних районів країни) від вартості ЕОМ
Зменшення прибуткового податку	До 50 % витрат на НДДКР протягом року; до 100 % витрат на НДДКР (якщо результати досліджень не застосовуються на практиці протягом року)
Прискорена амортизація в процесі технічного переоснащення	45 % вартості основних фондів (по 15 % на рік), протягом трьох років з моменту придбання устаткування (понад звичайні норми амортизаційних відрахувань)
Податкові пільги у випадку купівлі передової технології	До 25 % від суми інвестицій для підприємств з чисельністю зайнятих до 100 осіб
Зниження податкових платежів	До 40-50 % витрат на купівлю послуг, що сприяють запровадженню нової технології, залежно від розміру підприємства
<b>Франція</b>	
Державні дотації організаціям, що займаються науково-дослідними роботами за контрактами	До 50 % від суми витрат на проведення робіт за замовленнями малих і середніх підприємств
Субсидії малим і середнім підприємствам	До 50 % витрат підприємств на наймання наукового персоналу (не більше ніж 175 тис. франків на рік)

Податковий кредит на приріст витрат на НДДКР	25 % від приросту витрат компаній на НДДКР, порівняно з рівнем минулого року
Пільговий податок для нових компаній	25 % податку на прибуток протягом трьох років
Не оподатковуються кошти, що вкладаються у ризиковані проекти	
<b>Японія</b>	
Пільговий податок на прибуток венчурних підприємств	Звичайний податок - 42 %; у венчурних фірм - 30%
Податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР	20%
Отримання субсидій з державних фондів	До 2 млн ієн
Пільгові кредити венчурним фондам	Відсоткова ставка - 5-6 % річних
Гарантоване повернення коштів, які були вкладені у венчурний бізнес, урядовими організаціями	До 80 % від обсягу коштів
<b>Канада</b>	
Субсидії на реалізацію проектів промислових досліджень	До 50 % витрат на заробітну плату науково-дослідного персоналу
Зменшення суми корпоративного податку	На суму, еквівалентну частині приросту власних витрат фірми на НДДКР стосовно попереднього рівня
Податковий кредит	10-25 % капітальних і поточних витрат на НДДКР, залежно від масштабу корпорації та її територіального розміщення
<b>Бразилія</b>	

Пільгове оподаткування	Скорочення до 50 % податку на прибуток для покриття витрат бразильських та іноземних компаній на наукові дослідження і розвиток технологій у галузі мікроелектроніки. Звільнення продукції цієї галузі від 10-15 % податку на промислові вироби
<b>Ізраїль</b>	
Дотації на проведення НДДКР	50 % від витрат промислових компаній
<b>Австралія</b>	
Податкові пільги на інвестиції у наукомісткі галузі	50 % від податку, встановленого для інших галузей

Отже, сукупність зазначених інструментів економічно розвинутих країн світу (системне врахування ризику під час формування структури фінансування, можливість його врівноваження, механізм обґрунтування припустимого рівня ризику, врахування різних факторів, які впливають на вибір джерела фінансування, чіткий взаємозв'язок між структурою капіталу проекту і його ефективністю, можливість використання коротко - та довгострокових джерел фінансування, а також підтримка інноваційної діяльності малих підприємств у сучасних умовах) дають змогу вирішити проблему формування оптимальних обсягів та структури капіталу інвестиційного проекту, що забезпечує його високу ефективність і безпеку реалізації та відповідний рівень інвестиційно-інноваційної активності підприємств МБ.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. У чому полягає суть реального інвестування?
2. Які форми інвестування застосовуються на малих підприємствах?
3. Які критерії та показники оцінки ефективності інвестицій існують у практиці інвестиційного проектування на малих підприємствах?
4. Які фінансові коефіцієнти використовують для оцінки інвестиційної привабливості?
5. Які цілі передбачає фінансово-інвестиційний аналіз?
6. Розкрийте суть показника дисконтованого строку окупності.

## ЛЕКЦІЯ 10

### ДОХОДИ І ВИТРАТИ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**10.1. Економічний зміст, класифікація та джерела утворення доходів малого підприємства**

**10.2. Економічна природа та напрями витрат малого підприємства**

**10.3. Показники, що характеризують обсяг, склад і рівень доходів та витрат малого підприємства**

**10.4. Стратегія управління доходами та витратами малого підприємства**

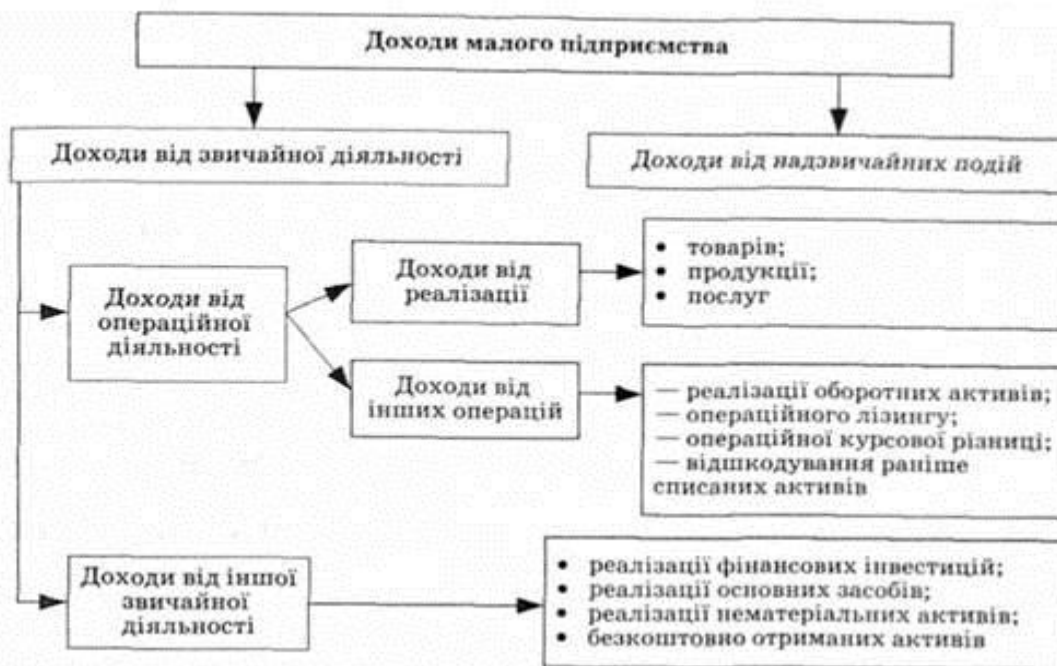
**10.1. Економічний зміст, класифікація та джерела утворення доходів малого підприємства**

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. 10.1:



**Рис. 10.1.** 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).

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. 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.

## **10.2. Економічна природа та напрями витрат 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.

Класифікація витрат малого підприємства наведена на рис. 10.2. 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.

**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.



**Рис. 10.2. Класифікація витрат малого підприємства**

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).

### 10.3. Показники, що характеризують обсяг, склад і рівень доходів та витрат малого підприємства

Розмір доходів малого підприємства, який отримують від різних видів його діяльності є функцією від обсягу проведених відповідних операцій ( $O$ ) (торговельних, виробничих, посередницьких) та ціни, яка встановлюється на них ( $\Pi$ ); залежить від кількості реалізованих товарів ( $K$ ), ціни їх закупівлі ( $\Pi_{\text{ЛйЛ}}$ ) та ціни реалізації ( $\Pi^{\wedge}$ ):

$$D = f(O, \Pi);$$
$$D = K \cdot (\Pi_{\text{реал}} - \Pi_{\text{зак}})$$

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 (-Рвд) 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.

До **основних показників**, які характеризують витрати малого підприємства, належать:

- потреба у сировинно-матеріальних ресурсах у розрахунку на одиницю продукції (ССМІ), яку визначають за формулою

$$C_{\text{СМІ}} = \sum_{i=1}^n H_{\text{СМІ}} \cdot \Pi_{\text{СМІ}},$$

де  $H_{\text{СМІ}}$  ~ Н°РМИ витрат сировини і матеріалів на виробництво продукції у натуральному вимірі;

$\Pi_{\text{СМ}}$  - закупівельна ціна сировини чи матеріалів, грн за од.;

загальні витрати на основну сировину та матеріали, паливо, електроенергію, газ і воду, напівфабрикати в собівартості продукції ( $C^{\wedge}$ ):

$$C_{\text{СМ}} = Q_{\text{Ф}} \cdot \sum_{i=1}^n H_{\text{СМІ}} \cdot C_{\text{СМІ}},$$

Де  $<2\Phi$  - обсяг виробництва продукції у натуральних одиницях (виробнича програма малого підприємства);

о сума умовно-змінних витрат у собівартості продукції ( $C_{зм}$ ):

$$C_{зм} = \sum_{i=1}^n B_{зи},$$

де  $B_{зи}$  - умовно-змінні витрати на виробництво продукції малого підприємства, грн;

сума умовно-постійних витрат у собівартості продукції ( $C_{уп}$ ):

$$C_{уп} = \sum_{i=1}^n B_{ии},$$

де  $B_{ии}$  - умовно-постійні витрати у собівартості продукції малого підприємства, грн;

- частка умовно-змінних ( $P_{зм}$ ) та умовно-постійних витрат ( $P_{уп}$ ) у загальній виробничій собівартості продукції малого підприємства:

$$P_{зм} = \frac{C_{зм}}{C_{зар}} \cdot 100;$$

$$P_{уп} = \frac{C_{уп}}{C_{зар}} \cdot 100;$$

матеріаломісткість виробництва ( $M_c$ ) - показник, який характеризує суму матеріальних витрат ( $MB$ ) в обсязі всієї виготовленої підприємством продукції ( $ВП$ ):

$$M_c = \frac{MB}{ВП} = \frac{MB}{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot Q_i};$$

де  $\Pi_i$  - ціна одиниці продукції відповідно до асортименту;

$Q_i$  - обсяг конкретного виду продукції в натуральних одиницях у асортименті;

$n$  - асортимент продукції малого підприємства;

♦ енергомісткість виробництва ( $E_c$ ) - показник, який характеризує суму витрат на оплату енергоресурсів ( $СБ$ ) в обсязі виробництва продукції ( $В/7$ ):

$$E_c = \frac{C_E}{ВП} = \frac{C_E}{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot Q_i};$$

- зарплатомісткість виробництва ( $ЗП_c$ ) - показник, який визначає суму витрат на оплату праці промислово-виробничого персоналу малого підприємства ( $ФОП$ ) в обсязі виробництва продукції ( $ВП$ ):

$$ЗП_c = \frac{ФОП}{ВП} = \frac{ФОП}{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot Q_i};$$

- собівартість обсягу виготовленої продукції - обчислюють як суму усіх витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- собівартість одиниці виготовленої продукції ( $C_{од}$ ) - знаходять за складеною калькуляцією або діленням загальної собівартості продукції ( $C_{зцг}$ ) на обсяг її виробництва у натуральному вираженні ( $\Phi$ ):

$$C_{од} = \frac{C_{зцг}}{Q};$$

- витрати на одну гривню продукції (Я) - отримують діленням собівартості продукції (С) на її обсяг у вартісному вираженні (ф):

$$z = \frac{C}{Q}$$

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).

**10.4. Стратегія управління доходами та витратами малого підприємства**  
Управління доходами та витратами малого підприємства є невід'ємною частиною роботи, пов'язаної з розробленням економічної стратегії функціонування 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.

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.

