



**А.А. Фастовець,
І.В.Фисун**

Фінанси малого бізнесу



УДК 336:658.1
ББК 65.291-93я73

Ф 26

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів
(Лист №1/11-5213 від 12.03.2013 р.)*

Рецензенти:

Гудзь О.Є. – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу кредитування, страхування та фінансів підприємств Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» НААН України

Дубіщев В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Євтух О.Т. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, професор кафедри фінансів Луцького інституту розвитку людини Університету «Україна»

Фастовець А.А., Фисун І.В.

Ф 26 Фінанси малого бізнесу: навч. посіб. / А.А. Фастовець, І.В. Фисун. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 302 с.

ISBN 978-966-2781-73-1

У навчальному посібнику визначені особливості фінансів малого бізнесу, розкритий механізм їх державної підтримки та оподаткування. Значна увага приділена питанням оцінки вартості бізнесу, бізнес-планування, фінансового забезпечення, інвестування, управління підприємницькими ризиками й страхування в сфері малого бізнесу. Теоретичні викладки вдало поєднуються з практичним матеріалом, який дозволяє більш глибоко опанувати зміст навчальної дисципліни.

Посібник може бути корисним широкому колу читачів – студентам і викладачам економічних спеціальностей, а також науковцям і практикам, що цікавляться проблемами малого бізнесу.

ББК 65.291-93я73

Зміст

	с.
Передмова	5
Навчальна програма з дисципліни	7
Модуль 1. Особливості управління фінансами малого бізнесу, вартість бізнесу та його фінансове забезпечення	
Тема 1. Основи фінансів малого бізнесу	9
1.1. Поняття і особливості фінансів малого бізнесу	
1.2. Державна підтримка малого бізнесу	
1.3. Механізм фінансування малого бізнесу	
1.4. Критерії оцінки фінансових рішень в малому бізнесі	
Тема 2. Оцінка вартості бізнесу	26
2.1. Оцінка вартості бізнесу та сфери її застосування	
2.2. Методи оцінки вартості бізнесу	
2.3. Управління процесом створення вартості бізнесу	
Тема 3. Фінансове планування	38
3.1. Сутність, значення форми і види фінансових планів у малому бізнесі	
3.2. Бізнес-план та його основні складові	
3.3. Фінансові обґрунтування в бізнес-плані	
3.4. Оцінка показників фінансового плану малого підприємства	
Тема 4. Фінансування малого бізнесу	56
4.1. Фінансове забезпечення підприємств малого бізнесу	
4.2. Джерела утворення власного капіталу	
4.3. Зовнішні джерела фінансування малого бізнесу	
4.4. Франчайзинг як форма ведення малого бізнесу	
Модуль 2. Оподаткування, інвестування та управління підприємницькими ризиками	
Тема 5. Оподаткування малого бізнесу	72
5.1. Види податків, що сплачують суб'єкти підприємництва, та їх вплив на підприємницьку діяльність	
5.2. Необхідність та методи визначення податкового тягара для малих підприємств	
5.3. Сутність та порядок дії спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва	
5.4. Податкове планування в малому бізнесі	

Тема 6. Інвестиційні рішення в малому бізнесі	93
6.1. Поняття і зміст інвестування	
6.2. Статичні і динамічні методи оцінки інвестиційних проектів	
6.3. Визначення економічного терміну використання й оптимального часу заміщення основних засобів	
Тема 7. Підприємницькі ризики і страхування в малому бізнесі	104
7.1. Сутність та види ризиків у малому бізнесі	
7.2. Функції підприємницьких ризиків, їх ідентифікація та методи управління	
7.3. Страхування підприємницьких ризиків	
Практикум	120
Плани практичних занять, кейси, ситуаційні завдання, задачі	
Теми науково-дослідних робіт	
Тести	
Ділова гра «Віртуальний бізнес»	
Питання для підсумкового контролю знань	
Приклад модульного завдання	
Глосарій	167
Література	178
Додатки	182
Тренінг-тести	
Приклад розроблення бізнес-плану	
Колекція бізнес-ідей	

Передмова

*«Як нерозумно випрошувати те,
чого сам можеш досягти»
(Григорій Сковорода)*

Малий бізнес є невід’ємною складовою ринкової економіки. В Україні останнім часом намітилася тенденція до його активного розвитку. Успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від рівня фінансової підготовки людей, які цим займаються або надають консалтингові послуги підприємцям. Тому введення в навчальні плани підготовки фахівців напряму 6.030508 «Фінанси і кредит» за програмою професійного спрямування «Фінанси» дисципліни «Фінанси малого бізнесу» є актуальним й відповідає вимогам сучасного розвитку економіки.

Мета вивчення дисципліни – сформувати у студентів цілісну систему знань щодо особливостей організації й функціонування фінансів в малому бізнесі. Для досягнення цієї мети в процесі вивчення дисципліни розкриваються: методичний інструментарій оцінки вартості бізнесу та фінансового бізнес-планування; особливості фінансування, оподаткування, інвестиційних рішень в малому бізнесі та ідентифікації ризиків і їх страхування.

Вивчення дисципліни ґрунтується на базових знаннях з політичної економії, макро- і мікроекономіки, статистики, фінансів, інвестування, фінансів підприємств та інших дисциплін, які формують у студентів теоретичну та методологічну базу, необхідну для подальшого оволодіння практикою використання фінансових інструментів, характерних для малого бізнесу.

Викладання дисципліни «Фінанси малого бізнесу» базується на використанні законів України, постанов Верховної Ради, Указів президента, постанов Кабінету Міністрів, що регулюють питання фінансування, кредитування, оподаткування підприємств малого бізнесу, а також регламентують його підтримку з боку держави.

Після вивчення дисципліни «Фінанси малого бізнесу» студент повинен:

знати: організаційно-правові форми малого бізнесу, принципи та умови здійснення підприємницької діяльності, основи державної підтримки й державного регулювання малого бізнесу в Україні, особливості оподаткування малого бізнесу, основні джерела фінансового забезпечення підприємницької діяльності, методи оцінки інвестиційних проектів, ризиків та обґрунтування критеріїв вибору фінансових рішень;

вміти: швидко й правильно оцінювати конкретні фінансові ситуації в малому бізнесі, оцінювати вартість бізнесу, здійснювати фінансове планування малого бізнесу, знаходити шляхи залучення фінансових ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, оптимізувати податковий тягар підприємств малого бізнесу, обґрунтовувати інвестиційні рішення, оцінювати ризики й знаходити шляхи їх уникнення та нейтралізації.

У навчальному посібнику узагальнено матеріали, що стосуються управління фінансами малого бізнесу в Україні. Зокрема розкритий механізм державної

підтримки малого підприємництва, показані особливості фінансування підприємств малого бізнесу з урахуванням вимог і заходів комплексних програм розвитку підприємництва на регіональному рівні, визначені особливості оподаткування підприємств малого бізнесу. Значна увага в посібнику приділена методичному інструментарію фінансового управління підприємницькими структурами: оцінці вартості бізнесу, фінансовому бізнес-плануванню, обґрунтуванню інвестиційних рішень, методам мінімізації й профілактики ризиків.

Теоретичні викладки матеріалу доповнюються ілюстративним матеріалом, що поданий в рубриці «Це цікаво знати». На творче засвоєння дисципліни націлені активні методи навчання: кейси, ситуаційні завдання, ділова гра. Формуванню практичних прийомів і навичок логічного мислення сприяють питання і завдання для самоперевірки знань, що розміщені по закінченню кожної теми, а також тести й задачі, що подані в практикумі. В цілому структура навчального видання створює всі можливості для якісного опанування змістом дисципліни «Фінанси малого бізнесу».

За змістом навчальний посібник є узагальненим результатом досвіду викладання дисципліни «Фінанси малого бізнесу» на кафедрі фінансів вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі». Окремі теми навчального посібника підготовлені наступними авторами: Фастовець А.А. – теми 1,2,4,6; Фисун І.В. – теми 3,5,7.

Автори висловлюють глибоку подяку генеральному директору Регіонального фонду підтримки підприємництва в Полтавській області Н.В. Кузьменко за надані матеріали щодо фінансування малого бізнесу в регіоні, а також докторам економічних наук, професорам О.Є. Гудзь, В.П. Дубіщеву та О.Т. Євтуху за надані конструктивні зауваження й пропозиції щодо вдосконалення змісту навчального посібника на етапі його рецензування.

Навчальна програма з дисципліни «Фінанси малого бізнесу»

Модуль 1. Особливості управління фінансами малого бізнесу, вартість бізнесу та його фінансове забезпечення

Тема 1. Основи фінансів малого бізнесу

Поняття і особливості фінансів малого бізнесу. Організаційно-правові форми малого бізнесу та їх вплив на фінансові рішення. Мета і завдання управління фінансами малого бізнесу. Принципи та умови здійснення підприємницької діяльності. Державне регулювання малого бізнесу. Основні фінансові рішення в малому бізнесі та критерії їхньої оцінки.

Тема 2. Оцінка вартості бізнесу

Оцінка вартості бізнесу та сфери її застосування. Методи оцінки вартості бізнесу. Оцінка бізнесу, що придбавається чи продається. Фактори, що впливають на вартість бізнесу та їх врахування при фінансовому управлінні підприємством.

Тема 3. Фінансове планування

Сутність і значення фінансового планування діяльності підприємств малого бізнесу. Форми і види фінансових планів у малому бізнесі. Бізнес-план як важлива форма планування діяльності в малому бізнесі. Основні складові бізнес-плану. Фінансові обґрунтування в бізнес-плані. Планування грошових потоків. Планування фінансових результатів. Планування активів і пасивів. Оцінка показників фінансового плану.

Тема 4. Фінансування малого бізнесу.

Поняття і форми фінансування малого бізнесу. Джерела утворення власного капіталу і форми його існування. Статутний та додатковий капітал, його функції. Прибуток від підприємницької діяльності як джерело самофінансування. Порядок формування й розподілу прибутку в підприємствах малого бізнесу. Зовнішні джерела фінансування малого бізнесу та особливості їх залучення. Механізм банківського кредитування малого бізнесу. Кредитування малого бізнесу кредитними спілками. Залучення державних коштів на розвиток малого бізнесу. Лізинг. Комерційний кредит.

Модуль 2. Оподаткування, інвестування та управління підприємницькими ризиками

Тема 5. Оподаткування малого бізнесу

Податки, що сплачують суб'єкти підприємництва, та їх вплив на підприємницьку діяльність. Методи визначення податкового тягаря. Альтернативне оподаткування малого бізнесу. Податкове планування як засіб оптимізації податкового тягаря.

Тема 6. Інвестиційні рішення в малому бізнесі

Поняття і зміст інвестування. Види інвестицій в малому бізнесі. Моделі інвестиційних розрахунків та види інвестиційних рішень. Статичні й динамічні методи оцінки інвестиційних проектів. Визначення економічного терміну використання й оптимального часу заміщення основних засобів.

Тема 7. Підприємницькі ризики і страхування в малому бізнесі

Види підприємницьких ризиків. Ідентифікація й методи оцінки ризиків. Методи управління ризиками. Програма боротьби з ризиками в підприємстві. Страхування ризиків. Види страхового покриття. Вибір страхового агента. Страхування життя. Соціальне забезпечення. Страхування від хвороб і нещасних випадків. Система пенсійного забезпечення.

Модуль 1. Особливості управління фінансами малого бізнесу, вартість бізнесу та його фінансове забезпечення

Тема 1. Основи фінансів малого бізнесу

*«Small is beautiful»
(Велич – в малому)
(Леопольд Кор, Едгар Шумахер)*

Малий бізнес відіграє важливу роль в забезпеченні сталого розвитку економіки й вирішенні соціальних проблем на державному, регіональному й місцевих рівнях. Завдяки малому бізнесу успішно розвиваються ринкові засади господарювання, відбувається наповнення місцевих бюджетів, активно формується система господарських відносин у різних сферах і галузях діяльності. Порівняно з іншими господарюючими суб'єктами народногосподарського комплексу організація господарсько-фінансової діяльності підприємств малого бізнесу має цілу низку особливостей.

Тема розкриває:

- поняття малого бізнесу й підприємництва;
- поняття і особливості фінансів малого бізнесу;
- сутність та необхідність державної підтримки малого бізнесу;
- механізм фінансування малого бізнесу;
- критерії оцінки фінансових рішень в малому бізнесі.

Основні поняття теми 1: малий бізнес, підприємництво, фінанси малого бізнесу, державна підтримка малого бізнесу, фінансовий лізинг, франчайзинг, субконтрактація, кластеризація, бенчмаркінг, механізм фінансування малого бізнесу.

1.1. Поняття і особливості фінансів малого бізнесу

Малий бізнес є невід'ємною складовою ринкової економіки. Він функціонує в усіх країнах світу і охоплює не заборонені законом сфери господарської діяльності. Відмінності між малим, середнім і крупним бізнесом визначаються на основі якісних і кількісних параметрів. Найбільш суттєвою якісною ознакою такого розмежування виступає безпосередньо підприємець.

Малим вважається таке підприємство, де підприємець сам бере участь в процесі виробництва, здійснюючи при цьому професійно-технічні функції, а торговельні й організаційні функції передаються членам його родини. Особливо показовим для малого бізнесу є об'єднання в особі підприємця трьох функцій: підприємця, інвестора й керуючого. На середніх і крупних підприємствах підприємець виконує переважно організаційні й торговельні функції.

Кількісними параметрами віднесення підприємств до малих виступають: обсяги діяльності, чисельність працівників, сукупні обсяги активів чи власного капіталу. Порядок віднесення підприємств до малих, особливості їх створення й здійснення діяльності встановлюється законодавством відповідної країни. В

Україні підприємства відносять до малих в залежності від обсягів діяльності й чисельності працівників.

Відповідно до прикінцевих положень Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 р. №4618-VI внесено зміни до статті 55 Господарського кодексу України, відповідно з якими суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва. При цьому, **суб'єктами мікропідприємництва є:**

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

2) юридичні особи-суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10-ти осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2-ом мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

До суб'єктів малого підприємництва законодавство відносить:

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

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

При цьому, статтею 14.1.227 Розділу III Податкового кодексу України рекомендовано визначати *середньооблікову чисельність працівників* як кількість працівників і юридичних осіб, визначену за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади в галузі статистики, з урахуванням усіх найманих працівників і осіб, що працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом більш як один календарний місяць, а також найманих працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів в еквіваленті повної зайнятості, крім тих, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами та у відпустці по догляду за дитиною.

Підприємства малого бізнесу можуть створюватися в результаті виділення зі складу діючих підприємств і організацій одного або декількох структурних підрозділів, а також громадянами, членами їхніх родин та іншими особами, що спільно ведуть трудове господарство. Часто малі підприємства є допоміжними стосовно крупних й середніх підприємств.

<i>Це цікаво знати</i>
Критерії визначення малого бізнесу*
<p>Існує низка загальнорозповсюджених критеріїв віднесення бізнесу до малого, а саме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сукупні активи 2. Власний капітал 3. Щорічна виручка від продажу 4. Кількість працівників <p>Кожен з критеріїв має свої переваги, але у критерія «кількість працівників» їх більше, ніж у інших, а саме: інфляційна захищеність, прозорість (його легко визначати й розуміти), порівнянність (дозволяє робити надійні порівняння розмірів підприємств однієї й тієї ж галузі), доступність (інформацію про кількість працівників легко отримати від підприємців).</p> <p><i>*Джерело: Сирополіс Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер.с англ.– М.:Дело,1997 – С.18-19.</i></p>

В законодавчих актах України не використовується термін «бізнес», натомість застосовується термін «підприємництво». В працях науковців та практиків, а також у повсякденному житті термін «бізнес» використовується досить часто. З огляду на це, виникає питання щодо можливості ототожнювати термін «підприємництво» з терміном «бізнес». Більшість вітчизняних вчених та практиків розмежовують ці поняття наступним чином. Бізнес – це суто господарська діяльність, що ведеться традиційними методами з метою одержання прибутку, а підприємництво відрізняється від нього постійною потребою у пошуку нових підходів до вирішення господарських завдань. З огляду на це, Господарський кодекс України визначає **підприємництво** як самостійну ініціативу, систематичну, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також торгівельну діяльність з метою одержання прибутку. Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що успішний розвиток бізнесу без підприємництва неможливий. Про наявність глибокого внутрішнього зв'язку між зазначеними економічними категоріями засвідчує й той факт, що в економічному лексиконі використовується й такий термін як «мале підприємництво».

<i>Це цікаво знати</i>
Поняття «підприємництво»*
<p>Вперше поняття підприємець з'явилося ще в середньовіччі. У Франції так називали людину, яка відповідала за організацію феєрверків та свят. Перше наукове визначення підприємництва спробував дати англійський вчений Річард Кантільйон. Він розглядав його як особливу економічну функцію, найголовнішою рисою якої є ризик.</p> <p><i>*Джерело: Підприємництво: крок за кроком, Донецьк – 2005.– С.10.</i></p>

Економічною основою підприємництва є приватна власність. Відповідно до Конституції України держава створює однакові умови для розвитку всіх форм

власності та захисту їх, формуючи середовище для розвитку підприємництва. При здійсненні своєї діяльності підприємства малого бізнесу керуються загальними принципами підприємництва, а саме:

- вільний вибір видів діяльності;
- самостійне формування програм діяльності та вибір постачальників і споживачів;
- встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення ресурсів, використання яких не заборонено законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після сплати законодавчо встановлених платежів;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Для втілення в життя підприємницьких ідей підприємства малого бізнесу повинні мати ресурсне забезпечення, у складі якого першочергова роль відводиться фінансам. Беручи до уваги те, що малий бізнес є окремою сферою економічної діяльності, управління якою потребує специфічних підходів, на сучасному етапі розвитку виділився окремий напрям фінансової діяльності – фінанси малого бізнесу.

Фінанси малого бізнесу – багатопланове поняття, яке можна розглядати з різних точок зору. В першу чергу, це стосується організаційних й наукових аспектів зазначеної категорії. З одного боку, – це сукупність грошових коштів, що спрямовується у розвиток малого бізнесу з метою реалізації підприємницьких ідей та примноження його вартості. В цьому ракурсі під фінансами малого бізнесу розуміють грошові кошти, що є в розпорядженні окремих підприємств малого бізнесу й загальну суму коштів регіонів чи держави в цілому, що спрямовується на розвиток малого бізнесу як напряму господарсько-фінансової діяльності. З другого боку, фінанси малого бізнесу можна розглядати як науку про способи й методи мобілізації грошових коштів для здійснення підприємницької діяльності, ефективного їх використання й примноження на основі знань специфічних законів, за якими розвивається малий бізнес. Реалізація наукового підходу щодо управління фінансами малого бізнесу потребує визначення особливостей, що їм притаманні порівняно з середнім і крупним бізнесом. До них можна віднести наступні:

1. Невеликі обсяги капіталу, що знаходяться в розпорядженні малих підприємств. Це є передумовою його маневреності (швидкого переливання з одних сфер і галузей діяльності в інші), а також того, що початок підприємницької діяльності не пов'язаний з пошуком значних обсягів стартового капіталу. Це можуть бути власні накопичення підприємця, накопичення його родини чи друзів.
2. Підприємствам малого бізнесу притаманний високий рівень підприємницьких ризиків. Відомо, що між ризиком і прибутком існує тісний прямо пропорційний зв'язок. Тому за деякими обстеженнями, проведеними в США, прибутковість на вкладений капітал в малих підприємствах вища, ніж у великих. В той же час за несприятливих умов

ведення бізнесу володар малого підприємства може понести значні втрати.

3. Для успішного розвитку малого бізнесу держава надає йому фінансову підтримку, зокрема - доступ до фінансових ресурсів на пільгових умовах. Для отримання цих ресурсів необхідно знати умови отримання пільгового фінансування, а також вміти переконувати кредиторів чи інвесторів в перспективності й інвестиційній привабливості окремих підприємницьких структур на основі професійно складених бізнес-планів.
4. Управління фінансами малого бізнесу поєднується з іншими функціями, які виконує підприємець. У зв'язку з тим, що функція управління фінансами не виокремлена, по відношенню до малих підприємств застосовуються спрощені системи фінансової звітності, оподаткування тощо. При проведенні аналізу й оцінки фінансової звітності застосовується незначна кількість ключових показників. Їхні бізнес-плани й фінансові обґрунтування інвестиційних проектів не перевантажені складними й трудомісткими розрахунками. В той же час підприємці у сфері малого бізнесу потребують освітніх й навчально-консультативних послуг щодо управління фінансами.

З огляду на те, що підприємства малого бізнесу мають обмежений доступ до фінансових ресурсів, а їхня діяльність пов'язана з високим ступенем ризику, важлива роль в забезпеченні успішного розвитку цього сектора економіки відводиться державі.

1.2. Державна підтримка малого бізнесу

Передумовою успішного розвитку малого бізнесу є його **державна підтримка** – комплекс форм, методів і засобів державного впливу на діяльність підприємств та організацій з метою створення необхідних умов їх функціонування і розвитку. Вони включають певні цілеспрямовані дії як з боку центральної влади, так і регіональних та місцевих органів самоврядування (рис. 1.1).

Доведено, що для нормального функціонування підприємницького середовища держава повинна створити такі необхідні *умови*:

- стабільна національна кредитно-грошова система;
- пільгова система оподаткування;
- система інфраструктурної підтримки (комерційні банки, товарно-сировинні біржі, страхові компанії, науково-консультативні та навчальні центри);
- державна підтримка підприємництва в галузі фінансів і матеріально-технічного забезпечення;
- захист промислової та інтелектуальної власності;
- спрощена процедура регулювання підприємницької діяльності державними органами управління;
- правова захищеність підприємництва;

- формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва.



Рис. 1.1. Форми державної підтримки малого бізнесу на рівні регіону

До сфери державного регулювання відносять також антимонопольне регулювання з метою захисту конкуренції, регулювання банківської діяльності й захисту заощаджень, захист навколишнього середовища від забруднення, система податків і податкових пільг.

Стаття 16 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначає основні складові фінансової державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, а саме:

1) надання фінансової державної підтримки здійснюється спеціально уповноваженим органом у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, іншими органами виконавчої влади, Верховною Радою Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, Українським фондом підтримки підприємництва та іншими загальнодержавними фондами, регіональними та місцевими фондами підтримки підприємництва. Фінансова державна підтримка надається за рахунок державного та місцевих бюджетів.

2) основними видами фінансової державної підтримки є:

- часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;

3) інші види фінансової державної підтримки, не заборонені законодавством.

Відповідно до статті 14, пункту 2 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» державна політика розвитку малого підприємництва на місцевому рівні реалізується шляхом впровадження регіональних та місцевих програм. Ключова роль у здійсненні зазначених заходів належить місцевим органам виконавчої влади та місцевим органам самоврядування. У зв'язку з цим функції центральної влади зводяться до методичної допомоги місцевим органам влади й самоврядування в питаннях формування та реалізації комплексу ефективних програмних заходів за рахунок максимального використання наявного ресурсного, виробничо-технологічного та кадрового потенціалу регіонів. При цьому варто мати на увазі, що будь-яка державна допомога в різноманітних її формах має здійснюватися за принципами селективної політики шляхом конкурсного відбору.

Підприємства малого бізнесу мають обмежені власні виробничі ресурси, відчувають дефіцит виробничих і службових приміщень та земельних ділянок для облаштування бізнесу. Тому одним із завдань регіональних програм підтримки малого підприємництва є надання суб'єктам малого підприємництва

відповідної допомоги з боку місцевих органів влади та управління за наступними напрямками:

- створення баз даних щодо фондів нежитлових приміщень, незавершеного будівництва, виробничих площ і невстановленого обладнання;
- забезпечення доступу суб'єктів підприємництва до майнових баз даних;
- запровадження спеціальних умов при передачі суб'єктам малого підприємництва комунального (муніципального) майна на умовах довгострокової оренди, лізингу, викупу шляхом передбачення для них пільг і преференцій при розробці порядків проведення конкурсів;
- використання понижуючого коефіцієнта при розрахунку орендних ставок для малих підприємств, що працюють за пріоритетними напрямками, та для підприємців-початківців;
- виділення земель для організації фермерських господарств, сприяння розвитку земельного ринку;
- створення умов для розвитку товарних і фондових бірж, мережі прокату устаткування, техніки, закупівельних пунктів сільгосппродукції;
- поліпшення умов ресурсного забезпечення малого підприємництва;
- формування мережі регіональних лізингових компаній для зменшення витрат малих підприємств на придбання засобів виробництва.

В якості непрямих форм підтримки малого підприємництва виступають:

- відстрочення погашення боргів з орендної плати за використання муніципального майна, що виникли з об'єктивних причин;
- зарахування витрат підприємця на ремонт і реконструкцію майна до вартості орендної плати;
- надання першочергового права підприємствам з викупу орендованих приміщень з відстрочкою оплати.

Різновидом ресурсної підтримки малого підприємництва є залучення його суб'єктів до виконання державних і регіональних (місцевих) замовлень за рахунок бюджетних коштів.

Передовими технологіями зміцнення малого бізнесу є інтеграція малих, середніх і великих підприємств та впровадження інтегрованої фінансово-майнової підтримки малого бізнесу. Різновидами таких технологій виступають: франчайзинг, субконтракція та кластеризація (рис. 1.2).

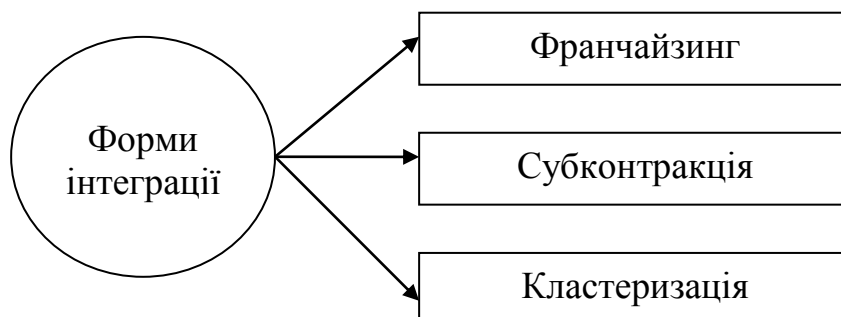


Рис. 1.2. Форми інтеграції малих, середніх і великих підприємств

Франчайзинг – організація бізнесу, в якій велике підприємство (франчайзер) передає суб'єкту малого підприємництва (франчайзі) право продажу продукту чи послуг від імені великого підприємства та використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо) за умови дотримання заздалегідь встановлених правил провадження бізнесу. В свою чергу велике підприємство бере на себе зобов'язання забезпечувати франчайзі сировиною, виробничими і маркетинговими технологіями, обладнанням, сприяє в бізнесі, надає доступ до постійних споживачів, а при необхідності – й фінансову підтримку. Франчайзинг вважають одним з найперспективніших напрямків розвитку бізнесу. Торгові мережі, побудовані за франчайзинговою схемою розвиваються динамічніше й стабільніше, ніж дистриб'юторські;

Субконтрактація передбачає залучення малих підприємств до виконання робіт для великих підприємств за окремими контрактами. Великі підприємства володіють значними основними засобами, сучасним обладнанням, значними виробничими площами. Це забезпечує малим підприємствам доступ до необхідних ресурсів, а великим підприємствам дозволяє скорочувати непродуктивні витрати і зосереджувати ресурси на оновленні й модернізації виробництва.

Особливо ефективним типом таких цілісних виробничо-інтегрованих систем є створення промислових **кластерів** – локальних взаємопов'язаних груп малих, середніх і великих підприємств, що виробляють взаємодоповнюючу продукцію, а також профільних вузів, науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро, закладів професійно-технічної освіти. Цей метод сприяє підвищенню ефективності взаємодії підприємницького сектора, виконавчих органів державної та місцевої влади, науково-дослідних і освітніх установ в напрямку випуску конкурентоспроможної продукції.

Державна підтримка полягає також в стимулюванні розвитку регіональних, міжрегіональних та міжнародних економічних зв'язків на основі виробничої кооперації та інтеграції за участю малих підприємств. Це реалізується шляхом широкого залучення підприємств малого бізнесу до всеукраїнського руху за якість, формування методологічної бази системи досконалості, впровадження нових інструментів конкурентних переваг, розширення співпраці з міжнародними інституціями і проектами, що мають прогресивний досвід в цій сфері.

До сучасних методів управління бізнесом відносять **бенчмаркінг** – метод встановлення відповідності цілей підприємства вимогам світового ринку, що передбачає постійне вимірювання й порівняння окремого бізнес-процесу з еталонними процесами провідних бізнес-структур в цій сфері і виявлення власних слабких сторін. Індикаторами конкурентного порівняння є: ціна, якість, сервіс або турбота про клієнта, зворотній зв'язок зі споживачем, доставка, широта асортименту, новизна продукції та послуг.

Значна роль у підтримці малого підприємництва відводиться питанням **підвищення кваліфікації кадрів малого підприємництва та навчання незанятого населення:**

- здійснення професійної підготовки й підвищення кваліфікації підприємців,
 - розробка й тиражування учбово-методичних матеріалів та посібників з основ малого бізнесу;
 - формування системи фахових консультативних послуг для початківців з питань законодавства й оподаткування, менеджменту й маркетингу, надання допомоги підприємцям з розробки бізнес-планів;
 - відкриття центрів навчання народним промислам і кустарним ремеслам тощо.
- Зокрема, статтею 22 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» передбачено основні заходи щодо державної підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу, що здійснюються шляхом:

- 1) створення та розвитку мережі бізнес-інкубаторів;
- 2) розроблення та виконання освітніх програм, спрямованих на підготовку, перепідготовку і підвищення рівня кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва на основі державних освітніх стандартів;
- 3) створення умов для підвищення рівня професійних знань і ділових якостей фахівців з числа соціально незахищених верств населення;
- 4) надання навчально-методичної, науково-методичної допомоги суб'єктам малого і середнього підприємництва;
- 5) сприяння участі у програмах обміну міжнародним досвідом з метою запровадження передових технологій та підвищення рівня кваліфікації персоналу суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Успішний розвиток малого бізнесу неможливий без використання сучасних інформаційних технологій. **Інформаційне забезпечення суб'єктів підприємництва** включає:

- створення єдиного реєстру суб'єктів підприємництва;
- створення комп'ютерної мережі і забезпечення доступу суб'єктів підприємництва до ділової інформації;
- розробка та розповсюдження пакетів типових документів бухгалтерської та податкової звітності;
- забезпечення публічного обговорення проектів регуляторних актів, які суттєво впливають на ринкове середовище.

Фінансова, матеріально-технічна, інформаційна, технологічна, консультативна, кадрова та освітня підтримка малого бізнесу залежить від розвитку **інфраструктури підтримки малого підприємництва**, до якої відносять: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки, лізингові центри, фінансово-кредитні установи, фонди підтримки підприємництва, інвестиційні, інноваційні фонди і компанії, довірчі товариства, фондові і товарні біржі, інформаційно-консультативні установи, страхові компанії, аудиторські фірми.

Таким чином, основними складовими **державного механізму підтримки** малого бізнесу виступають: захист ринкових основ господарювання, нормативно-правове регулювання, контроль за додержанням правових норм, покращення можливостей фінансування й забезпечення матеріальними й інформаційними ресурсами, підвищення кваліфікації підприємців.

1.3. Механізм фінансування малого бізнесу

Механізм фінансування малого бізнесу – це система форм, методів і засобів впливу на процес фінансування їхньої діяльності. Він формується під впливом трьох складових: ринку, держави і підприємств (рис. 1.3).



Рис.1.3. Складові механізму фінансування малого бізнесу

Саме на цих складових базується система регулювання різноманітних напрямів діяльності малого бізнесу. При цьому державі відводиться провідна роль у сприянні спрощеного доступу малих підприємств до джерел фінансування шляхом впровадження схем, продуктів та програм державної підтримки малого бізнесу.

Ринковий механізм фінансування включає попит, пропозицію й сформовану на їх основі ціну. Але ця модель суттєво відрізняється від моделі визначення ринкової ціни на товари, роботи чи послуги. Ціна фінансових ресурсів для малого бізнесу визначається не лише на основі взаємодії попиту та пропозиції, але й в результаті включення до ринкового механізму додаткових елементів, які мають вплив на визначення кінцевої ціни фінансових ресурсів або можуть призвести до відмови у наданні їх в борг. До таких елементів відносять кредитний рейтинг позичальника та його кредитну історію. Описаний механізм стосовно залучення кредитних ресурсів підприємствами малого бізнесу не є досконалим. Навіть в економічно розвинених країнах Європи можна спостерігати ситуацію, коли перераховані елементи не дозволяють врегулювати інтереси банківського сектору й малого бізнесу щодо залучення фінансових ресурсів. У зв'язку з цим розробляється державний механізм регулювання підприємницької діяльності і особливо її фінансування. Найголовнішим при розробці державного механізму фінансування малого бізнесу є його гармонійне поєднання з ринковим механізмом.

Саме ці елементи використовують міжнародні фінансові організації з впровадження проектів та програм підтримки підприємництва за участі

державних установ України. Так в Україні здійснюється впровадження міжнародних кредитних ліній, наданих ЄБРР, KfW та МБРР під гарантії Кабінету Міністрів України за схемою, яка передбачає фінансування не на пряму, а через уповноважені комерційні банки-учасники, розподіляючи таким чином, кредитний ризик з ними та надаючи їм доступ до довгострокових та порівняно дешевих фінансових ресурсів, а також і до передового світового досвіду роботи з малими підприємствами.

Державний механізм фінансування малого бізнесу передбачає формування ціни фінансових ресурсів з урахуванням наукової, програмної, нормативно-правової й освітньої складових. Тобто доступ до дешевих фінансових ресурсів мають ті підприємства малого бізнесу, перспективність сфер розвитку яких науково обгрунтована. Як правило, фінансування здійснюється на основі цільових комплексних програм. При цьому керуються прийнятими в законодавчому порядку нормами й правилами. В ході реалізації розроблених цільових програм щодо розвитку малого бізнесу значна увага приділяється освітницькій роботі з підприємцями.

При наданні фінансової підтримки підприємствам малого бізнесу кредитори чи інвестори оцінюють ризикованість своїх вкладень. Ця оцінка ґрунтується на дослідженнях показників ефективності діяльності малих підприємств, які характеризують **внутрішній механізм** їхнього господарювання. При цьому увагу звертають на три основних складових:

- 1) ефективність використання та примноження власного капіталу;
- 2) забезпечення платоспроможності шляхом регулювання величини та структури майна й капіталу підприємства;
- 3) забезпечення ліквідності активів.

Перелічені складові формують кредитоспроможність підприємств і довіру з боку кредиторів. Їх враховують також при визначенні рейтингів малих підприємств при наданні державної підтримки на конкурсній основі.

Таким чином, механізм фінансування малого бізнесу являє собою складну систему взаємодії ринкового, державного й внутрішнього механізмів.

1.4. Критерії оцінки фінансових рішень в малому бізнесі

Для оцінки своєї діяльності підприємства малого бізнесу використовують різноманітні критерії, включаючи прибуток на вкладений капітал чи темпи росту прибутку. При цьому вони виходять з посилення що підприємницька діяльність здійснюється заради певної мети, яку ставлять перед собою власники підприємницьких структур. Головним інструментом досягнення поставленої мети виступає підвищення ефективності господарювання. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємств найчастіше ґрунтується на порівнянні досягнутих результатів з поставленими цілями.

Традиційні підходи оцінювання якості управління бізнесом виходять з установки, що головним інструментом досягнення поставленої мети є отримання прибутку. Порівняння розмірів отриманого прибутку (ефекту) з витратами на його досягнення виступає показником ефективності господарювання. В практиці

діяльності вітчизняних підприємницьких структур для оцінки господарсько-фінансової діяльності використовуються показники економічної й фінансової ефективності. Відмінності між ними полягають у формах їх змістовного прояву, який ілюструє структура балансу. Так, фінансову ефективність пов'язують з пасивами балансу підприємства (рис.1.4), а економічну – з його активами (рис.1.5).

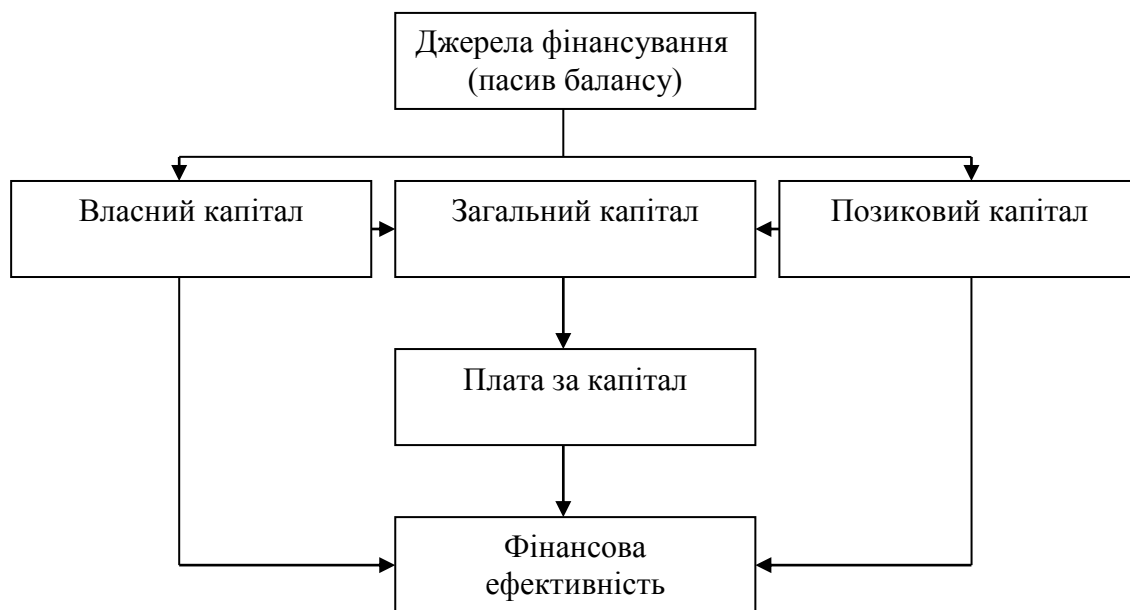


Рис. 1.4. Формування фінансової ефективності підприємства

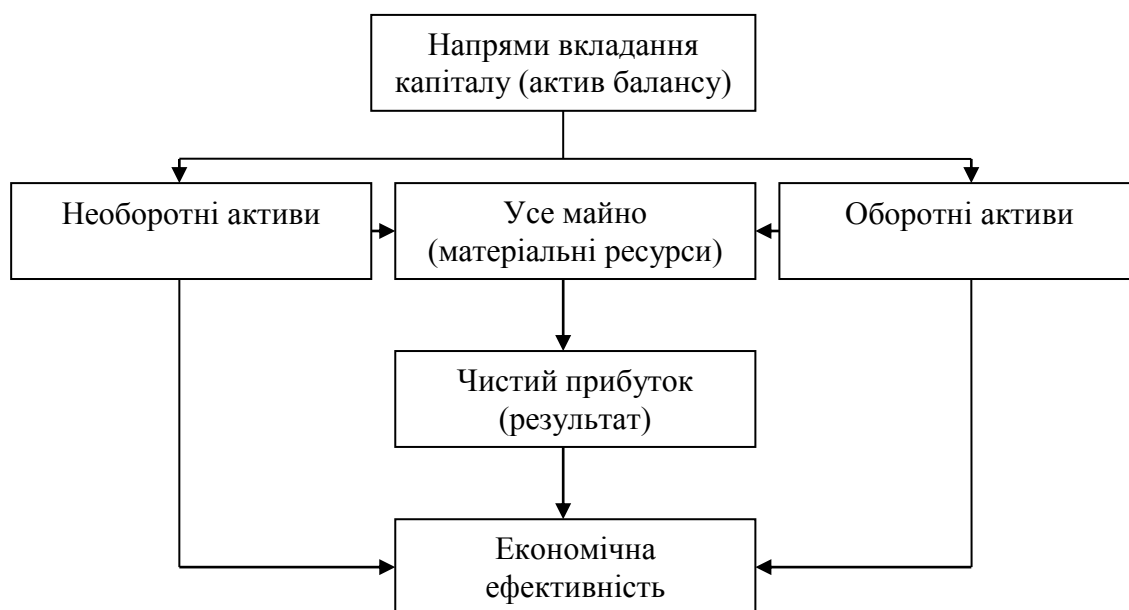


Рис. 1.5. Формування економічної ефективності підприємства

Економічний ефект у вигляді прибутку безпосередньо пов'язаний з використанням в процесі економічної діяльності активів підприємства, як перетвореної форми капіталу з певним розміром, складом, якістю, рівнем організації тощо. Визначення фінансової ефективності здійснюється на основі обчислення інших величин, до яких відносять капітал як джерело фінансування та плата за капітал як умова його отримання. Тому при оцінці фінансової ефективності в якості ефекту (результату) виступає величина плати за залучення капіталу, а в якості витрат – величина капіталу (пасив балансу підприємства). Саме цей показник визначає можливості й умови отримання капіталу, а отже, логічно характеризує показник фінансової ефективності, яка досягається керівництвом при формуванні пасивів підприємства.

Окремими вченими на сьогоднішній день вже розроблені підходи щодо вимірювання фінансово-економічної ефективності підприємства як різниці між економічною й фінансовою ефективністю або співвідношення між ними. Незважаючи на те, що зазначені показники в цілому дають кількісну узагальнену характеристику показників господарсько-фінансової діяльності, їхнім недоліком є те, що вони ґрунтуються на використанні прибутку як результативного показника господарювання.

В сучасних умовах базовою концепцією розвитку бізнесу в ринкових країнах прийнята концепція управління вартістю, яка ґрунтується на розробленій А.Маршаллом **теорії економічного прибутку**. Зміст цієї теорії полягає в тому, що доходи підприємства повинні покривати не тільки виробничі чи операційні витрати, але й бути достатніми для того, щоб забезпечити їх власників нормальною віддачею на інвестований капітал.

До тих пір, доки бізнес не принесе прибуток, що перевищує вартість залучення капіталу, він збитковий.

Тому для оцінки успішності функціонування підприємницьких структур доцільно відмовитися від показників, що формуються на основі бухгалтерського прибутку й прийняти в якості основного критерію – додану вартість. Саме цей показник враховує довгострокові перспективи розвитку підприємства, так як ґрунтується на прогнозах грошових потоків, які принесуть активи підприємства в майбутньому. Концепція управління вартістю дозволяє пояснити причини переливання капіталу із однієї галузі в іншу.

Система показників, з допомогою яких оцінюється ефективність діяльності підприємств, постійно оновлюється. В сучасних умовах найбільш розповсюдженими серед них виступають показники економічної доданої вартості (EVA), запропоновані Беннетом Стюартом, й показники акціонерної доданої вартості (SVA), розроблені Альфредом Раппапортом.

Б.Стюарт визначає **показник економічної доданої вартості** як різницю між чистим операційним прибутком й витратами на залучення капіталу.

Показник акціонерної доданої вартості являє собою приріст вартості інвестованого капіталу. Якщо показник EVA ґрунтується на бухгалтерській оцінці інвестованого капіталу з певними корективами, то показник SVA виходить з ринкової вартості інвестованого капіталу.

Концепція управління вартістю бізнесу (підприємства) передбачає підпорядкування всіх процесів, які відбуваються в підприємницьких структурах, єдиній меті – створення доданої вартості для інвесторів. Зовнішнім проявом створення доданої вартості є зростання вартості бізнесу (підприємства).

Впровадження вартісного підходу до управління підприємницькими структурами потребує відповідного методичного інструментарію щодо оцінки вартості бізнесу.

Висновки до теми 1

1. Малий бізнес є невід’ємною складовою ринкової економіки. Відмінності між малим, середнім і крупним бізнесом визначаються на основі якісних і кількісних параметрів. Найбільш суттєвою якісною ознакою такого розмежування виступає безпосередньо підприємець. Кількісними параметрами віднесення підприємств до малих виступають: обсяги діяльності, чисельність працівників, сукупні обсяги активів чи власного капіталу.

2. Порядок віднесення підприємств до малих, особливості їх створення й здійснення діяльності встановлюється законодавством відповідної країни. В Україні підприємства відносять до малих в залежності від обсягів діяльності й чисельності працівників

3. В законодавчих актах України не використовується термін «бізнес», натомість застосовується термін «підприємництво». Відмінності між ними полягають в тому, що під бізнесом розуміють суто господарську діяльність, що ведеться традиційними методами з метою одержання прибутку, а підприємництву притаманний пошук нових підходів до вирішення господарських завдань. З огляду на це, можна зробити висновок про наявність глибокого внутрішнього зв’язку між зазначеними економічними категоріями. Підтвердженням цього є використання в економічному лексиконі терміну «мале підприємництво».

4. Фінанси малого бізнесу – багатопланове поняття, яке можна розглядати з різних точок зору. З одного боку, – це сукупність грошових коштів, що спрямовується у розвиток малого бізнесу з метою реалізації підприємницьких ідей та примноження його вартості. В цьому ракурсі під фінансами малого бізнесу розуміють грошові кошти, що є в розпорядженні окремих підприємств малого бізнесу й загальну суму коштів регіонів чи держави в цілому, що спрямовується на розвиток малого бізнесу як напряму господарсько-фінансової діяльності. З другого боку, фінанси малого бізнесу можна розглядати як науку про способи й методи мобілізації грошових коштів для здійснення підприємницької діяльності, ефективного їх використання й примноження на основі знань специфічних законів, за якими розвивається малий бізнес.

5. При управлінні фінансами малого бізнесу необхідно враховувати наступні особливості: невеликий обсяг капіталу, що використовується в господарській практиці; високий рівень підприємницьких ризиків; наявність

державної фінансової підтримки; потреба в освітніх й консультативних послугах.

6. Важливою передумовою успішного розвитку малого бізнесу є його державне регулювання і державна підтримка. Вона включає певні цілеспрямовані дії як з боку центральної влади, так і регіональних та місцевих органів самоврядування. Основними складовими державного механізму підтримки малого бізнесу виступають: захист ринкових основ господарювання, нормативно-правове регулювання, контроль за додержанням правових норм, покращення можливостей фінансування й забезпечення матеріальними й інформаційними ресурсами, підвищення кваліфікації підприємців.

7. Механізм фінансування малого бізнесу – це система форм, методів і засобів впливу на процес фінансування їхньої діяльності. Він формується під впливом трьох складових: ринку, держави і підприємств. Саме на цих складових базується система регулювання різноманітних напрямів діяльності малого бізнесу. При цьому державі відводиться провідна роль у сприянні спрощеному доступу малих підприємств до джерел фінансування шляхом впровадження схем, продуктів та програм державної підтримки

8. Для оцінки своєї діяльності підприємства малого бізнесу використовують різноманітні критерії, включаючи прибуток на вкладений капітал чи темпи росту прибутку. Система показників оцінки ефективності діяльності підприємств найчастіше ґрунтується на порівнянні досягнутих результатів з поставленими цілями.

9. Традиційні підходи оцінювання якості управління бізнесом виходять з установки, що головним інструментом досягнення поставленої мети є отримання прибутку. Порівняння розмірів отриманого прибутку (ефекту) з витратами на його досягнення виступає показником ефективності господарювання. В практиці діяльності вітчизняних підприємницьких структур для оцінки господарсько-фінансової діяльності використовуються показники економічної й фінансової ефективності. Відмінності між ними полягають у формах їх змістовного прояву, який ілюструє структура балансу. Так, економічну ефективність пов'язують з активами балансу підприємства, а фінансову – з його пасивами.

10. Система показників, з допомогою яких оцінюється ефективність діяльності підприємств, постійно оновлюється. В сучасних умовах найбільш розповсюдженими серед них виступають показники економічної доданої вартості (EVA), запропоновані Беннетом Стюартом, й показники акціонерної доданої вартості (SVA), розроблені Альфредом Раппапортом.

Контрольні питання до теми 1

1. За якими ознаками відносять підприємства до малих?
2. Розкрийте зміст понять «малий бізнес» і «підприємництво».
3. Дайте визначення фінансів малого бізнесу. Які особливості притаманні фінансам малого бізнесу?
4. Якими принципами діяльності керуються підприємці?

5. Розкрийте зміст державної підтримки й державного регулювання малого бізнесу.
6. Які форми інтеграції малих, середніх і великих підприємств Вам відомі? Розкрийте їхні особливості.
7. Які умови для успішного функціонування малого бізнесу повинна створити держава?
8. Яким чином здійснюється підтримка малого бізнесу місцевими органами влади й органами місцевого самоврядування ?
9. Розкрийте сутність механізму фінансування підприємств малого бізнесу.
10. Які елементи включає механізм фінансування підприємств малого бізнесу?
11. Розкрийте зміст економічної й фінансової рентабельності підприємства. В чому полягають відмінності між ними?
12. Розкрийте зміст теорії економічного прибутку А.Маршалла.
13. Як розрахувати показник економічної доданої вартості?
14. Як розрахувати показник акціонерної доданої вартості?
15. Які фактори формують економічну й акціонерну додану вартість?
16. В чому полягає зміст концепції управління вартістю бізнесу (підприємства)?

Тема 2. Оцінка вартості бізнесу

*«Вартість фірми є наслідком
прибутків, очікуваних у
майбутньому»
(Йонас Ріддестрале)*

З розвитком ринкових відносин виникла й постійно зростає потреба в оцінці вартості бізнесу. Оцінка вартості бізнесу є обов'язковою не тільки при зміні власників суб'єктів господарювання, страхуванні чи заставних операціях. Останнім часом все більше уваги приділяється їй як інструменту ефективного управління бізнесовими структурами.

Тема розкриває:

- поняття оцінки вартості бізнесу;
- сфери застосування оцінки вартості бізнесу;
- методичний інструментарій оцінки вартості бізнесу;
- фактори, що впливають на вартість бізнесу;
- принципи створення вартості для власників підприємства.

Основні поняття теми 2: оцінка бізнесу, види вартості бізнесу, методи оцінки вартості бізнесу, фактори зростання вартості бізнесу, культура, що орієнтована на створення вартості, управління якістю діяльності, фінансові операції, управління капіталом, управління підприємницькими ризиками.

2.1. Оцінка вартості бізнесу та сфери її застосування

Вартість бізнесу виступає однією з ключових фінансових категорій в системі управління підприємницькими структурами. Вона слугує не тільки показником їхньої конкурентоспроможності на ринку, але й об'єктивним індикатором розвитку бізнесу. Необхідність оцінки вартості бізнесу чи окремих видів майна виникає при визначенні ціни бізнесу у разі його продажу чи придбанні; при страхуванні; заставних операціях чи передачі в оренду; оцінці ефективності інвестиційних проектів, в тому числі проектів фінансового оздоровлення або участі в спільних інвестиційних проектах; перевірці кредитоспроможності; врегулюванні питань спадщини; реструктуризації, включаючи реорганізацію, розукрупнення чи ліквідацію; виявленні власником способу максимально ефективного використання підприємства; уточненні вартості майна підприємства як бази для оподаткування.

Оцінка вартості бізнесу завжди проводиться з певною метою. Мета оцінки обумовлює вибір методів визначення вартості бізнесу й окремих елементів майна. В залежності від мети оцінки одне й те саме майно буде мати різну вартість. Так, оцінка вартості з метою страхування від вогню відрізняється від оцінки з метою іпотечного кредитування. В першому випадку величина вартості визначається витратами на відновлення елементів споруд, що підлягають відповідним ризикам, а в другому – найбільш вірогідною ціною, за якою об'єкт

може бути проданим на ринку у разі, якщо виплати по іпотечному кредиту припиняться.

Оцінка бізнесу й окремих видів майна являє собою досить складний процес систематизованого збору й аналізу експертами ринкових і нормативних даних, що необхідні для визначення вартості різних видів майна і бізнесу в цілому на основі чинного законодавства, державних стандартів і вимог етики оцінщика. Як правило, таку оцінку проводять фахівці, що мають високий рівень кваліфікації, професійної підготовки й досвід у даній сфері.

В залежності від мети оцінки й від факторів, які враховуються при цьому, розмежовують наступні види вартості бізнесу (підприємства):

Ринкова вартість - це розрахункова величина, за якою майно переходить від одного власника до іншого на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного маркетингу. При цьому передбачається, що кожна із сторін діяла компетентно, без примусу й приймала рішення на основі відповідних розрахунків.

Часткова ринкова вартість (вартість об'єкта оцінки з обмеженим ринком) застосовується до об'єктів, продаж яких на відкритому ринку не можливий або потребує додаткових витрат порівняно з витратами, які необхідні для продажу на ринку товарів, що вільно реалізуються.

Нормативна вартість розраховується на основі методик і нормативів, що затверджені відповідними органами. При цьому застосовуються єдині шкали нормативів. Із зміною ринкового середовища нормативи періодично оновлюються. Як правило, вартість, що розрахована за нормативами, не співпадає з ринковою вартістю. Але по мірі оновлення нормативів вона наближається до ринкової.

Вартість заміщення – сума витрат на створення об'єкта, аналогічного об'єкту оцінки, в ринкових цінах, що діють на дату проведення оцінки з урахуванням ступеню зносу об'єкта оцінювання.

Вартість відтворення – сума витрат в ринкових цінах, що діють на дату оцінки, необхідних для створення об'єкта оцінки, що є ідентичним до об'єкта, який оцінюється. При цьому застосовуються ідентичні матеріали і технології, але за іншими діючими цінами.

Вартість при нинішньому використанні – вартість, що визначається виходячи з існуючих умов і цілей використання об'єкта оцінки. В даному випадку передбачається, що об'єкт залишиться діючим і буде функціонувати в незмінному середовищі й збереже свою організаційно-правову форму.

Ліквідаційна вартість - це вартість об'єкта в разі, якщо об'єкт оцінки відчужується в термін, що менший звичного терміну експозиції аналогічних об'єктів. Цей вид вартості визначається при ліквідації об'єкта оцінки в разі банкрутства й відкритого продажу на аукціоні.

Інвестиційна вартість – вартість, що визначається виходячи із доходності об'єкта оцінки для конкретної особи при заданих інвестиційних цілях. Оцінка інвестиційної вартості здійснюється при проведенні реорганізації або обґрунтуванні інвестиційних проектів. Інвестиційна вартість значною мірою

залежить від індивідуальних вимог до інвестицій, що висуваються конкретним інвестором.

Вартість з метою оподаткування – вартість об’єкта оцінки, що визначається для податкової бази і розраховується у відповідності з положеннями нормативно-правових актів (в тому числі й інвентаризаційної вартості).

Утилізаційна вартість – вартість об’єкта оцінки, що дорівнює ринковій вартості матеріалів, які він включає, з урахуванням витрат на утилізацію об’єкта оцінки.

Спеціальна вартість – вартість об’єкта оцінки, для визначення якої в договорі про оцінку або нормативно-правовому акті оговорюються умови, що не включені до поняття ринкової чи іншої вартості. Різновидами спеціальної вартості є страхова, митна тощо.

Отже, вартість бізнесу (підприємства) формується під впливом об’єктивних і суб’єктивних факторів. Цей показник суттєво залежить від зацікавлених в оцінці сторін. Важливу роль при цьому відіграють суб’єктивні очікування й готовність ризикувати, а також методичний інструментарій, що застосовується при оцінці вартості бізнесу.

2.2.Методи оцінки вартості бізнесу

Відповідно до міжнародних і національних стандартів розмежовують три найбільш розповсюджених підходи щодо оцінки бізнесу: ринковий, дохідний і витратний. Кожен з перелічених підходів віддзеркалює різні сторони об’єкта оцінювання, спирається на специфічну інформацію. Разом з цим, застосування того чи іншого підходу можливе лише при наявності необхідних умов. В межах кожного з підходів можливе застосування різних розрахункових методів і методик. При цьому беруть до уваги мету оцінки, стан об’єкта оцінювання, економічне середовище. При виборі методу для проведення оцінки вартості бізнесу необхідно знати їхні переваги й недоліки.

Ринковий або аналоговий підхід ґрунтується на порівнянні об’єкта, що оцінюється, з аналогами, ринкова вартість яких відома. Процедура оцінювання має наступну послідовність:

1. Вивчення ринку і збір інформації про угоди з об’єктами-аналогами.
2. Перевірка достовірності отриманої інформації.
3. Порівняння об’єкта, що оцінюється, з кожним з аналогів і виявлення відмінностей між ними.
4. Розрахунок вартості об’єкта шляхом коригування цін аналогів.

Переваги цього методу полягають в тому, що він враховує ринкові аспекти й практику угод купівлі-продажу акцій або майна. До недоліків можна віднести те, що при його застосуванні використовується інформація про минуле, що вимагає коригування, складності збору інформації та її обробки.

Дохідний підхід ґрунтується на розрахунку майбутніх надходжень від експлуатації об’єкта оцінки і визначення їхньої поточної вартості. Він враховує

майбутні очікування отримання доходів від використання потенціалу певної підприємницької структури. При цьому застосовується ставка дисконту.

Перваги методу полягають в тому, що він враховує майбутні очікування щодо результативності бізнесу, який оцінюється. Його недоліком є те, що результати мають ймовірнісний характер.

Витратний – передбачає визначення загальної вартості об'єкта як суми вартості окремих його елементів. Реалізація даного методу включає чотири послідовних етапи:

1. Аналіз структури об'єкта оцінки і виділення його складових частин, в розрізі яких буде проводитися оцінка.
2. Вибір найбільш прийняттого способу для оцінки кожного елемента майна й проведення відповідних розрахунків.
3. Оцінка накопиченого зносу елементів об'єкта оцінки.
4. Розрахунок залишкової вартості елементів і сумарна оцінка вартості всього об'єкта.

Перевагами методу є те, що він ґрунтується на оцінці реально існуючого майна і повної інформації про нього. Разом з цим, не враховуються ринкове середовище та майбутні очікування. До того ж існують складнощі оцінки нематеріальних активів. Застосування витратного методу дає песимістичну оцінку об'єкта. Але в умовах, коли фондовий ринок ще не сформований й ринкова інформація відсутня цей підхід найчастіше застосовується.

При встановленні ціни традиційно використовується один із двох методів: оцінка чистого прибутку або оцінка активів.

Це цікаво знати

Поради для тих, хто вирішив придбати готовий бізнес*

Фахівці склали список корисних порад для тих, хто бажає придбати готовий бізнес:

1. Уважно вивчіть інформаційний опис бізнесу, що продається.
2. Обговоріть необхідні терміни для вивчення бізнесу й входження в нього.
3. Для більш точного визначення ціни бізнесу бажано запросити професійного оцінювача.
4. Проведіть юридичну експертизу документів бізнесу, що продається.
5. Проведіть інвентаризацію майна і зобов'язань.
6. Запросіть з податкової адміністрації інформацію про відсутність заборгованості бюджету по податках.
7. Виясніть чи організований на підприємстві управлінський облік.
8. Вивчіть організаційну структуру й штатний розклад підприємства.
9. З'ясуйте реакцію співробітників на зміну власника бізнесу.

**Джерело: Готовий бізнес // Делаем деньги. – 2009. – № 10. – С. 79.*

Метод оцінки чистого прибутку передбачає дослідження прибутку, який приносить бізнес у минулому або приносить в майбутньому періоді. При цьому можна використовувати один з двох способів: капіталізації прибутку або особистий дохід.

Метод капіталізації прибутку встановлює взаємозв'язок між прибутком після сплати податків і сумарними капітальними вкладеннями. При цьому можуть застосовуватися різні види прибутку: прибуток останнього звітного року, середньорічний прибуток за 5 останніх років, середньорічний прибуток, що очікується в наступні 5 років, середньорічний прибуток, що очікується в наступні 5 років, що визначається з врахуванням впевненості покупця в тому, що його управлінська майстерність зможе різко збільшити прибуток. Перші два способи недоцільно використовувати, бо вони не враховують зміни, які можуть відбутися при зміні власників. Позитивною стороною третього способу є те, що він націлений в майбутнє. Але найкраще майбутні зміни прибутку враховує четвертий спосіб, який визнає ключову роль підприємця в отриманні прибутку. Як правило, підприємець придбаває бізнес тоді, якщо він впевнений в тому, що його управлінська майстерність дозволить покращити результати господарювання підприємства.

Метод особистого доходу враховує виключно особистий дохід підприємця, що виражається у формі відсотків на особисто вкладений капітал. В цьому методі використовується готівка або її еквівалентне вираження, яку може отримати покупець у разі придбання підприємства. Доходи на вкладений капітал підприємці можуть отримувати у вигляді заробітної плати, дивідендів чи відсотків, додаткових нерегулярних доходів (автомобіль, пільгові квитки на футбольні матчі тощо).

Метод оцінки активів передбачає оцінку активів за елементами з використанням трьох традиційних способів: балансової вартості, скоригованої балансової вартості, оцінки обраних активів.

Балансова вартість підприємства розраховується як різниця між активами підприємства і його зобов'язаннями. Його переваги полягають в простоті розрахунку. Але реальну вартість підприємства він не відображає. Адже кожного покупця більше цікавить прибуток, який зможе приносити підприємство, ніж кошти, які вкладені в придбання будівель, обладнання чи землі.

Метод *скоригованої балансової вартості* враховує будь-яку значну різницю між балансовою й ринковою вартістю активів. Ринкова вартість – це вартість, за якою активи можна продати в даний час на ринку.

При *методі обраних активів* покупець обирає тільки ті активи продавця, які, як він вважає, йому знадобляться. Непотрібне обладнання й товарно-матеріальні запаси залишаються в продавця.

Отже, всі методи, які застосовують при оцінці бізнесу чи майна, поділяються на такі, що враховують майбутні перспективи й очікування щодо розвитку бізнесу й такі, які ґрунтуються на інформації про стан об'єктів, який уже склався. При цьому більш точними визнаються методи, що націлені на майбутній розвиток підприємницьких структур.

Оцінка бізнесу при його купівлі чи продажу здійснюється обома сторонами. Оскільки мотиви оцінки з боку покупця й продавця будуть різними, то й критерії такої оцінки відрізнятимуться. Так, продавець прагне отримати чистий капіталізований результат від бізнесу, що продається, й розглядає його як

функціонуючу одиницю. Покупець розглядає бізнес, що реалізується, як інвестицію. Тому, для кожного учасника такої угоди капіталізований прибуток має різні значення. Критеріями оцінки вартості бізнесу продавця й покупця будуть альтернативні вкладення, що здійснюються за різними сферами діяльності.

Для того, щоб встановити прийнятну ціну за відповідний об'єкт необхідно знати й розуміти мотиви продажу, фінансовий стан підприємства, методи встановлення ціни потенційного придбання. Дослідження підприємства, що продається, проводять покупець, юрист, бухгалтер. При цьому варто звернути увагу на цілу множину факторів, які впливають на ціну(рис. 2.1).

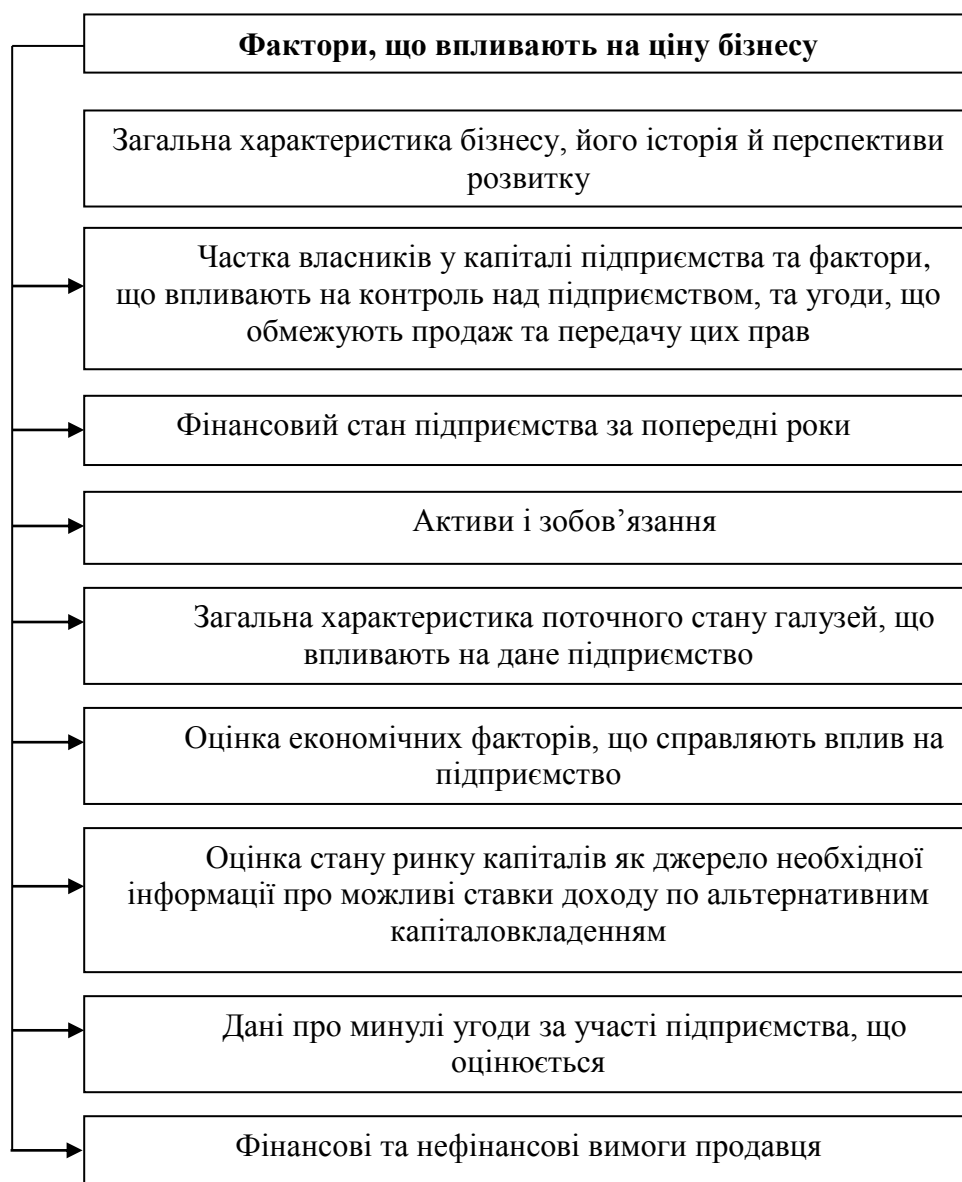


Рис.2.1. Інформація, що використовується для визначення ціни бізнесу

Це стосується знань про галузь, до якої належить підприємство, способів організації виробництва, оцінки клієнтів й працівників підприємства, аналізу основних контрактів, ревізії рахунків по прибутках і збитках, ревізії балансу.