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.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Дайте визначення поняття «дохід малого підприємства»
2. Які надходження малого підприємства не визнаються його доходами?
3. Назвіть та охарактеризуйте види доходів малого підприємства згідно з фінансовим звітом суб'єктів малого підприємництва (форма №2).
4. Перелічіть види доходів малого підприємства згідно із загальною класифікацією його доходів.
5. Якими є обмеження доходів для суб'єктів МП?
6. Дайте визначення поняття «витрати малого підприємства»
7. Що таке «елементи» та «об'єкт витрат» малого підприємства?
8. Які видатки малого підприємства не визнаються його витратами?
9. Перелічіть та охарактеризуйте види витрат малого підприємства згідно з фінансовим звітом суб'єктів малого підприємництва (форма №2)
10. Які види витрат малого підприємства відповідно до загальної класифікації його доходів Вам відомі?
11. Які групи показників визначають доходи і витрати малого підприємства?
12. Опишіть структурно-логічну модель управління доходами малого підприємства.

## ЛЕКЦІЯ 11

### ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**11.1. Прибуток малого підприємства, його економічний зміст, формування і використання**

**11.2. Оцінка прибутковості та ділової активності**

**11.3. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості**

**11.4. Фінансове планування діяльності малого підприємства**

**11.1. Прибуток малого підприємства, його економічний зміст, формування і використання**

Перш ніж усвідомити суть поняття "прибуток малого підприємства", потрібно узагальнити категорії "ефект" та "ефективність". Термін "ефект" у перекладі з латинської означає "результат". Отже, категорія "ефективність" може інтерпретуватись як "результативність", або здатність забезпечувати ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат. Отже, поняття "ефект" означає результат процесу, а "ефективність" - це співвідношення ефекту і витрат, що його спричинили.

Система показників економічної ефективності охоплює:

1) узагальнювальні показники економічної ефективності виробництва - відображають ефективність використання усіх видів ресурсів та витрат (ресурсовіддача, рентабельність ресурсів, загальна рентабельність підприємства, рентабельність продукції тощо);

2) часткові показники ефективності - характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових, а також виробничих фондів).

Водночас до основних резервів підвищення ефективності належать:

- ресурсний (оптимізація об'єму, структури ресурсів та збільшення ресурсовіддачі);

- організаційний (оптимізація структури виробництва, організаційної системи управління та виробництва, форм та методів діяльності, нормування, ліквідація непродуктивних витрат і втрат);

- технологічний (удосконалення технологій виробництва, інноваційний розвиток та науково-технічний прогрес, прогресивні сировина і матеріали);

- економічний (глибокий економічний аналіз, планування, прогнозування діяльності, застосування мотиваційних механізмів).

Одним з основних узагальнювальних показників ефективності діяльності малого підприємства є **прибуток** (або **збиток**). Цей результат відображається у фінансовій звітності підприємства: якщо отримані підприємством доходи перевищують витрати - утворюється прибуток, якщо витрати перевищують доходи - збиток. Зазначимо, що визначення виду

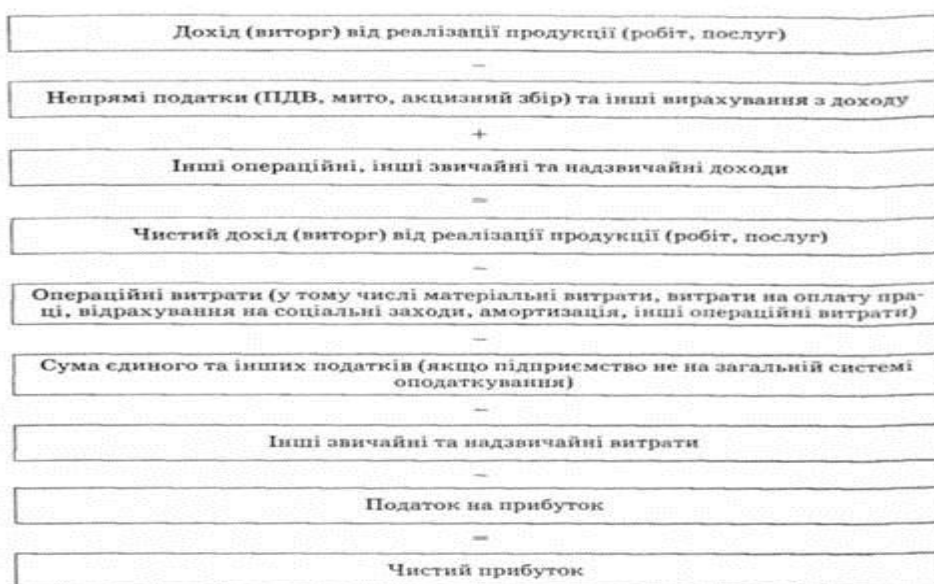
фінансового результату діяльності малого підприємства та його формування регламентуються Законами України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", "Про оподаткування прибутку підприємств", Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Крім того, згідно з офіційною вітчизняною фінансовою звітністю суб'єкта малого підприємництва прибуток підприємства є різницею між чистим доходом, сумою його операційних, інших звичайних та надзвичайних витрат і податком на прибуток (або інших податків, якщо підприємство перебуває на спрощеній системі оподаткування, звітності та обліку), а послідовність формування чистого прибутку схематично зображена на рис. 11.1.

Попри наведене, зважаючи на те, що малі підприємства можуть здійснювати діяльність, перебуваючи щонайменше на одній з трьох видів систем оподаткування (загальна, єдиний податок за ставкою 10 %, єдиний податок за ставкою 6 %), послідовність отримання прибутку малим підприємством набуває дещо інших форм (рис. 11.2-11.3).

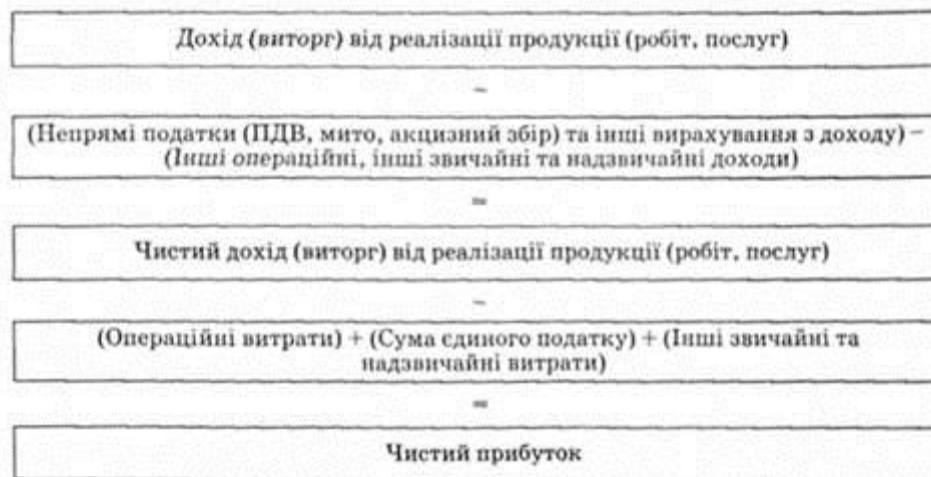
Отже, загалом прибуток малого підприємства є різницею між його доходами та витратами. У ньому акумулюються резерви всіх складових елементів діяльності підприємства: виробництво й збут продукції (надання послуг); якість і конкурентоспроможність продукції; ефективність використання ресурсів; собівартість продукції тощо. Це частина додаткової вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу.

Прибуток є важливим економічним показником діяльності малого підприємства, оскільки виконує такі основні функції: відображає економічний ефект унаслідок діяльності підприємства; є джерелом фінансування його діяльності та забезпечення розширеного відтворення; є джерелом доходів власників (акціонерів підприємства); є джерелом поповнення бюджету.

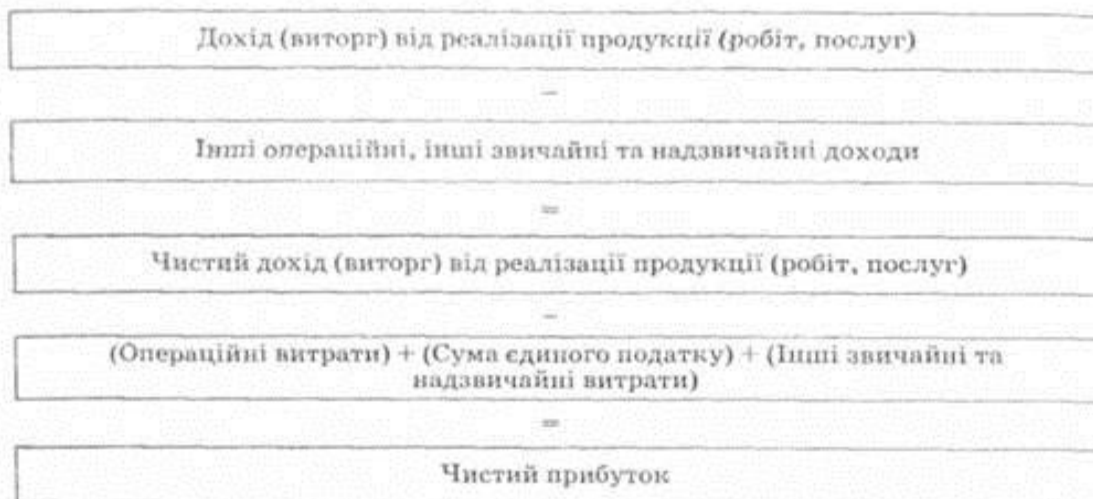


**Рис. 11.1. Порядок утворення чистого прибутку малого підприємства на загальній системі оподаткування**





**Рис, 11.2. Порядок утворення чистого прибутку малого підприємства на єдиному податку за ставкою в %**



**Рис. 11.3. Порядок утворення чистого прибутку малого підприємства на єдиному податку за ставкою 10 %**

Водночас певними особливостями прибутку малих підприємств (порівняно із середніми та великими підприємствами) є те, що:

1) метою створення малого підприємства не завжди є максимізація прибутку (а, наприклад, кооперація чи обслуговування діяльності великого підприємства, створення та впровадження інновацій тощо), а отже, отримання значних обсягів прибутку не завжди є критерієм їх економічної ефективності;

2) прибуток малого підприємства є швидше джерелом його розвитку та розширення до середнього, аніж капіталовкладень чи доходів власників підприємства;

3) прибуток малих підприємств не завжди є джерелом поповнення державного бюджету, оскільки деякі з них користуються спрощеною системою оподаткування, звітності та обліку, а отже, не сплачують податок на прибуток.

Існують різні види прибутку. Вони підлягають їх класифікації, яка передбачає поділ прибутку передусім за такими ознаками:

- за джерелами формування та розподілу (прибуток валовий, від операційної діяльності, від неопераційної діяльності, від звичайної діяльності до оподаткування, чистий);
- за характером діяльності (прибуток від звичайної діяльності, прибуток від надзвичайних подій);
- за метою визначення (бухгалтерський, економічний, прибуток як об'єкт оподаткування);
- за характером інфляційного очищення (номінальний та реальний прибуток);
- за розмірами (мінімальний, цільовий та максимальний прибуток);
- за характером використання (капіталізований та спожитий прибуток). Хоча отримання великих сум прибутку не завжди є метою діяльності малого підприємства, його чистий прибуток може використовуватися для формування таких фондів: 1) фонду нагромадження (резервного фонду, фонду розвитку підприємства, здійснення інвестицій в основний капітал, утворення нерозподіленого прибутку) та 2) фонду споживання (придбання оборотних фондів для розширення виробництва, нарахування дивідендів власникам і акціонерам, здійснення матеріального стимулювання персоналу, соціальний розвиток).