Таким чином, ціна бізнесу суттєво залежить від того, які плани по відношенню до нього будують зацікавлені в оцінці сторони. Важливу роль відіграють при цьому суб'єктивні очікування й готовність сторін до ризику. При оцінці вартості бізнесу важливо вміти розрізняти поточну й майбутню його вартість. Ця оцінка в більшості випадків орієнтована на довгострокові фактори вартості як фінансові, так і нефінансові, як матеріальні, так і нематеріальні.

2.3. Управління процесом створення вартості бізнесу

Вартість бізнесу – складне багатовекторне поняття, яке можна розглядати як поєднання якісних і кількісних характеристик.

Якісними характеристиками бізнесу виступає підприємницька діяльність, що здійснюється на основі функціонування майнового комплексу й управління ним. Тобто, якісна складова вартості бізнесу відображає потенціал підприємств малого бізнесу, який використовується для задоволення певних потреб споживачів на момент оцінки, також очікувань власників щодо його здатності приносити економічні вигоди у майбутньому.

У реальному житті потенціал підприємницької структури являє собою комплекс споживчих характеристик товарів, послуг, майна, капіталу (в тому числі і людського), що належать підприємницькій структурі, а також рівень управління бізнесом.

Кількісна характеристика вартості бізнесу в грошовій формі відображає його можливості виробляти конкурентоспроможну продукцію на основі ефективного використання виробничого й фінансового потенціалу.

Між якісною і кількісною сторонами вартості бізнесу існує тісний діалектичний взаємозв'язок: зростання вартості бізнесу у грошовій формі повністю залежить від його якісних характеристик. Таким чином, якість виступає ключовим показником вартості бізнесу, складаючи її основу.

При управлінні вартістю бізнесу найчастіше концентрують увагу на п'яти факторах, що призводять до зростання вартості бізнесу: культурі, що орієнтована на створення вартості; управлінні якістю діяльності; партнерській взаємодії підприємницьких структур; управлінні капіталом; управлінні підприємницькими ризиками (рис.2.2).

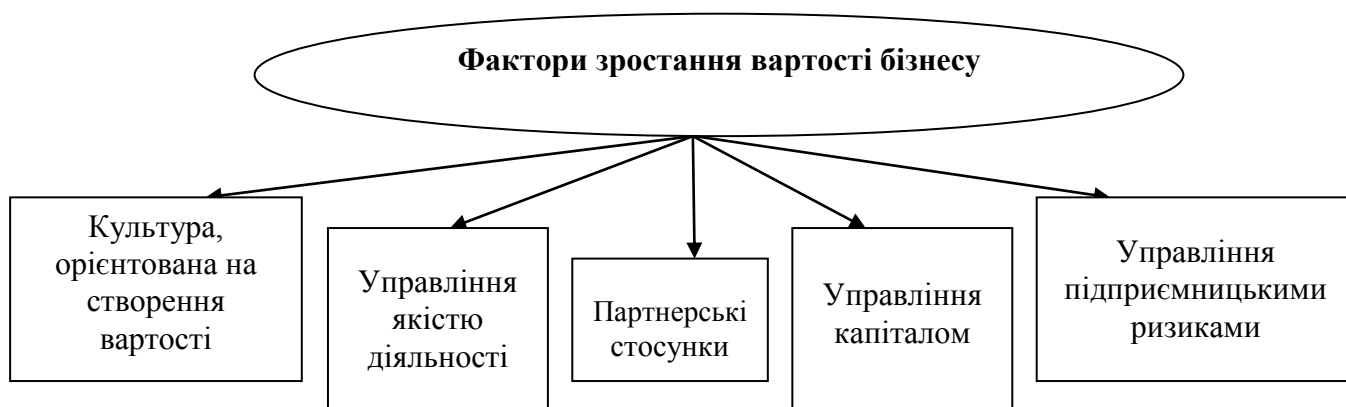


Рис. 2.2. Фактори зростання вартості бізнесу

Культура, орієнтована на створення вартості, пов'язана з впровадженням фінансових знань й дисципліни. В цих умовах поведінка кожного працівника націлена на розв'язок одного важливого завдання - забезпечення високого й стабільного зростання сукупних доходів від бізнесу. Така культура створює середовище, в якому результати оцінюються за реальними фактами. Це, в свою чергу, сприяє визначенню нових можливостей створення вартості. Розвиток цього напрямку пов'язаний зі створенням ефективних важелів і методів управління в межах конкретної організації, підвищенням фінансової кваліфікації працівників, опануванням професійними навичками, що необхідні в умовах трансформації бізнесу. Культуру, що орієнтована на створення вартості, можна розглядати як особливу філософію, яка полягає у тому, що кожен працівник, вирішуючи поставлене перед ним завдання, виходить з максимізації вартості підприємства, беручи таким чином участь в управлінні. В цих умовах дії всіх працівників, що задіяні в інших видах діяльності, зорієнтовані на досягнення цілей фінансової стратегії.

Впровадження системи управління якістю допомагає підприємствам досягати ділової досконалості з метою забезпечення конкурентоспроможності й лідерства в галузі. Тому постійне вдосконалення якості стає пріоритетною стратегічною метою підприємницьких структур. Її досягнення, як правило, здійснюється на основі стандартів якості й методів TQM. Це дозволяє створювати умови для постійного самовдосконалення діяльності на основі її індивідуалізації.

Це цікаво знати

Логіка RADAR за англійською моделлю управління якістю TQM*

Англійська модель Всеохоплюючого управління якістю TQM використовує логіку під назвою RADAR, яка включає чотири елементів: Results, Approach, Deployment, Assessment and Review (Результати, Підхід, Застосування, Оцінка та Перегляд).

Зміст цієї логіки полягає в тому, що підприємство повинне:

- 1) Визначити результати, яких необхідно досягти в процесі реалізації політики й стратегії діяльності;
- 2) запланувати й розробити комплексний набір підходів для досягнення необхідних результатів;
- 3) систематично застосовувати підходи для забезпечення їх повного впровадження;
- 4) оцінювати наслідки реалізації підходів на основі спостережень й аналізу досягнутих результатів і при необхідності переглядати підходи та впроваджувати вдосконалення.

**Джерело: Модели управления качеством: Конспект. – К.: Межотраслевой центр качества «Прирост» УАК, 2002, – С.10.*

На відміну від традиційних функцій менеджменту, які зводяться до планування, інформаційного забезпечення, організації, мотивації і контролю, в

менеджменті якості основна увага приділяється постійному вдосконаленню всіх процесів і напрямів діяльності підприємницьких структур. Вплив на результативність діяльності забезпечується шляхом реалізації певних моделей досконалості, які націлені на постійне підвищення якості на основі дотримання логічних й обґрунтованих принципів. Завдяки реалізації цих принципів відбувається постійне самовдосконалення бізнесу, і, відповідно, забезпечується зростання його вартості.

Встановлення партнерських стосунків В процесі управління вартістю бізнесу необхідно забезпечити встановлення взаємовигідних стосунків з діловими партнерами: постачальниками продукції, кредиторами, інвесторами, страховими компаніями. В основу реалізації цієї вимоги покладений принцип довіри й відповідальності. Його впровадження впливає на зростання вартості бізнесу за рахунок взаємовигідного для обох сторін вкладення капіталу та взаємного кредитування. Це, в свою чергу, створює умови для прискореного зростання вартості бізнесу. Встановлення тривалих взаємовигідних стосунків з діловими партнерами сприяє також налагодженню ефективної системи розрахунків та мінімізації підприємницьких ризиків.

Управління капіталом являє собою уміння залучати, розміщувати, зберігати й прирощувати фінансові ресурси підприємства на основі максимізації доходів власників капіталу. Воно включає: ефективне управління фінансовими вкладеннями, що не призначені для фінансування поточної діяльності, підтримання динамічного балансу між власним і позиковим капіталом, управління грошовими потоками, впровадження податкового планування, управління нематеріальними активами. Процес управління капіталом розглядається як вирішальний фактор, що забезпечує стабільне зростання доходів.

Управління підприємницькими ризиками включає моніторинг фінансових і нефінансових ризиків за усім портфелем активів підприємства. Воно передбачає оцінку ризиків, що виникають при здійсненні підприємницької діяльності, а також розробку та здійснення запобіжних заходів щодо мінімізації втрат від настання ризикових подій.

Дещо відмінні від зазначених факторів принципи створення вартості бізнесу, що сформульовані А. Раппапортом. Їх аналіз дозволяє зробити висновки про те, що при управлінні вартістю бізнесу доцільно орієнтуватися на показники майбутнього розвитку. При цьому значна увага приділяється інвестиційній діяльності, встановленню кількісних цільових орієнтирів досягнення примноження вартості бізнесу для персоналу, впровадженню матеріального заохочення менеджерів, ефективному управлінню активами, встановленню партнерських стосунків з інвесторами й збалансованості ризиків.

Отже, спільним у всіх концепціях, що стосуються управління вартістю бізнесу, є те, що вони: реалізуються на основі довгострокових цілей розвитку бізнесу; при оцінці вартості бізнесу більшою мірою орієнтуються на майбутні вигоди, які очікують отримати від бізнесу; значну увагу приділяють впровадженню інновацій; створенню сприятливого іміджу підприємства й

торгової марки; удосконаленню організаційної культури й внутрішньо-фірмового менеджменту.

Це цікаво знати

10 принципів створення вартості для власників (за А.Раппапортом)*

1. Не слід занадто захоплюватися прогнозуванням показників прибутку.

2. Під час прийняття фінансових рішень доцільно орієнтуватися на прогноз майбутніх чистих грошових потоків.

3. Слід інвестувати кошти у майбутнє.

4. Необхідно утримувати лише ті активи, які здатні максимізувати вартість компанії.

5. Повернення власникам інвестованих в бізнес коштів, якщо відсутні можливості нарощення вартості.

6. Встановлення винагороди топ-менеджменту компанії за довгострокові успіхи.

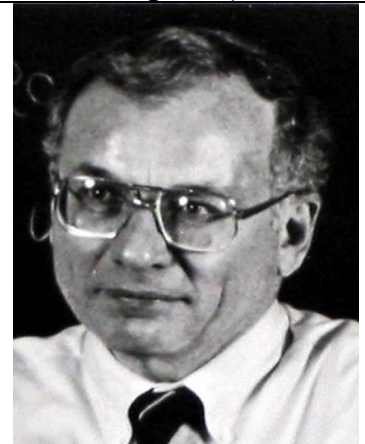
7. Створення дієвих систем матеріального стимулювання для керівників структурних підрозділів компанії.

8. Розробка конкретних кількісних цільових орієнтирів для рядового персоналу.

9. Збалансування ризиків менеджменту й власників.

10. Необхідність ефективної комунікації компанії з її інвесторами.

**Джерело: Rappaport A. Ten Ways to Create Shareholder Value // Harvard Business Review. – September, – 2006. – P. 68.*



Висновки до теми 2

1. Вартість бізнесу виступає однією з ключових фінансових категорій в системі управління підприємницькими структурами. Вона слугує не тільки показником їхньої конкурентоспроможності на ринку, але й об'єктивним індикатором розвитку бізнесу.

2. Оцінка вартості бізнесу завжди проводиться з певною метою. Мета оцінки обумовлює вибір методів визначення вартості бізнесу й окремих елементів майна. Оцінка бізнесу й окремих видів майна являє собою досить складний процес систематизованого збору й аналізу експертами ринкових і нормативних даних, що необхідні для визначення вартості різних видів майна і бізнесу в цілому на основі чинного законодавства, державних стандартів і вимог етики оцінщика.

3. Відповідно до міжнародних і національних стандартів розмежовують три найбільш розповсюджених підходи щодо оцінки бізнесу: ринковий, дохідний і витратний. Кожен з перелічених підходів віддзеркалює різні сторони об'єкта оцінювання, спирається на специфічну інформацію.

4. При встановленні ціни підприємства враховуються як фінансові, так і нефінансові вимоги продавця. Ціна бізнесу суттєво залежить від того, які плани по відношенню до нього будують зацікавлені в оцінці сторони. Важливу роль відіграють при цьому суб'єктивні очікування й готовність сторін до ризику. Зростання вартості бізнесу значною мірою залежить від створення розширених можливостей, що виходять за рамки повсякденної діяльності

5. Високоєфективна фінансової діяльності підприємницьких структур спирається на 5 складових: культура, що орієнтована на створення вартості; управління якістю діяльності; встановлення партнерських стосунків; управління капіталом; управління підприємницькими ризиками.

6. Культуру, що орієнтована на створення вартості можна розглядати як особливу філософію, яка полягає у тому, що кожен працівник, вирішуючи поставлене перед ним завдання, виходить з максимізації вартості підприємства, беручи таким чином участь в управлінні. В цих умовах поведінка кожного працівника націлена на розв'язок одного важливого завдання – забезпечення високого й стабільного зростання скупних доходів від бізнесу.

7. Впровадження системи управління якістю включає : визначення цілей в сфері вартості капіталу й розуміння можливостей створення вартості й загроз, що заважають цьому в межах організації, оцінку структури капіталу та його розміщення у відповідності з довгостроковими цілями діяльності; планування й прогнозування діяльності; управління якістю діяльності й впровадження звітності, що використовується для аналізу діяльності щодо створення вартості.

8. Встановлення партнерських стосунків впливає на зростання вартості бізнесу за рахунок взаємовигідного для обох сторін вкладення капіталу та взаємного кредитування. Це, в свою чергу, створює умови для прискореного зростання вартості бізнесу. Встановлення тривалих взаємовигідних стосунків з діловими партнерами сприяє також налагодженню ефективної системи розрахунків та мінімізації підприємницьких ризиків.

9. Управління капіталом являє собою уміння розміщувати, зберігати й прирощувати основні ресурси підприємства на основі максимізації доходів власників капіталу. Процес управління капіталом розглядається як вирішальний фактор, що забезпечує стабільне зростання доходів.

10. Управління ризиками включає оцінку ризиків, що пов'язані з процесами планування і управління, ефективне вимірювання й усунення операційних ризиків, що виникають у виробництві, логістиці, технологіях і системах, а також управління зовнішніми ризиками.

Контрольні питання до теми 2

1. Чим зумовлена необхідність оцінки вартості бізнесу чи окремих видів майна підприємства?
2. Які види вартості застосовують в залежності від мети оцінки?
3. Які методичні підходи застосовуються при оцінці вартості бізнесу?
4. Які чинники впливають на ціну підприємства при його купівлі чи продажу?
5. Чому підприємці прагнуть створювати вартість бізнесу?

6. Які принципи створення вартості для власників сформулював А.Раппапорт?
7. На які складові спирається високоефективна фінансова діяльність підприємницьких структур?
8. Що розуміють під культурою, яка орієнтована на створення вартості?
9. Яким чином на створення вартості бізнесу впливає впровадження системи управління якістю?
10. Розкрийте зміст забезпечення ефективності фінансових операцій.
11. Який вплив на зростання вартості бізнесу справляє ефективне управління капіталом?
12. Розкрийте зміст впливу управління ризиками на вартість бізнесу.

Тема 3. Фінансове планування

*«Хто планує майбутнє – може перемогти.
Хто не планує – точно програє»
(Стародавнє китайське прислів'я)*

Процес управління підприємницькими структурами розпочинається з постановки цілей і планування. Планування передбачає обґрунтування різних варіантів дій, що ведуть до досягнення поставлених цілей. Досвід економічно розвинених країн свідчить, що за сучасних ринкових умов та жорсткої конкуренції планування фінансово-господарської діяльності є найважливішою умовою виживання підприємств малого бізнесу, оскільки кожен його крок супроводжується ризиком (приносить доходи або збитки) і має бути спланованим та обґрунтованим перед прийняттям управлінського рішення. Предметом фінансового планування є джерела грошових надходжень і напрямки їх використання, а також пошук резервів збільшення прибутку й оптимізація його розподілу. З цією метою на підприємствах малого бізнесу виникає необхідність обґрунтування фінансових завдань та показників. Важлива роль в цьому процесі відводиться бізнес-плануванню.

Тема розкриває:

- сутність і значення фінансового планування в діяльності підприємств малого бізнесу;
- форми і види фінансових планів;
- функції та структуру бізнес-плану;
- зміст фінансових обґрунтувань в бізнес-плані;
- методи оцінки планових фінансових показників.

Основні поняття теми 3: планування, фінансове планування, фінансова стратегія, оперативне фінансове планування, бізнес-план, функції бізнес-плану, фінансові обґрунтування, операційний аналіз.

3.1. Сутність, значення форми і види фінансових планів у малому бізнесі

Запорукою успішного розвитку підприємницьких структур є впровадження системи планування. Під **плануванням** розуміють визначення цілей діяльності і шляхів їх досягнення. Планування діяльності підприємств малого бізнесу здійснюється за такими важливими напрямками як реалізація, фінанси, виробництво і закупівля, які досить тісно пов'язані один з одним.

Процес планування, як правило, включає чотири взаємопов'язаних етапи:

- визначення загальних цілей діяльності;
- визначення конкретних деталізованих цілей на порівняно короткий термін;
- визначення шляхів і засобів їх досягнення;
- контроль за досягненням поставлених цілей шляхом порівняння фактичних показників з плановими (рис. 3.1).

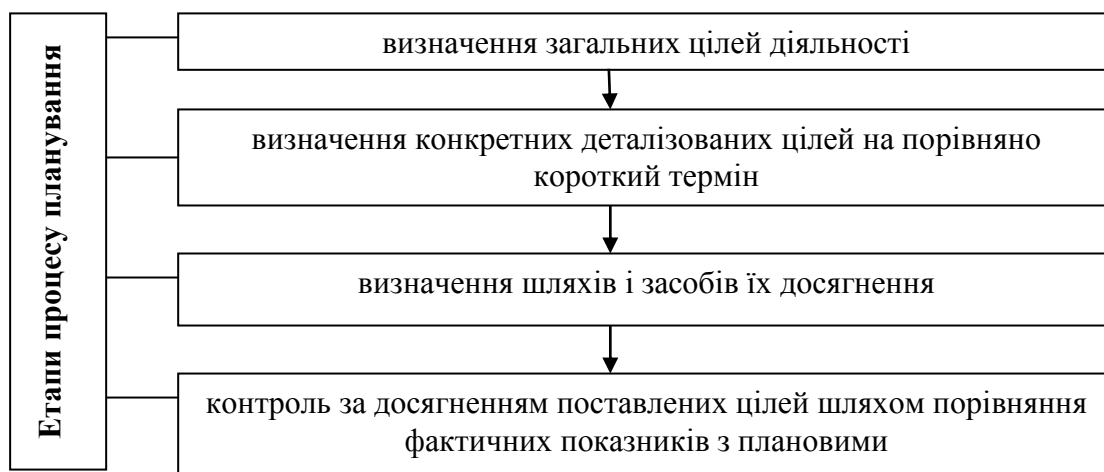


Рис. 3.1. Взаємопов'язані етапи процесу планування

Під **фінансовим плануванням** розуміють процес розробки фінансових планів і планових показників, що забезпечують розвиток підприємства необхідними фінансовими ресурсами, узгодження джерел їх формування та напрямів використання відповідно до виробничих і маркетингових планів та планових показників діяльності малого підприємства з метою досягнення бажаного результату найбільш раціональним шляхом і підвищення ефективності фінансової діяльності у наступному періоді.

При розробці фінансових планів підприємств малого бізнесу враховують загальні принципи фінансування. Розмежовують два види фінансового планування: довгострокове й короткострокове. Зміст **довгострокового фінансового планування** охоплює питання, що стосуються визначення потреби в капіталі, інвестиційного плану, довгострокового планування ліквідності балансу. Визначення потреби в капіталі дозволяє здійснити вибір кредитів, встановити терміни їх отримання й оптимізувати структуру капіталу. При проведенні цієї роботи розрахунки потреби здійснюються окремо по оборотному й основному капіталу. Обсяги потреби в оборотному капіталі залежать від повсякденних витрат, що виникають при повному завантаженні виробництва, умов товаропостачання й організації операційної діяльності, а також обсягів виробництва й реалізації продукції. При визначенні потреби в основному капіталі враховують кошти, що необхідні для налагодження, розширення, ремонту, реконструкції, модернізації й раціоналізації виробництва.

До довгострокових фінансових планів відносять стратегічні фінансові плани. **Фінансова стратегія підприємства малого бізнесу** – складова фінансового планування, що визначає довгострокову мету його діяльності. Її основними завданнями є:

- формування стратегічної мети фінансової діяльності підприємства;
- визначення фінансових можливостей підприємства;
- фінансове забезпечення на перспективу;
- обґрунтування заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- встановлення перспективних взаємовідносин з фінансовими інститутами та суб'єктами господарювання.

<i>Це цікаво знати</i>
Принципи фінансування*
<p>Процес фінансового планування потребує дотримання загальноприйнятих принципів, а саме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Фінансового співвідношення термінів</i> («золоте банківське правило») – використання й отримання коштів повинне відбуватися в установлені терміни, тобто вкладення капіталу з тривалими термінами окупності повинні фінансуватися за рахунок довгострокових коштів, а з короткостроковими термінами – за рахунок короткострокових коштів. 2. <i>Платоспроможності</i> – планування повинне забезпечувати платоспроможність в будь-який час. 3. <i>Рентабельності капіталовкладень</i> – для вкладення капіталу необхідно обирати найдешевші способи фінансування. Позиковий капітал можна залучати лише в тому разі, якщо це підвищить рентабельність власних коштів. 4. <i>Збалансованості ризиків</i> – особливо ризиковані вкладення капіталу необхідно фінансувати за рахунок власних коштів. 5. <i>Пристаюваності до потреб ринку</i> – враховувати кон'юнктуру ринку й свою залежність від наданих кредитів. 6. <i>Граничної рентабельності</i> – необхідно обирати ті капіталовкладення, що дають максимальну граничну рентабельність. <p>*<i>Джерело: Хойер В. Как делать бизнес в Европе. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1991 – С. 130.</i></p>

Для малого підприємства стратегічне фінансове планування, розраховане на певну перспективу є важливим, адже воно забезпечує формування стратегічної мети, з якої випливає стратегічне завдання, як комплекс дій, спрямованих на її реалізацію. Потім відбувається процес уточнення у вигляді тактичних цілей і завдань, котрі підкріплюються оперативними цілями та завданнями й відображаються у відповідних планах.

Короткострокове фінансове планування стосується кола питань, що охоплюють управління прибутком, грошовими потоками, ліквідністю балансу в короткостроковій перспективі. Ці плани називають ще оперативними. Вони розробляються на період в межах одного року. Таким чином, **оперативне фінансове планування діяльності підприємств малого бізнесу** можна розглядати як частину його фінансового плану, що розрахована на строк до 1-го року, вирішує завдання поточного характеру з урахуванням стратегічних цілей, спрямовані на забезпечення стабільного функціонування підприємства та його поточної потреби у фінансових ресурсах.

Оперативне фінансове планування дозволяє малому підприємству здійснювати поточний контроль за рухом грошових коштів, формуванням фінансових результатів, відхилення від запланованих показників і виконує наступні завдання:

- планування надходжень від різних видів діяльності;
- координацію роботи підрозділів малого підприємства;

- оперативний поточний контроль виконання запланованих завдань;
- визначення відхилень від запланованих показників та їх коригування;
- контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів;
- підвищення ефективності досягнення результатів діяльності.

Оскільки стратегічне й оперативне фінансове планування є взаємодоповнюючими складовими фінансового планування, то, з практичної точки зору, для малих підприємств найефективнішим є застосування системи фінансового планування, що передбачає поєднання цих двох його форм, що дозволить підприємцям конкретніше та ретельніше планувати свою діяльність, визначати стратегічні та оперативні завдання підприємства, встановлювати та контролювати терміни їх виконання (рис. 3.2).

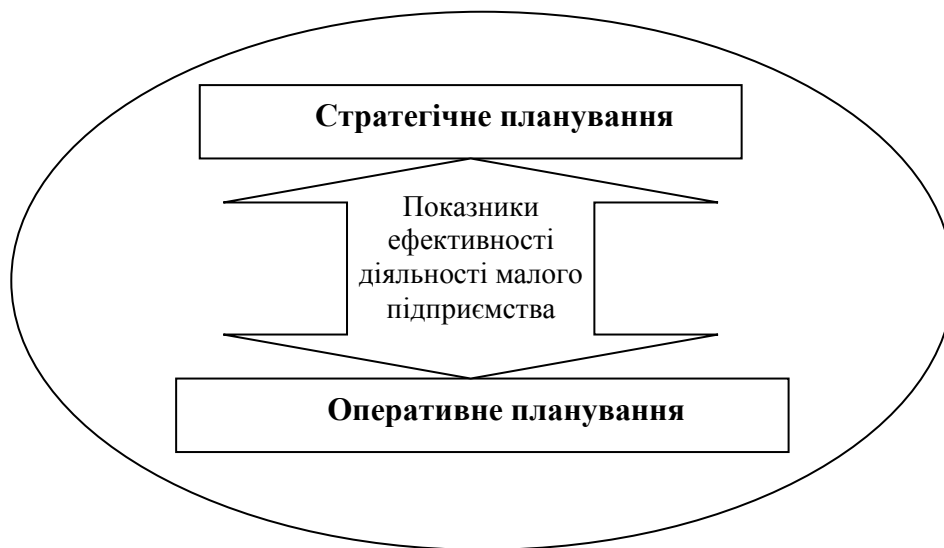


Рис. 3.2. Складові фінансового планування малого підприємства

При цьому взаємозв'язок між стратегічним й оперативним фінансовим плануванням доцільно встановити за допомогою показників ефективності діяльності малого підприємства. Підприємцеві самому варто вирішити, визначення яких показників діяльності буде в даному випадку найбільш доречним для його підприємства. Наприклад, до таких показників можна віднести зростання продажів продукції (послуг), прибутковість, рентабельність, зміцнення позицій на ринку тощо.

Значення фінансового планування полягає в тому, що воно дозволяє малому підприємству вирішити наступні питання:

- забезпечення фінансовими ресурсами своєї діяльності;
- визначення шляхів ефективного вкладення та використання капіталу;
- виявлення резервів зростання прибутку за рахунок раціонального використання грошових коштів;
- налагодження оптимальних фінансових відносин з бюджетом, кредитними установами та бізнес-партнерами;
- постійного контролю за фінансовим станом та платоспроможністю підприємства.

Обґрунтованість фінансових планів малих підприємств передбачає вибір кращих рішень з урахуванням всіх переваг, що зумовлюється застосуванням прогресивних методів обґрунтування джерел фінансування, раціонального використання ресурсів, оптимізації фінансових взаємовідносин, що дозволяє знизити рівень витрат, максимізувати прибуток, зміцнити конкурентні позиції малого підприємства.

Виходячи з того, що процес фінансового планування на підприємствах малого бізнесу завжди орієнтований на отримання прибутку і збереження позицій на ринку, для вирішення комерційних завдань, втілення нового проекту або при започаткуванні власної справи необхідною є розробка бізнес-плану, котрий дозволяє спрогнозувати конкретні уявлення про функціонування підприємства, його позицію на ринку, принципи та методи керівництва ним, план управління фінансами, перспективи розвитку підприємства малого бізнесу з метою їх оцінки інвесторами та кредиторами.

3.2. Бізнес-план та його основні складові

Важливим інструментом започаткування й розвитку бізнесу є бізнес-план. Цей документ використовують в різних сферах і формах підприємництва. Він допомагає окреслити коло проблем, які доводиться вирішувати підприємцям в умовах мінливості, нестабільності й непередбачуваності різноманітних ринкових ситуацій. **Бізнес-план** – це короткий, точний, доступний і зрозумілий опис майбутнього бізнесу, який дозволяє обрати найперспективніші рішення й визначити кошти для їх досягнення.

Значення бізнес-плану визначається функціями, які він виконує, а саме:

1. Бізнес-план розробляють для обґрунтування майбутнього бізнесу й оцінки його результатів за певний період. Тому його розглядають як *засіб вимірювання ступеня досягнення успіху*.

2. Бізнес-план можна вважати невід'ємним *елементом стратегічного планування* й керівництвом для виконання й контролю.

3. Досить часто бізнес-плани використовують як засіб отримання необхідних інвестицій. В цьому аспекті його розглядають як *інструмент фінансування бізнесу*.

4. Завдяки бізнес-планування підприємство позитивно сприймає різні нововведення й інновації. Тому його розглядають як *інструмент внутрішнього фірмового управління*.

5. Бізнес-план розглядають і як *рекламу майбутнього бізнесу*. Він створює ділову репутацію підприємства і виступає своєю візитною карткою.

6. Бізнес-план демонструє готовність підприємців іти на ризик. Тому його можна вважати *документом, що запобігає ризикам*.

7. Бізнес-план є *інструментом самовдосконалення підприємців*. Адже бізнес-планування – творчий процес, що вимагає професіоналізму й мистецтва.

Необхідно врахувати, що не існує стандартної форми бізнес-плану. Кожен підприємець самостійно розробляє його структуру таким чином, щоб вона найкраще відповідала специфіці галузі його діяльності, загальній стратегії,

концепції продукту. При цьому важливе значення має презентація бізнес-проекту, оскільки саме вона дозволяє оцінити його значимість.

Малі підприємства завжди відчують потребу в зовнішніх джерелах фінансування. А тому, складаючи бізнес-план, необхідно пам'ятати про його конкретність, зрозумілість, лаконічність та переконливість для інвестора. Адже потенційні інвестори – це ділові люди, які часто не мають багато часу для прочитання великих за обсягом бізнес-планів. А тому, за свідченням найвідоміших зарубіжних професіоналів в галузі фінансового менеджменту, бізнес-план малого підприємства не повинен займати більше 6 сторінок (без додатків, яких не повинно бути більше 3 сторінок). Він повинен бути акуратно оформленим і складеним в такій формі, щоб одразу привернути увагу інвестора і зацікавити його.

Хоча не існує стандартної форми для бізнес-плану, проте він обов'язково повинен містити певні загально прийняті складові (Рис.3.3).

Порядок розміщення зазначених складових в бізнес-плані підприємець обирає самостійно.

Однією з найважливіших складових бізнес-плану є розділ 1 «*Ділова ідея*», адже будь-який бізнес починається з ідеї, а тому дуже важливо правильно обґрунтувати її доцільність, актуальність, корисність та майбутню фінансову вигоду. Як правило, в цьому розділі слід зазначити таке:

- вступ (повинен містити 2-3 речення щодо актуальності ділової ідеї);
- мотивація (в лаконічній формі розкривається мета майбутнього проекту);
- середовище (описується, де буде діяти підприємство, його місце розташування і чому для нього це вигідно).

В кінці цього розділу можна представити короткий зміст проекту.

З точки зору інвестора найважливішою складовою бізнес-плану є розділ 2 «*Резюме*». Від правильно представленого резюме залежить успіх всієї справи, адже його читають в першу чергу. Потенційний інвестор повинен мати чітке уявлення про зміст наступних розділів плану. Резюме слід складати в самому кінці, коли вже виконано всі розрахунки, хоча воно завжди стоїть на початку плану. Воно повинне викликати зацікавленість у інвестора. Складають резюме у діловому тоні, викладають лаконічно й просто з мінімальним використанням спеціальних термінів. Резюме повинне містити інформацію щодо основних характеристик продукції (товарів, послуг), основних фінансових результатів малого підприємства, прогнозованих обсягів продажу на найближчі 2-3 роки, обсягу необхідних інвестицій, витрати на виробництво, очікуваного прибутку, рівня рентабельності та строку окупності проекту.

В розділі 3 «*Загальний опис бізнесу*» подається інформація щодо основних видів діяльності та характеристики бізнесу, його розташування, географії бізнесу (де вона буде діяти: в межах регіону, країни, на міжнародному рівні), стадії розвитку та основних цілей бізнесу.

Розділ 4 «*Характеристика продукту (послуги)*» містить інформацію стосовно фізичного опису продукції (товарів, робіт, послуг), їх привабливості та унікальності, ступінь готовності виходу на ринок та оцінку експертів або споживачів.

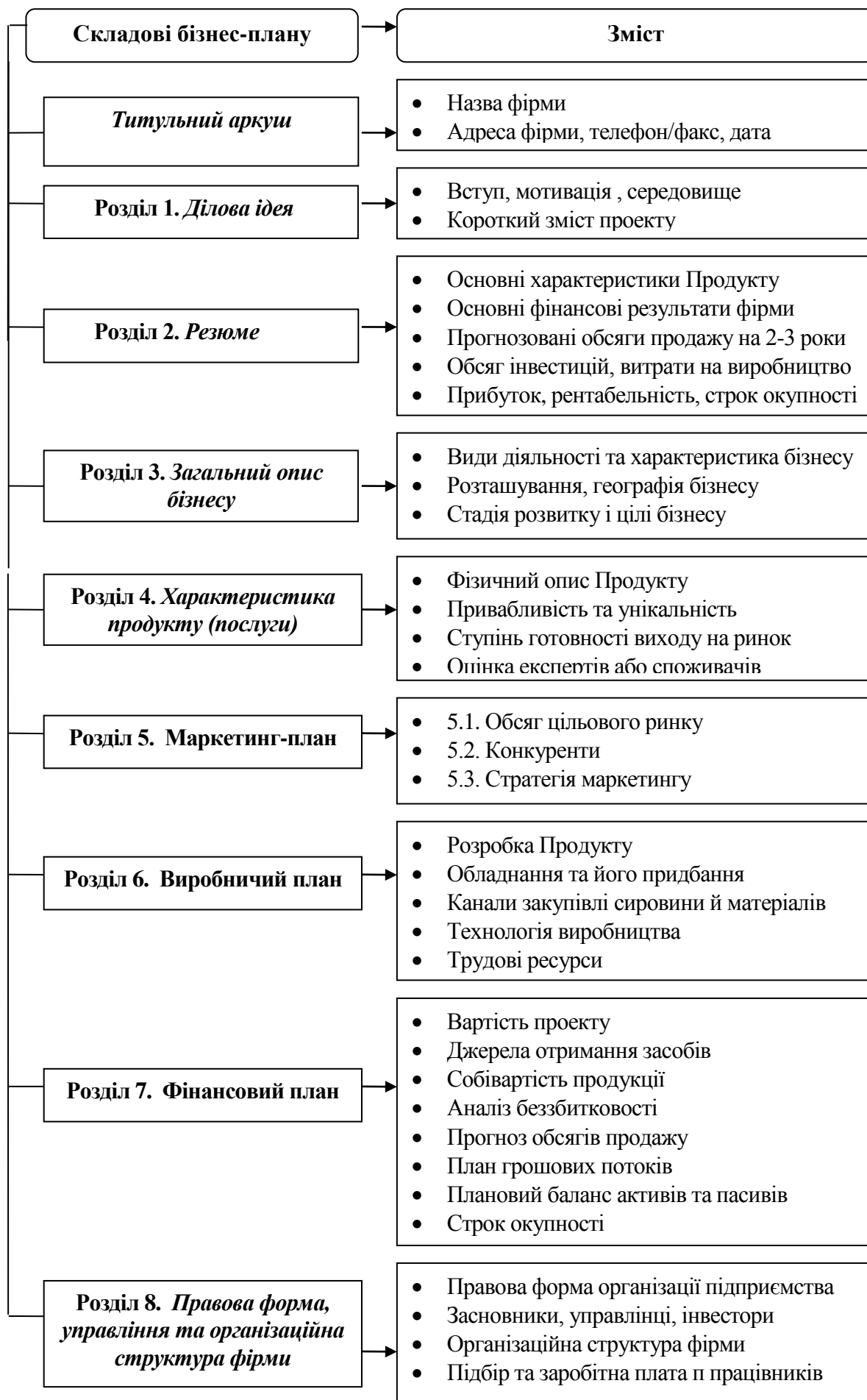


Рис. 3.3. Основні складові бізнес-плану та їх зміст

Важливе місце в структурі бізнес-плану посідає розділ 5 «*Маркетинг-план*», котрий, як правило, складається з трьох частин, першою з яких є визначення попиту та обсягу цільового ринку. У другій частині маркетинг-плану оцінюються переваги майбутнього проекту перед конкурентами, а саме: хто є основними конкурентами й що вони виробляють, методи конкуренції, переваги та недоліки продукту (послуги) по відношенню до продукції конкурентів. Третя частина маркетинг-плану присвячена стратегії фірми. В ній зазначають канали реалізації продукції, види реклами, методи ціноутворення та стимулювання та прогнозування обсягів продажу.

Розділ 6 «*Виробничий план*» містить інформацію щодо методів розробки продукту, каналів та умов закупівлі сировини, матеріалів, запчастин, необхідного обладнання та умов його придбання, технології виробництва, необхідних трудових ресурсів, рівня обслуговування та сервісу, а також правового захисту бізнесу (патенти, ліцензії, товарні знаки та авторські права) в разі необхідності.

Одним з найважливіших у бізнес-плані є розділ 7 «*Фінансовий план*», в котрому представляють фінансово-економічні розрахунки, необхідні для втілення проекту в життя. Зокрема, в цьому розділі визначають вартість проекту (грошові засоби, необхідні для його реалізації); джерела і форми отримання засобів (власні, позичені); розрахунок собівартості продукції (виробничі витрати); аналіз беззбитковості (визначення межі рентабельності); прогноз обсягів продажу на найближчі три роки; план грошових потоків та плановий баланс активів та пасивів підприємства, а також розрахунок строку окупності проекту.

У розділі 8 «*Правова форма, управління та організаційна структура фірми*» надається інформація щодо правової форми організації підприємства, його засновників, відомості про управлінський персонал, інвесторів, організаційної структури фірми та підбору, підготовки й заробітної плати працівників.

Бізнес-план може містити ще одну складову «*Додатки*», в котрих надаються в разі необхідності різноманітні анкети та графічний матеріал.

Таким чином, розробка бізнес-плану дозволяє: провести самооцінку бізнесу з врахуванням всього кола проблем, які доведеться вирішувати підприємцям при втіленні бізнес-ідеї в життя; передбачити ймовірні ризики й запобігти їх настанню; розробити програму дій для досягнення поставлених цілей.

3.2. Фінансові обґрунтування в бізнес-плані

Фінансовий план є головним розділом бізнес-плану малого підприємства, в якому відображаються дані щодо очікуваних обсягів продажів, прибутку, інвестицій, джерел фінансування, використання власних та позикових коштів, з урахуванням терміну і джерел погашення заборгованості, строки окупності капіталовкладень. Починати складання фінансового плану слід з планування обсягів продажів продукції (робіт, послуг) малого підприємства, як правило, на трирічний термін. При цьому, для 1-го року такий прогноз варто складати на кожен місяць, для 2-го року – на кожен квартал, для 3-го року – на рік. Така структура прогнозного продажу особливо вигідна для малого підприємства, що тільки розпочинає свою

Продовження таблиці 3.4

Показник	1-й рік (місяці)				2-й рік (квартали)				3-й рік (рік)
	1	2	12	I	II	III	IV	
Пасив									
1. Власний капітал									
2. Забезпечення наступних витрат і платежів									
2.1.Цільове фінансування									
3.Позиковий капітал									
3.1.Довгострокові кредити банків									
3.2.Короткострокові кредити банків									
3.3.Кредиторська заборгованість									
Всього капіталу									

Планування активів та пасивів малого підприємства здійснюють з метою оцінки видів активів, в які спрямовуються грошові кошти та видів пасивів, за рахунок яких планується фінансувати придбання чи створення цих активів.

В плані активів малого підприємства виділяють поточні активи (грошові кошти на банківському рахунку, в касі, інші надходження, дебіторська заборгованість), запаси та фіксовані активи. В плані пасивів відображають власні та позикові кошти малого підприємства з урахуванням їх структури та зміни протягом трирічного періоду.

Обов'язковою складовою фінансового плану малого підприємства є аналіз беззбитковості діяльності. Практичне застосування зазначеного методу при розробці бізнес-плану дозволяє здійснити оцінку показників фінансового плану та спрогнозувати очікувану величину прибутку малого підприємства

3.4. Оцінка показників фінансового плану малого підприємства

Основною метою діяльності малого підприємства є досягнення постійно зростаючого прибутку від реалізації, що залежить від трьох основних чинників:

- витрат на виробництво і реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг);
- планової ціни одиниці продукції;
- обсягу реалізації.

Взаємозв'язок цих чинників визначається в процесі операційного аналізу, котрий називають аналізом «витрати – обсяг – прибуток», сутність якого полягає у дослідженні залежності між витратами, обсягом реалізації, ціною та прибутком підприємства, а також пошуку можливостей максимізації прибутку шляхом вибору найвигіднішого поєднання змінних та постійних витрат підприємства.

Процес оптимізації структури активів і пасивів підприємства з метою збільшення прибутку має у фінансовому аналізі назву левериджу, котрий розглядають як важіль, незначна зміна якого може істотно змінити результати виробничо-фінансової діяльності підприємства. Розрізняють три його види: виробничий, фінансовий і виробничо-фінансовий.

За допомогою операційного аналізу мале підприємство може вирішити низку питань на основних етапах його грошового обігу. Зокрема, до таких питань належать наступні:

- кількість готівкових коштів, необхідних підприємству та джерела їх залучення;
- межа фінансового ризику завдяки використанню ефекту фінансового важеля;
- вигода від оренди чи придбання обладнання та приміщення;
- яку продукцію (товари, послуги) вигідніше виробляти;
- оптимальний обсяг продукції (товарів, послуг) для задоволення потреб споживачів при мінімальному залученні оборотних засобів;
- необхідна величина кредиту для забезпечення діяльності малого підприємства.

Виходячи з того, що операційний аналіз сприяє пошуку найбільш вигідного співвідношення між змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною та обсягом продажів, його проведення є неможливим без розподілу витрат на постійні та змінні. При цьому, на малому підприємстві, в залежності від виду його діяльності, розрізняють:

- *змінні витрати* – змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва продукції (витрати на паливо, матеріали, заробітна плата робітників, комісійна винагорода продавцям та посередникам та ін.);
- *постійні витрати* – не змінюються чи змінюються в незначній мірі при зміні обсягу виробництва продукції (витрати на оренду, амортизаційні відрахування, заробітна плата адміністративного персоналу та ін.);
- *змішані витрати* – включають елементи постійних і змінних витрат (оплата за електроенергію, заробітна плата продавців, що складається з постійного окладу і комісійних з продажу та ін.).

При операційному аналізі виробництва малим підприємствам величину змінних і постійних витрат слід визначати як можна точніше. При цьому розраховують проміжний результат діяльності підприємства – *валову маржу* (V_m), що є різницею між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами (формула 3.1).

$$V_m = V - U_z \quad (3.1),$$

де: V – обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

U_z – умовно-змінні витрати.

Метою малого підприємства є максимізація валової маржі, оскільки саме вона є межею покриття постійних витрат і формування його прибутку.

Основними елементами операційного аналізу є:

- 1) операційний важіль;
- 2) межа рентабельності;
- 3) запас фінансової міцності підприємства.

Розглянемо вплив *операційного важеля*, дія якого проявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації завжди призводить до більшої або меншої зміни прибутку. Сила впливу операційного важеля (ВОВ) розраховується відношенням валової маржі до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку приносить кожний відсоток зміни виручки (формула 3.2):

$$\text{ВОВ} = V_m / \Pi \quad (3.2),$$

де V_m – валова маржа;
 Π – прибуток.

Ефект впливу операційного важеля зумовлений різним ступенем впливу динаміки постійних та змінних витрат на формування фінансових результатів діяльності малого підприємства при зміні обсягу виробництва. Чим більшим є рівень постійних витрат, тим більшою є сила впливу операційного важеля, яка свідчить про рівень підприємницького ризику малого підприємства.

Оскільки підприємству малого бізнесу часто доводиться використовувати в своїй діяльності позикові кошти, то ефективність їх використання доцільно визначати за допомогою *ефекту фінансового важеля (ЕФВ)*, котрий вказує на фінансовий ризик, пов'язаний із необхідністю залучення кредитних ресурсів і розраховується таким чином (формула 3.3):

$$\text{ЕФВ} = (1 - C_p) \times (P_a - C_b) \times \text{ПК/ВК} \quad (3.3),$$

де C_p – ставка податку на прибуток;

P_a – рентабельність активів;

C_b – ставка % за кредит;

ПК – позиковий капітал;

ВК – власний капітал

Цей розрахунок дає змогу визначити як може бути підвищено рентабельність власного капіталу підприємства за рахунок залучення кредитних коштів. При цьому підприємцю варто проаналізувати три складові формули розрахунку ефекту фінансового важеля, а саме:

- складова $(1 - C_p)$ називається *податковим коректором*, не залежить від діяльності підприємства і показує ступінь прояву ефекту фінансового важеля в залежності від умов оподаткування прибутку;
- складова $(P_a - C_b)$ – *диференціал* – основний чинник, котрий формує ефект фінансового важеля, оскільки високе його додатне значення свідчить про доцільність залучення кредитних ресурсів підприємством, а від'ємне значення диференціалу свідчить що їх залучення є недоцільним, оскільки призведе до зниження рентабельності власного капіталу;
- складова ПК/ВК називається *плечем фінансового важеля* і характеризує силу його впливу, оскільки є мультиплікатором, котрий змінює додатне чи від'ємне значення диференціала.

Таким чином, розрахунок ефекту фінансового важеля дає змогу підприємству малого бізнесу оцінити ефективність залучення позикового капіталу.

Наступним елементом операційного аналізу є межа рентабельності або беззбитковості, оскільки він дозволяє розраховувати таку суму або кількість продаж, при яких бізнес не несе збитків, але і не приносить прибутків. При цьому визначають *точку беззбитковості* – межу продажів, котру малому підприємству слід перевищити, щоб вижити. Тому точку беззбитковості називають межею рентабельності. Чим вищою є межа рентабельності, тим складніше її перевищити. З низькою межею рентабельності легше переносити зменшення попиту, відмовитись від завищеної ціни реалізації. Зниження межі рентабельності можна досягти за рахунок збільшення валової маржі або скорочення постійних витрат.

Розглянемо *алгоритм аналізу межі рентабельності* для малого підприємства.

Наприклад, підприємець хоче виробляти Продукт, ціна продажу якого становить 5 грн. Витрати на виробництво Продукту, котрі не залежать від його кількості (постійні: заробітна плата управлінців, оренда, фіксовані платежі) – 5 000 грн. Витрати, що залежать від кількості виробленого Продукту (змінні: сировина, матеріали, електроенергія, заробітна плата робітників) – 3 грн. на одиницю Продукту. Визначаємо межу рентабельності:

1) розраховуємо величину постійних витрат на одиницю Продукту:

$$5 - 3 = 2 \text{ грн.}$$

2) розраховуємо межу рентабельності в штуках:

$$5000 : 2 = 2\,500 \text{ шт.}$$

Це означає, що підприємцю необхідно виробляти кількість Продукту 2 500 штук, щоб покрити постійні витрати. При цьому він не понесе збитків, але й не отримає прибутку.

Припустимо, що постійні витрати на виробництво Продукту підприємця змінюватимуться не будуть, визначимо розмір прибутку малого підприємства при різних обсягах продажів Продукту (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Прибуток малого підприємства при різних обсягах продажів*

Кількість	Виручка від реалізації (В), грн.	Витрати постійні (У _п), грн.	Витрати змінні (У _з), грн.	Прибуток(збиток) (П = В – У _з – У _п), грн.
2 000 x 5 грн.	10 000	5 000	6 000	- 1 000
2 500 x 5 грн.	12 500	5 000	7 500	0
3 000 x 5 грн.	15 000	5 000	9 000	+1 000

* Для розрахунку використано дані, представлені в прикладі

Останнім елементом операційного аналізу є *запас фінансової міцності бізнесу*, котрий дає змогу оцінити ступінь віддалення обсягу виручки від реалізації від межі рентабельності. Для визначення запасу фінансової міцності використовують алгоритм, розрахунок якого починають з розподілу постійних та змінних витрат

малого підприємства для визначення валової маржі. Далі розраховують коефіцієнт валової маржі (частку валової маржі у складі виручки від реалізації). Діленням постійних витрат на коефіцієнт валової маржі отримують межу рентабельності. Перевищення фактичної виручки від реалізації над межею рентабельності складає запас фінансової міцності підприємства. На останньому етапі визначаємо запланований прибуток малого підприємства, що розраховується множенням запасу фінансової міцності на коефіцієнт валової маржі (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Алгоритм розрахунку сили впливу операційного важеля,
межі рентабельності та запасу фінансової міцності бізнесу

№ з/п	Показник	Формула розрахунку
1	Валова маржа (валовий прибуток)	$V_M = B - Y_3$
2	Коефіцієнт валової маржі	$K_{BM} = V_M / B$
	або рівень валової маржі	$P_{BM} = V_M / B \times 100\%$
3	Постійні витрати	Y_{Π}
4	Межа рентабельності	$M_p = Y_{\Pi} / K_{BM}$
5	Запас фінансової міцності	$ЗФМ = B - M_p$
	або рівень запасу фінансової міцності	$P_{зФМ} = M_p / B \times 100\%$
6	Запланований прибуток	$\Pi = ЗФМ \times K_{BM}$

Для малого підприємства найкращою є ситуація, коли рівень операційного важеля високий, оскільки йому легше подолати межу рентабельності та отримати прибуток.

Таким чином, оптимізація співвідношення частки змінних і постійних витрат, визначення межі рентабельності та запасу фінансової міцності дозволяє малим підприємствам планувати на перспективу обсяги зростання прибутку та вчасно проводити заходи для ефективної їх діяльності.

Прогнозні розрахунки прибутку важливі не лише для самого малого підприємства, а й для інвесторів, котрі оцінюватимуть його бізнес-план з метою ефективного вкладення коштів. Тому планування оптимальної величини прибутку є важливим фактором успішної діяльності підприємств.

Враховуючи, що кожний інвестор зацікавлений в як найшвидшому поверненні своїх інвестованих коштів та отриманні інвестиційного прибутку, як і власне сам підприємець, якщо він вкладав свої власні кошти для започаткування бізнесу або нового проекту, важливим прогностичним показником є термін очікуваного повного повернення вкладених коштів і отримання інвестиційного доходу. Такий показник називається *строк окупності* і визначається, як правило, діленням обсягу капіталу, що планується вкласти в проект на чистий середньорічний прибуток малого підприємства, котрий воно планує отримати протягом періоду експлуатації проекту. Таким чином підприємець визначає, протягом якого терміну повністю повернуться вкладені кошти і підприємство зможе спрямовувати отриманий прибуток не на їх повернення.

Висновки до теми 3

1. В сучасних умовах розвитку малого бізнесу в Україні для забезпечення життєдіяльності малих підприємств, необхідною умовою є фінансове планування їх діяльності, котре доцільно розглядати як процес визначення обсягів необхідних фінансових ресурсів, узгодження джерел їх формування та напрямів використання відповідно до виробничих і маркетингових планів та планових показників діяльності малого підприємства з метою досягнення бажаного результату найбільш раціональним шляхом. Значення фінансового планування для підприємства малого бізнесу полягає в забезпеченні можливості досягнення стратегічних цілей та визначення реальності його фінансових проектів.

2. З метою ефективного планування своєї діяльності, визначення стратегічних та оперативних завдань та встановлення й контролю термінів їх виконання, підприємцям варто застосовувати систему фінансового планування, котра передбачає поєднання двох його взаємодоповнюючих форм – стратегічного та оперативного. При цьому стратегічне фінансове планування діяльності підприємства малого бізнесу доцільно вважати складовою фінансового планування, що визначає довгострокову мету його діяльності (найчастіше на 5 років), а оперативне фінансове планування його діяльності слід розглядати як частину фінансового плану малого підприємства, що розрахована на строк до 1-го року, вирішує завдання поточного характеру з урахуванням стратегічних цілей, що спрямовані на забезпечення стабільного функціонування підприємства та його поточної потреби у фінансових ресурсах.

3. Здійснення процесу фінансового планування на підприємствах малого бізнесу, в першу чергу, орієнтовано на отримання прибутку і збереження позицій на ринку, а тому для вирішення комерційних завдань, втілення нового проекту або при започаткуванні власної справи необхідною є розробка бізнес-плану, котрий дозволяє спрогнозувати конкретні уявлення про функціонування підприємства, його позицію на ринку, принципи та методи керівництва ним, план управління фінансами, перспективи розвитку з метою їх оцінки інвесторами та кредиторами. При цьому бізнес-план доцільно розглядати не тільки як оцінку рівня потреби малого підприємства у фінансуванні, але й можливість визначення рентабельності фінансових витрат та витрат часу.

4. Не існує стандартної форми бізнес-плану. Кожному підприємцю слід розробити таку його структуру, котра б найкраще відповідала виду його діяльності. Важливе значення має презентація проекту, оскільки саме вона дозволяє оцінити його значимість потенційному інвестору. З метою залучення позикових ресурсів, в яких малі підприємства завжди відчують гостру потребу, підприємцю слід пам'ятати про конкретність, зрозумілість, лаконічність та переконливість бізнес-плану для інвестора, а тому він не повинен бути великим за обсягом (не більше 10 сторінок), акуратно оформленим і складеним в такій формі, щоб одразу привернув увагу інвестора і зацікавив його.

5. Незважаючи на відсутність стандартної форми бізнес-плану, він

обов'язково повинен містити певні загально прийняті складові, порядок розміщення яких в бізнес-плані може бути довільним. До таких складових відносять: ділову ідею, резюме, загальну характеристику підприємства, опис продукту (послуги), що пропонується виробляти, маркетинг-план, виробничий план, фінансовий план. Кожна з цих складових є важливою, але найбільшу увагу підприємцю слід приділити складанню фінансового плану, що дає змогу оцінити вартість всього проекту. Фінансовий план є головним розділом бізнес-плану малого підприємства, в якому відображаються дані щодо очікуваних обсягів продажів, прибутку, інвестицій, джерел фінансування, використання власних та позикових коштів, строки окупності капіталовкладень

6. Важливим фактором успішної діяльності підприємств малого бізнесу є планування оптимальної величини прибутку, прогнозні розрахунки обсягу якого цікавлять не лише підприємця, а й інвесторів, котрі оцінюють його бізнес-план з метою ефективного вкладення коштів. Прогнозувати обсяги прибутку мале підприємство може за допомогою проведення операційного аналізу (аналізу «витрати – обсяг – прибуток»), сутність якого полягає у дослідженні залежності між витратами, обсягом реалізації, ціною та прибутком підприємства, а також пошуку можливостей максимізації прибутку шляхом вибору найвигіднішого поєднання змінних та постійних витрат підприємства. Застосування такого методу забезпечує можливість оптимізації співвідношення частки змінних і постійних витрат, визначення межі рентабельності та запасу фінансової міцності малого підприємства та дозволяє йому планувати на перспективу обсяги зростання прибутку та вчасно проводити заходи для ефективної діяльності.

7. Обов'язковим прогнозним показником фінансового плану є строк окупності, котрий розглядають як термін очікуваного повного повернення вкладених коштів і отримання інвестиційного доходу. Такий показник є важливим з огляду на те, що кожен інвестор зацікавлений в найшвидшому поверненні інвестованих коштів та отриманні інвестиційного доходу, як і підприємець, якщо він вкладав свої власні кошти для започаткування бізнесу або нового проекту.

Контрольні питання до теми 3

1. У чому полягає сутність та необхідність фінансового планування підприємств малого бізнесу?
2. Дайте визначення фінансової стратегії малого підприємства.
3. В чому полягають завдання оперативного фінансового планування діяльності підприємств малого бізнесу?
4. З якою метою складають бізнес-план малого підприємства? Які функції він виконує?
5. Назвіть і розкрийте зміст основних складових бізнес-плану.
6. Яке значення ділової ідеї в малому бізнесі?
7. Розкрийте порядок складання фінансового плану малого підприємства.
8. У чому полягає необхідність прогнозування фінансових показників малих підприємств?

9. Розкрийте методичний інструментарій проведення операційного аналізу.
10. З якою метою визначають силу впливу операційного важеля та ефект фінансового важеля при здійсненні оперативного аналізу на малому підприємстві?
11. Що таке межа рентабельності для підприємства малого бізнесу?
12. Для чого необхідно визначати запас фінансової міцності бізнесу на малому підприємстві?

Тема 4. Фінансування малого бізнесу

*«Ніколи не варто витратити більше ніж 99 центів
для отримання одного долара»
(Пітер Ф. Друккер)*

Успішний розвиток малого бізнесу залежить від стану його фінансового забезпечення. Найчастіше під фінансовим забезпеченням розуміють покриття потреб підприємств джерелами фінансування. За своїм економічним змістом поняття «фінансове забезпечення» досить близьке до поняття «фінансування», під яким розуміють виділення коштів на розвиток певної діяльності. Разом з тим, вживання терміну «фінансове забезпечення» означає дію в значенні задоволення, гарантування чи створення умов для чого-небудь. Тому в контексті створення умов для сприятливого розвитку малого бізнесу термін «фінансове забезпечення» більшою мірою відображає сутність досліджуваного економічного процесу. Складовими фінансового забезпечення виступають власні (внутрішні) й позикові (зовнішні) джерела фінансування. Їхні обсяги і можливості залучення в малий бізнес залежать як від внутрішнього механізму регулювання процесу фінансування самих підприємницьких структур, так і від державної підтримки підприємництва.

Тема розкриває:

- зміст фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу;
- джерела утворення власного капіталу;
- зовнішні джерела фінансування малого бізнесу та порядок їх залучення;
- франчайзинг як організаційну форму здійснення малого бізнесу.

Основні поняття теми 4: фінансове забезпечення, методи фінансового забезпечення, Державна програма сприяння розвитку малого підприємництва, Регіональний фонд підтримки підприємництва, власний капітал, стартовий капітал, банківське кредитування, кошти кредитних спілок, лізинг, факторинг, франчайзинг, кошти державного Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття.

4.1. Фінансове забезпечення підприємств малого бізнесу

Фінансове забезпечення підприємств малого бізнесу включає не тільки досить складні послідовно витримані управлінські процедури, але й методи та умови їх здійснення, нормативно-правову складову тощо. До **методів фінансового забезпечення** відносять: бюджетне фінансування, кредитування, самофінансування та ін. За бюджетного фінансування до уваги беруть умови визначення обсягів фінансування, періодичність передавання коштів, норми певних видів витрат тощо; за кредитування – умови надання кредитів, гарантій, термінів їх повернення, окупність і ефективність кредитів; за самофінансування – розрахунки доцільності та ефективності витрачання власних коштів, форми їх мобілізації та ін.

Тому **фінансове забезпечення** розглядають як процес, тобто сукупність ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату, що виконуються як підприємницькими структурами, так і органами державної влади, фінансовими інститутами щодо забезпечення фінансовими ресурсами сталого зростання підприємств малого бізнесу та підвищення їхньої ролі у вирішенні соціально-економічних завдань регіонів.

Процес здійснення фінансового забезпечення на рівні підприємницьких структур включає наступні взаємопов'язані складові:

- обґрунтування потреби в фінансових ресурсах;
- пошук потенційних джерел її покриття;
- доведення потенційним інвесторам чи кредиторам перспективності та ефективності майбутньої підприємницької діяльності;
- укладання угод про спільну співпрацю з кредиторами чи інвесторами;
- залучення необхідних фінансових ресурсів;
- звітування перед кредиторами щодо ефективного використання фінансових ресурсів;
- повернення у встановлені терміни позикових фінансових ресурсів та сплата відсотків за користування ними у відповідності з умовами договору.

Основними складовими процесу фінансового забезпечення підприємницьких структур з боку державних органів влади й фінансових інститутів виступають:

- визначення пріоритетних напрямів державної підтримки підприємств малого бізнесу ;
- розробка цільових програм і схем їхнього впровадження;
- розробка нормативно-правових основ (система норм, процедур та правил), якими керуються учасники програми;
- створення інфраструктури розвитку й фінансової підтримки підприємств малого бізнесу;
- навчання учасників програми з проблем ефективної організації та ведення малого бізнесу у відповідності з розробленими цільовими програмами;
- формування показників ефективності розвитку малого бізнесу та проведення їх моніторингу (Рис. 4.1).

Варто зазначити, що здійснення управлінських процедур щодо формування фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу на регіональному й мікроекономічному рівні здійснюється в тісному взаємозв'язку й взаємозалежності на основі реалізації принципів: довіри й відповідальності, науковості й програмно-цільового підходу, конкурсного відбору об'єктів кредитування й інвестування, координації дій усіх учасників проектів.

Пріоритетні напрями фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу визначені в Державній програмі сприяння розвитку малого підприємництва у відповідності до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 р. № 2063-Ш. Відповідно з названою програмою на регіональному рівні розробляються Комплексні програми розвитку малого підприємництва в областях, в яких визначаються напрями



Рис. 4.1. Основні елементи механізму фінансування підприємств малого бізнесу

фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва та спрощення доступу малих підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів.

Розробка нормативно-правових засад розвитку малого бізнесу пов'язана як з регуляторною політикою регіону щодо діяльності підприємств малого бізнесу, так і з розвитком інфраструктури підтримки підприємництва, яка включає: бізнес-інкубатори, бізнес-центри, лізингові центри, фінансово-кредитні установи, інформаційно-консультаційні установи, інвестиційні фонди, інноваційні фонди, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва. В цілому кількість фінансово-кредитних, інвестиційних й інформаційно-консультаційних установ, що здійснюють фінансову, організаційну й інформаційно-консультаційну підтримку малого підприємництва в регіоні є значною. Разом з тим, ефективність їх функціонування ще не можна назвати дієвою. Тому доцільним є створення спеціальних установ для обслуговування потреб сфери малого підприємництва. Зокрема, мова може йти про створення регіонального гарантійного фонду з метою розширення доступу суб'єктів малого бізнесу до кредитних ресурсів Регіонального фонду підтримки підприємництва, комерційних банків і кредитних спілок. Зазначений фонд міг би виконувати функції оптового позичальника коштів на регіональному рівні, розподільника фінансових ресурсів, а також гаранта зобов'язань позичальника перед кредиторами. Цікавим з цього приводу може бути досвід США, де організація, що має назву Адміністрація малого бізнесу надає допомогу підприємствам малого бізнесу шляхом гарантії комерційним банкам частково відшкодувати

збитки, що понесе банк у разі надання кредиту, а також сама надає і обслуговує кредити, обсяги яких є незначними.

4.2. Джерела утворення власного капіталу

Власний капітал виступає економічною основою започаткування й розвитку бізнесу. Обсяги **власного капіталу** функціонуючого підприємства визначаються за балансом як різниця між вартістю майна підприємницьких структур та їхніми борговими зобов'язаннями. Обсяги власного капіталу підприємства, що розпочинає свою діяльність, визначаються як різниця між стартовим капіталом і обсягами потенційних залучень із зовнішніх джерел. **Стартовим капіталом** називають капітал, що потрібний для відкриття бізнесу. Його обсяги визначаються вартістю одного робочого місця. В Європі цей показник складає 50 тис. євро, а в Україні – 20 тис. дол. Тому й стартовий капітал повинен складати приблизно стільки ж. Конкретні обсяги власного капіталу визначають на основі відповідних обґрунтувань у бізнес-плані.

Формування власного капіталу підприємств малого бізнесу залежить від організаційно-правових форм здійснення їхньої діяльності. Положеннями Господарського кодексу України визначені наступні організаційно-правові форми підприємств малого бізнесу: акціонерні товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; повні товариства; командитні товариства.

При цьому, державою законодавчо визначено умови функціонування підприємств різних організаційно-правових форм, що має безумовний вплив на прийняття фінансових рішень на цих підприємствах.

Зокрема, відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», **акціонерним** є господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. При цьому, всі акціонерні товариства поділяються на приватні та публічні і перші не зобов'язані опубліковувати для широкого загалу свою фінансову звітність. Для акціонерних товариств встановлені мінімальні розміри статутного капіталу (1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) товариства). Порядок зміни розміру статутного капіталу акціонерних товариств встановлюється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Резервний капітал акціонерного товариства повинен формуватися у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства (шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку - не менше 5% суми чистого прибутку товариства за рік).

Щодо **товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ)**, то його статутний капітал повинен бути не меншим від суми, що еквівалентна одній мінімальній заробітній платі, що діє на момент створення товариства (частина 1 статті 52 із змінами, внесеними до Закону України «Про господарські товариства» від 15.12.2009 р).

Товариством з додатковою відповідальністю (ТДВ) визнається господарче товариство, статутний (складений) капітал якого поділений на частки, визначені установчими документами. Учасники ТДВ відповідають за його боргами своїми внесками до статутного (складеного) капіталу, а при недостатності – додатково належним їм майном в однаковому для всіх розмірі, кратному до внеску кожного учасника.

У **повному товаристві** всі його учасники здійснюють спільну підприємницьку діяльність і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Командитне товариство – це господарче товариство, в котрому разом з одним або більше учасниками, які здійснюють підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майні товариства (вкладників), та які не беруть участі в діяльності товариства (командити) (частина 1 статті 75 із змінами до Закону України «Про господарчі товариства» від 27.04.2007 р.).