Важливу роль у системі заходів оцінки фінансових результатів діяльності малих підприємств виконують методи та системи аналізу, які охоплюють:

- горизонтальний - трендовий аналіз, який передбачає аналіз прибутку за визначений період часу за роками;
- вертикальний - структурний аналіз, який передбачає вивчення окремих складових прибутку;
- порівняльний аналіз - базується на порівнянні прибутку певного підприємства з аналогічними підприємствами, конкурентами, еталонними показниками;
- коефіцієнтний аналіз - передбачає обчислення низки коефіцієнтів та взаємозв'язку між ними;
- інтегральний аналіз - використовує побудову інтегральних показників, комплексних індексів, узагальнювальних величин;
- факторний аналіз - містить розрахунки впливу чинників на різні види прибутку.

Зазначимо також, що для планування прибутку використовують методи прямого розрахунку, екстраполяції, нормативний, метод "СУР" (витрати - обсяг - прибуток), цільового формування та прогнозування грошового потоку.

При цьому до етапів планування розподілу прибутку підприємства належать:

- визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;
- формування цільової структури розподілу прибутку;

- визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками;
- балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку.

## 11.2. Оцінка прибутковості та ділової активності

Будучи узагальнювальними показниками ефективності діяльності малого підприємства, показники прибутковості та ділової активності визначають його фінансовий стан. Під останнім зазвичай розуміють спроможність підприємства провадити господарську діяльність на основі своєчасного погашення усіх видів заборгованості, раціональної структури капіталу і господарських засобів.

Зауважимо, що фінансово-економічний стан малого підприємства оцінюється за допомогою аналізу балансу. В балансі підприємства відображається склад ресурсів (актив) і джерела формування ресурсів (пасив). Співвідношення певних складових активу, пасиву, а також взаємозв'язок між ними істотно впливає на можливість підприємства вести правильну, ефективну господарську діяльність.

Оцінка фінансового стану здійснюється в інтересах власників підприємства, його керівництва, інвесторів, кредиторів, ділових партнерів, державних органів, а інформаційною базою для аналізу фінансового стану є: баланс підприємства; звіт про фінансові результати; звіт про рух грошових коштів; звіт про власний капітал; звіт з продукції; інша інформація (бізнес-план, матеріали маркетингових досліджень, висновки аудиторських перевірок, тощо).

Найпоширенішими показниками рентабельності є:

рентабельність продукції ( $R_{прод}$ ) рентабельність доходу ( $R_{дох}$ ); загальна рентабельність підприємства ( $R_{заг}$ ); рентабельність операційної діяльності ( $R_{оп}$ ):

$$R_{прод} = \frac{ПР_{реал}}{СВ},$$

Де  $ПР_{реал}$  - прибуток від реалізації продукції, грн;

$СВ$  - собівартість продукції, грн;

$$R_{оп} = \frac{ПР_{реал}}{ЧВ},$$

де  $ЧВ$  - сума чистого виторгу підприємства, грн;

$$R_{заг} = \frac{ПР}{ОФ + ОА},$$

де  $ПР$  - сума прибутку підприємства, грн;

$ОФ$  - середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн;

$ОА$  - середньорічна вартість оборотних активів підприємства, грн;

$$R_{оп} = \frac{ПР_{оп}}{ОВ},$$

де  $ПР_{оп}$  - сума операційного прибутку підприємства, грн;

$ОВ$  - сума операційних витрат підприємства, грн.

Щодо показників ділової активності, то основними з них є: - оборотність оборотних активів

$$K_{об} = \frac{B_{real}}{OA},$$

де  $B^{\wedge}$  - сума доходу (виторгу) від реалізації малим підприємством продукції (робіт, послуг), грн;

- оборотність усіх активів (коефіцієнт ділової активності)

$$K_{обшт} = \frac{B_{real}}{A},$$

де  $A$  - середня сума активу балансу малого підприємства, грн; - середній термін погашення дебіторської заборгованості;

$$T_{дз} = \frac{Зд \cdot D_{періоду}}{РП},$$

де  $Зд$  - дебіторська заборгованість покупців продукції, грн; - кількість календарних днів (365 днів за рік, 90 днів за квартал);

$РП$  - обсяг реалізації продукції, грн;

- середній термін оплати кредиторської заборгованості

$$K_{к} = \frac{Зк \cdot D_{періоду}}{V_{к}},$$

де  $D_{пер1(<)ЯУ}$  - кількість календарних днів (365 за рік, 90 за квартал);  $Зк$  - середній розмір кредиторської заборгованості, грн;

$Уз$  - обсяг закупівель сировини, матеріалів, комплектуючих у постачальників, грн.

Важливо зазначити, що під час обчислення наведених вище показників у знаменнику формул доцільно використовувати середньорічне значення відповідного показника. Наприклад, під час розрахунку рентабельності активів підприємства варто ділити загальну суму прибутку підприємства на середню (як  $x/2$  від суми показника на початок та на кінець аналізованого періоду). Дотримання цього принципу гарантує одержання більш справедливого висновку щодо значення показника в аналізованому періоді.

### 11.3. Аналіз ліквідності та фінансової стійкості

Низка показників ліквідності дає змогу охарактеризувати здатність малого підприємства швидко розрахуватися з власними зобов'язаннями. Актуальність методики розрахунку показників ліквідності полягає, зокрема, в тому, що підприємства МБ, як правило, є кредитозалежними, а отже, потребують постійного забезпечення належного рівня ліквідності, щоби відповідати вимогам комерційних банків під час подання заявки на отримання кредиту чи іншої фінансової позики. При цьому до найбільш узагальнювальних показників ліквідності підприємства належать коефіцієнти абсолютної, поточної та загальної ліквідності.

**Коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $K_{абс\ лікв}$ )** відображає частку грошових коштів та поточних фінансових інвестицій малого підприємства у загальній сумі його поточних зобов'язань. Потрібно зазначити, що коефіцієнт абсолютної ліквідності засвідчує здатність погашати зобов'язання підприємства найбільш ліквідними оборотними активами, тому гарантування

належного рівня цього показника засвідчує справді високий рівень платоспроможності підприємства. Згідно з даними економічної літератури оптимальне значення цього показника - у межах 0,2-0,35.

$$K_{\text{обс.лікв}} = \frac{ГК + П\Phi I}{ПЗ},$$

де **ГК** - сума грошових коштів малого підприємства, грн;

**ПФІ** - сума поточних фінансових інвестицій підприємства, грн;

**ПЗ** - сума поточних зобов'язань малого підприємства, грн.

**Коефіцієнт поточної ліквідності (Квог лікв)** відображає частку активів середньої ліквідності малого підприємства у загальній сумі його поточних зобов'язань. Оптимальним є значення цього показника в межах 0,6-0,8.

$$K_{\text{пот.лікв}} = \frac{ГК + П\Phi I + ДЗ + ГП}{ПЗ},$$

де **ДЗ** - сума дебіторської заборгованості малого підприємства, грн;

**ГП** - вартість готової продукції підприємства, грн.

**Коефіцієнт загальної ліквідності (Язат лікп)** відображає частку всього оборотного капіталу малого підприємства у загальній сумі його поточних зобов'язань.

Оптимальне значення цього показника перевищує одиницю, проте надто великі значення варто розцінювати негативно, позаяк у такому випадку можна зробити висновок про надмірне вкладення фінансових ресурсів (причому, як правило, власного капіталу) підприємства в оборотні активи, а також, можливо, нераціональне співвідношення між необоротними та оборотними активами підприємства.

$$K_{\text{озг.лікв}} = \frac{ОК}{ПЗ},$$

де **ОК** - загальна сума оборотного капіталу малого підприємства, грн.

**Коефіцієнт фінансової незалежності/автономії** показує частку власного капіталу підприємства у загальній сумі його активів:

$$K_{\text{фин.авт}} = \frac{ВК}{А},$$

де **ВК** - сума власного капіталу підприємства, грн;

**А** - підсумок балансу (сума активів підприємства), грн.

Оптимальним є значення цього показника у межах 0,5-1,0, тобто сума власних коштів підприємства має перевищувати суму запозиченого капіталу.

Методика обчислення **коефіцієнта фінансової стійкості (Кфіц ст)** передбачає прирівнення довгострокових кредитів малого підприємства до суми його власного капіталу та, відповідно, частки цих двох показників у загальному підсумку балансу:

$$K_{\text{фин.ст}} = \frac{ВК + ДСК - В_{\text{ДСК}}}{А},$$

де *ДСК* -- сума довгострокових кредитів підприємства, грн;

*Вдск* - сума використання довгострокових кредитів, грн.

Вважається прийнятним значення цього показника 0,5-1,0.

**Коефіцієнт фінансової залежності** відображає частку позикового капіталу підприємства у загальній сумі його активів. Бажано, щоби значення цього показника перебувало в межах від 0 до 0,5,

$$K_{\text{фин.зав}} = \frac{ПК}{A},$$

де *ПК* - сума позикового капіталу підприємства, грн.

**Коефіцієнт інвестування (*КІт*)** відображає, яку частку необоротних активів підприємства (як правило, основних засобів) сформовано за рахунок його власних коштів. Доцільно, щоби не менше половини необоротних активів підприємства було "покрите" власним капіталом:

$$K_{\text{инв}} = \frac{A_{\text{необ.}}}{ВК},$$

де *A*<sup>^</sup> - сума необоротних активів підприємства, грн.

**Коефіцієнт фінансового левериджу (#ф лев)** характеризує співвідношення між позиковим та власним капіталом. Тому доцільно, щоби значення цього показника не перевищувало одиницю:

$$K_{\text{ф.лев}} = \frac{ПК}{ВК}.$$

Важливим аспектом методики оцінки фінансового стану малого підприємства є те, що всі наведеш вище показники доцільно розраховувати станом на кінець аналізованого періоду (на відміну, наприклад, від показників прибутковості та рентабельності, ділової активності, під час розрахунку яких приймають середньорічні значення часткових показників, які використовуються у розрахунках), або на початок та кінець періоду, і порівнювати відхилення отриманих значень.

#### **11.4. Фінансове планування діяльності малого підприємства**

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. Загальну послідовність дій та логіку процесу складання фінансового плану малого підприємства графічно зображено на рис. 11.4.

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.

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 відобразатиме 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.

#### **Питання для самоконтролю:**

1. Чому показник прибутку можна вважати одним з основних узагальнюючих показників ефективності діяльності малого підприємства?
2. Дайте визначення суті понять «прибуток» та «рентабельність»
3. Охарактеризуйте послідовність утворення чистого прибутку малого підприємства на загальній системі оподаткування
4. Охарактеризуйте послідовність утворення чистого прибутку на спрощеній системі оподаткування
5. Наведіть класифікацію видів прибутку малого підприємства.
6. Які визнаєте джерела використання чистого прибутку малого підприємства?
7. У чому полягає економічний зміст показників прибутковості, які показники належать до цієї групи і яка методика їх розрахунку?
8. У чому полягає економічний зміст групи показників ліквідності, які показники належать до цієї групи і яка методика їх розрахунку.
9. Якою є загальна послідовність дій та логіка процесу складання фінансового плану малого підприємства?
10. Назвіть та охарактеризуйте основні табличні форми фінансового планування діяльності МП?



## ЛЕКЦІЯ 12

### ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

**12.1. Завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану малого підприємства**

**12.2. Зміст аналізу фінансового стану малого підприємства**

**12.3. Методика аналізу фінансової стійкості малого підприємства**

**12.4. Поняття ліквідності малого підприємства. Визначення ліквідності балансу. Розрахунок та аналіз основних показників ліквідності**

**12.5. Поняття та ознаки платоспроможності малого підприємства. Показники оцінки платоспроможності та методика їх аналізу**

**12.1. Завдання та інформаційна база аналізу фінансового стану малого підприємства**

В умовах трансформації економіки України у посткризовий період значно зростає роль своєчасної та якісної оцінки фінансового стану малого підприємства (його фінансової стійкості, ліквідності й платоспроможності) та пошуку шляхів забезпечення стабільності фінансового стану. При цьому розвиток підприємств різних форм власності актуалізує необхідність своєчасного та об'єктивного аналізу фінансового стану малих підприємств, оскільки жодний власник не нехтуватиме потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) свого підприємства, які можна виявити лише за *допомогою цієї аналітичної роботи*.