Основним джерелом інвестованого капіталу **підприємців - фізичних осіб** є їхні особисті кошти. Саме ці кошти або рішення закласти власний будинок чи квартиру переконують банкірів у серйозності намірів підприємців. Наприклад, у таких країнах як США й Італія на особисті накопичення припадає 90% коштів, які потрібні на створення нових підприємств. В Україні також основну частину інвестованого капіталу підприємці отримують із власних накопичень або позичають у друзів чи родичів.

<i>Це цікаво знати</i>
Закон фінансової свободи*



В своїй книзі «100 абсолютних законів успіху в бізнесі» Брайан Трейсі розкриває практичні й перевірені закони, застосування яких завжди і скрізь призведе до успіху в бізнесі. Він стверджує, що ці закони подібні до законів фізики, математики, законів механіки чи електрики.

Один з них – закон фінансової свободи формулюється наступним чином:

1. Щоб бути повністю захищеним від несподіванок, ви повинні мати ліквідні накопичення, які дорівнюють по величині вашим звичайним витратам за два-шість місяців.
2. Ви повинні застрахуватися, щоб бути захищеним у разі настання екстрених випадків, коли ви не зможете платити зі свого банківського рахунку.
3. Вашою кінцевою фінансовою метою має стати таке накопичення капіталу, за якого відсотки з інвестицій приносили б вам більше доходів, ніж ви отримуєте на роботі. В цей момент ви можете залишити роботу і більше уваги приділяти своїм цінним паперам.

**Джерело: Закон фінансової свободи/ Делаем деньги, – 2011. – № 11. – С.22-23.*

Під час здійснення господарсько-фінансової діяльності основним джерелом поповнення власного капіталу виступає прибуток від господарсько-фінансової діяльності. Без прибутку бізнес не може динамічно розвиватися. Тому управлінню прибутком необхідно приділяти значну увагу. Процес управління прибутком розпочинається з його планування. Економічне обґрунтування прибутку залежить від обсягів продаж. Недарма бізнесмени кажуть: «Немає продажу – немає прибутку – немає бізнесу». Обсяги збуту визначаються витратами і нормою прибутку. Плануючи бізнес, необхідно знати :

- витрати на місяць на утримання офісу (орендна плата, комунальні платежі, послуги банків, Інтернет і телефон, супровід і підтримка персонального комп'ютера);
- витратити на утримання працівників (пошук і навчання персоналу, виплати податків і заробітної плати);
- місячні витрати в рекламу й просування бізнесу.

Ці розрахунки дадуть уяву про рівень націнки для отримання прибутку, обсяги продаж, що забезпечать окупність, число клієнтів для виконання плану продаж, чисельність працівників для утримання чи залучення необхідної кількості клієнтів.

4.3. Зовнішні джерела фінансування малого бізнесу

Зовнішні джерела фінансування малого бізнесу поділяються на дві великі групи: кошти державних позичальників і кошти комерційних (приватних)

позичальників (Рис. 4.3). Провідна роль у фінансуванні підприємств малого бізнесу належить комерційним позичальникам.

Найбільш традиційним джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур виступає **банківське кредитування**. Для формування, розвитку й розширення власної справи комерційні банки пропонують приватним підприємцям і власникам підприємств малого бізнесу численні кредитні програми, а саме: інвестиційне кредитування, багаторазові кредити на будь-які потреби за одним об'єктом застави, кредит на придбання основних засобів і нематеріальних активів, кредит на придбання обладнання й автотранспорту, кредит на поповнення обігових коштів і поточні потреби, програма експрес-кредитування тощо.



Рис. 4.3. Джерела мобілізації позикових коштів підприємствами малого бізнесу

Починаючи з 2000 р. в рамках національної програми підтримки мало підприємництва уряд щорічно виділяє кошти з бюджету для кредитування бізнесу за низькими ставками. Наприклад, в 2011 р. при середній ставці комерційних банків на рівні 16-18 %, ставка пільгового кредитування становила 11,6%. За цих умов надання позик здійснюється на основі конкурсу бізнес-ідей.

Разом з цим, можливості отримати банківський кредит є обмеженими з багатьох причин. Серед них незацікавленість банків у видачі невеликих за

розмірами кредитів, складна процедура прийняття банками відповідних рішень про кредитування, відсутність у суб'єктів малого підприємництва майна, що може бути заставою при отриманні кредиту, небажання позичальників надавати банку інформацію про свій бізнес, упередження малих підприємств щодо доцільності та доступності залучення кредитного фінансування, досить тривалий термін розгляду банками кредитної заявки тощо. Основними ж причинами недостатнього банківського кредитування підприємств малого бізнесу є відсутність на державному рівні чіткого механізму його підтримки. Законопроекти, що стосуються розвитку малого бізнесу в Україні, носять чисто декларативний характер: стверджується необхідність підтримки малого бізнесу, розроблені певні цільові програми, але при цьому набір конкретних заходів, спрямованих на реалізацію заявлених цілей, досить обмежений.

З боку банків підприємцям для задоволення потреби в оборотному капіталі надається така послуга як **факторинг** – передача банку або фінансовій компанії неоплачених боргових зобов'язань, що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування клієнтів (рис. 4.4).



Рис. 4.4. Порядок проведення факторингових операцій

Альтернативою банківським установам є **кредитні спілки** – небанківські кредитні установи, які надають кредити підприємствам малого бізнесу досить оперативно й без зайвих бюрократичних процедур. Але отримати кредит можна лише ставши членом кредитної спілки. Вступ до кредитних спілок пов'язаний з додатковими витратами (сплата вступного й пайового внесків). Кредитні відсотки в кредитних спілках зазвичай вищі, ніж у комерційних банках.

Сучасною формою товарного кредиту виступає **фінансовий лізинг**, що передбачає придбання майна і передачу його фізичним або юридичним особам на договірних умовах на визначений строк (не менше 1 року) за встановлену плату з правом викупу майна лізингоотримувачем. Це дозволяє підприємцям

зменшити витрати щодо придбання засобів виробництва за рахунок невеликих авансових виплат, щоб забезпечити право користуватися майном, а потім за рахунок прибутків, отриманих від діяльності з використання майна, виплачувати решту його вартості. Серед видів майна, що найчастіше передається в лізинг: харчове, торгівельне, поліграфічне, медичне обладнання, а також автотранспортні засоби. Найчастіше ця форма товарного кредиту стосується придбання устаткування. Незважаючи на те, що лізинг набув великої популярності в країнах з розвинутою ринковою економікою, в Україні лізингові компанії не дуже поширені. Найбільшу частку серед незначної кількості вітчизняних лізингових компаній посідають компанії, що займаються передачею в лізинг сільськогосподарської техніки.

Кредитування бізнесу може здійснюватися шляхом залучення **коштів постачальників** на умовах відстрочки платежу, тобто за отриманий товар кошти сплачуються не відразу, а через визначений за домовленістю час. За користування такими кредитними ресурсами відсотки не сплачуються. У випадках, коли сума боргу буде погашена достроково, постачальник може надавати покупцеві знижку з ціни.

До фінансування підприємств малого бізнесу залучаються й кошти **міжнародних кредитних організацій** в рамках програм підтримки малого й середнього бізнесу. Наприклад, здійснюються програми мікрокредитування Європейським банком реконструкції й розвитку, Німецько-Українським фондом, фондом Євразія, Координатором проектів ОБСЄ в Україні та агентством США з Міжнародного розвитку.

До державних позичальників малого бізнесу, в першу чергу, належать **Регіональні фонди підтримки підприємництва (РФПП)**, які створюються на обласному й районному рівнях. Ці фонди не є підприємницькими структурами і здійснюють свою діяльність як державні фінансові посередники шляхом об'єднання фінансових, матеріальних, нематеріальних та інших ресурсів засновників і учасників, спрямованих на підтримку та розвиток підприємництва.

Напрямами діяльності фондів виступають: удосконалення нормативно-правової бази РФПП, моніторинг упровадження об'єктами підприємницької діяльності окремих бізнес-проектів, фінансово підтриманих у попередні роки; захист майнових прав держави в особі РФПП; реалізація регіональної політики, співпраця з місцевими органами влади; аналіз стану реалізації профінансованих підприємницьких проектів; формування пропозицій до проекту заходів щодо виконання Комплексної програми розвитку малого підприємництва в області; підготовка та подання пропозицій до проекту заходів щодо виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні; співпраця з іншими органами й організаціями у сфері сприяння підприємству; реалізація міжнародного проекту за рахунок коштів, наданих Координатором проектів ОБСЄ в Україні та Агентством США з міжнародного розвитку.

Державні кошти РФПП використовуються на: розвиток регіональної підтримкам підприємництва; реалізацію соціально спрямованих програм; впровадження освітніх програм і заходів, спрямованих на підвищення бізнес-

культури; фінансову, консультаційну, методологічну, інформаційну та ресурсну підтримку малого бізнесу. При обґрунтуванні фінансового забезпечення завдань фонду беруть до уваги можливості обласного бюджету та положення Указу Президента України від 12.05.1998 р. № 456/98 «Про державну підтримку підприємництва», яким рекомендовано облдержадміністраціям спрямовувати на підтримку підприємництва 0,5 % від суми доходів обласного бюджету. Головним розпорядником коштів, виділених із обласного бюджету на виконання заходів програми підтримки малого підприємництва, є Управління з питань споживчого ринку, побутових послуг та підприємництва, а коштів із бюджетів районів області – районні державні адміністрації (рис. 4.5).

Кошти РФПП надаються на фінансово-кредитну підтримку малого бізнесу за напрямками, що передбачені відповідними програмами на принципах поворотності, строковості та забезпеченості суб'єктам господарювання через конкурс бізнес-проектів, що проводить інвестиційна рада РФПП. Для отримання державної підтримки через РФПП суб'єкти малого бізнесу подають до інвестиційної ради РФПП пакет документів: рішення координаційної ради району, заявку, бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування, баланс, звіт про фінансові результати, копії статутних документів, документи-поручительства, гарантії. Інвестиційна рада розглядає подані документи й на цій основі проводить конкурсний відбір проектів за установленими критеріями. Після затвердження протоколу інвестиційної ради за погодженням з наглядовою радою (якщо вартість проектів перевищує 35,0 тис. грн.) РФПП укладає договір із суб'єктом підприємництва про надання фінансової підтримки на зворотній основі; договір про вступ учасника до фонду та договір поручительства або застави. РФПП контролює цільове використання коштів, що надаються суб'єктам підприємництва на зворотній і безповоротній основі.

Кожного року можливості РФПП збільшуються, адже щороку з обласного й місцевих бюджетів в рамках програми підтримки підприємництва виділяють певні фінансові ресурси, а раніше надані на поворотній основі кошти підприємці повертають.

Система фінансування підприємницьких бізнес-проектів включає прозорі скоординовані дії учасників програми, що спрямовані на досягнення очікуваних позитивних результатів, а саме: забезпечення доступу суб'єктів малого підприємництва до дешевих кредитних ресурсів; розвиток пріоритетних галузей економіки; реалізація інвестиційно-привабливих проектів; створення нових робочих місць і збереження існуючих; збільшення надходжень до бюджетів різних рівнів за рахунок реалізації профінансованих проектів суб'єктами малого

підприємництва; супровідне інформаційне, консультаційне забезпечення

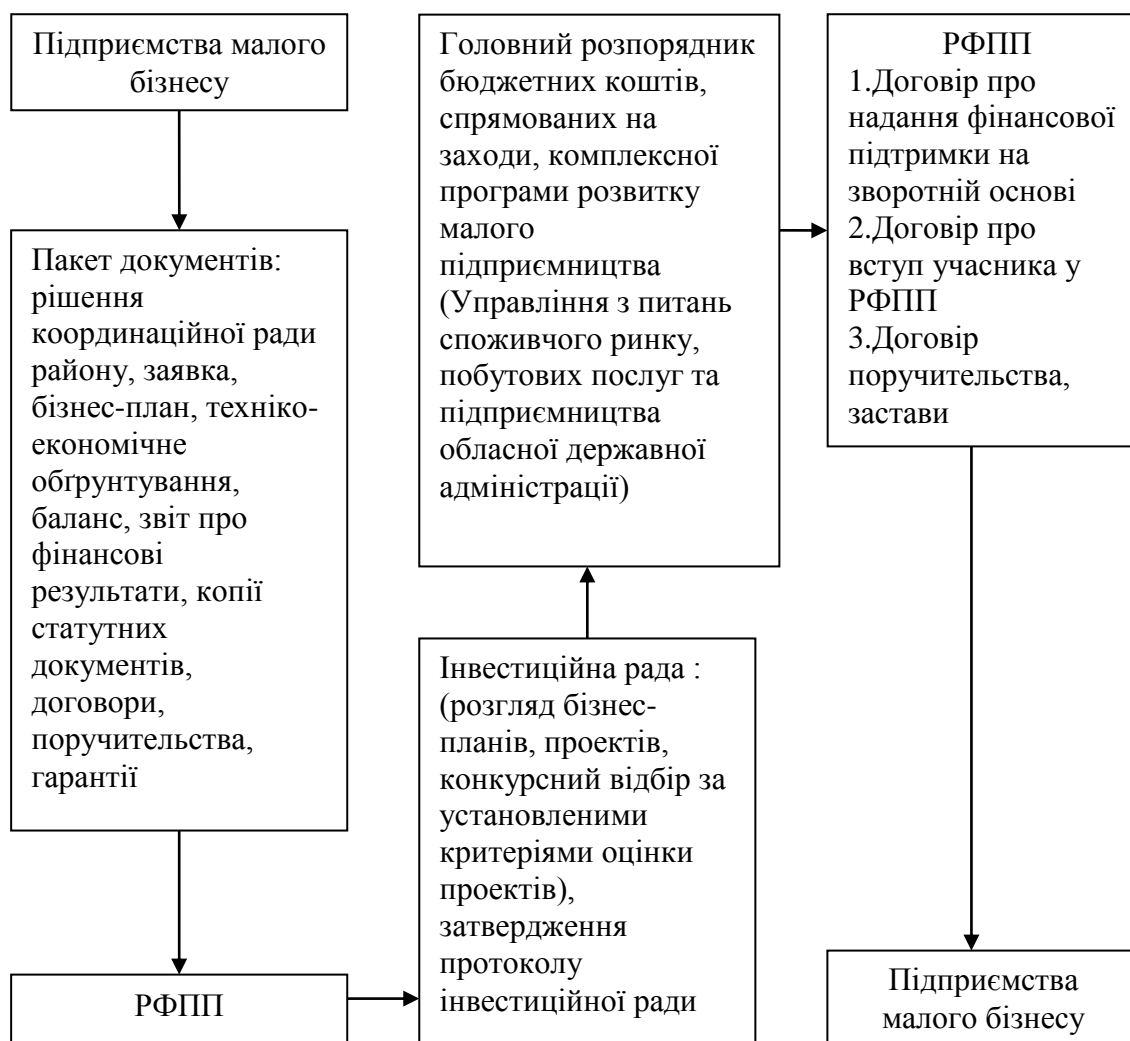


Рис. 4.5. Механізм надання підприємствам малого бізнесу фінансово-кредитної підтримки через РФП

представників малого бізнесу; залучення незахищених категорій населення в підприємницьке середовище; зниження соціальної напруженості в регіоні через розвиток самостійної зайнятості та підтримку підприємництва; реінвестування повернених коштів за раніше виданою фінансовою підтримкою в подальший розвиток бізнес-проектів.

Така система державної фінансової підтримки відповідає вимогам чинного законодавства. Вона передбачає повернення акумульованих коштів державного і місцевого бюджетів та ефективне їх використання в інтересах розвитку малого підприємництва. Завдяки РФП суб'єктам підприємництва забезпечується полегшений доступ до фінансових ресурсів.

Одним із фінансових джерел державної підтримки малого бізнесу є **кошти державного Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття**. Підприємництво є одним із видів зайнятості. Тому підприємці, які впродовж трьох місяців перебувають на обліку в центрі

зайнятості можуть пройти відповідну підготовку, скласти бізнес-план, захистити його перед спеціальною комісією й отримати кошти, які нараховуються йому як одноразова допомога по безробіттю. Розміри допомоги при цьому залежать від розмірів заробітку підприємця за останнім місцем роботи.

Для фінансової підтримки інноваційної діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, залучення вітчизняних і іноземних інвестицій у розвиток національної економіки в 2007 р. в Україні було створено **Державну інноваційну фінансово-кредитну установу (ДІФКУ)**. Кошти на фінансування ДІФКУ передбачаються у Державному бюджеті України. Вони витрачаються на впровадження виключно інноваційних програм і проектів. Органи місцевого самоврядування (обласні, міські, районні ради) теж закладають у свої бюджети кошти на фінансування інноваційних програм. Фінансова підтримка суб'єктам підприємництва може надаватися шляхом:

- повного відсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів;
- часткового (до 50%) безвідсоткового кредитування (на умовах інфляційної індексації) інноваційних проектів за рахунок перелічених вище коштів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;
- повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачених суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів.

Фінансова підтримка надається на основі конкурсного відбору учасників за умови наявності гарантії повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо.

4.4. Франчайзинг як форма ведення малого бізнесу

Якщо підприємці не готові створювати власний бізнес з нуля, але бажають інвестувати капітал, вони можуть придбати франшизу. Як правило, при придбанні франшизи підприємці отримують готове підприємство, але при управлінні його діяльністю необхідно виконувати вказівки франчайзера, які стосуються: товару чи послуги, методів продажу, контролю над витратами, звітності, тривалості робочого дня тощо. Світовий досвід засвідчує, що придбання франшизи є найбільш безпечним способом розпочати власний бізнес.

В Україні поняття «франчайзинг» офіційно не закріплене. В Цивільному й Господарському кодексах є норми, що стосуються комерційної концесії. Початком розвитку вітчизняного франчайзингу вважають середину 90-их рр. Але динамічно розвиватися він почав з 2004 р. З того часу кількість франчайзингових мереж щорічно збільшувалася в середньому на 30 %. На українському ринку представлені як вітчизняні, так й іноземні франчайзери. Співвідношення між ними приблизно складає 50 : 50. Найбільше франшиз представлено в роздрібній торгівлі, ресторанному бізнесі, сфері послуг й

виробництві. До найвідоміших в Україні франшиз можна віднести такі: «Піца Челентано», «SELA», «Євротоп», «Наш край», «Форнетті», «Bosch».

Франшиза являє собою безперервні стосунки між франчайзером і франчайзі, при яких всі знання, образ, успіх, виробничі й маркетингові методи надаються франчайзі на основі зустрічного задоволення інтересів. Стосунки між франчайзером і франчайзі будуються на основі договору, в якому визначаються гарантії франчайзера й зобов'язання франчайзі. До гарантій франчайзера відносять: використання назви компанії, постійна допомога в управлінні, підготовка керівних кадрів, фінансова допомога, оптові ціни при закупівлях. Зобов'язаннями франчайзі виступають: виплата франшизних платежів, дотримання процедур, здійснення мінімальних інвестицій, дотримання стандартів якості, підтримання ділових стосунків.

В залежності від змісту франчайзингового пакету виділяють наступні види франчайзингу: виробничий, товарний, сервісний, франчайзинг бізнес-формату.

Виробничий франчайзинг передбачає передачу франчайзером франчайзингу запатентованих технологій й сировини для виробництва певної продукції. Частіше всього франчайзер виробляє і поставляє інгредієнти, технологія виробництва яких являє собою комерційну таємницю. Прикладом виробничого франчайзингу може бути виробництво безалкогольних напоїв. Предметом франчайзингової угоди при цьому виступають продаж на пільгових умовах спеціального обладнання для виробництва певної продукції.

Товарний франчайзинг передбачає поставку франчайзі на пільгових умовах визначеного асортименту товарів для продажу їх за певними технологіями. При цьому детально виписуються вимоги до технологій продажу та використання товарного знака. Окрім цього франчайзер забезпечує франчайзі рекламною, консультативною, інформаційною підтримкою, надає послуги з навчання й стажування персоналу. Товарний франчайзинг застосовується при продажу бензину, автомобілів, велосипедів, алкогольних й безалкогольних напоїв.

Сервісний франчайзинг, окрім передачі обладнання й надання права продажу послуг, здійснює передачу технологій продажу, обслуговування клієнтів, а також контролюються усі аспекти їх застосування. Він являє собою синтез двох попередніх видів франчайзингу у сфері послуг.

Франчайзинг бізнес-формату, окрім передачі франчайзі прав на використання фірмового знака, передає йому відпрацьовану модель організації ведення бізнесу (детальні технології й правила ведення бізнесу, включаючи роботу з нерухомістю, оформленням інтер'єрів приміщень, освітлення, розташування меблів, зовнішнього вигляду співробітників, специфіки роботи з постачальниками, рекламної політики тощо). Класичним прикладом франчайзингу бізнес формату є мережа «Mc Donalds».

Франчайзингові системи можуть набувати різноманітних форм й об'єднувати виробників з виробниками, виробників з оптовими підприємствами, виробників з роздрібними підприємствами, оптового підприємства з роздрібним, роздрібних підприємств, підприємств обслуговування тощо.

Перед укладанням договору франчайзі необхідно визначити вартість франшизи. Для цього рекомендується скласти бізнес-план й визначити всі витрати, до яких відносять:

Франшизний внесок за отримання ліцензії на використання торгової марки та інших об'єктів інтелектуальної власності.

Оборотний капітал – кількість грошових коштів, що необхідні для придбання товарно-матеріальних запасів, виплати заробітної плати персоналу, орендних платежів тощо.

Вартість будівель і обладнання. Ці витрати можуть оплачуватися підприємцем повністю або частково.

За використання товарного знаку, ноу-хау, технологій, інформаційної підтримки франчайзі сплачує франчизеру **роялті** - періодичні (щомісячні чи щотижневі відрахування) у % від валового доходу (прибутку, обороту) чи в абсолютному грошовому вираженні.

Таким чином, франчайзинг успішно розвивається у всьому світі тому, що в ньому гармонійно поєднується стимул особистого володіння з управлінською й технічною майстерністю крупного бізнесу. Для підприємців франчайзинг є відносно швидким шляхом для економічного зростання, адже вони отримують вже готові підприємства. Для франчайзера він дає можливість швидко розширювати свій бізнес шляхом продажу.

Висновки до теми 4

1. Фінансове забезпечення підприємств малого бізнесу необхідно розглядати як процес, що включає спільну діяльність підприємницьких структур, державних органів влади й фінансових установ щодо визначення потреби підприємств малого бізнесу в фінансових ресурсах і її покриття за рахунок визначених джерел. Важливими складовими цього процесу виступають: розробка регіональних програм підтримки підприємництва; розробка нормативно-правових основ (система норм, процедур та правил), якими керуються учасники програми, а також створення інфраструктури розвитку й фінансової підтримки підприємств малого бізнесу; навчання учасників програми з проблем ефективної організації та ведення малого бізнесу у відповідності з розробленими цільовими програмами; формування показників ефективності розвитку малого бізнесу та проведення їх моніторингу.

2. Економічною основою започаткування й розвитку бізнесу виступає власний капітал. Розміри власного капіталу є мірилом відповідальності підприємства перед кредиторами й зовнішніми інвесторами та впливають на їх фінансові рішення. У складі власного капіталу розмежовують: інвестований (вкладений або сплачений) капітал і нерозподілений прибуток (частка чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток). Співвідношення між ними дає уявлення про ефективність здійснення фінансово-господарської діяльності.

3. Формування власного капіталу підприємств малого бізнесу залежить від організаційно-правових форм здійснення їхньої діяльності. Положеннями

Господарського кодексу України визначені наступні організаційно-правові форми підприємств малого бізнесу: акціонерні товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; повні товариства; командитні товариства. Кожна з перелічених організаційно-правових форм має певні особливості формування власного капіталу.

4. Під час здійснення господарсько-фінансової діяльності основним джерелом поповнення власного капіталу виступає прибуток від господарсько-фінансової діяльності. Процес управління прибутком розпочинається з його планування. Плануючи прибуток, необхідно знати витрати на утримання приміщення; витратити на утримання працівників; місячні витрати в рекламу й просування бізнесу. Ці розрахунки дадуть уяву про рівень націнки для отримання прибутку, обсяги продаж, що забезпечать окупність, число клієнтів для виконання плану продаж, чисельність працівників для утримання чи залучення необхідної кількості клієнтів.

5. До зовнішніх джерел фінансування малого бізнесу відносяться: кошти банківських установ різних рівнів, кошти кредитних спілок, кошти регіонального фонду підтримки підприємництва, кошти державного фонду підтримки зайнятості.

6. Найбільш традиційним джерелом поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур виступає банківське кредитування. Для формування, розвитку й розширення власної справи комерційні банки пропонують приватним підприємцям і власникам підприємств малого бізнесу численні кредитні програми, а саме: інвестиційне кредитування, багаторазові кредити на будь-які потреби за одним об'єктом застави, кредит на придбання основних засобів і нематеріальних активів, кредит на придбання обладнання й автотранспорту, кредит на поповнення обігових коштів і поточні потреби, програма експрес-кредитування тощо.

7. Пільгове кредитування малого підприємництва здійснюють Регіональні фонди підтримки підприємництва (РФПП), які створюються на обласному й районному рівнях. Ці фонди не є підприємницькими структурами і здійснюють свою діяльність як державні фінансові посередники шляхом об'єднання фінансових, матеріальних, нематеріальних та інших ресурсів засновників і учасників, спрямованих на підтримку та розвиток підприємництва. Кошти РФПП надаються на фінансово-кредитну підтримку малого бізнесу за напрямками, що передбачені відповідними програмами на принципах поворотності, строковості та забезпеченості суб'єктам господарювання через конкурс бізнес-проектів, що проводить інвестиційна рада РФПП.

8. Фінансовими джерелами державної підтримки малого бізнесу є кошти державного Фонду загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття. Підприємці, які впродовж трьох місяців перебувають на обліку в центрі зайнятості можуть пройти відповідну підготовку, скласти бізнес-план, захистити його перед спеціальною комісією й отримати залишок коштів, які нараховуються йому як допомога по безробіттю. Розміри допомоги при цьому залежать від розмірів заробітку підприємця за останнім місцем роботи.

9. Сучасною формою розвитку малого бізнесу виступає франчайзинг - безперервні стосунки між франчайзером і франчайзі, при яких всі знання, образ, успіх, виробничі й маркетингові методи надаються франчайзі на основі зустрічного задоволення інтересів. В ньому гармонійно поєднується стимул особистого володіння з управлінською й технічною майстерністю крупного бізнесу. Для підприємців франчайзинг є відносно швидким шляхом для економічного зростання, адже вони отримують вже готові підприємства. Для франчайзера він дає можливість швидко розширювати свій бізнес шляхом продажу франшиз.

Контрольні питання до теми 4.

1. У чому полягає відмінність між фінансуванням і фінансовим забезпеченням?
2. Які методи фінансового забезпечення Вам відомі?
3. Розкрийте зміст процесу здійснення фінансового забезпечення на рівні підприємницьких структур.
4. У чому полягає зміст процесу фінансового забезпечення малого бізнесу на рівні державних органів управління?
5. Які складові включає процес здійснення фінансового забезпечення на рівні підприємницьких структур?
6. Дайте визначення власного й стартового капіталу?
7. Які особливості формування власного капіталу в підприємствах різних організаційно-правових форм?
8. Перелічіть основні зовнішні джерела фінансування підприємств малого бізнесу.
9. Які основні причини недостатнього банківського кредитування підприємств малого бізнесу в Україні?
10. Які особливості й можливості отримання кредитів підприємствами малого бізнесу в кредитних спілках, лізингових компаніях, інших підприємствах, міжнародних кредитних організаціях?
11. Розкрийте механізм отримання безвідсоткових кредитів у РФПП.
12. За яких умов можна отримати грошову допомогу на створення й розвиток бізнесу в державному фонді загальнообов'язкового соціального страхування на випадок безробіття?
13. На яких умовах надається фінансова підтримка інноваційної діяльності суб'єктів господарювання з Державної інноваційної фінансово-кредитної установи?
14. Розкрийте зміст франчайзингу. Які його види Вам відомі?
15. В чому полягають позитивні й негативні сторони франчайзингу?

Модуль 2. Оподаткування, інвестування та управління підприємницькими ризиками.

Тема 5. Оподаткування малого бізнесу

*«Для того, щоб підняти державу з найнижчого щаблю варварства до найвищого щаблю добробуту потрібні мир, легкі податки й терпимість в управлінні. Решту зробить природний хід речей»
(Адам Сміт)*

Досвід економічно розвинених країн світу свідчить, що найефективнішими засобами державної економічної політики щодо стимулювання виробництва, а особливо у сфері малого бізнесу, є послаблення податкового тиску і здешевлення кредитних ресурсів. При цьому оподаткування, виконуючи фіскальну, стимулюючу і розподільчу функції, повинно бути для платників податків – суб'єктів підприємництва – прийнятним за багатьма критеріями. До таких критеріїв відносять: доцільну кількість видів податків, правильність баз оподаткування, помірність ставок оподаткування, простоту та зручність нарахування й сплати податків, об'єктивність і виправданість пільгових податкових режимів, конструктивний, а не каральний стиль роботи податкових органів.

Отже, система оподаткування малого бізнесу повинна мати суспільно прийнятний характер.

В Україні поштовхом для розвитку вітчизняного малого бізнесу стала спрощена система оподаткування, після введення якої у 2000 р. кількість вітчизняних підприємств зросла вдвічі. Проте, виходячи з неспинного розвитку економічних процесів в країні, така система оподаткування, як і будь-яка інша, потребує постійного вдосконалення, котре повинно створювати сприятливі умови як для підприємств, так і для держави.

Тема розкриває:

- види податків, що сплачують суб'єкти підприємництва, та їх вплив на підприємницьку діяльність;
- необхідність та методи визначення податкового тягаря для малих підприємств;
- сутність та порядок дії спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва;
- складові податкового планування як засобу оптимізації податкового тягаря.

Основні поняття теми 5: податок, збір, єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податкове навантаження, податковий тягар, єдиний податок, спрощена система оподаткування, обліку та звітності, податкове планування.

5.1. Види податків, що сплачують суб'єкти підприємництва, та їх вплив на підприємницьку діяльність

Податковим кодексом України (стаття 6) визначено, що **податок** – це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку в законодавчому порядку; **збір** (плата, внесок) – це обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Законодавством України передбачено поділ суб'єктів малого підприємництва, котрі працюють на загальній системі оподаткування, на юридичних осіб-суб'єктів малого підприємництва та фізичних осіб-суб'єктів малого підприємництва, оскільки Податковим кодексом України визначено особливості щодо такого порядку їх оподаткування.

Зокрема, фізичні особи-суб'єкти малого підприємництва, котрі працюють на загальній системі оподаткування повинні сплачувати такі податки та збори:

1) податок на доходи фізичних осіб в обсязі 15% чистого доходу (відповідно до пп. 177.5.1 п. 177.5 ст. 177 Податкового кодексу України такий податок сплачується авансом щокварталу до 15 березня, до 15 травня, до 15 серпня і до 15 листопада. Річна сума податку на доходи розраховується підприємцем самостійно, але не менш як 100% річної суми податку з оподаткованого доходу за минулий рік);

2) податок на додану вартість, якщо він зареєстрований платником такого податку (відповідно до п. 203.2 ст. 203 Податкового кодексу України такий податок сплачується щомісяця, протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідно до граничного строку, для подання податкової декларації);

3) збір за спеціальне використання води, якщо підприємець є його платником (сплачується у строки, визначені для квартального податкового (звітного) періоду, за місцем податкової реєстрації відповідно до п.328.4 ст.328 Податкового кодексу України, а саме – протягом 10 календарних днів, що настають за останнім днем відповідно до граничного строку, для подання податкової декларації);

Крім того, підприємці-фізичні особи зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок за себе та єдиний соціальний внесок та податок на доходи фізичних осіб за своїх найманих працівників. Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (стаття 8, пункт 11) фізичні особи-підприємці, котрі працюють на загальній системі оподаткування, та члени їх сімей, котрі беруть участь у провадженні підприємницької діяльності сплачують *єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування* у розмірі 34,7% на суму доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб та на суму доходу, що розподіляється між

членами сім'ї фізичних осіб-підприємців. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за кожен місяць, в якому отримано дохід (прибуток).

Нарахування єдиного внеску здійснюється в межах максимальної величини бази його нарахування, що дорівнює п'ятнадцяти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом. Враховуючи розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановлений Законом України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» максимальна величина бази нарахування єдиного внеску у 2011 році становила:

- з 1 січня – 14 115 грн. (максимальний розмір єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців становив $14\,115 \times 34,7\% = 4\,897,91$ грн.);
- з 1 квітня – 14 400 грн. (максимальний розмір єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців становив $14\,400 \times 34,7\% = 4\,996,8$ грн.);
- з 1 жовтня – 14 775 грн. (максимальний розмір єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців становив $14\,775 \times 34,7\% = 5\,126,93$ грн.);
- з 1 грудня – 15 060 грн. (максимальний розмір єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців становив $15\,060 \times 34,7\% = 5\,225,82$ грн.).