Отже, фінансовий стан малого підприємства може бути визначений як задовільний або незадовільний.

*Задовільний фінансовий стан* вирізняється стійкою ліквідністю та платоспроможністю підприємства, своєчасністю розрахунків, забезпеченістю власними оборотними засобами та ефективним використанням ресурсів підприємства.

Натомість *незадовільний фінансовий стан* малого підприємства характеризується неефективним розміщенням та використанням ресурсів, низькою платоспроможністю підприємства, браком власних оборотних коштів, стійкою простроченою заборгованістю перед бюджетом, працівниками, контрагентами, недостатньою фінансовою опірністю до несприятливих тенденцій розвитку виробництва та збуту продукції підприємства.

Існують суттєві відмінності малих підприємств (порівняно з великими) не лише в масштабах діяльності та чисельності працівників, а й у їхньому фінансовому стані. Це передусім:

- обмеженість доступу до фінансових ресурсів, особливо кредитних, яка зумовлена не лише високою вартістю останніх, а й ризиковим характером діяльності малих підприємств, здебільшого відсутністю виваженої кредитної політики, складним фінансовим станом;

- вартість малого підприємства важко з'ясувати, адже вона не оцінюється публічно фінансовим ринком; водночас власники (засновники) малих підприємств зацікавлені у високій ринковій ціні, зважаючи на майбутнє перетворення малих підприємств у середні чи великі або їх продаж;
- вищий рівень ризиків діяльності малого підприємства пов'язаний із внутрішньою обмеженістю можливостей диверсифікації портфеля власних інвестицій, залученням в обіг усіх наявних ресурсів, прямою залежністю існування малого підприємства від його успіху чи невдач на ринку;
- низький рівень ліквідності та менша платоспроможність малого підприємства, порівняно з великим, унаслідок вищих показників оборотності запасів та дебіторської заборгованості, більшої частки поточних зобов'язань у загальних зобов'язаннях, проблематичності залучення грошових коштів для виконання поточних зобов'язань.

За таких обставин аналіз фінансового стану потребує неабиякої уваги з боку працівників апарату управління малим підприємством як в огляду визначення його поточного фінансового стану, так і щодо оцінки його фінансових перспектив.

**Мета аналізу** - оцінка фінансового стану малого підприємства та його спроможності нормально функціонувати в умовах конкуренції (здійснювати свої функції, стабільно працювати і виконувати зобов'язання перед бюджетом, засновниками, кредитними та іншими установами, працівниками, контрагентами).

За допомогою правильно організованого аналізу можна вчасно відстежити погіршення фінансового стану малого підприємства, виявити ознаки негативних тенденцій у його господарській діяльності, які можуть призвести до банкрутства.

Тому основними завданнями аналізу фінансового стану малого підприємства є:

- оцінка динаміки суми і структури засобів малого підприємства та джерел їхнього формування за досліджуваний період, ефективність використання майна (капіталу) малого підприємства, забезпеченість малого підприємства власними обіговими коштами;
- виявлення змін показників фінансової стійкості та їх інтерпретація;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності й платоспроможності малого підприємства;
- з'ясування стану фінансової, кредитної, розрахунково-платіжної дисципліни;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів;
- розроблення основних заходів щодо зміцнення фінансового стану малого підприємства.

Зазвичай, аналіз фінансового стану здійснюється аналітиками малого підприємства (бухгалтером, фінансистом, економістом) або власником на основі глибокого вивчення інформаційної бази. Інформацію, яку

використовують для аналізу фінансового стану малих підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, що міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже, є *відкритою*. Разом з тим кожне підприємство розробляє свої планові та прогностичні показники, норми, нормативи, тарифи, ліміти тощо. Ця інформація становить комерційну таємницю і є закритою. Перелік її визначає керівник (власник, засновник) підприємства, і, відповідно до чинного законодавства України, підприємство має право тримати її в секреті.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану малого підприємства є його фінансова звітність, дані статистичної звітності та оперативні дані.

**Фінансова звітність** - це бухгалтерський документ, який відображає фінансовий стан малого підприємства і результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які послуговуються нею як основним джерелом фінансової інформації під час прийняття управлінських рішень (табл. 12.1).

**Таблиця 12.1.**

**Інформаційні потреби основних користувачів фінансових звітів малого підприємства**

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники, засновники	придбання, продаж та володіння майном малого підприємства; участь у капіталі малого підприємства; цінка якості управління капіталом малого підприємства; визначення суми дивідендів на вкладений капітал; зростання вартості малого підприємства
Керівництво малого підприємства	регулювання діяльності малого підприємства; управління використанням фінансових ресурсів малого підприємства; формування кредитної політики малого підприємства; діагностика та прогнозування фінансового стану малого підприємства
Банки, постачальники та інші кредитори	оцінка здатності малого підприємства своєчасно погашати свою заборгованість перед кредиторами; забезпечення виконання зобов'язань малого підприємства

	підприємства
Замовники	оцінка здатності малого підприємства своєчасно виконувати укладені угоди
Працівники підприємства	оцінка здатності малого підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання перед працівниками; забезпечення виконання зобов'язань малого підприємства перед працівниками
Органи державного управління	формування макроекономічних показників; оцінка здатності малого підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання перед державним бюджетом

*Таблиця 12.2.*

**Призначення основних компонент фінансової звітності  
малого підприємства**

<b>Компоненти фінансової звітності</b>	<b>Зміст</b>	<b>Призначення Інформації</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Баланс	Наявність економічних ресурсів та зобов'язань, які контролюються малим підприємством, на дату складання балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, ліквідності та платоспроможності підприємства; прогнозування потреби у позиках; оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які мале підприємство контролюватиме в майбутньому; оцінка фінансового стану малого підприємства

Звіт про фінансові результати	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності малого підприємства за звітний період	Оцінка та прогнозування обсягів і структури доходів та витрат малого підприємства, прибутковості діяльності
Звіт про власний капітал	Зміни в складі власного капіталу малого підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогнозування змін у власному капіталі
Звіт про рух грошових коштів	Надходження та використання грошових коштів малого підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогнозування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства
Примітки до річної фінансової звітності	Обрана облікова політика; інформація, не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов'язкова за П(С)БО; аналіз статей звітності	Оцінка та прогнозування облікової політики малого підприємства, ризиків, що впливають на мале підприємство, його ресурси та зобов'язання

Усі показники бухгалтерського балансу та звітності взаємопов'язані. Їхня цінність для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану малого підприємства залежить від їхньої достовірності на дату складання звіту, а також дотримання основних принципів формування фінансової звітності, які згідно з П(С)БО 1 охоплюють:

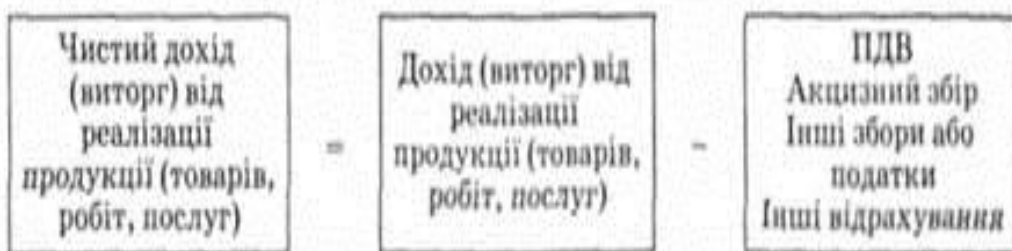
- принцип автономності малого підприємства - кожне мале підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників - фізичних осіб; особисте майно та зобов'язання власників не відображаються у фінансовій звітності підприємства;

- принцип неперервності діяльності малого підприємства - визнання того, що підприємство не має наміру чи потреби ліквідуватися або суттєво зменшувати масштаби своєї діяльності (принаймні протягом наступного звітного періоду);
- принцип періодичності - передбачає розподіл діяльності малого підприємства на певні періоди часу (звітні періоди) з метою складання фінансової звітності. За П(С)БО 1 звітний період становить календарний рік. Проте для новоствореного малого підприємства або для підприємства, яке ліквідується, тривалість звітного періоду може бути іншою (рис. 12.1);
- принцип нарахування - результати господарських операцій враховують тоді, коли вони фактично відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти) і відображаються у фінансових звітах тих періодів, до яких вони належать;
- принцип відповідності - витрати визначають у звіті про фінансові результати на підставі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами;
- принцип послідовності - надання користувачам інформації про політику бухгалтерського обліку, якою мале підприємство послуговується під час складання фінансових звітів;
- принцип обачності - активи (або дохід) не можуть бути завищеними, а зобов'язання (чи витрати) - заниженими;
- принцип єдиного грошового вимірника, що передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності.

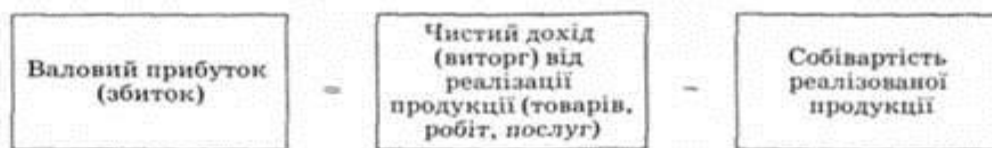
**Баланс малого підприємства** - це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає його активи, зобов'язання та власний капітал на конкретну дату.

**Звіт про фінансові результати** - це звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності малого підприємства. Він відображає ефективність (неефективність) діяльності за певний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік). У звіті про фінансові результати наводять дані про дохід (виторг) від реалізації

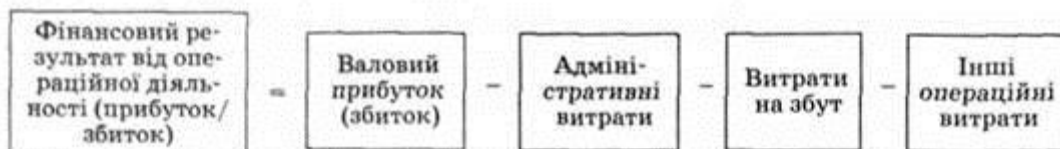
Алгоритм визначення таких показників звіту, як чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, схематично зображено на рис. 12.2.- 12.4:



**Рис. 12.2. Формування чистого доходу малого підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)**

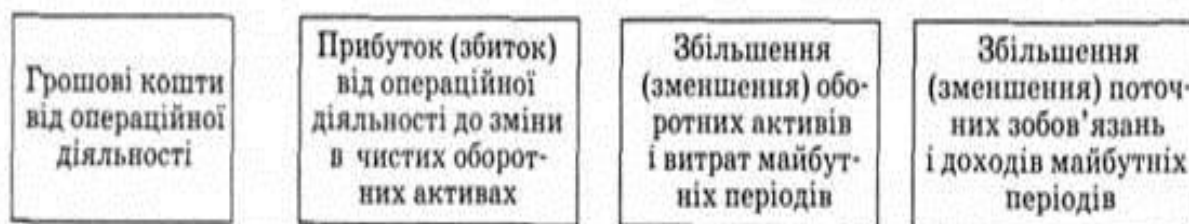


**Рис. 12.3. Формування валового прибутку (збитку) малого підприємства**



**Рис. 12.4. Формування фінансового результату малого підприємства від операційної діяльності**

*Звіт про рух грошових коштів* - це документ" який відображає надходження і витрачання грошових коштів малого підприємства (готівки, коштів на рахунках у банках, депозитів) унаслідок його діяльності в звітному періоді.