Підприємець-фізична особа зобов'язаний вести Книгу обліку доходів і витрат, форма якої затверджена Наказом ДПАУ №1025 від 24.12.10, відповідно до якого підприємець повинен:

- відображати суму нереалізованих товарних запасів на початок року;
- відображати реквізити документів, що підтверджують витрати;
- відображати доходи за касовим методом;
- щоденно відображати доходи із сумарним підсумком за місяць, квартал, рік;
- відображати суму витрат, що безпосередньо пов'язана з отриманням доходу;
- в тому разі, якщо наймані працівники підприємця здійснюють операції за готівку, то книгу необхідно реєструвати на кожного працівника, а найманий працівник робить записи у свою книгу безпосередньо після кожного такого факту.

Підприємці-юридичні особи, котрі працюють на загальній системі оподаткування, повинні сплачувати наступні податки та збори:

- 1) податок на доходи фізичних осіб;
- 2) податок на прибуток підприємств;
- 3) податок на додану вартість з операцій щодо постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, якщо підприємець зареєстрований як платник такого податку;
- 4) земельний податок;
- 5) збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- 6) збір за спеціальне використання води, якщо підприємець є його платником;
- 7) збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Крім того, підприємці-юридичні особи сплачують єдиний внесок для підприємств малого бізнесу (що працюють на загальній системі оподаткування) – роботодавців, котрі використовують працю найманих працівників (сплачується у відсотках на суму нарахованої заробітної плати за видами виплат,

включаючи основну та додаткову заробітну плату та заохочувальні компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці», відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску, з урахуванням видів їх економічної діяльності від **36,76%** до **49,7%** (п. 5, ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»).

Підприємці фізичні і юридичні особи, котрі працюють на загальній системі оподаткування та здійснюють діяльність у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг, зобов'язані використовувати реєстратори розрахункових операцій відповідно до положень Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг».

Таким чином свою діяльність та справляння необхідних податків та зборів підприємці здійснюють відповідно до методик та у порядку, встановленому положеннями Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. та низки законодавчих актів, а саме:

- Наказу Головної Державної Податкової Інспекції «Про затвердження Інструкції «Про оподаткування доходів фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю №12 від 21.04.93;
- Постанови правління Пенсійного фонду України «Про порядок формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування» №22-2 від 08.10.10;
- Наказу ДПАУ «Про затвердження форми податкової декларації з податку на доходи фізичних осіб» №58 від 31.01.11;
- Наказу ДПАУ «Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку» №1020 від 24.12.10;
- Постанови правління Пенсійного фонду України «Про затвердження Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування» від 27.09.10;
- Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування» №2464-VI від 08.07.10;
- Наказу ДПАУ «Про затвердження форми Книги обліку доходів і витрат, яку ведуть фізичні особи – підприємці, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та Порядку її ведення» №1025 від 24.12.10;
- Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» №265/95-ВР від 06.07.95;
- Постанови КМУ «Про забезпечення реалізації статті 10 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» №1336 від 23.08.00.

Застосування сучасної загальної системи оподаткування для вітчизняних підприємців має як переваги, так і недоліки. До її недоліків доцільно віднести такі: обов'язкове застосування реєстраторів розрахункових операцій у разі здійснення готівкових розрахунків; досить велика ставка єдиного соціального внеску; складний порядок ведення книги обліку доходів і витрат. Перевагами загальної системи оподаткування для підприємців можна вважати наступні: можливість використовувати необмежену кількість найманих працівників; необмежений обсяг доходу; можливість обрати будь-який вид діяльності не заборонений законом.

З метою оцінки оптимальності та ефективності системи оподаткування, що застосовується до суб'єктів малого підприємництва, слід розглянути поняття податкового навантаження та податкового тягаря.

5.2. Необхідність та методи визначення податкового тягаря для малих підприємств

Важливою характеристикою податкової політики держави є рівень податкового навантаження на платника податків. **Податкове навантаження** – це частина доходу фізичних і юридичних осіб, що перерозподіляється через державний бюджет і впливає на поведінку платників податків.

На макроекономічному рівні податкове навантаження найчастіше вимірюють за допомогою податкового коефіцієнта (tax ratio), що розраховується як відношення суми сплачених податків, включаючи обов'язкові відрахування в державні соціальні фонди, до ВВП у ринкових цінах. При цьому обов'язкові відрахування в соціальні фонди враховуються при розрахунку податкового коефіцієнта на тій підставі, що в міжнародній статистиці вони розглядаються як податки, а не як страхові внески.

Для характеристики податкового навантаження на господарюючі суб'єкти найчастіше використовуються наступні показники:

1) частка податкових виплат суб'єкта підприємництва ($Ч_п$) в загальному обсязі прибутку (формула 5.1):

$$Ч_п = \text{ПВ} / \text{П} \times 100\% \quad (5.1),$$

де ПВ – податкові виплати підприємства за період;

П – прибуток підприємства за період;

2) частка податкових виплат суб'єкта підприємництва ($Ч_в$) в загальному обсязі виручки (формула 5.2):

$$Ч_в = \text{ПВ} / \text{В} \times 100\% \quad (5.2),$$

де ПВ – податкові виплати підприємства за період;

В – загальний обсяг виручки підприємства за період.

Оскільки мале підприємство не завжди працює прибутково, другий показник ($Ч_в$) є більш надійним для характеристики податкового навантаження

на нього. Він показує, яку частину виручки підприємець сплачує в якості податків.

Оптимальним можна вважати рівень податкового навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності, що передбачає вилучення такої частини їх доходів, котра не перешкоджає їх ефективному розвитку, і водночас, є достатньою для втручання держави в економічні процеси, необхідні для ефективного функціонування економіки країни.

Визначення оптимального розподілу податкового навантаження між різними групами платників податків є складним, оскільки податкове навантаження реально можна розглядати як частину доходу фізичних і юридичних осіб, що перерозподіляється через державний бюджет і впливає на поведінку платників податків, які хочуть, як правило, уникнути податків та перекласти податковий тягар на інших.

В широкому розумінні *податковий тягар* – це загальна сума податків, що сплачуються платником. Його розподіл між платниками податків спирається на два принципи: 1) принцип стягнення податків з благ, що отримуються; 2) принцип платоспроможності платників податків, згідно з яким чим вище доходи особи, тим більш високим повинен бути податок, який вона сплачує.

Податковий тягар для малого підприємства доцільно розглядати як рівень економічних обмежень, що створюються відрахуванням матеріальних засобів на сплату податків та відволіканням їх від інших можливих напрямів використання.

Механізм впливу податкового тягаря на суб'єкти підприємницької діяльності проявляється в тому, що при високому рівні податкових стягнень підприємець повинен або ухилитися від сплати податків, або здійснювати вкладення в активи з максимально високим прибутком, розглядаючи такий параметр, як величину ризику, в якості другорядного.

При цьому *ухилення від сплати податків* є нелегальним шляхом зменшення податкових зобов'язань, заснованим на кримінально-караному свідомому використуванні методів приховування обліку доходів і майна від податкових органів, а також викривлення бухгалтерської і податкової звітності.

Важкий тягар податків приводить до таких негативних наслідків як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, «тінізація» економіки, відтік національних капіталів за кордон, унаслідок чого знижуються надходження до бюджету та зростає соціальна напруга в суспільстві. Крім того, на величину податкового тягаря впливає законодавчо встановлене надання пільг і списання заборгованості суб'єктів господарювання, оскільки при цьому збільшується податкове навантаження на тих, хто добросовісно розраховується з бюджетом.

Легальним шляхом зменшення податкових зобов'язань підприємства є *оптимізація податків*, що ґрунтується на використанні наданих законодавством можливостей у галузі податкового законодавства.

Враховуючи, що основою податкових надходжень до Державного бюджету України є податок на прибуток підприємств та податок на додану вартість, Податковим кодексом України передбачено поступове зменшення

податкового тиску на суб'єкти підприємництва завдяки запланованому систематичному зменшенню ставок цих податків. Підприємства малого бізнесу можуть скористатися цим, працюючи на загальній системі оподаткування. Але податок – це примусове вилучення в дохід держави певних коштів, а тому природно, що суб'єкт підприємницької діяльності, оцінивши всі законні можливості, має право вибрати такий спосіб сплати податків, який дозволить зменшити збитки. Оптимальне оподаткування для малого підприємства – це пошук такого варіанту його податкової діяльності, котрий призводить до найменшого податкового навантаження, не створюючи перешкод для основної діяльності, в межах законодавства, мобілізуючи при цьому внутрішні інвестиційні ресурси.

На практиці мале підприємство може й не користуватися пільгами та послабленнями податкового тиску, прямо передбаченими законодавством, що є інколи непомітними для підприємця. Проте, для успішної діяльності суб'єктам малого підприємництва варто використати усі легальні можливості зменшення податкового тиску. При цьому слід розглянути доцільність сплати податків підприємцями за допомогою спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, запропонованої Податковим кодексом України, оцінити її переваги та недоліки щодо загальної системи оподаткування.

5.3. Сутність та порядок дії спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва

Ідея оптимального оподаткування підприємств малого бізнесу вперше втілилась в *теорії єдиного податку*, в основі якої лежить постулат, що джерелом будь-якого податку є дохід, а тому краще запровадити один податок на доходи, ніж значну кількість податків щодо різних об'єктів оподаткування.

Виходячи з визначення категорій «податок» та «збір», представлених в статті 6 Податкового кодексу України, **єдиний податок** можна визначити як обов'язковий внесок до бюджету здійснюваний платниками (суб'єктами малого підприємництва) у порядку і на умовах, що визначаються законодавством щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Основним законодавчим документом в галузі оподаткування підприємств малого бізнесу в Україні є Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» від 4.11.2011 р. Зокрема, пунктом 291.2 статті 291 Податкового кодексу України визначено, що **спрощена система оподаткування, обліку та звітності** – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих законодавчо визначених податків і зборів на сплату єдиного податку в законодавчо визначеному порядку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Відповідно до пункту 297.1 статті 297 Податкового кодексу України платники єдиного податку *звільняються* від обов'язку нарахування, сплати та подання податкової звітності з таких *податків і зборів*:

- 1) податку на прибуток підприємств;

2) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи та оподатковані;

3) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім податку на додану вартість, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали ставку єдиного податку;

4) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;

5) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

6) збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Суб'єкти малого підприємництва – юридичні та фізичні особи – мають чітко визначені особливості щодо умов переходу та порядку оподаткування єдиним податком.

Пунктом 291.3 Податкового кодексу України встановлено, що юридична чи фізична особа-підприємець самостійно обирає спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим цим законодавчим актом, та реєструється платником єдиного податку в законодавчо визначеному порядку.

Зокрема, відповідно до пункту 291.4. статті 291 Податкового кодексу України, суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку. Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби і у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» 05.07.2012 р. №5083-VI виділено, крім того, 5-ту й 6-ту групи платників єдиного податку.

В основу такого поділу покладено два критерії: середньооблікова кількість працівників у юридичних осіб або найманих працівників у фізичних осіб-підприємців та обсяг доходу, отриманого протягом календарного року. При цьому середньооблікова кількість працівників визначається відповідно до пункту 14.1.227 статті 14 Податкового кодексу України (див. тему 1), а пунктом 291.6. визначено, що платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Таким чином всі платники єдиного податку відповідно з діючим законодавством на теперішній час поділяються на фізичних і юридичних осіб відповідно до вищевказаних критеріїв наступним чином (рис. 5.1).

Пунктом 291.5. Податкового кодексу України визначені підприємці, які не можуть бути платниками єдиного податку. До них віднесені:

1) суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи - підприємці), які здійснюють:

- діяльність з організації, проведення азартних ігор;
- обмін іноземної валюти;

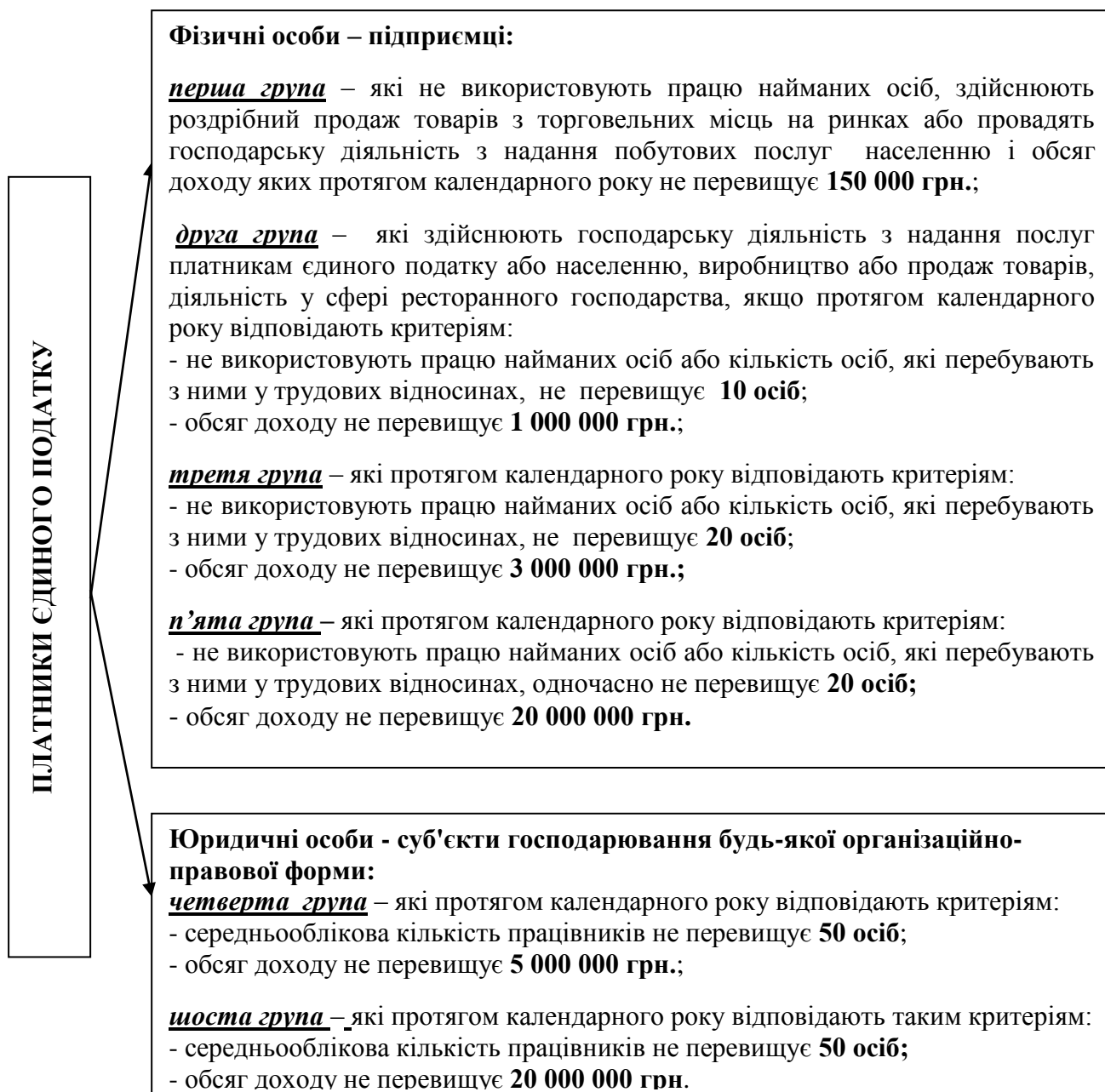


Рис. 5.1. Групи платників єдиного податку

- виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 літрів та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива та столових вин);
- видобуток, виробництво, реалізацію дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, у тому числі органогенного утворення;
- видобуток, реалізацію корисних копалин;
- діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності страхових агентів, сюрвейерів, аварійних комісарів та аджастерів;
- діяльність з управління підприємствами;
- діяльність з надання послуг пошти та зв'язку;

- діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;
- діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;
- 2) фізичні особи-підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження та діяльність у сфері аудиту;
- 3) фізичні особи - підприємці, які надають в оренду земельні ділянки загальною площею, що перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення загальною площею, що перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини загальною площею, що перевищує 300 квадратних метрів;
- 4) страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів;
- 5) суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;
- 6) представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;
- 7) фізичні та юридичні особи - нерезиденти;
- 8) суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії форс-мажорних обставин.

Визначення величини доходу підприємців здійснюється для цілей оподаткування єдиним податком та для надання їм права зареєструватися платником єдиного податку та перебувати на спрощеній системі оподаткування. Право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році мають платники єдиного податку за умови неперевикнення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого для відповідної групи платників єдиного податку. При цьому якщо протягом календарного року платники першої і другої груп використали право на застосування іншої ставки єдиного податку у зв'язку з перевищенням обсягу доходу, встановленого для відповідної групи, право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році такі платники мають за умови неперевикнення ними протягом календарного року обсягу доходу.

Статтею 292 Податкового кодексу України встановлено порядок визначення доходів платників єдиного податку та їх складових. Зокрема у пункті 292.1 цього документу зазначено, що доходом платника єдиного податку є:

- 1) для фізичної особи-підприємця – дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі (визначеній пунктом 292.3 статті 292 Податкового кодексу України). При цьому до доходу не включаються отримані такою фізичною особою пасивні доходи у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна, що належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

2) для юридичної особи-підприємця – будь-який дохід, включаючи дохід представництв, філій, відділень такої юридичної особи, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі (визначеній пунктом 292.3 статті 292 Податкового кодексу України).

При цьому, пунктом 292.3 статті 292 Податкового кодексу України визначено, що до суми доходу за звітний період включаються сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності, та вартість безоплатно отриманих протягом звітного періоду товарів (робіт, послуг). У пункті 292.6 зазначено, що датою отримання доходу є дата надходження коштів на поточний рахунок (у касу) платника єдиного податку, дата списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності, дата фактичного отримання платником єдиного податку безоплатно одержаних товарів (робіт, послуг).

Статтею 293 Податкового кодексу України встановлено *ставки єдиного податку*. При цьому, у пункті 293.1 цієї статті зазначено, що ставки єдиного податку встановлюються у відсотках (*фіксовані ставки*) до розміру мінімальної заробітної плати, законодавчо встановленої на 1 січня податкового (звітного) року, та у відсотках до доходу (*відсоткові ставки*). При цьому, фіксовані ставки єдиного податку встановлюються для платників єдиного податку першої й другої груп сільськими, селищними та міськими радами для фізичних осіб-підприємців, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць. Для третьої, четвертої, п'ятої та шостої груп платників єдиного податку встановлюються відсоткові ставки (рис. 5.2).

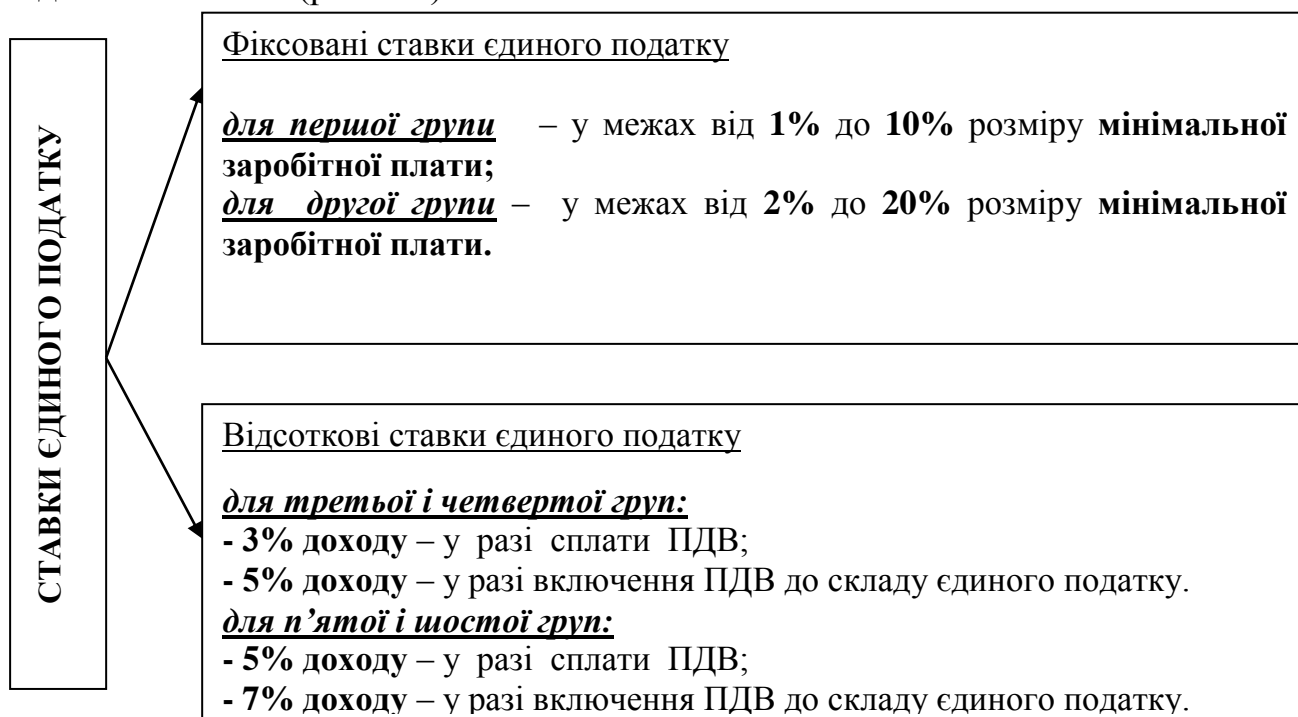


Рис. 5.2. Ставки єдиного податку

Для фізичних осіб - підприємців, які здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органічного утворення та напівдорогоцінного каміння, ставка єдиного податку встановлюється у розмірі (в залежності від приналежності до групи):

– **5 % доходу** – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку (3 – 4 група платників єдиного податку).

– **10 % доходу** – у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку (5 – 6 група платників єдиного податку).

Законодавством встановлено випадки збільшення ставок єдиного податку. Зокрема, ставка єдиного податку встановлюється для платників єдиного податку *першої-третьої* та *п'ятої* груп у розмірі **15 %**:

- до суми перевищення обсягу законодавчо визначеного доходу;
- до доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, віднесеного до першої або другої групи;
- до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж зазначено у Податковому кодексі;
- до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

Ставки єдиного податку для платників *четвертої* та *шостої* груп встановлюються у *подвійному розмірі*:

- до суми перевищення обсягу законодавчо визначеного доходу;
- до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків;
- до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

У разі здійснення платниками єдиного податку першої і другої груп кількох видів господарської діяльності застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений для таких видів господарської діяльності.

У разі здійснення платниками єдиного податку першої і другої груп господарської діяльності на територіях більш як однієї сільської, селищної або міської ради застосовується максимальний розмір ставки єдиного податку, встановлений для відповідної групи таких платників єдиного податку.

Статтею 294 Податкового кодексу України визначено *податковий (звітний) період* для платників єдиного податку:

- першої групи – календарний рік;
- другої - шостої груп – календарний квартал.

Податковий (звітний) період починається з першого числа першого місяця закінчується останнім календарним днем останнього місяця такого періоду. Для суб'єктів господарювання, які перейшли на сплату єдиного податку із загальної системи оподаткування, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, що настає за наступним податковим (звітним) кварталом, у якому таким особам виписано свідоцтво платника єдиного податку, і закінчується останнім календарним днем останнього місяця такого періоду.

Для зареєстрованих в установленому порядку фізичних осіб-підприємців, які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для першої або другої групи, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, наступного за місяцем, у якому виписано свідоцтво платника єдиного податку. Для новостворених суб'єктів господарювання, котрі до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для третьої-шостої груп, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, в якому відбулася державна реєстрація.

Статтею 295 Податкового кодексу України визначено порядок нарахування та строки сплати єдиного податку, зокрема :

- платники єдиного податку *першої і другої* груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця. Вони можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року.

У разі якщо сільська, селищна або міська рада приймає рішення щодо зміни раніше встановлених ставок єдиного податку, єдиний податок сплачується за такими ставками у порядку та строки, визначені підпунктом 12.3.4 пункту 12.3 статті 12 Податкового кодексу України.

Нарахування авансових внесків для платників єдиного податку *першої і другої груп* здійснюється органами державної податкової служби на підставі заяви такого платника щодо розміру обраної ставки єдиного податку, заяви щодо періоду щорічної відпустки та заяви щодо терміну тимчасової втрати працездатності.

Платники єдиного податку *третьої-шостої груп* сплачують єдиний податок протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

Сплата єдиного податку здійснюється за місцем податкової адреси.

Платники єдиного податку *першої і другої груп*, які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік на час відпустки, а також за період хвороби, підтвердженої копією листка (листоків) непрацездатності, якщо вона тривала 30 і більше календарних днів.

Помилково або надміру сплачені суми єдиного податку підлягають поверненню платнику в порядку, встановленому Податковим кодексом України.

Єдиний податок, нарахований за перевищення обсягу доходу, сплачується протягом 10 календарних днів після граничного строку подання податкової декларації за податковий (звітний) квартал.

У разі припинення платником єдиного податку провадження господарської діяльності податкові зобов'язання зі сплати єдиного податку нараховуються йому до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому до органу

державної податкової служби подано заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням провадження господарської діяльності.

Порядок ведення обліку і складання звітності платниками єдиного податку передбачено статтею 296 Податкового кодексу України, зокрема:

- платники єдиного податку *першої і другої груп* та платники єдиного податку *третьої та п'ятої груп*, які не є платниками податку на додану вартість, ведуть книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів, форма та порядок ведення якої затверджуються Міністерством фінансів України;

- платники єдиного податку *третьої та п'ятої груп*, які є платниками податку на додану вартість, ведуть облік доходів та витрат за формою та в порядку, що встановлені Міністерством фінансів України;

- платники єдиного податку *четвертої та шостої груп* використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень пункту 44.2 статті 44 Податкового кодексу України.

Платники єдиного податку *першої групи* подають до органу державної податкової служби податкову декларацію платника єдиного податку у строк, встановлений для *річного податкового (звітного) періоду*, в якій відображаються обсяг отриманого доходу та щомісячні авансові внески. Така декларація подається, якщо платник єдиного податку не допустив перевищення протягом року обсягу доходу, визначеного законодавством, або самостійно не перейшов на сплату єдиного податку за ставками, встановленими для платників єдиного податку другої або третьої групи.

Платники єдиного податку *другої-шостої груп* подають до органу державної податкової служби податкову декларацію платника єдиного податку у строки, встановлені для *квартального податкового (звітного) періоду*.

Податкова декларація подається до органу державної податкової служби за місцем податкової адреси.

Отримані протягом податкового (звітного) періоду доходи, що перевищують обсяги встановлених доходів, відображаються в податковій декларації з урахуванням таких особливостей:

- платники єдиного податку *першої групи* у податковій декларації окремо відображають обсяг доходу, оподаткований за ставками, визначеними для платників єдиного податку першої групи, обсяг доходу, оподаткований за ставкою 15%, обсяг доходу, оподаткований за новою ставкою єдиного податку, авансові внески. Подання податкової декларації у строки, встановлені для *квартального податкового (звітного) періоду*, звільняє таких платників від обов'язку подання її у строк, встановлений для *річного податкового (звітного) періоду*;

- платники єдиного податку *другої групи* у податковій декларації окремо відображають:

- 1) щомісячні авансові внески;
- 2) обсяг доходу, оподаткований за кожною з обраних ними ставок єдиного податку;
- 3) обсяг доходу, оподаткований за ставкою 15% (у разі перевищення доходу);

- платники єдиного податку *третьої та п'ятої груп* у податковій декларації окремо відображають:

1) обсяг доходу, оподаткований за кожною з обраних ними ставок єдиного податку;

2) обсяг доходу, оподаткований за ставкою 15% (у разі перевищення доходу).

- платники єдиного податку *четвертої та шостої груп* у податковій декларації окремо відображають:

1) обсяг доходу, оподаткований за відповідною ставкою єдиного податку;

2) обсяг доходу, оподаткований за подвійною ставкою (у разі перевищення доходу).

Сума перевищення обсягу доходу відображається у податковій декларації за податковий (звітний) період, у якому відбулося таке перевищення. При цьому отримана сума перевищення доходу, встановленого для платників єдиного податку першої і другої груп, не включається до обсягу доходу, з якого сплачується наступна обрана ставка такими платниками єдиного податку.

Податкова декларація складається наростаючим підсумком.

Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (стаття 8, пункт 11) фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 34,7% на суми, що визначаються ними самостійно для себе та членів їх сімей, котрі беруть участь у провадженні підприємницької діяльності, але не більше максимальної величини бази нарахування єдиного внеску. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску за кожну особу.

Враховуючи положення пункту 4.6.2 Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затвердженої постановою правління Пенсійного фонду України від 27.09.10 № 21-5, зареєстрованої у Міністерстві юстиції України 27.10.2010 за № 994/18289, фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, сплачують єдиний внесок у вигляді авансового платежу в розмірі, який самостійно визначили, до 20 числа місяця, наступного за місяцем, за який він сплачується (наприклад: за січень 2012 р. єдиний внесок сплачувався до 21.02.2012 р.). Суми, сплачені у вигляді авансових платежів, ураховуються платником при остаточному розрахунку, який здійснюється ним не пізніше 20 числа місяця, що настає за базовим звітним періодом, який дорівнює календарному року (наприклад: за 2012 р. – не пізніше 20 січня 2013 р.).

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності може застосовуватися поряд з діючою загальною системою оподаткування, обліку й звітності, передбаченою законодавством, на вибір суб'єкта малого підприємництва. При цьому слід визначити переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва. До її переваг можна віднести такі:

- 1) звільнення підприємців на єдиному податку від обов'язку використовувати реєстратори розрахункових операцій (найголовніша перевага підприємців-спрошених на теперішній час);
- 2) можливість сплати єдиного соціального внеску в розмірі мінімального страхового платежу (на відміну від підприємців, котрі працюють на загальній системі оподаткування, підприємці-спрошенці у відповідності до законодавства можуть сплачувати єдиний соціальний внесок у розмірі мінімального страхового платежу, але його сплата є обов'язковою і не залежить від ведення діяльності підприємцем та отриманням ним доходу).

Недоліками спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності є наступні:

- 1) обмеження кількості найманих працівників та обсягу доходу за рік;
- 2) заборона на здійснення деяких видів діяльності, перелічених у пункті 291.5 статті 295 Податкового кодексу України (найголовніший недолік цієї системи оподаткування).

5.4. Податкове планування в малому бізнесі

З метою оптимізації оподаткування підприємства малого бізнесу застосовують **податкове планування**, котре можна розглядати як діяльність малого підприємства з розробки та практичного застосування механізмів, що дозволяють знизити вплив податкового тягаря, сукупність методів і заходів, спрямованих на збільшення обсягу коштів, що залишаються в розпорядженні підприємства після сплати всіх належних податків.

Податкове планування можуть здійснювати як громадяни-суб'єкти підприємницької діяльності, так і юридичні особи. Особливості оптимізації оподаткування підприємства залежать від того, до якої сфери діяльності воно належить та від розмірів підприємства.

Необхідність податкового планування на підприємствах малого бізнесу закладена в податковому законодавстві України, котре передбачає різноманітні податкові режими, методи формування податкової бази та податкові пільги платникам податків.

Проте, розгляд податкового планування лише як методу оптимізації впливу податкового тягаря на підприємствах малого бізнесу зумовлює тлумачення такого процесу як намагання підприємців ухилитися від сплати податків. А тому податкове планування варто визначити як один з регуляторів процесу управління малим підприємством, що є одним з основних видів загальноекономічного планування і впорядковує господарську діяльність підприємства відповідно до стратегії його розвитку. З огляду на це, *податкове планування на рівні малого підприємства* можна розглядати як вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності і розміщення активів з метою досягнення максимально низького рівня податкових зобов'язань, які при цьому виникають.

В Україні, в сучасних умовах фіскальної політики держави та постійної економічної кризи, податкове планування на підприємствах малого бізнесу

полягає в розробці та впровадженні різних законних схем зниження податкових відрахувань, за рахунок застосування методів стратегічного планування фінансово-господарської діяльності малих підприємств, що дозволяє їм функціонувати.

Для підприємств малого бізнесу є доцільним умовний поділ податкового планування за характером управлінських рішень на стратегічне й оперативне.

Стратегічне податкове планування передбачає вибір місця реєстрації малого підприємства, його розташування, визначення організаційно-правової форми та видів діяльності, обґрунтування часток та складу засновників, формування внутрішньої організаційної структури підприємства.

Оперативне податкове планування полягає у виборі облікової політики малого підприємства, форм оплати праці найманих працівників, розробці найкращих варіантів укладання господарських угод, плануванні податкових платежів та застосуванні способів їх оптимізації.