**Рис. 12.5. Формування грошових коштів малого підприємства від операційної діяльності**

Формування звіту про власний капітал дає змогу визначити структуру власного капіталу малого підприємства та причини (фактори), під впливом яких відбулися зміни у його складі та розмірі.

Фінансовий звіт малих підприємств, що обрали спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, складається з двох форм: баланс (форма № 1-м), звіт про фінансові результати (форма № 2-м). Цей фінансовий звіт побудований на суміщенні й вилученні низки показників, передбачених для звичайних підприємств. За структурою він тотожний фінансовій звітності звичайних підприємств, яка регламентована П(С)БО 2-3.

Звітність малого підприємства містить також іншу інформацію щодо стану його фінансів. На основі аналізу даних звітності визначають основні тенденції формування й використання фінансових ресурсів малого підприємства, причини змін, що відбулися, сильні та слабкі сторони діяльності, резерви поліпшення фінансового стану малого підприємства у перспективі.

## 12.2. Зміст аналізу фінансового стану малого підприємства

У практиці аналізу фінансового стану малого підприємства напрацьовано певні прийоми й методи його здійснення. Найчастіше застосовують такі методичні підходи:

- 1) горизонтальний (часовий) аналіз - дослідження зміни кожної позиції фінансової звітності за кілька періодів (років, кварталів, місяців);
- 2) вертикальний (структурний) аналіз - визначення співвідношення статей фінансової звітності стосовно обраної однієї статті (обсяг продажу, валюта балансу);
- 3) трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності малого підприємства (або фінансових коефіцієнтів) з попередніми періодами та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, позбавленої впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану). Для аналізу тренду треба накреслити графік зміни відносних показників за роками і простежити тенденцію зміни цих показників;
- 4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - визначення окремих співвідношень показників різних форм звітності для дослідження взаємозв'язку між компонентами фінансової звітності;
- 5) порівняльний аналіз - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності малого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників цього підприємства, порівняно з показниками інших аналогічних підприємств (конкурентів) або із середньогалузевими показниками (порівняння показників малого підприємства із середньогалузевими показниками передбачає складання таблиці, в якій за кожним з показників робиться конкретний висновок; кількість та види показників обирає на власний розсуд аналітик підприємства);
- 6) факторний аналіз - визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) процесів;
- 7) метод взаємозв'язку окремих фінансових показників за системою фінансового аналізу "Дюпон" (*The Du Pont System of Analysis*), розробленою менеджерами компанії "Дюпон", відомою ще під назвами "Дюпон-каскад", або "Каскад".

Основними складовими *аналізу фінансового стану* малого підприємства є:

- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз ліквідності;
- аналіз платоспроможності;
- оцінка ділової активності;

Для поглибленого аналізу рекомендується здійснювати також:



- аналіз стану майна (капіталу) малого підприємства та ефективності його використання;
- аналіз власних фінансових ресурсів;
- аналіз кредитоспроможності малого підприємства.

Побудова комплексу показників для оцінки фінансового стану малого підприємства передбачає добір відповідних груп фінансових показників, віднесення певних показників до відповідної групи, визначення методики їхнього розрахунку і оцінки. В економічній літературі відомо близько 100 фінансових показників (коефіцієнтів). Тому для здійснення аналізу необхідно вирішити проблему добору необхідної й достатньої кількості фінансових показників, яку вчені визначають по-різному. Крім того, автори відносять ті чи інші показники до різних груп; іноді ті самі групи мають різні назви; трапляються й різні методики оцінки фінансового стану малого підприємства.

Так, Є. Пономаренко виокремлює шість основних груп фінансових показників: оцінки ліквідності, оцінки фінансової стійкості (платоспроможності), оцінки ділової активності (оборотності), оцінки рентабельності, оцінки стану на ринку цінних паперів, оцінки майнового стану. Натомість А. Поддєрьогін розподіляє всі показники на три групи: оцінка майнового стану, оцінка ліквідності та платоспроможності, оцінки фінансової стійкості [14, с. 450].

В. Савчук пропонує об'єднувати фінансові показники в три групи (ліквідності та платоспроможності, ефективності менеджменту підприємства, прибутковості/рентабельності або в сім груп (операційного аналізу, аналізу операційних витрат, управління активами, ліквідності, прибутковості/рентабельності, структури капіталу, обслуговування боргу; ринкові показники).

Деякі науковці для оцінки фінансового стану рекомендують використовувати комплексні та інтегральні показники. Так, інтегральний показник фінансового стану пропонується визначати за формулою

$$Y_i = \sum_{j=1}^m b_j \cdot X_{ij}$$

Де  $Y_i$  - інтегральна оцінка фінансового стану малого підприємства;

$X_{ij}$  - сукупність часткових показників фінансового стану і-го підприємства;

$b_j$  - експертна оцінка значущості  $j$ -го показника.

Під час оцінювання фінансового стану підприємства А. Шеремет рекомендує використовувати комплексний рейтинговий показник, визначений за формулою

$$R_j = \sqrt{(1 - X_{1j})^2 + (1 - X_{2j})^2 + \dots + (1 - X_{nj})^2},$$

де  $X_{1j}$  і  $X_{2j}$ ,  $X_{nj}$  - показники малого підприємства, які обчислюють як частку від ділення фактичних показників підприємства на відповідні нормативні (рекомендовані) значення [19, с. 163].

У багатьох країнах світу національні та галузеві стандарти фінансового стану підприємств розробляють спеціальні агентства, асоціації аудиторів тощо, що значно полегшує діагностику фінансового стану конкретного підприємства. Так, у США цим займаються дві організації: "*Robert Morris Associates*" (банківська асоціація, яка публікує дані фінансової звітності підприємств, що зверталися за отриманням кредиту) та "*Dun and Bradstreet*" (консалтингова фірма, котра спеціалізується на фінансових дослідженнях та щорічно публікує огляд "*Key business ratios*", який містить середньогалузеві значення найважливіших фінансових коефіцієнтів, що в подальшому використовуються фінансовими аналітиками).

Результати аналізу фінансового стану малого підприємства дають змогу: оцінити фінансову діяльність малого підприємства впродовж досліджуваного періоду; отримати вихідну інформацію для прогнозування майбутньої діяльності малого підприємства та можливостей його стійкого розвитку; порівняти показники фінансового стану малого підприємства з аналогічними показниками інших підприємств галузі (конкурентів).

### 12.3. Методика аналізу фінансової стійкості малого підприємства

Забезпечення фінансової стійкості малого підприємства є однією з найважливіших економічних проблем його функціонування за ринкових умов господарювання. Недостатня фінансова стійкість зазвичай є причиною виникнення неплатежів і всіх негативних наслідків такої ситуації.

**Фінансова стійкість малого підприємства** характеризує міцність фінансово-економічних позицій та ступінь незалежності від зовнішніх джерел формування ресурсів підприємства. Вона залежить від стану власних засобів малого підприємства та їх наявності в обігу.

Стійкість може бути забезпечена лише за умов стабільної реалізації продукції (робіт, послуг), своєчасної її оплати та отримання виторгу, достатнього за обсягом для виконання зобов'язань малого підприємства перед бюджетом, постачальниками, кредиторами, працівниками тощо.

Розрізняють абсолютні та відносні показники фінансової стійкості.

**Абсолютні показники** відображають стан джерел формування матеріальних запасів і забезпечення витрат малого підприємства. Такими джерелами можуть бути власні оборотні засоби, довгострокові та короткострокові позичені засоби.

У процесі аналізу виявляється надлишок чи нестача джерел засобів для формування оборотних активів, які обчислюються як різниця величини джерел і відповідної величини запасів і витрат.

Для оцінки джерел формування запасів і витрат малого підприємства використовують показники, що відображають ступінь охоплення різних видів джерел:

- наявність власних оборотних засобів, що визначається за формулою

$$OZ_{\text{вл}} = D_{\text{вл.к}} - A_{\text{н}},$$

де  $OЗм$  - власні оборотні засоби малого підприємства, грн;  
 $Дм''$  - джерела власного капіталу (розділ 1 пасиву балансу), грн;  
 $A$  - необоротні активи (розділ 1 активу балансу), грн;  
 - наявність власних та довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат, що визначається за формулою

$$OЗ_{вл.д} = (Д_{вл.к} + Д_к) - A_m,$$

де  $Дл$  - довгострокові зобов'язання малого підприємства, грн;  
 - загальна величина головних джерел формування запасів і витрат, що визначається за формулою:

$$OЗ = (Д_{вл.к} + Д_к + K_{кр}) - A_m,$$

де  $Kкр$  - короткострокові кредити і позикові засоби, грн.

Цим трьом показникам джерел формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування; - надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних засобів:

$$\Delta OЗ_{вл.д} = OЗ_{вл.д} - A_0,$$

де  $Д$ , - запаси і витрати, грн;  
 - надлишок (+) або нестача (-) власних та довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OЗ_{вл.д} = OЗ_{вл.д} - A_0;$$

- надлишок (+) або нестача (-) загальної величини головних джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OЗ = OЗ - A_0 [16, с. 162].$$

**Коефіцієнт автономії (незалежності)** - це відношення суми власних засобів до загальної суми пасиву бухгалтерського балансу.

Цей показник характеризує рівень сформованості ресурсів малого підприємства за рахунок його власного капіталу. Нормальне мінімальне значення цього коефіцієнта - понад 0,5. Що вищий цей показник, то більша фінансова незалежність малого підприємства від зовнішніх джерел.

Таблиця 12.3.

## Показники оцінки фінансової стійкості малого підприємства

Показники	Порядок (формула) розрахунку	Нормативне (рекомендоване) значення	Економічний зміст
Коефіцієнт автономії	Баланс (ряд. 380/ряд. 640)	>0,5	Що більше значення коефіцієнта, то менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування
Коефіцієнт фінансової залежності	Баланс (ряд. 640/ряд. 380)	—	Показник, обернений до коефіцієнта автономії, засвідчує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн власних коштів
Коефіцієнт фінансової стабільності	Баланс (ряд.380/(ряд. 420 + ряд. 480 + ряд. 620 + ряд. 630))	>1	Характеризує величину перевищення власного капіталу над залученим
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Ф. 1 (ряд. 260 – ряд. 620/ряд. 380)	Залежить від характеру господарської діяльності	Визначає ступінь мобільності використання підприємством власних коштів
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Баланс (ряд. 380/(ряд. 080 + ряд. 260 + ряд. 270))	—	Визначає частку коштів власників підприємства в загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства. Характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання завдяки використанню власних коштів, незалежність його функціонування від позикових коштів
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Баланс (ряд. 430 + ряд. 480 + ряд. 620 + ряд. 630)/(ряд. 080 + ряд. 260 + ряд. 270)	—	Є доповненням до попереднього коефіцієнта, характеризує частку залучених коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства

*Коефіцієнт фінансової залежності* є оберненим до коефіцієнта автономії. Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства. Якщо його значення наближається до одиниці, це означає, що власники повністю фінансують мале підприємство, якщо перевищує 1 - навпаки.

*Коефіцієнт фінансової стабільності* - відношення власного капіталу до позичених засобів. Нормальне мінімальне значення цього показника має бути більшим за одиницю. Превалювання власних засобів над залученими засвідчує те, що мале підприємство володіє необхідним запасом фінансової міцності. Його діяльність меншою мірою залежить від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнти автономії та фінансової стабільності тотожно відображають фінансову стійкість малого підприємства. Так, за коефіцієнта автономії вище 0,5 відношення власного капіталу до залучених засобів

перевищує 1,0, і навпаки. Зростання коефіцієнта автономії означає зміцнення фінансової стійкості підприємства.

**Коефіцієнт маневреності** - це відношення власних оборотних засобів до загальної величини власного капіталу малого підприємства. Цей коефіцієнт засвідчує, яка частка власних засобів перебуває у мобільному стані, тобто в постійному кругообігу для фінансування поточної діяльності, а яка - капіталізована. Що вищий цей показник, то більше можливостей у малого підприємства для маневрування своїми фінансовими ресурсами. Нормальне значення коефіцієнта залежить від галузевої належності підприємства та співвідношення необоротних і оборотних активів.

Додатково до перелічених можуть визначатися:

- коефіцієнт концентрації власного капіталу - діленням суми власного капіталу малого підприємства на загальну суму господарських коштів (валюту балансу); характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність; Що вище його значення, то більш фінансово стійке, стабільне і незалежне від зовнішніх кредиторів підприємство;
- коефіцієнт концентрації залученого капіталу - характеризує частку залучених коштів у загальній сумі коштів, вкладених у майно підприємства; високе значення коефіцієнта засвідчує довіру до підприємства з боку банків, а отже, і його фінансову надійність; низьке значення визначає неспроможність підприємства отримати кредит у банку, що є певною пересторогою для інвесторів і кредиторів.

#### **12.4. Поняття ліквідності малого підприємства. Визначення ліквідності балансу. Розрахунок та аналіз основних показників ліквідності**

Плановий економічний розвиток малого підприємства на ринку залежить від налагодженості системи розрахунків з контрагентами, своєчасності виконання зобов'язань. Якщо мале підприємство не може вчасно погасити свої поточні зобов'язання, його подальше існування підлягає сумніву.

**Ліквідність** - здатність малого підприємства перетворити окремі види майнових цінностей (активи) швидко і без значних втрат їх вартості на гроші (готівку) для здійснення усіх необхідних платежів.

Для власників (засновників) малого підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення його прибутковості, втрату контролю над функціонуванням підприємства, часткову або повну втрату вкладень капіталу.

Аналіз ліквідності малого підприємства здійснюється згідно з даними балансу, складається з декількох етапів (рис. 12.8) і передбачає:

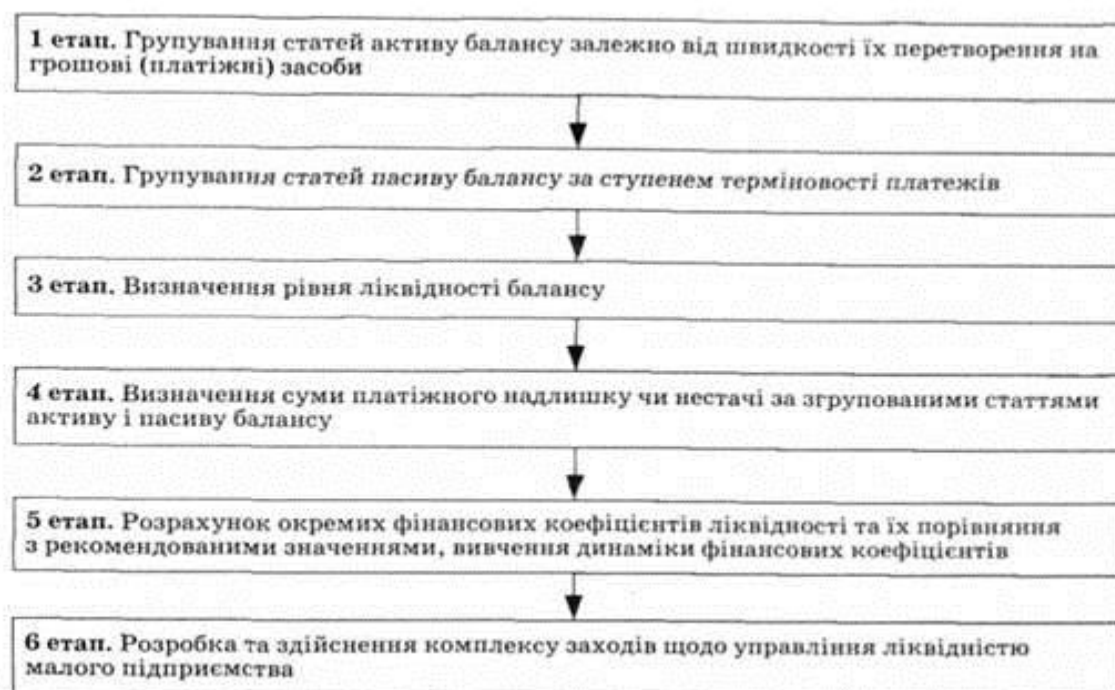
- 1) аналіз рівня ліквідності бухгалтерського балансу;
- 2) розрахунок та аналіз основних показників ліквідності.

**Ліквідність балансу** відображає, в якій мірі та як швидко зобов'язання підприємства покриваються його активами. Дослідження ліквідності полягає

у зіставленні окремих статей активів і пасиву балансу. При цьому статті пасиву характеризують різні види зобов'язань малого підприємства перед кредиторами. Що менше часу необхідно для перетворення окремих активів у грошові засоби, то вища ліквідність балансу підприємства. **Ліквідність активів** - здатність окремих видів активів підприємства до швидкого перетворення у грошову форму без втрати вартості з метою забезпечення необхідного рівня ліквідності підприємства. Рівень ліквідності активів визначається тривалістю періоду, протягом якого відбувається це перетворення. Чим коротшим є цей період, тим вищим є рівень ліквідності цього виду активів.

За цією ознакою формуються чотири групи активів:

ЛІ - високоліквідні активи - грошові кошти та їх еквіваленти, короткострокові фінансові вкладення, цінні папери; суми за цими статтями можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно;



**Рис. 12.8. Послідовність аналізу ліквідності малого підприємства**

**Таблиця 12.4.**

### **Класифікація активів і пасивів підприємства**

Групи активів	Умовні позначення	Характеристика	Групи пасивів	Умовні позначення	Характеристика
Високоліквідні	A1	Грошові кошти	Негайні пасиви	П1	Кредиторська заборгованість
Швидколіквідні	A2	Дебіторська заборгованість	Короткострокові	П2	Короткострокові кредити та позикові кошти
Повільноліквідні	A3	Матеріальні цінності	Довгострокові	П3	Довгострокові кредити та позикові кошти
Важколіквідні	A4	Основні засоби	Постійні	П4	Джерела власних коштів

**A2** - швидколіквідні активи (для перетворення їх у наявні кошти потрібен певний час);

до них належить дебіторська заборгованість (платежі за якою очікуються протягом 12 місяців після звітної дати);

ліквідність цих активів є різною і залежить від суб'єктивних чинників (кваліфікації фінансових працівників, платоспроможності боржників, умов надання кредитів покупцям);

**A3** - повільноліквідні активи - запаси матеріальних цінностей, дебіторська заборгованість (платежі за якою очікуються понад 12 місяців після звітної дати), довгострокові фінансові вкладення, інші оборотні активи; реалізація запасів може потребувати певного часу на пошук покупця, додаткову обробку запасів тощо;

**A4** - важколіквідні активи - необоротні активи за винятком довгострокових фінансових вкладень; вони призначені для використання у господарській діяльності підприємства протягом тривалого періоду.

Перші три групи активів протягом господарського періоду постійно обертаються і тому належать до поточних активів підприємства. Поточні активи більш ліквідні, ніж усі інші активи малого підприємства. До поточних активів належать і витрати майбутніх періодів. Пасиви балансу відповідно до зростання строків погашення зобов'язань групуються так:

**П1** - негайні пасиви - кредиторська заборгованість, заборгованість перед постачальниками та підрядчиками, заборгованість з податків, зборів та інших обов'язкових платежів, заборгованість із заробітної плати, розрахунки за дивідендами, своєчасно не погашені кредити;

**П2** - короткострокові пасиви - короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані;

**П3** - довгострокові пасиви - довгострокові зобов'язання за кредитами та позиками, відкладеш податкові зобов'язання;

**П4** - постійні пасиви - власні засоби підприємства - власний капітал і зобов'язання.

**Поточні зобов'язання** - це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або протягом року з дати балансу. До них також варто віднести ту частину доходів майбутніх періодів, погашення яких очікується протягом року з дати балансу. Поточні й довгострокові зобов'язання загалом називають зовнішніми.

Баланс малого підприємства визнається безумовно ліквідним за таких умов: - сума високо ліквідних активів більша або дорівнює сумі негайних пасивів:

$$A1 \geq П1;$$

- сума швидколіквідних активів більша або дорівнює сумі короткострокових пасивів:

$$A2 \geq П2;$$

- сума повільноліквідних активів більша або дорівнює сумі довгострокових пасивів:

$$A3 \geq П3;$$

- сума важколіквідних активів менша суми постійних пасивів:

$$A4 \leq П4.$$

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання малого підприємства, то обов'язково виконується й остання нерівність, що засвідчує наявність у підприємства власних оборотних коштів для забезпечення його фінансової стійкості.

Для комплексної оцінки ліквідності балансу малого підприємства можна визначити загальний показник ліквідності за формулою

$$K_{\text{лікв.компл}} = \frac{a_1 A1 + a_2 A2 + a_3 A3}{b_1 П1 + b_2 П2 + b_3 П3},$$

де  $a_1, a_2, a_3$  - вагові коефіцієнти відповідних груп активів у їхньому загальному підсумку;

$A1, A2, A3$  - підсумки за першою, другою та третьою групами активів малого підприємства;

$b_1, b_2, b_3$  - вагові коефіцієнти відповідних груп пасивів у їх загальному підсумку;

$П1, П2, П3$  - підсумки за першою, другою та третьою групами пасивів малого підприємства.

Загальний показник ліквідності балансу характеризує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з урахуванням їх ліквідності. Цей показник дає змогу порівнювати баланси підприємств за різні періоди, баланси різних підприємств та визначати найбільш ліквідні баланси.

Для більш глибокого аналізу ліквідності малого підприємства здійснюється розрахунок та аналіз показників ліквідності (фінансових коефіцієнтів):

- коефіцієнта абсолютної ліквідності;
- коефіцієнта проміжкової ліквідності;
- коефіцієнта швидкої ліквідності.



Ці показники обчислюють згідно з даними бухгалтерського балансу, зіставляючи поточні активи та поточні зобов'язання малого підприємства (табл. 12.5)

Таблиця 12.5

Показники оцінки ліквідності малого підприємства

Показники	Інформаційна база та методика розрахунку (формула)	Нормативне (рекомендоване) значення	Економічний зміст (опис)
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності (коефіцієнт покриття)	Баланс (ряд. 260)/ряд. 620	>2	Характеризує достатність оборотних засобів малого підприємства для покриття його боргів
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Баланс (Σряд. 150, ряд. 160, ряд. 170 – 250)/ряд. 620	>1	Показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена не лише за рахунок грошових коштів, а й очікуваних фінансових надходжень
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Баланс (ряд. 220 + ряд. 230 + ряд. 240)/ряд. 620	>0,2	Характеризує негайну готовність підприємства ліквідувати короткострокову заборгованість і визначається як відношення суми грошових коштів підприємства та короткострокових фінансових вкладень до суми короткострокових зобов'язань
Робочий капітал (власні оборотні засоби)	Баланс (ряд. 260 – ряд. 620)	Середньогалузеве	Є "фінансовою подушкою", що теоретично дає можливість підприємству погасити всі або більшу частину своїх короткострокових зобов'язань та продовжувати працювати
Частка оборотних засобів в активах	Баланс (ряд. 260/ряд. 280)	—	Характеризує частку оборотних засобів та валюти балансу в майні підприємства

**Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності (коефіцієнт покриття)** характеризує ліквідність активів загалом, визначає, яка сума поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань, і оцінює запас міцності, що виникає внаслідок перевищення ліквідного майна над наявними зобов'язаннями.