Стратегічне податкове планування малого підприємства ґрунтується на застосуванні способів, що зменшують податковий тягар підприємства у процесі його діяльності і враховують можливі зміни як зовнішніх, так і внутрішніх чинників впливу на процес оподаткування. При цьому виділяють такі його етапи:

- 1) підготовчий – відбувається в період реєстрації підприємства і передбачає формування ним цілей і завдань діяльності, підбір показників бізнес-плану, форм договірних відносин, законодавчо-нормативної бази;
- 2) дослідницький – характеризується вибором профілю діяльності малого підприємства, визначенням напрямів вкладення капіталу, що дозволяє оптимізувати податкові платежі;
- 3) організаційний – включає вибір місця реєстрації, територіального розташування, організаційно-правової форми, системи оподаткування малого підприємства.

При цьому мале підприємство вибирає загальну чи спрощену систему оподаткування. З метою виявлення фінансової доцільності підприємство враховує структуру операційних витрат (частка матеріальних витрат та інших витрат операцій, які включають ПДВ в ціну придбаних товарів, послуг), оскільки цей фактор впливає на розмір податкового кредиту, якщо підприємство зареєстроване платником ПДВ; рентабельність оборотів з реалізації продукції, оскільки цей фактор впливає на розмір податку на прибуток за загальних умов оподаткування прибутку; частку експортної продукції, яка оподатковується за нульовою ставкою, оскільки цей фактор впливає на розмір податкового навантаження з ПДВ.

Оперативне податкове планування використовується в процесі поточної діяльності підприємства і передбачає застосування сукупності методів, котрі дозволяють знижувати податковий тягар для малого підприємства у кожному конкретному випадку. Зокрема, до таких методів доцільно віднести:

- метод використання облікової політики (застосовується при виборі способу бухгалтерського або податкового обліку операцій з нарахування амортизації

- основних засобів і нематеріальних активів, оцінювання запасів, з визначення моменту реалізації продукції з відвантаження чи оплати);
- метод використання пільг (застосовується з метою зменшення податкового навантаження, або відстрочки податків, шляхом використання пільг для платників податку на прибуток та ПДВ);
 - метод вибору договірних відносин (застосовується з метою заміни операцій, що передбачають обтяжливе оподаткування, на операції з більш пільговим порядком оподаткування);
 - метод складання податкового календаря (дозволяє зменшити ризики нарахування штрафів за несвоєчасне погашення податкових зобов'язань);
 - метод визначення порядку використання та розподілу прибутку з огляду на оптимізацію порядку оподаткування;
 - метод планування податкових платежів у майбутньому (застосовується з метою виявлення й врахування взаємного впливу баз оподаткування та видів податків).

Для оцінки впливу заходів податкового планування на ефективність оподаткування малого підприємства можна використати низку специфічних показників, котрі підприємству слід розробити та застосовувати для себе. Приклади таких показників представлені в таблиці 5.1.

Правильна організація податкового планування дає змогу малому підприємству:

- дотримуватися вимог податкового законодавства шляхом правильного розрахунку величини податків;
- звести до мінімуму податкові зобов'язання;
- максимально збільшити прибуток;
- розробити структуру взаємовигідних угод з постачальниками й замовниками;
- ефективно використовувати ресурси.

Таблиця 5.1

Показники ефективності податкового планування малого підприємства

№ з/п	Показник	Формула розрахунку	Умовні позначення
1	Коефіцієнт пільгового оподаткування ($K_{по}$)	$K_{по} = E / П_{бп}$	E – економія, отримана внаслідок використання пільг, грн. $П_{бп}$ – обсяг податкових зобов'язань без використання пільг, грн.
2	Коефіцієнт ефективності пільгового оподаткування ($K_{еп}$)	$K_{еп} = E / В$	$В$ – виручка від реалізації товарів (робіт, послуг), грн.
3	Коефіцієнт пільгового інвестування ($K_{пі}$)	$K_{пі} = E / I_{п}$	$I_{п}$ – обсяг інвестицій, при здійсненні яких застосовується пільгове оподаткування, грн.
4	Коефіцієнт абсолютного відхилення податкових платежів (K_a)	$K_a = П_1 - П_0$	$П_1$ – обсяг податкових платежів у звітному періоді, грн. $П_0$ – обсяг податкових платежів у минулому періоді, грн.
5	Рівень податкових платежів ($P_{п}$)	$P_{п} = П_1 / П_0 \times 100\%$	–

Таким чином, у процесі податкового планування малого підприємства не лише визначаються можливості мінімізації оподаткування, але й оцінюється економічний вплив ухвалених рішень на поточну і перспективну його діяльність. При цьому податкове планування повинно спиратися не лише на аналіз поточного законодавства, а й на загальну позицію фіскальних органів з питань оподаткування та перспективне законодавство для уникнення в майбутньому додаткових податкових витрат при ухваленні законодавчих актів. А тому податкове планування підприємств малого бізнесу слід розглядати як комплексний процес, що повинен базуватись на принципах законності, оптимальності, альтернативності, оперативності та ефективності.

Висновки до теми 5

1. Оптимальне та суспільно прийнятне оподаткування є одним з найефективніших засобів державної економічної політики щодо стимулювання діяльності суб'єктів господарювання, а особливо у сфері малого бізнесу. Виконуючи фіскальну, стимулюючу і розподільчу функції, оподаткування повинно бути для суб'єктів підприємництва-платників податків прийнятним за багатьма критеріями, основними з яких є доцільна кількість видів податків, правильність баз оподаткування, помірність ставок оподаткування, простота та зручність нарахування й сплати податків, об'єктивність і виправданість пільгових податкових режимів, конструктивний стиль роботи податкових органів.

2. Законодавством України передбачено поділ суб'єктів малого підприємництва на юридичних осіб-суб'єктів малого підприємництва та фізичних осіб-суб'єктів малого підприємництва, що пов'язано з особливостями щодо порядку їх оподаткування як при загальній системі оподаткування, так і при спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності.

3. Підприємці, фізичні та юридичні особи, котрі працюють на загальній системі оподаткування, справляння необхідних податків та зборів, передбачених такою системою, здійснюють відповідно до методик та у порядку, встановленому положеннями Податкового кодексу України від 02.12.2010 р. та низкою законодавчих актів. При цьому до недоліків загальної системи оподаткування для підприємців доцільно віднести такі: обов'язкове застосування реєстраторів розрахункових операцій у разі здійснення готівкових розрахунків; досить велика ставка єдиного соціального внеску; складний порядок ведення книги обліку доходів і витрат. Перевагами загальної системи оподаткування для підприємців можна вважати наступні: можливість використовувати необмежену кількість найманих працівників; необмежений обсяг доходу; можливість обрати будь-який вид діяльності незаборонений законом.

4. Оцінити ефективність та оптимальність системи оподаткування, що застосовується до суб'єктів малого підприємництва, можна за допомогою категорій «податкове навантаження» та «податковий тягар». В широкому розумінні податкове навантаження доцільно розглядати як частину доходу

фізичних і юридичних осіб, що перерозподіляється через державний бюджет і впливає на поведінку платників податків. Визначити ступінь податкового навантаження на суб'єкти малого бізнесу можна за допомогою специфічних показників, до яких доцільно віднести частку податкових виплат суб'єкта підприємництва в загальному обсязі прибутку та частку податкових виплат суб'єкта підприємництва в загальному обсязі виручки малого підприємства. Податковий тягар в широкому розумінні визначають як загальну суму податків, що сплачуються платником. Для малого підприємства податковий тягар правомірно розглядати як рівень економічних обмежень, що створюються відрахуванням матеріальних засобів на сплату податків та відволіканням їх від інших можливих напрямів використання.

5. Податковим кодексом України передбачено можливість застосування суб'єктами малого підприємництва спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності як особливого механізму справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих законодавчо визначених податків і зборів на сплату єдиного податку в законодавчо визначеному порядку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності. Перевагами такої системи оподаткування для підприємців є можливість не використовувати реєстратори розрахункових операцій та можливість сплати єдиного соціального внеску в розмірі мінімального страхового платежу. До основних недоліків спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності слід віднести обмеження кількості найманих працівників та обсягу доходу за рік, а також заборону на здійснення деяких видів діяльності, перелічених відповідно до положень Податкового кодексу України.

6. З метою практичного застосування механізмів, що дозволяють знизити вплив податкового тягаря, підприємства малого бізнесу застосовують податкове планування, котре розглядають як сукупність методів і заходів, спрямованих на збільшення обсягу коштів, що залишаються в розпорядженні малого підприємства після сплати всіх належних податків. Правильна організація податкового планування дає змогу малому підприємству дотримуватися вимог податкового законодавства шляхом правильного розрахунку величини податків; звести до мінімуму податкові зобов'язання; максимально збільшити прибуток; розробити структуру взаємовигідних угод з постачальниками й замовниками; ефективно використовувати ресурси. Для оцінки впливу заходів податкового планування на ефективність оподаткування підприємства малого бізнесу застосовують низку специфічних показників, що дає змогу визначити можливості оптимізації оподаткування та оцінити економічний вплив ухвалених рішень на поточну і перспективну діяльність малого підприємства.

Контрольні питання до теми 5

1. У чому полягає сутність та необхідність оподаткування суб'єктів малого бізнесу?
2. Назвіть основні види податків, що сплачують суб'єкти малого підприємництва, котрі працюють на загальній системі оподаткування.

3. У чому полягають переваги та недоліки загальної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва?
4. Охарактеризуйте вплив податкової політики держави на діяльність малих підприємств. Якими є основні інструменти регулювання податкового впливу держави?
5. Розкрийте зміст економічних категорій «податкове навантаження» та «податковий тягар». Як проявляється їх вплив на діяльність підприємств малого бізнесу?
6. У чому полягає сутність спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності підприємств малого бізнесу?
7. Розкрийте порядок нарахування та сплати єдиного податку суб'єктами малого підприємництва.
8. Обґрунтуйте переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого бізнесу.
9. У чому полягає сутність та необхідність податкового планування?
10. Назвіть основні види та методи податкового планування на підприємствах малого бізнесу.

Тема 6. Інвестиційні рішення в малому бізнесі

*«Наймогутніший і найцінніший актив,
що у нас є, – це розум»
(Роберт Кійосакі)*

Збільшення вартості підприємств малого бізнесу пов'язане із здійсненням інвестиційної діяльності, під якою розуміють сукупність практичних дій, що спрямовані на реалізацію інвестиційних програм або проектів з метою отримання певних вигод. Метою інвестиційної діяльності є розширення й удосконалення виробничого процесу, придбання нових виробничих потужностей, підтримання та розвиток існуючого виробництва, здійснення соціальних заходів, розвиток інтелектуального капіталу і, як наслідок цього, забезпечення високої конкурентоспроможності підприємства.

Тема розкриває:

- поняття і зміст інвестування;
- види інвестицій;
- критерії оцінки інвестиційних рішень;
- статичні і динамічні методи оцінки інвестиційних проектів;
- критерії оцінки фінансових рішень в малому бізнесі;
- порядок визначення економічного терміну використання й оптимального часу заміщення основних засобів.

Основні поняття теми 6: інвестування, реальні інвестиції, фінансові інвестиції, інвестиційний розрахунок, закон інвестицій, статичні й динамічні методи оцінки інвестиційних проектів, чиста прибутковість, технічний терміни служби обладнання, економічний терміни використання обладнання.

6.1. Поняття і зміст інвестування

Вартість бізнесу не може бути створена й примножена без інвестицій. Тому інвестування розглядають як важливу складову фінансового управління бізнесом. Під **інвестуванням** розуміють довгострокове вкладення капіталу з метою отримання певних економічних вигод. В залежності від об'єкта вкладень розмежовують інвестиції трьох видів: реальні, фінансові й інтелектуальні (рис. 6.1).

Під **реальними інвестиціями** розуміють вкладення капіталу для забезпечення підприємства засобами виробництва. Реальні інвестиції пов'язані із заміщенням основних засобів чи їх розширенням. Завдяки цьому відбувається модернізація й раціоналізація обладнання, що значною мірою впливає на ефективність функціонування бізнесу. Прийняття рішень щодо реальних інвестицій супроводжуються відповідними інвестиційними розрахунками. **Інвестиційний розрахунок** – кількісні співвідношення надходжень і виплат, які очікують отримати від впровадження інвестицій. Він включає дві моделі розрахунків:

- коли порівнюються альтернативи інвестицій одна з одною;

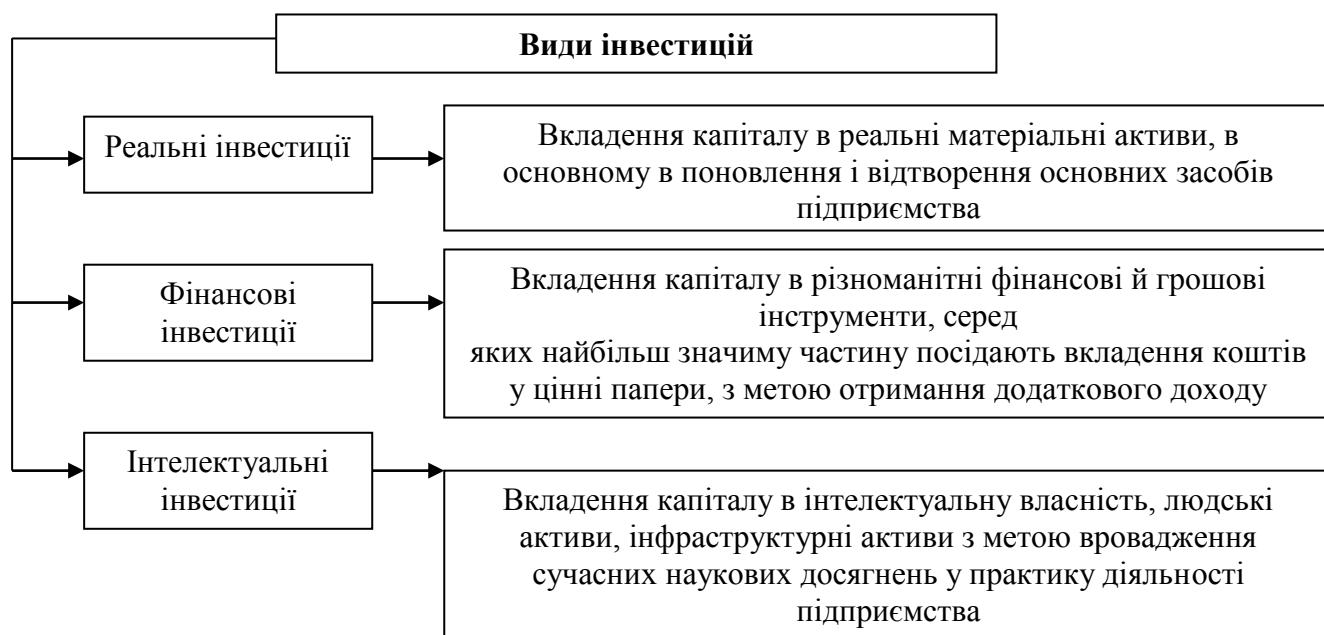


Рис. 6.1. Класифікація інвестицій в залежності від об'єкта вкладень.

- коли враховуються зв'язки інвестиційних альтернатив з виробничим процесом й фінансуванням.

Реальні інвестиції можуть стосуватися окремих інвестиційних об'єктів чи комплексних інвестиційних програм.

Під **фінансовими інвестиціями** розуміють вкладення капіталу в різноманітні фінансові й грошові інструменти та в статутні капітали інших підприємств із метою отримання додаткового доходу. Потреба в фінансових інвестиціях виникає тоді, коли у підприємців виникають тимчасово вільні грошові кошти, які не потрібні для здійснення виробничого процесу чи покриття банківських рахунків. Фінансові інвестиції призводять до збільшення доходів підприємців..

Інтелектуальні інвестиції – це вкладення капіталу в інтелектуальну власність (патенти, авторські права, торгові марки, ноу-хау); людські активи (сукупність колективних знань підприємства, їхніх творчих здібностей, лідерських якостей тощо); інфраструктурні активи (технології, методи і процеси, які застосовуються при здійсненні діяльності підприємства). В сучасних умовах інтелект і знання виступають одним із головних чинників максимізації вартості бізнесу й забезпечення конкурентоспроможного виробництва. Цим обумовлена необхідність створення дієвої системи продукування, захисту, відтворення і використання інтелектуального капіталу підприємницькими структурами. Важлива роль у здійсненні цього процесу відводиться інтелектуальним інвестиціям. На жаль, в Україні на сьогоднішній день не розроблений методичний інструментарій управління інтелектуальними інвестиціями. Але перехід людства до постіндустріального суспільства, основою якого стане економіка знань, висуває об'єктивну необхідність проектування інтелектуальних інвестицій як складової бізнес-процесів й відповідної фінансової оцінки їхньої ефективності.

Це цікаво знати**Багатство створюється мудрістю***

Успіх – це результат роботи мозку, а не фізичних зусиль. Звичайно, матерія ще має значення, але вагомість її зменшується. Інтелектуальний капітал – дуже обмежений ресурс. Не треба забувати, що середній товар зараз коштує 1/5 від того, що він коштував 150 років тому. Пам'ятаєте? Багатство створюється мудрістю.

Цей розвиток, звичайно, не відбивається в традиційному балансовому звіті, мабуть, єдиній супермоделі, котра налічує 500 років. Балансовий звіт, незважаючи на свою довготривалу привабливість, часто-густо охоплює менше 1/4 справжньої вартості багатьох сучасних компаній. Дослідження економіста Джонатана Кендріка показує, що загальне відношення між зримими, матеріальними та незримими, нематеріальними ресурсами за останні 70 років перемістилося з 70 : 30 до 63 : 37. До найважливіших ресурсів фірми вже не можна доторкнутися руками.

**Джерело: Ріддерстрале Йонас, Нордстрем А.К'єлл Караоке – капіталізм / Пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2004. – С.91 – 92.*

Прийняття інвестиційних рішень пов'язане з вибором і порівнянням певної кількості альтернатив. Для вибору найоптимальнішого для підприємства варіанту необхідно знати критерії оцінки інвестиційних рішень. Такими критеріями виступають: доходність, ліквідність, ступінь ризику. Так, не варто вкладати кошти в ризикові інвестиції з метою отримання виключно високих доходів. В цьому випадку існує вірогідність того, що значна частина суми, що інвестується, буде втрачена. Тому кращими інвестиціями будуть інвестиції з помірним ризиком і доходами. Критерій ліквідності інвестицій також залежить від їх доходності. Нажаль, висока ліквідність, як правило, асоціюється з низькою рентабельністю вкладень. Тому при виборі прийняттого способу інвестування необхідно враховувати всі перелічені критерії, а в необхідних випадках встановити обмеження на здійснення тих чи інших інвестицій.

Окрім критеріїв оцінки інвестиційних проектів за тривалу історію свого розвитку людство виробило певні принципи інвестиційної діяльності. Один з них має назву **закону інвестицій**. Він був сформульований Брайаном Трейсі в книзі «100 абсолютних законів успіху в бізнесі» таким чином: «Перш ніж вкласти гроші, проведіть ретельний аналіз». Причому на вивчення питання, куди вкласти певну суму грошей, необхідно витратити не менше часу, ніж його знадобилося на те, щоб заробити зазначену суму.

Перш ніж прийняти інвестиційне рішення, необхідно ретельно вивчити всі аспекти майбутньої інвестиції. При цьому довіряти свої гроші можна тільки тим фахівцям, які довели, що вміють управляти своїми власними грошима.

Красномовним доказом цього може бути аналіз фінансової звітності підприємства, в яке ми хочемо інвестувати свій капітал.

Одним із принципів інвестиційної діяльності найуспішнішого інвестора й найбагатшої людини планети Уоррена Баффета є наступний: «Інвестувати необхідно в той бізнес, який для Вас є добре зрозумілим». При цьому, перш ніж зробити інвестицію, багато уваги приділяється вивченню менеджменту компанії, в яку планується вкладати капітал. Між іншим, Уоррен Баффет віддає переваги інвестиціям в підприємства, котрі очолюють безпосередні засновники, підприємці. Важливим елементом, на який звертають увагу при інвестуванні є сам продукт, який випускається підприємством. Якщо він має переваги порівняно з конкурентами, цей бізнес є перспективним.

Це цікаво знати

Принципи інвестування Уоррена Баффета*

Уоррен Баффет – найвідоміший і найбагатший в світі інвестор, який заробив свій капітал, інвестуючи в акції. Сформульовані ним принципи ведення бізнесу стали своєрідною Біблією ринка цінних паперів. У нью-йоркських маклерів є прикмета: якщо під час гри на біржі шепотіти про себе цитати з книг У. Баффета, то обов'язково поведе.



Принципи Уоррена Баффета:

1. Інвестування полягає в тому, щоб вкласти гроші сьогодні і завтра отримати ще більше грошей.
2. Купуйте акції тільки тих компаній, продукція яких подобається Вам особисто.
3. Ніколи не вкладайте в ті сфери, які Ви не знаєте.
4. Ніколи не церемоньтесь зі збитковими підприємствами.
5. За кожною акцією, що росте, стоїть успішний бізнес.
6. Вкладайте гроші в бізнес з міжнародною мережею.
7. На ринку є акції-переможці і їх потрібно знайти.
8. Якщо Ви використовуєте розрахунки, Ви не обов'язково досягнете вершин, але не зануритеся в безглуздя.
9. Найголовніше – це історія компанії.
10. Служіння муз не терпить метушні.

**Джерело: 10 заповідей успешных спекуляций Уоррена Баффета: Делаем деньги. – 2010. – № 4. – С.13-14.*

Таким чином, для успішного розвитку свого бізнесу підприємці повинні здійснювати реальні, фінансові й інтелектуальні інвестиції. Інвестування супроводжується відповідними обґрунтуваннями із застосуванням критеріїв доходності, ліквідності й ризикованості. При цьому необхідно враховувати принципи інвестиційної діяльності.

6.2. Статичні і динамічні методи оцінки інвестиційних проектів

Для проведення кількісної оцінки інвестиційних проектів застосовуються статичні й динамічні методи. **Статичними** називають такі методи інвестиційних розрахунків, які не враховують часову структуру платежів, що пов'язані з інвестицією, а також вплив відсотків на ці платежі. **Динамічні** методи інвестиційних розрахунків ґрунтуються на дослідженні приведеного в порівняльній вигляд чистого грошового потоку, який очікують отримати від впровадження інвестицій й порівнянні його з обсягами інвестиційних вкладень.

Найчастіше застосовуються такі статичні методи як термін окупності й середній рівень віддачі. Перевагами статичних методів є простота розрахунків й створення можливостей для ранжування проектів в залежності від значень відносних показників, що розраховуються, при їх виборі із декількох альтернатив. Недоліки статичних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів полягають в ігноруванні фактору часу при проведенні розрахунків, а також в тому, що в обґрунтуваннях використовується середньорічна сума прибутку, який очікують отримати від реалізації проекту. В реальному житті обсяги прибутку від реалізації інвестиційних проектів можуть значно коливатися в часі, що ігнорує даний метод. Статичні методи нехтують ту обставину, що гроші, які отримали пізніше, не мають тієї ж вартості як ті, які були отримані раніше. Зазначені методи пропонується використовувати лише для попередніх обґрунтувань інвестиційних рішень. Більш точні результати оцінки ефективності інвестиційних проектів дають динамічні методи.

Основна перевага динамічних методів полягає в тому, що вони більш точно враховують фактор часу при визначенні вигод від реалізації інвестиційних проектів у майбутньому. Вони ґрунтуються на припущенні, що з часом гроші знецінюються. Тому для визначення сьогоденної цінності благ, які ми очікуємо отримати через певний період, необхідно перераховувати їх цінність за ставкою дисконту. Базисом для встановлення ставки дисконту можуть бути середні відсотки вартості позичкового капіталу. Цей метод має наступні теоретичні обґрунтування. Без засобів виробництва продукції виробляється менше, ніж із засобами виробництва. Тому процеси, що здійснюються на основі реалізації інвестиційних проектів, більш продуктивні, ніж без них. Отже, інвестиційні проекти мають **чисту прибутковість**, завдяки чому виробляється додаткова кількість продукції. Ця прибутковість виражається річним відсотком – ціною, яку люди платять за те, щоб отримати ресурси зараз, замість того, щоб чекати до тих пір, доки вони зароблять гроші, на які можна буде придбати ці ресурси. Поточне розпорядження ресурсами дозволяє отримати дохід, що призводить до збільшення ресурсів, які ми мали на початку. Якщо ми бачимо таку можливість, то прагнемо позичити гроші і за це готові платити відсотки до тих пір, доки вони будуть меншими, ніж результат від інвестиційних вкладень. Із цього випливає, що для визначення сьогоденної цінності благ, які ми очікуємо отримати через певний період, необхідно перераховувати їхню цінність відповідно зі ставкою дисконту. Не дивлячись на розвиненість теоретичної й методичної бази, оцінка інвестиційних проектів динамічними методами має

низку труднощів, які пов'язані з вибором ставки дисконту й вибором методів оцінки ефективності інвестиційного проекту.

Труднощі у виборі ставки дисконтування зумовлені унікальністю кожного об'єкта інвестування, відсутністю надійних статистичних рядів даних, на базі яких розраховуються ставки дисконтування, тривалістю періоду реалізації прямих інвестицій і пов'язаними з цими проблемами врахування фактору ризику. Тому ставка дисконтування частіше приймається як попередня, що підлягає уточненню.

До статичних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів відносять:

Метод окупності інвестицій ґрунтується на використанні середньорічної суми прибутку, який очікують отримати від інвестиції, вартості самої інвестиції й розрахунку терміну окупності інвестиції за формулою:

$$T = K/P \quad (6.1),$$

де: T – термін окупності інвестиції,

K – вартість інвестицій,

P – середньорічна сума прибутку, який очікують отримати від впровадження даної інвестиції.

Метод середнього рівня віддачі ґрунтується на використанні показника рентабельності амортизації на вкладений капітал. При цьому розрахунок здійснюється за формулою:

$$P_a = P/A \quad (6.2),$$

де: P_a – рентабельність амортизаційних відрахувань;

P – середньорічний прибуток від реалізації інвестиційного проекту, що очікується;

A – річна сума амортизаційних відрахувань на основні засоби, кошти в які інвестуються за конкретним проектом.

До динамічних методів оцінки інвестиційних проектів належить **метод чистої приведеної вартості**, який ґрунтується на приведенні очікуваних грошових потоків від реалізації інвестиційних проектів до порівняльного з сумою інвестицій вигляду шляхом їхнього дисконтування. Оцінка ефективності проекту проводиться шляхом порівняння суми дисконтованих грошових потоків, які очікується отримати впродовж періоду експлуатації проекту, з вартістю інвестицій. Якщо дисконтований грошовий потік буде перевищувати вартість інвестицій, проект можна вважати ефективним, якщо дисконтований грошовий потік буде меншим від суми інвестицій – проект неефективний.

Ця робота виконується групою провідних фахівців із залученням широкого кола експертів і консультантів. При цьому особлива роль відводиться прогнозуванню грошових потоків, які очікують отримати від впровадження конкретного інвестиційного проекту. Для цього проводиться прогнозування трьох потоків фінансової інформації:

1. Вартість інвестицій – витрати на придбання нових активів, а також витрати, що пов'язані з їх введенням в експлуатацію, доставкою тощо.

2. Приріст доходів, зміна витрат – полягає в розрахунку чистого приросту доходів чи витрат від здійснення інвестицій. Економічною вигодою від впровадження інвестиційного проекту виступає чиста виручка від реалізації продукції, яка була вироблена в результаті інвестиційних вкладень. Стандартними статтями витрат виступають: заробітна плата й нарахування на неї; вартість енергоносіїв, сировини; експлуатаційні витрати; амортизаційні відрахування.

3. Корекція грошових потоків здійснюється за наступними напрямками: оборотний капітал, амортизація, залишкова вартість обладнання. Необхідність проведення корекції грошових потоків обумовлена можливістю виникнення додаткової потреби в оборотному капіталі в процесі реалізації проекту чи, навпаки, скороченням його обсягів за рахунок покращення управління окремими елементами оборотних активів. До уваги необхідно брати й нараховану амортизацію, яка виступає номінальним джерелом фінансування інвестицій. В результаті реалізації обладнання за залишковою вартістю може виникнути додатковий грошовий потік, який також необхідно враховувати.

Цей метод в нормальних економічних умовах вважається основним і має високий ступінь надійності. Чиста приведена вартість (NPV) визначається за формулою:

$$NPV = (R_t - E_t) / (1 + r)^t \quad (6.3),$$

де: R_t - доходи від реалізації проекту в період t ;

E_t – витрати, що здійснювалися в період t ;

r – ставка дисконтування;

t – період завершення проекту.

Таким чином, прийняття рішень щодо інвестицій супроводжуються інвестиційними розрахунками. Для цього застосовується відповідний методичний інструментарій. При виборі конкретного метода оцінки інвестиційних проектів керуються наявністю відповідної інформаційної бази, а також цілями проведення зазначених розрахунків.

6.3. Визначення економічного терміну використання й оптимального часу заміщення основних засобів

Визначення оптимального терміну використання основних засобів відіграє одну з найважливіших ролей при прийнятті рішень щодо здійснення реальних інвестицій. Від цього показника залежить момент заміщення основних засобів, тобто виведення з господарського обороту застарілих основних засобів й придбання замість них нових. Для цього використовуються такі показники як технічні терміни служби обладнання й економічні терміни використання обладнання.

Технічним терміном служби обладнання називають час, впродовж якого конкретні види обладнання можуть виконувати свої функції. При цьому беруть до уваги те, що вони підлягають технічному обслуговуванню і ремонту.

Економічним терміном використання обладнання є час, впродовж якого інвестиції приносять максимальний прибуток. Технічний термін служби й економічний термін використання обладнання можуть суттєво відрізнятись один від одного. При цьому ключовим показником для визначення часу заміщення конкретних видів основних засобів виступає економічний термін використання обладнання.

Визначення економічного терміну використання обладнання здійснюється шляхом вибору інвестиційних альтернатив з максимальним інвестиційним ануїтетом. **Інвестиційний ануїтет** являє собою середнє значення чистого грошового потоку, що визначений на основі платіжних рядів, розрахованих з використанням відсоткової ставки. Зазначений показник визначається шляхом множення вартості дисконтованих грошових потоків за декількома варіантами альтернатив на коефіцієнт (g), що розраховується за формулою:

$$g = (1 + i)^n \times i : (1 + i)^n - 1 \quad (6.4),$$

де: i – відсоткова ставка,
 n – кількість періодів.

Це дозволяє визначити середній щорічний результат від інвестицій. Варіант, в якому цей результат буде найбільшим, вважається економічним терміном використання обладнання. Після цього визначають вартість грошового потоку з урахуванням інвестиційного ануїтету (a).

Наприклад, первісна вартість обладнання складає 12 000 грн. Ставка відсотка – 12%. Вірогідний термін служби обладнання:

- варіант 1 – 4 роки,
- варіант 2 – 5 років,
- варіант 3 – 6 років.

Виручка від реалізації продукції, виробленої з використанням зазначеного обладнання в гривнях:

- 1- й рік – 7 000,
- 2- й рік – 6 500,
- 3- й рік – 6 200,
- 4- й рік – 6 000,
- 5- й рік – 5 500,
- 6- й рік – 5 000.

Впродовж експлуатації обладнання витрати на поточний ремонт склали в гривнях:

- 1- й рік – 1 500,
- 2- й рік – 2 000,
- 3- й рік – 2 500,
- 4- й рік – 3 000,

5- й рік – 3 500,

6- й рік – 4 000.

Розв'язок:

1. Побудуємо платіжний ряд інвестиційного проекту (табл. 6.1):

Таблиця 6.1

Платіжний ряд інвестиційного проекту

(грн.)