Цей показник обчислюють за формулою

$$K_a = \frac{OA}{ПЗ},$$

де **OA** - оборотні активи, грн; **ПЗ** - поточні зобов'язання, грн.

Якщо поточні активи перевищують поточні зобов'язання, підприємство успішно функціонує. В європейській аналітичній практиці орієнтовне значення коефіцієнта загальної ліквідності малого підприємства становить 2,0, тобто рекомендується подвійне перевищення поточних пасивів над поточними активами, тоді як для великих підприємств - потрійне перевищення.

За іншими методиками оцінки фінансового стану інтерпретація значень загального коефіцієнта ліквідності така:

- значення коефіцієнта 1,0-1,5 засвідчує, що підприємство своєчасно погашає борги;

- критичне значення коефіцієнта дорівнює 1,0;
- за значення коефіцієнта менше 1,0 підприємство має неліквідний баланс.

**Коефіцієнт швидкої ліквідності** (коефіцієнт "лакмусового папірця"), на відміну від попереднього, враховує якість оборотних активів. Його визначають як відношення найбільш ліквідних оборотних засобів (швидколіквідних та високоліквідних) до поточних зобов'язань малого підприємства:

$$K_{ш.л} = \frac{OA-3}{ПЗ},$$

де 3 - матеріальні запаси, грн.

Цей показник характеризує платіжні можливості малого підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умов своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Матеріальні запаси не беруть до уваги через те, що кошти, які можна одержати у випадку вимушеної реалізації, можуть бути істотно нижчими від витрат на їх закупівлю: за умов ринкової економіки типовою є ситуація, коли під час ліквідації підприємства одержують до 40 % облікової вартості запасів.

Рекомендоване значення коефіцієнта швидкої ліквідності - не менше 1,0. Однак, порівнюючи це значення з рекомендованим, необхідно враховувати специфіку сфери діяльності малого підприємства: так, у роздрібній торгівлі цей показник є невисоким, оскільки значна частина грошових коштів вкладена в товарні запаси. Водночас дуже високе значення коефіцієнта може бути зумовлене невинуватим зростанням дебіторської заборгованості й засвідчувати серйозні фінансові проблеми підприємства.

**Коефіцієнт абсолютної ліквідності** показує, яка частина боргів малого підприємства може бути сплачена негайно. Його обчислюють за формулою

$$K_{аб.л} = \frac{ГК}{ПЗ},$$

де **ГК** - грошові кошти, грн.

Рекомендоване значення коефіцієнта абсолютної ліквідності - не менше 0,20-0,25. На практиці значення цього показника часто буває значно нижчим, що в жодному разі не характеризує підприємство як нездатне негайно погасити свої борги; адже малоімовірно, що всі його кредитори одночасно вимагатимуть сплати за борговими зобов'язаннями.

**Робочий оборотний капітал** визначається як різниця між оборотними активами підприємства та його поточними зобов'язаннями і засвідчує спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розвивати господарську діяльність.

## 12.5. Поняття та ознаки платоспроможності малого підприємства. Показники оцінки платоспроможності та методика їх аналізу

У процесі виробничої та фінансово-господарської діяльності малого підприємства здійснюється неперервний процес кругообігу його капіталу,

варіюється структура використовуваних засобів і джерел їх формування, змінюється наявність і потреба у фінансових ресурсах. **Платоспроможність** - здатність малого підприємства здійснювати оплату вимог відповідно до прийнятих зобов'язань. Це одна з характеристик фінансового стану підприємства, яка забезпечується високою часткою власного капіталу у загальній сумі використовуваних фінансових засобів. Платоспроможним вважається мале підприємство, яке має достатні кошти для оплати всіх короткострокових зобов'язань і одночасно безперервно здійснює процес господарської діяльності. Таким чином, платоспроможність відображає рівень ризику діяльності малого підприємства та її залежності від позикового капіталу.

Основними критеріями платоспроможності малого підприємства є:

- забезпеченість підприємства власними оборотними коштами та ефективність їх використання;
- рентабельність господарсько-фінансової діяльності;
- ліквідність боргових зобов'язань;
- стан розрахунково-платіжної дисципліни. Ознаками платоспроможності малого підприємства є:
- наявність грошей у касі, на поточних рахунках;
- відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Аналіз платоспроможності малого підприємства здійснюється за даними балансу підприємства з урахуванням ліквідності його активів та розрахунку таких основних показників (табл. 12.6):

- коефіцієнта фінансової незалежності (автономії);
- коефіцієнта фінансування;
- коефіцієнта фінансового левериджу;
- коефіцієнта покриття відсотків за кредити;
- коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами;
- коефіцієнта загальної платоспроможності.

Основним показником платоспроможності малого підприємства є **коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)**; інші показники мають допоміжний характер. Його можна записати як відношення власного капіталу підприємства до підсумку балансу підприємства:

$$K_a = \frac{BK}{\text{Баланс}},$$

де **BK** - сума власного капіталу

**Таблиця 12.6.**

**Показники оцінки платоспроможності малого підприємства**

Показники	Інформаційна база та методика (формула) розрахунку	Нормативне (рекомендоване) значення	Економічний зміст
Коефіцієнт автономії	Баланс (ряд. 380/ряд. 640)	>0,5	Що більше значення коефіцієнта, то менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування
Коефіцієнт фінансування	Баланс (ряд. 420 + ряд. 480 + ряд. 620 + ряд. 630)/ряд. 380)	<1	Характеризує відношення залученого та власного капіталу малого підприємства
Коефіцієнт фінансового левериджу	Баланс (ряд. 480/ряд. 380)	Середньогалузеве	Характеризує відношення довгострокового позикового і власного капіталу
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	Баланс (ряд. 380 – ряд. 080)/ (ряд. 260 + ряд. 270)	0,6—0,8	Показує, яка частина оборотних засобів підприємства фінансується з власних джерел
Коефіцієнт загальної платоспроможності	Баланс (ряд. 260/(ряд. 430 + ряд. 480 + ряд. 620)	→ max	Характеризує відношення вартості оборотних активів малого підприємства та загальної суми його зобов'язань

Частина власного капіталу у загальній сумі фінансових ресурсів має бути не меншою 50 %. Що нижче значення коефіцієнта, то вище ризик неплатоспроможності. Низьке значення коефіцієнта засвідчує можливість виникнення у малого підприємства дефіциту грошових коштів. За значенням цього показника можна зробити висновок щодо запасу фінансової міцності підприємства. Підприємство характеризується: значним запасом міцності ( $K_a > 0,5$ ); незначним запасом міцності ( $0 < K_{\text{ф}} < 0,5$ ); вкрай низьким запасом міцності ( $K_a < 0$ ).

**Коефіцієнт фінансування** обчислюють як співвідношення залучених та власних засобів за формулою

$$K_{\text{ф}} = \frac{ЗК}{ВК},$$

де  $ЗК$  - сума залученого капіталу.

Він характеризує залежність підприємства від залучених засобів і має бути меншим 1,0.

**Коефіцієнт фінансового левериджу** визначає залежність малого підприємства від довгострокових зобов'язань і обчислюється як співвідношення довгострокового позикового капіталу і власного капіталу малого підприємства за формулою

$$K_{\text{лв}} = \frac{ДПК}{ВК},$$

де  $ДПК$  - сума довгострокових позичених коштів.

**Коефіцієнт покриття відсотків за кредити** характеризує ступінь захищеності кредиторів від несплати малим підприємством відсотків за наданий кредит і показує, у скільки разів зароблені підприємством протягом звітного періоду кошти перевищують суму відсотків за позицію. Він

визначається як відношення чистого прибутку підприємства до сплати відсотків і податків до відсоткових виплат за позиками:

$$K_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Сума, \%}}$$

де **ЧП** - чистий прибуток малого підприємства.

Забезпеченість діяльності підприємства власними засобами - один із критеріїв оцінки задовільності структури бухгалтерського балансу, що характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості. **Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами** - це відношення величини чистого оборотного (робочого) капіталу до величини оборотних активів підприємства:

$$K_{\text{з.о.к}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{ОА}}$$

де **ЧОК** - чистий робочий капітал.

Нормальним вважається випадок, коли зазначений показник перебуває в межах від 0,6 до 0,8. Значення коефіцієнта менше 0,1 засвідчує високу ймовірність банкрутства.

**Коефіцієнт загальної платоспроможності** малого підприємства визначають як співвідношення вартості оборотних активів малого підприємства та загальної суми його зобов'язань:

$$K_{\text{зг.плат}} = \frac{\text{ОА}}{\text{ЗЗ}}$$

де **ЗЗ** - загальна сума зобов'язань малого підприємства.

У динаміці цей показник має виявляти тенденцію до зростання. Для інтегральної оцінки рівня платоспроможності малого підприємства можна послуговуватися методикою **Credit-Men**, розробленою французьким економістом Ж. Депеняном. Вона передбачає використання п'ять коефіцієнтів:

- коефіцієнта швидкої ліквідності;
- коефіцієнта кредитоспроможності (співвідношення суми власного капіталу та величини всієї кредиторської заборгованості підприємства);
- коефіцієнта імобілізації власного капіталу (співвідношення суми власного капіталу та залишкової вартості необоротних активів);
- коефіцієнта оборотності запасів (співвідношення собівартості реалізованого продукції та середньої вартості виробничих запасів);
- коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості (відношення валового виторгу від реалізації продукції до суми дебіторської заборгованості та отриманих векселів).

По кожному із зазначених коефіцієнтів визначають нормативну величину з урахуванням галузевої специфіки та інформації про стан цільових ринків, а потім обчислюють загальний показник платоспроможності за формулою

$$N = (25 \cdot R_1) + (25 \cdot R_2) + (10 \cdot R_3) + (20 \cdot R_4) + (20 \cdot R_5),$$

де Дг..Дв - порівняльні індекси, що визначаються як співвідношення значень коефіцієнтів досліджуваного підприємства з нормативними (рекомендованими) значеннями.

Результати розрахунків дають можливість зробити такі висновки: якщо  $N = 100$ , то фінансова ситуація на підприємстві (у тому числі рівень платоспроможності) вважається нормальною; якщо  $N < 100$  або  $N > 100$ , то платоспроможність підприємства є сумнівною і потребує детального вивчення [18, С. 206-206].

**Аналіз платоспроможності** малого підприємства доцільно здійснювати і за поточний, і на прогнозований періоди. Поточну платоспроможність варто оцінювати згідно зі звітним балансом, порівнюючи платіжні засоби з терміновими зобов'язаннями, з використанням платіжного календаря.

Платіжний календар, як правило, формується на місяць з деталізацією за декадами або тижнями. Інформаційною базою для його складання є:

- відомості про випуск і реалізацію продукції (товарів" робіт, послуг);
- кошториси витрат на виробництво;
- укладені договори про поставку матеріальних ресурсів;
- відомості про строки виплати заробітної плати, премій (відповідно до чинного законодавства);
- відомості про строки внесення платежів до Державного бюджету та позабюджетних державних фондів (узгоджені з податковими органами);
- укладені кредитні угоди з банками (відомості про строки одержання та повернення кредитів і сплату відсотків за користування ними);
- відомості про стан дебіторської та кредиторської заборгованості;
- витяги з банківських рахунків підприємства;
- оперативні дані відділів постачання, збуту, інших підрозділів підприємства щодо надходження коштів у відповідні строки або потребу в коштах, яка виникає в певний період.

Балансуючою величиною під час формування платіжного календаря є залишок (сальдо) поточного рахунка малого підприємства в банку, адже саме стан цього рахунка визначає на кожний конкретний момент платоспроможність підприємства. Вважається, що на поточному рахунку малого підприємства має бути залишок коштів, який дорівнює різниці між кредиторською заборгованістю усіх видів, строки оплати якої настають протягом певного найближчого періоду (тиждень, декада тощо) та поточною дебіторською заборгованістю на користь підприємства, платежі за якою очікуються у той самий період.

**Неплатоспроможність** - стан фінансової діяльності малого підприємства, за якого сума майбутніх термінових платежів перевищує наявні платіжні засоби. Вона може виникнути внаслідок збиткової господарської діяльності, вилучення власних коштів з обороту в основні засоби та інші необоротні активи, вкладення коштів у важколіквідні оборотні

активи, збоїв у матеріально-технічному забезпеченні й нагромадження наднормових запасів товарів та інших товарно-матеріальних цінностей, неналежного рівня комерційної, планово-економічної та фінансової діяльності, низького рівня фінансової дисципліни тощо. Підприємство визнається неплатоспроможним, якщо коефіцієнт загальної ліквідності на кінець звітного періоду менше 1,5 або коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами менше 0,1.

Здатність підприємства відновити (або втратити) свою платоспроможність через певний період дає можливість визначити **коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності** за формулою

$$K_{\text{відн. плат}} = \frac{K_{n1} + \frac{6}{T} \cdot (K_{n1} - K_{n0})}{2},$$

де  $K_{n0}$ ,  $K_{n1}$  - коефіцієнт загальної ліквідності на початок та кінець звітного періоду відповідно;

$T$  - досліджуваний період у місяцях;

6 - період відновлення платоспроможності у місяцях;

2 - нормативне значення коефіцієнта відновлення (втрати) платоспроможності.

Якщо **КОІДЦВЛАТ** > 1, мале підприємство має реальні можливості відновити **свою** платоспроможність протягом півроку. Якщо Яв1діі щ|ат < 1, у підприємства в найближчі 6 місяців відсутня реальна можливість відновити платоспроможність.

Для своєчасного відслідковування ознак майбутньої неплатоспроможності прибутково працюючого малого підприємства використовується **коефіцієнт Вівера**. Він характеризує здатність підприємства генерувати надходження коштів у достатньому обсязі для погашення зобов'язань і визначається за формулою

$$K_v = \frac{ЧП + Ам}{ЗК},$$

де  $Ам$  - сума амортизації, грн.

#### Питання для самоконтролю:

1. Дайте визначення поняття «фінансовий стан малого підприємства». Від чого він залежить?
2. У якому випадку МП має задовільний фінансовий стан; незадовільний фінансовий стан?
3. Яка мета та основні завдання аналізу фінансового стану МП?
4. Охарактеризуйте інформаційну базу для дослідження фінансового стану МП.
5. Розкрийте суть найбільш поширених методів аналізу фінансового стану підприємства.
6. Висвітліть основні етапи аналізу фінансового стану МП. Від чого залежить їх вибір?

7. Які показники використовуються для оцінки фінансового стану малого підприємства?
8. Які типи фінансової стійкості МП визначають за допомогою розрахунку трьох абсолютних показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування? Як їх ідентифікують?
9. Дайте визначення понять «ліквідність підприємства», «ліквідність активів», «ліквідність балансу».
10. Як поділяють активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх у грошові кошти?
11. Як групують пасиви балансу по мірі зростання строків погашення зобов'язань?
12. За яких умов балансу підприємства визнається безумовно ліквідним?
13. Назвіть основні показники ліквідності, розкрийте їх економічний зміст та методику розрахунку. Яким рекомендованим значенням вони мають відповідати?
14. Які основні показники використовують під час аналізу платоспроможності підприємства?
15. Які способи поліпшення ліквідності та платоспроможності підприємства Вам відомі?



## ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева Л.О. Удосконалення методичного забезпечення стратегічного планування діяльності підприємства / Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко та ін. // Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: Монографія. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 272 с. – С. 5-57.
2. Андреева Л.О., Болтянська Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
3. Андреева Л.О., Болтянська Л.О., Лисак О.І. Практикум з економіки підприємства: електр. навч. посіб. – 2018. – 244 с.
4. Андреева Л.О. Методичні аспекти формування товарної політики підприємства/ Л.О. Андреева //Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – № 3-4 (35-36).
5. Андреева Л.О. Моделювання конкурентоспроможності продукції / Л.О. Андреева // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 3 (27). С. 57-59.
6. Андреева Л.О., Лисак О.І. Методичні аспекти стратегічного розвитку підприємств/ Л.О. Андреева, О.І. Лисак // Науковий журнал «Бізнес-інформ», № 6, 2016 – С. 227-231.
7. Болтянська Л.О. Від вибору бізнес-ідеї до її реалізації //Л.О.Болтянська, В.М. Тебенко //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої.- Мелітополь 2017. С. 20-27 (Index Copernicus)
8. Болтянська Л.О. Проблеми та тенденції розвитку внутрішньої торгівлі Запорізької області [Електронний ресурс] / Л.О. Болтянська, В.М. Тебенко / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. - №17. Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue - c.525-530>
9. Болтянська Л.О. Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / О.І. Лисак, Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська / ADVANCES OF SCIENCE. Proceedings of articles the international scientific conference Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018. – С. 1357-1366.
10. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. - К.: ”Знання”, 2008.- 302 с.
11. Васильців Т.Г. Економіка малого підприємства: навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Ілляш О.І., Міценко Н. Г. – К.:Знання, 2013.- 446с.

12. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. / А.С. Коноваленко, Л.О. Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.
13. Воротіна Л.І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання [Текст] : навч. посібник / за ред. Л. І. Воротіної. - К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2001. - 307 с.
14. Говорушко Т.А. Малий бізнес: навч. посіб. / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко; Нац. ун-т харчових технологій . — К. : Центр навчальної літератури, 2006 . - 200с.
15. Грицаєнко Г. Інвестиційна привабливість України [Електронний ресурс] / Г. Грицаєнко, М. Грицаєнко // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal – 2017. – Vol. 3. – No. 1. – P. 80-93 – Mode of access : <https://are-journal.com>
16. Грицаєнко Г.І. Основи інвестиційної діяльності: навчальний посібник. / Г.І. Грицаєнко – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 224 с.
17. Грицаєнко Г.І. Соціальні інвестиції в соціальний капітал / Г.І. Грицаєнко, М.І. Грицаєнко // Бізнес Інформ. – 2018. - № 1. – С. 188-194
18. Грицаєнко Г.І. Соціальні інвестиції: сутність, стан та особливості здійснення на селі / Г.І. Грицаєнко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2018. – № 1. – С. 126-132
19. Грицаєнко М.І. Довіра як передумова розвитку підприємницької діяльності / М.І. Грицаєнко // Бізнес Інформ. – 2016. – №12. – 143-148
20. Грицаєнко М.І. Соціальний капітал у становленні підприємницької мережі аграрної сфери України / М.І. Грицаєнко // Економіка АПК. – 2017. – №5 – С. 58-64
21. Грицаєнко М.І. Трансакційні витрати на макро-, мезо- та мікрорівнях / М.І. Грицаєнко // Економіка та управління АПК. – 2018. – №1. – С. 124-133
22. Грицаєнко М.І. Трансакційні витрати: сутність, класифікація та зв'язок з соціальним капіталом / М.І. Грицаєнко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2017. – №4. – С. 249-255
23. Завадських Г.М. Дослідження сучасного стану інвестиційної сфери аграрних підприємств / Андрєєва Л.О., Болтянська Л.О. та ін. // Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: Монографія. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 272 с. – С. 155-208. (особистий внесок 2,2 ум. друк. арк.)
24. Завадських Г.М. Регіональний аспект диспропорцій соціально-економічного розвитку України / Г.М. Завадських // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки), 2014.-№3(27).-С.120-124.

25. Завадських Г.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / Г.М. Завадських // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2017.-№17.-С.152-155. Режим доступу до статті:<http://global-national.in.ua/issue-17-2017>
26. Завадських Г. М., Болтянська Л. О., Терещенко М. А. Тенденції і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // Г.М. Завадських, Л.О. Болтянська, М.А. Терещенко. International Scientific Conference Economy Digitalization: Processes, Strategies, Technologies: Conference Proceedings, January 24th, 2020, Kielce, Poland: Baltija Publishing, P. 44-47.
27. Лисак О.І., Андрєєва Л.О. Концепції відтворення трудового потенціалу/ О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету: Випуск 23 / ПДАТУ; за ред. д.е.н., проф. В.В. Іванішина. - Кам'янець -Подільський: ПДАТУ, 2015. - 380 с. С. 150-157.
28. Модель розвитку галузей економіки України / Гуткевич С.О., Завадських Г.М., Дунда С.П., Котков С.В. та ін. / за ред. д.е.н. проф. Гуткевич С.О.// Монографія.- Київ:НТУУ “КПІ”, 2011.- 472 с.
29. Педченко Г.П. Соціальні аспекти розвитку підприємництва в Україні// Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2017. - № 1-2 (33-34)- С. С. 260-268.
30. Тебенко В.М. Взаємозв'язок категорій «ефективність» та «результативність» господарської діяльності підприємства / В.М. Тебенко / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 3 (27). С. 7-10.
31. Фастовець А.А., Фисун І.В. Фінанси малого бізнесу: навч. посіб. / А.А. Фастовець, І.В. Фисун. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. - 302 с.
32. Яворська Т. І. Ризики та їх вплив на діяльність суб'єктів малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Вісник Сумського національного аграрного університету: наук. журнал / СНАУ. – Суми, 2011. – № 9(50). – С. 33–36.
33. Яворська, Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика [Текст] : монографія / Т. І. Яворська. - К. : ННЦ ІАЕ, 2012. - 386 с.
34. Яворська Т.І. Методологія наукового дослідження розвитку малого бізнесу в сільському господарстві / Т.І. Яворська // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал / Тернопіль: СМП «Тайп», 2013. – № 8 [46], С. 206–209.
35. Яворська Т.І. Когнітивне моделювання факторів впливу на збільшення прибутку суб'єктів малого бізнесу в сільському господарстві // Науковий часопис “Університетські наукові записки” Хмельницького

- університету управління та права. – Хмельницький, 2013, 445 с. – С. 151-157.
36. Яворська Т. І. Малий бізнес в аграрному підприємстві та особливості класифікації його суб'єктів / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) - Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». - 2016. С. 99-104.
- 37.4. Яворська Т. І. Напрями державної підтримки малого бізнесу в сільському господарстві / Т.І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки).- Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». - 2017. - № 1 (33). С. 113-120
38. Яворська Т. І. Аналіз стану малого підприємництва в місті / Т.І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 3 (35), 2017 – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – с. 174-182.
39. Яворська Т. І. Вдосконалення фінансово – кредитного забезпечення малого бізнесу в сільському господарстві / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету / ЧДТУ. – Черкаси, 2010. – Вип. 25, ч. 1. – С. 268–274.
40. **Yavorska Tetiana** Problems and prospects for development of family households in Ukraine / Yavorska Tetiana, Prus Yuriy, Lysak Oksana, Zavadskykih Hanna // Modern development paths of agricultural production trends and innovations, 2019, с. 593-605.

Навчальне видання

**Завадських Ганна Миколаївна  
Андрєєва Лариса Олександрівна  
Лисак Оксана Іванівна  
Грицаєнко Микола Ігоревич**

## **ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Курс лекцій

Надруковано з оригіналів макетів замовника  
Підписано до друку 10.01.2019 р. формат 60x84 1/16  
Папір офсетний. Наклад 100 примірників  
Замовлення № 777

**Виготовлювач ПП Верескун В.М.  
Видавничо-поліграфічний центр «Люкс»  
М. Мелітополь, вул. М.Грушевського,10 тел. (0619) 44-45-11**

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виробників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
від 11.06.2002 р. серія ДК № 1125