Показник	Рік						
	0	1	2	3	4	5	6
Виручка		7 000	6 500	6 200	6 000	5 500	5 000
Витрати	- 12 000	1 500	2 000	2 500	3 000	3 500	4 000
	- 12 000	5 500	4 500	3 700	3 000	2 000	1 000

2. Розрахуємо чистий грошовий потік за кожним з варіантів:

$$\text{ГП варіант 1} = -12000 + 5500/1,12 + 4500/1,2544 + 3700/1,4049 + 3000/1,5735 = 13\,050,8 \text{ грн.}$$

$$\text{ГП варіант 2} = -12000 + 5500/1,12 + 4500/1,2544 + 3700/1,4049 + 3000/1,5735 + 2000/1,7623 = 14185,7 \text{ грн.}$$

$$\text{ГП варіант 3} = -12000 + 5500/1,12 + 4500/1,2544 + 3700/1,4049 + 3000/1,5735 + 2000/1,7623 + 1000/1,9738 = 14692,3 \text{ грн.}$$

3. Розрахуємо інвестиційний анuitет для заданих варіантів:

$$g \text{ варіант 1} = (1+0,12)^4 \times 0,12 / ((1+0,12)^4 - 1) = 0,3292$$

$$g \text{ варіант 2} = (1+0,12)^5 \times 0,12 / ((1+0,12)^5 - 1) = 0,2774$$

$$g \text{ варіант 3} = (1+0,12)^6 \times 0,12 / ((1+0,12)^6 - 1) = 0,2432$$

4. Визначимо вартість грошового потоку з урахуванням інвестиційного анuitету:

$$\text{а варіант 1} = 13050,8 \times 0,3292 = 4\,296,3 \text{ грн.}$$

$$\text{а варіант 2} = 14185,7 \times 0,2774 = 3\,935,1 \text{ грн.}$$

$$\text{а варіант 3} = 14692,3 \times 0,2432 = 3\,573,2 \text{ грн.}$$

Висновок. Якщо до уваги брати лише дисконтовану вартість капіталу, то найбільш дохідним буде варіант 3. Розрахунок інвестиційного анuitету дозволяє зробити висновок про те, що найбільшим буде дохід за варіантом 1. Отже, економічний термін служби обладнання складе 4 роки.

Оптимальний момент заміщення визначається в тому разі, якщо вартість нової інвестиції перевищує вартість старої інвестиції. Для цього проводиться оцінка технічного залишкового терміну служби діючого обладнання, розробляються альтернативи для моменту заміщення, розраховуються платіжні ряди, аналіз яких дає можливість визначити термін заміщення. При цьому критерієм виступає віддача обладнання. Тільки в тому випадку, якщо нове обладнання буде давати більшу віддачу, ніж старе впродовж залишкового терміну служби, доцільно його заміщувати.

Висновки до теми 6

1. Інвестування виступає важливою складовою фінансового управління бізнесом. Під ним розуміють довгострокове вкладення капіталу з метою отримання певних економічних вигод. В залежності від об'єкта вкладень розмежовують інвестиції трьох видів: реальні, фінансові й інтелектуальні.

2. Прийняття інвестиційних рішень пов'язано з вибором і порівнянням певної кількості альтернатив. Для вибору найоптимальнішого для підприємства варіанту необхідно знати критерії оцінки інвестиційних рішень. Такими критеріями виступають: доходність, ліквідність, ступінь ризику.

3. Перш ніж прийняти інвестиційне рішення, необхідно ретельно вивчити всі аспекти майбутньої інвестиції. При цьому довіряти свої гроші можна тільки тим фахівцям, які довели, що вміють управляти своїми власними грошима. Красномовним доказом цього може бути аналіз фінансової звітності підприємства, в яке ми хочемо інвестувати свій капітал.

4. До принципів інвестиційної діяльності також відносять вивчення стану менеджменту компанії, в яку планується вкладати капітал. Важливим елементом, на який звертають увагу при інвестуванні є сам продукт, який випускається підприємством. Якщо він має переваги порівняно з конкурентами, даний бізнес є перспективним.

5. Для проведення кількісної оцінки інвестиційних проектів застосовуються статичні й динамічні методи. Статичні методи інвестиційних розрахунків не враховують часову структуру платежів, що пов'язані з інвестицією, а також вплив відсотків на ці платежі. Динамічні методи інвестиційних розрахунків ґрунтуються на дослідженні приведеного в порівняльний вигляд чистого грошового потоку, який очікують отримати від впровадження інвестицій й порівнянні його з обсягами інвестиційних вкладень.

6. Інвестиційні проекти мають чисту прибутковість, завдяки чому виробляється додаткова кількість продукції. Ця прибутковість виражається річним відсотком – ціною, яку люди платять за те, щоб отримати ресурси зараз, замість того, щоб чекати до тих пір, доки вони зароблять гроші, на які можна буде придбати ці ресурси.

7. Прийняття інвестиційних рішень супроводжується інвестиційними розрахунками. Для цього застосовується відповідний методичний інструментарій. При виборі конкретного метода оцінки інвестиційних проектів керуються наявністю відповідної інформаційної бази, а також цілями проведення зазначених розрахунків.

8. Момент заміщення основних засобів залежить від оптимального терміну їх використання. Його оцінюють з допомогою таких показників як технічні терміни служби обладнання й економічні терміни використання обладнання.

9. Ключовим показником для визначення часу заміщення конкретних видів основних засобів виступає економічний термін використання обладнання. Визначення економічного терміну використання обладнання здійснюється шляхом вибору інвестиційних альтернатив з максимальним інвестиційним ануїтетом. Інвестиційний ануїтет являє собою середнє значення чистого

грошового потоку, що визначений на основі платіжних рядів, розрахованих з використанням відсоткової ставки.

10. Оптимальний момент заміщення визначається в тому разі, якщо вартість нової інвестиції перевищує вартість старої інвестиції. Для цього проводиться оцінка технічного залишкового терміну служби діючого обладнання, розробляються альтернативи для моменту заміщення, розраховуються платіжні ряди, аналіз яких дає можливість визначити термін заміщення. При цьому критерієм виступає віддача обладнання.

Контрольні питання до теми 6

1. Яку роль відіграє інвестиційна діяльність для забезпечення ефективного розвитку бізнесу?
2. Дайте визначення інвестування. Розкрийте зміст реальних, фінансових та інтелектуальних інвестицій.
3. Чому в сучасній економіці значна увага приділяється інтелектуальним інвестиціям?
4. Які критерії застосовуються при оцінці інвестиційних проектів?
5. Розкрийте основні принципи здійснення інвестиційної діяльності.
6. Сформулюйте закон інвестицій.
7. В чому полягають відмінності між статичними й динамічними методами оцінки інвестиційних проектів?
8. Розкрийте зміст методів окупності інвестицій й середнього рівня віддачі.
9. Розкрийте алгоритм оцінки інвестиційних проектів методом чистої приведеної вартості.
10. З якою метою необхідно визначати оптимальний термін використання основних засобів?
11. Чому ключовим показником для визначення часу заміщення конкретних видів основних засобів виступає економічний термін використання обладнання.?
12. Розкрийте методiku визначення економічного терміну використання обладнання.

ТЕМА 7. Підприємницькі ризики і страхування в малому бізнесі

*«Не всім дано всеє знати
і речами керувати»
(Іван Мазепа)*

Підприємницька діяльність нерозривно пов'язана з ризиками економічного, природо-екологічного, техніко-технологічного характеру та можливими кримінальними явищами. Адже ризик є найхарактернішою рисою підприємництва, а управління ризиками відіграє надзвичайно важливу роль в забезпеченні успішної господарсько-фінансової діяльності.

За статистикою мільйони людей в усьому світі намагаються стати підприємцями, але сотні тисяч малих підприємств кожного року припиняють своє існування. На думку досвідчених бізнесменів підприємства-«лимони» (невдахи) «всихають» через 2,5 роки, а підприємства-«персики» – «визрівають» через 4-5 років. Підприємницькі ризики завжди є загрозою для досягнення основних цілей підприємця, а отже потребують ідентифікації та пошуку найбільш ефективних методів зниження їх впливу на підприємницьку діяльність.

Тема розкриває:

- поняття та сутність ризиків у малому бізнесі, їх основні характеристики,
- види підприємницьких ризиків, їх ідентифікацію та методи зниження їх впливу на підприємницьку діяльність;
- страхування як метод зменшення впливу ризиків на діяльність суб'єктів малого бізнесу.

Основні поняття теми 7: ризик, підприємницький ризик, види та функції ризиків у підприємницькій діяльності, ідентифікація ризику, методи зниження впливу ризиків у малому бізнесі, види страхування підприємницьких ризиків, страхування додаткової пенсії, корпоративна програма страхування.

7.1. Сутність та види ризиків у малому бізнесі

Функціонування підприємств малого бізнесу ґрунтується на виявленні та пошуку нової комбінації факторів виробництва на основі впровадження інновацій, що завжди пов'язано з ризиком. Роль ризику в досягненні підприємницьких цілей настільки вагома, що А.Сміт визначав підприємницький прибуток як компенсацію власникові капіталу за ризик.

На сьогодні немає однозначного тлумачення ризику. Термін ризик походить від грецьких слів *ridsikon, ridsa* — стрімчак, скеля. Наприклад, в італійській мові слово *risicare* означає лавірувати між скель. У тлумачному словнику С.І. Ожегова ризик визначається як дія наугад у надії на щасливий результат.

В економічній літературі ризики розглядають як небезпеку або непевність в будь-якій сфері господарської діяльності та суспільно-економічного життя. Досить часто **ризик** визначають як діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності у ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість

кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату та відхилення від мети.

Ризик можна розглядати як комбінацію трьох елементів: деякої події, її ймовірності та наслідків. З урахуванням цих характеристик **підприємницький ризик** визначають як комбінацію події, пов'язаної з діяльністю підприємства, ймовірністю настання цієї події та наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в остаточному підсумку позначаються на доходах підприємства.

Це цікаво знати

Зовнішні фактори підприємницьких ризиків*

У кожній ситуації, що пов'язана з ризиком, постає питання: що означає доцільний ризик і де межа, що відокремлює його від недоцільного. Визначення такої межі не може бути правильним без розуміння причин виникнення ризику взагалі та його зростання протягом останнього періоду розвитку людства. Основні з них:

1. Розвиток науково-технічного прогресу викликав потребу у неординарному, швидкому вирішенні питань, що постають перед людством. Це зумовило застосування методів та прийомів, до яких ще ніколи і ніхто не удавався, на підставі чого виник ризик зазнати невдачу.
2. Співвідношення необхідності вирішення проблем швидко, якісно, не традиційно, зростаючої кількості населення планети та стрімко спадаючих обсягів придатних до використання ресурсів, спонукають людей надавати своїм діям підприємницького забарвлення (незалежності, нестандартності дій, сміливості, винахідливості, орієнтації на максимально можливий успіх), що породжує зростання рівня підприємницьких ризиків.
3. Ринкове середовище діяльності людства призводить до жорсткої конкуренції, за якої природними стають факти численних банкрутств і крахів.
4. Важливою є проблема зростання глобального ризику, тобто знищення людства внаслідок власних дій.

**Джерело: Інформація консалтингового бюро «Чумацький шлях» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.chumatskyway.com>.*

Варто зазначити, що сьогодні відсутнє однозначне тлумачення суті підприємницьких ризиків. У більшості випадків співпадає думка щодо сфери виникнення та прояву ризиків, але щодо наслідків ризиків існують альтернативні погляди. Частіше настання ризикових подій пов'язують з втратами доходу, прибутку чи капіталу й не звертають увагу на те, що наслідками ризикових подій можуть бути певні вигоди. Саме заради додаткових вигод підприємець іде на ризик. Тому, на наш погляд, правомірним є визначення підприємницького ризику, в якому, з одного боку, акцентують увагу на потенційно можливих втратах у разі настання ризикової події, а з іншого – вказують на ймовірність отримання додаткових вигод, пов'язаних з ризиком. Враховуючи це, **підприємницький ризик** можна тлумачити як невизначену

вірогідну подію, наслідками якої виступають можливі фінансові втрати або доходи.

Розрізняють певні види підприємницьких ризиків. Зокрема, Й. Шумпетер пропонує такі їх групи:

- ризики, пов'язані з можливим технічним провалом виробництва, включаючи небезпеку втрати матеріальних благ, породжену стихійними лихами;
- ризики, котрі стали наслідком відсутності комерційного успіху.

З огляду на значний вплив на підприємницьку діяльність, підприємницькі ризики потребують певної впорядкованості, їх поділу за специфічними ознаками, тобто – класифікації. Існують різноманітні підходи до класифікації ризиків у малому бізнесі. Як правило, підприємницькі ризики класифікують в залежності від об'єкту, покладеного в основу їх класифікації (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Класифікація підприємницьких ризиків

Таким чином, основну класифікацію підприємницьких ризиків можна представити наступним чином:

- за причиною виникнення підприємницькі ризики поділяють на: ризик, пов'язаний з господарською діяльністю; ризик, пов'язаний з особою підприємця; ризик, пов'язаний відсутністю інформації про стан зовнішнього середовища;

- за сферою виникнення виділяють *зовнішні ризики*, котрі безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємця (непередбачені зміни законодавства; нестійкість політичного режиму в країні діяльності; втрати, що виникають в результаті війни, націоналізації, страйків, введення ембарго) та *внутрішні ризики*, що виникають у результаті неефективного менеджменту, хибної маркетингової політики та внутрішньо фірмових зловживань;

- за тривалістю в часі розрізняють *короткострокові ризики*, котрі загрожують малому підприємству впродовж незначного відрізка часу (транспортний ризик під час перевезення вантажу, ризик неплатежу по конкретній операції) та *постійні ризики*, котрі безперервно загрожують підприємницькій діяльності (ризик неплатежу в країні з недосконалою правовою системою; ризик руйнувань будівель в районі з підвищеною сейсмічною небезпекою);

- за ступенем загрози банкрутства передбачають: *допустимий ризик* – загроза повної втрати прибутку від реалізації окремого проекту або від підприємницької діяльності в цілому; *критичний ризик* – пов'язаний з небезпекою втрат у розмірі витрат на здійснення конкретного виду підприємницької діяльності або окремої операції та *катастрофічний ризик*, що характеризується небезпекою, загрозою втрат в розмірі, котрий рівний або перевищує весь капітал підприємця.

- за ступенем правомірності підприємницький ризик може бути *виправданий (правомірний)* – допустимий в конкретних галузях діяльності (науково-дослідні проекти) та *невиправданий (неправомірний)* – недопустимий в окремих галузях діяльності (атомна енергетика).

Крім того, розрізняють такі види підприємницьких ризиків:

- *політичний ризик* – можливість виникнення збитків чи скорочення розмірів прибутку, що є наслідком державної політики країни діяльності;
- *технічний ризик* – визначається ступенем організації виробництва (ризики втрат внаслідок негативних результатів науково-дослідних і конструкторських робіт, низьких технологічних можливостей виробництва);
- *виробничий ризик* – пов'язаний з виробництвом продукції, товарів і послуг та здійсненням будь-яких видів виробничої діяльності (ризик неефективного використання сировини, зростання собівартості, збільшення втрат робочого часу);
- *комерційний ризик* – виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених чи куплених підприємцем (ризики пов'язані з реалізацією товару, його транспортуванням, купівельною спроможністю покупця та форс-мажорними обставинами).

Отже, проблема визначення й подолання ризиків є однією з найважливіших у діяльності підприємницьких структур. У господарській практиці використовуються різноманітні підходи до класифікації ризиків. Їх застосування дає змогу системно ознайомитися з потенційними ризиками, які можуть виникнути в діяльності підприємств малого бізнесу.

7.2. Функції підприємницьких ризиків, їх ідентифікація та методи управління

Незважаючи на те, що ризики в малому бізнесі становлять загрозу для функціонування власне самого малого підприємства, проте, вони відіграють певні функції, котрі можна розглядати як такі, що мають опосередкований позитивний вплив для здійснення підприємницької діяльності. До таких функцій доцільно віднести наступні:

інноваційну – стимулювання пошуку шляхів нетрадиційного розв'язання проблем, що стоять перед суб'єктом господарювання;

регулятивну – можливість виконання ризиком ролі каталізатора під час здійснення господарських операцій (новаторський пошук та підприємницька активність);

захисну – об'єктивна необхідність законодавчого закріплення поняття «правомірність ризику» (страхування ризиків);

компенсаційну – забезпечує компенсаційний успіх – додатковий, порівняно з плановим, прибуток у випадку успішного результату (реалізації шансу);

соціально-економічну – завдяки ризику та конкуренції виділяються соціальні групи ефективних власників

аналітичну – наявність ризику зумовлює необхідність вибору в процесі аналізу з альтернативних варіантів діяльності підприємства найбільш прибуткового.

Проте, незважаючи на певну стимулюючу роль підприємницьких ризиків для діяльності малого підприємства, ризики є елементом загрози для досягнення основних його цілей. З огляду на це, підприємницькі ризики потребують ідентифікації та пошуку найбільш ефективних методів управління ними.

Процес управління підприємницькими ризиками має дві основні складові:

1) ідентифікація ризику з метою їх виявлення; 2) зниження ступеню ризику.

Що стосується першої складової, то для виявлення ризику необхідно його ідентифікувати. Стосовно підприємницьких ризиків ідентифікація допомагає їх виявленню з метою пошуку методів управління ними (рис. 7.2).

В широкому розумінні ідентифікація (від латинського *identificus* – тотожний) може розглядатись з двох позицій:

1) ототожнення, уподібнення;

2) встановлення на основі визначених ознак тотожності різних об'єктів.

Крім того, ідентифікація підприємницьких ризиків допомагає виявити юридичні та правові чинники, котрі впливають на діяльність малого підприємства, до яких правомірно віднести наступні:

- ліцензування;
- патентні права;
- помилки в контрактах;
- зовнішні позови;
- внутрішні позови;
- форс-мажорні обставини.



Рис. 7.2. Ідентифікація підприємницьких ризиків

Наступною складовою процесу управління підприємницькими ризиками є пошук методів для зниження ступеню ризику. Найбільш розповсюджені методи зниження ризику представлені на рисунку 7.3.

У системі управління підприємницькими ризиками важливу роль відіграють внутрішні механізми нейтралізації ризиків. До них в першу чергу відносять **лімітування**. **Ліміт** – це кількісне обмеження, що накладається на певні характеристики операцій діяльності підприємства.

Як правило, лімітування використовують до тих операцій, які пов'язані з критичним або катастрофічним ризиком. У діяльності підприємницьких структур ліміти можуть встановлювати за такими показниками: розмір позикових засобів, розмір активів у високоліквідній формі, розмір комерційного кредиту, розмір депозитного внеску, що розміщений в одному банку, розмір вкладення засобів у цінні папери одного емітента, період відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

Крім того, до методів ступеню зниження підприємницьких ризиків варто віднести *використання інформації (даних) щодо ризиків*, а саме :

- бази даних щодо минулого досвіду малого підприємства;
- поточні бази даних;

- архіви.



Рис. 7.3. Методи зниження ступеню впливу підприємницьких ризиків

Дії та заходи щодо управління ризиками поділяються на організаційні й економічні. Організаційні дії та заходи передбачають розробку та реалізацію системи недопущення ризику (уникнення ризику, передача контролю за ризиком, запобігання збиткам).

Економічні дії та заходи передбачають визначення джерел коштів для покриття збитків від ризиків (страхування, резервний фонд, система штрафних санкцій). Ефективна система управління ризиками потребує застосування двох-трьох організаційних методів та не менше одного економічного методу.

7.3. Страховання підприємницьких ризиків

Виходячи з того, що ризик виникає при здійсненні будь-якої підприємницької діяльності та пов'язаний з виробництвом та реалізацією продукції, товарів і послуг, товарно-грошовими й фінансовими операціями, в умовах ринку, виняткову актуальність набуває страхування підприємницьких

ризиків. Страхування все більше стає не тільки методом забезпечення витрат підприємства від руйнівних стихійних лих, але і засобом захисту від несприятливої зміни економічної кон'юнктури.

Страхування підприємницьких ризиків спрямоване на захист підприємців від можливих непередбачуваних негативних обставин та чинників, котрі заважають досягненню поставлених цілей підприємства малого бізнесу та отриманню прибутку.

Страхування підприємницького ризику є системою відшкодування втрат страховиками при виникненні страхових випадків із спеціальних страхових фондів, що формуються за рахунок страхових внесків, котрі сплачуються страхувальниками-підприємцями. З огляду на види ризиків у малому бізнесі, страхування підприємницьких ризиків – це сукупність страхування майна, страхування відповідальності та особистого страхування.

Підприємствам для покриття їхніх ризиків страхові компанії пропонують такі послуги:

- страхування майна та фінансових ризиків: страхування від вогню і стихійних лих, страхування устаткування та машин від поломок, страхування будівельно-монтажних ризиків, страхування шкоди, завданої перервами у виробництві, страхування від втрат прибутку тощо;
- страхування відповідальності: страхування відповідальності товаровиробника за якість продукції, страхування відповідальності роботодавця, страхування професійної відповідальності тощо;
- особисте страхування: страхування персоналу від нещасних випадків, медичне страхування тощо (рис. 7.4).



Рис. 7.4. Види страхування підприємницьких ризиків

Враховуючи, що метою будь-якої підприємницької діяльності є одержання прибутку, особливо велике значення набуває страхування від можливої його втрати або недержання передбачуваних доходів.

При цьому, фактори, що викликають втрати (недержання) прибутку, зумовлені двома групами причин:

1) різноманітні порушення нормального виробничого процесу внаслідок стихійних чинників, аварій та інших непередбачуваних подій;

2) зміна ринкової кон'юнктури, погіршення або ж порушення умов виконання контрактів постачальниками, чи відмова споживачів від замовленої продукції (послуг).

Обидві вказані причини, як правило, призводять до збитків підприємця через перерви у виробництві, а тому потребують особливого виду страхування підприємницьких ризиків на випадок збитків внаслідок перерв у виробництві.

Страхування на випадок збитків внаслідок перерв у виробництві – є важливим видом страхування підприємницьких ризиків і здійснюється в добровільній формі. Правила та умови такого страхування встановлюються страховиками та затверджуються регулятором страхового ринку з боку держави. Практика його застосування залежить від виду бізнесу, що здійснює підприємство, та від правильної оцінки недоотриманого доходу, яку іноді провести досить складно. Адже умови договору страхування збитків, пов'язаних з перервами у виробництві, формуються при детальному аналізі роботи підприємства за певний період. Тільки після цього встановлюється страхова сума (S) на основі середньомісячного прибутку підприємства за попередній період (формула 7.1):

$$S = P_{\text{сер.}} \times 12 \quad (7.1),$$

де $P_{\text{сер.}}$ – середньомісячний прибуток підприємства за попередній період;

12 – кількість місяців у році (період, на який укладається договір страхування).

В сучасних умовах економічного розвитку України, коли підприємство-страхувальник може свідомо занижувати офіційний обсяг отриманого прибутку з метою зниження бази оподаткування, неможливо адекватно оцінити його фінансові ризики. Крім того, важко оцінити ризик втрати прибутку внаслідок перерв у виробництві або у випадку, коли підприємство малого бізнесу тільки розпочинає свою діяльність.

Договори страхування на випадок втрати прибутку підприємством внаслідок перерв у виробництві містять ризики, ціна яких визначається страховим тарифом (Т), величина якого може відрізнятися у різних страховиків і коливається в Україні для підприємств малого бізнесу в межах від 0,5% до 1,5%. При цьому, в договорі, як правило, присутня безумовна франшиза ($F_{\text{без.}}$), тобто, та частина збитків, котра в разі настання страхового випадку не відшкодовується страховиком. Її обсяг для таких договорів страхування на теперішній час становить від 8% до 12% страхової суми.

Отже, виходячи з обраного об'єкта страхування, встановлюється страхова сума, у відсотках до якої обчислюється страхова премія (SP) (формула 7.2). Розмір страхової премії здебільшого встановлюється індивідуально для кожного страхувальника з урахуванням особливостей його господарської діяльності.

$$SP = S \times T \quad (7.2),$$

Проте, внаслідок перерв у виробництві підприємець зазнає збитків не лише від втрати прибутку, а й майна підприємства. А тому з метою охоплення більшої кількості ризиків та збільшення обсягу страхового відшкодування, для підприємця є вигідним комплексне страхування таких ризиків. Одночасне страхування майна і втрат від перерв у виробництві вважається вигідним як для підприємця, так і для страхової компанії, оскільки ризики за двома цими договорами, як правило, одні і ті самі. Крім того, якщо обидва договори уклав один страховик, то він зацікавлений якнайшвидше відшкодувати збитки щодо застрахованого майна, щоб зменшити витрати, пов'язані зі страховими виплатами страхувальнику, котрих він зазнав внаслідок перерви у виробництві.

Обсяг відповідальності за договором страхування від перерв у виробництві ширший, ніж у страхуванні майна. Об'єктом страхування є фінансові втрати від перерви у виробництві (внаслідок матеріальних збитків від страхової події із застрахованим майном страхувальника), які вміщують:

- поточні витрати страхувальника із продовження господарської діяльності в період вимушеної перерви у виробництві;
- втрати прибутку від вимушеної перерви у виробництві.

Договором можуть покриватися як поточні витрати і втрачений прибуток разом, так і кожна з фінансових втрат окремо.

Особливістю цього виду страхування є те, що розмір збитку залежить від тривалості перерви у виробництві. Тому для визначення обсягу страхового відшкодування важливо встановити зобов'язання страховика щодо відшкодування збитків від простою. У договорах страхування збитків від простою здебільшого передбачається встановлення деякої межі, починаючи з якої виникає відповідальність страховика. Такою межею може бути використана франшиза у грошовому вираженні, або період простою, при перевищенні якого страхувальник отримує право на відшкодування.

До збитків (Z), які підлягають страховому відшкодуванню від простою, входять такі елементи: витрати, здійснені за час зупинки виробництва, не одержаний внаслідок цього прибуток, додаткові затрати на ліквідацію наслідків страхового випадку. При настанні матеріального збитку, що призвів до перерви у виробництві, розмір страхового відшкодування визначається на основі розміру поточних витрат щодо здійснення застрахованої діяльності і прибутку, отриманого страхувальником від цієї діяльності за період, який дорівнює 12 місяцям до дати настання матеріального збитку.

Страхове відшкодування (Q) здійснюється страховиком у межах страхової суми з урахуванням безумовної франшизи, встановленої в страховому договорі (формула 7.3).

$$Q = Z - F_{\text{без}}. \quad (7.3).$$

У міжнародній практиці застосовуються й інші специфічні різновиди страхування підприємницьких ризиків: страхування контрактів (у тому числі експортно-імпортних), фінансово-кредитних операцій, страхування змін кон'юнктури.

Важливими видами страхування підприємницьких ризиків є види **страхування цивільної відповідальності**, котрі дає змогу малому підприємству уникнути додаткових фінансових затрат, викликаних необхідністю у зв'язку з нормами цивільного законодавства компенсувати шкоду, спричинену іншим юридичним і фізичним особам. У малому бізнесі розрізняють страхування: цивільної відповідальності виробників за якість виробленої продукції; відповідальності власників транспортних засобів; відповідальності перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах; відповідальності за невиконання зобов'язань; відповідальності роботодавців тощо.

При **страхуванні відповідальності виробника** підприємець може застрахувати ризики можливих збитків на випадок нанесення шкоди життю чи здоров'ю споживачу його продукції. Розмір страхової суми (S) виробник, як правило, обирає сам. Але при страхуванні відповідальності страховою сумою виступає ліміт відповідальності страховика, а тому страховики можуть самі встановлювати розмір своєї відповідальності залежно від ступеню ризику. Розмір страхових тарифів (Т) коливається, переважно, від 0,1% до 2% і залежить від рівня технологічного оснащення і технічного стану малого підприємства, надійності зберігання продукції, виду упаковки тощо.

Підприємець може додатково застрахувати ризик юридичних затрат на ведення процесу чи обумовити в страховому договорі відшкодування морального збитку, нанесеного третім особам. При цьому підприємцю доцільно надавати перевагу страховикам, котрі мають високопрофесійні кадри із страхування й управління якістю, що дозволить гарантувати високий рівень обслуговування та ефективність укладеної страхової угоди.

При **страхуванні відповідальності роботодавця** підприємець може особисто не відшкодувати можливий збиток, нанесений життю чи здоров'ю працівникам малого підприємства у робочий час. Страхова компанія може зробити необхідні виплати працівникам, які отримали травми внаслідок непередбачених раптових подій (пожежі, аварії, від теплових ударів, отруєнь, електричного струму, опіків та ін.) Страхові тарифи (Т) за таким видом страхування становлять від 0,11% до 3,8%. Такий діапазон пояснюється тим, що страхові компанії встановлюють тарифну ставку залежно від ризику окремо взятої професії. Так, в одній і тій самій страховій компанії страховий поліс відповідальності роботодавця на випадок нанесення фізичної шкоди пожежнику містить страховий тариф 2,55%, а бібліотекаря – 0,3%.

Страхування професійної відповідальності об'єднує види страхування майнових інтересів різних категорій осіб, які при виконанні своїх професійних обов'язків можуть завдати матеріальних збитків третім особам. Страхування

професійної відповідальності поширюється на страхування відповідальності роботодавців, які представляють робітників перед третіми особами.

Об'єктом страхування професійної відповідальності є можливість пред'явлення претензій потерпілих третіх осіб до суб'єктів малого підприємництва, котрі нанесли їм збитки під час виконання своїх професійних обов'язків, або надання відповідних послуг. Підставою для таких претензій може бути недбалість, помилки й упущення, некваліфіковане виконання спеціалістами своїх обов'язків, порушення встановлених норм і правил, внаслідок чого клієнту чи пацієнту завдається шкода. В такому випадку потерпілий має право звернутися до винуватця за відшкодуванням через судовий позов.

Страховик бере на себе відповідальність за ризики, пов'язані з можливістю випадкових тілесних пошкоджень у ході робочого процесу, заподіяння ненавмисної шкоди здоров'ю людей та можливістю спричинення їм матеріальних збитків. При страхуванні професійної відповідальності настання страхового випадку залежить від кваліфікації особи, яка виконує професійну діяльність.

За цим видом страхування можуть бути застраховані дві групи ризиків:

- ризики, що пов'язані з можливістю заподіяння третім особам тілесних пошкоджень, спричинення шкоди здоров'ю (такі ризики викликаються роботою лікарів, фармацевтів, власників транспортних засобів, що працюють за наймом тощо);
- ризики, що існують у професійній діяльності архітекторів, інженерів-будівельників, проєктантів, юристів і пов'язані з імовірними матеріальними збитками від неякісного виконання ними своїх обов'язків.

Відповідальність страховика щодо страхування професійної відповідальності з усіх збитків, які виникли протягом дії страхового договору, не може перевищувати певний ліміт. Зазвичай, з цього виду страхування встановлюється безумовна франшиза ($F_{\text{без.}}$), обсяг якої на вимогу страховика може бути збільшено за рахунок витрат, пов'язаних з роботою незалежних експертів. На теперішній час франшиза становить від 8% до 12% страхової суми.

Страховий тариф з цього виду страхування залежить від професії, віку, стажу роботи, загальної кількості працівників і коливається в межах від 0,1% до 6%.

Потреба в такому виді страхування зумовлена необхідністю в захисті матеріальних інтересів і психологічній допомозі особам певних професій.

Кожен вид страхування професійної відповідальності має певні особливості, котрі мають враховуватися при укладанні угоди на його здійснення. Так, аудитори, нотаріуси, охоронці можуть здійснювати свою діяльність лише за наявності ліцензії. У роботі за однією спеціальністю можуть застосовуватися різні стандарти, наприклад, у різних охоронних агентствах є різні схеми; оцінювачі можуть скористатися різними методами і критеріями при оцінці майна; аудитори застосовують різні методи оцінки фінансового становища підприємств і, як правило, оформляють їх у трьох варіантах аудиторського висновку – позитивному, негативному, із зауваженнями. Це враховується при

укладанні договору страхування, але враховується також і кваліфікація страхувальника, стаж роботи, регіон діяльності та ін.

Необхідність укладання угоди страхування професійної відповідальності зумовлена людським фактором, тим, що ніхто не застрахований від помилок і недбалості при здійсненні професійних обов'язків, а збитки, завдані такими помилками, підлягають обов'язковому відшкодуванню. Розмір збитків може бути значним. Для фізичної особи-підприємця, професійна відповідальність якої не застрахована, це може означати втрату всього власного майна. Крім того, багато клієнтів, перш ніж скористатися послугами підприємців, хочуть знати, як і за рахунок яких коштів буде відшкодовано збиток у разі неналежного виконання останніми своїх професійних обов'язків.

Для підприємців такий вид страхування є ефективним з огляду на те, що малі підприємства (особливо фірми, що займаються аудиторською діяльністю, оцінкою, фінансовим посередництвом, нотаріальними та медичними послугами) не мають встановлених чинним законодавством резервних грошових фондів та інших джерел коштів, котрі б давали змогу компенсувати завданий клієнтам збиток.

Одним з вигідних видів страхування для підприємців є *пенсійне страхування*. З 1 січня 2004 р. набрав чинності Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення», що започаткував розвиток третього рівня пенсійної системи в Україні, відповідно до якого суб'єктами системи недержавного пенсійного забезпечення є страхові компанії зі страхування життя, банки, що відкривають пенсійні рахунки й недержавні пенсійні фонди. Така система передбачає залучення вільних коштів населення, які банківська система не в змозі залучити, та створення в країні потужних інституційних інвесторів.

Страхування додаткової пенсії – вид страхування життя, при якому страховик бере на себе зобов'язання виплачувати застрахованому у повному розмірі і з певною періодичністю пенсію протягом обумовленого договором строку на основі накопичених страхувальником страхових премій. При цьому страхувальниками виступають дієздатні громадяни з урахуванням віку, статі й незалежно від стану здоров'я.

Страхування додаткової пенсії здійснюється лише у добровільній формі. Страхувальниками можуть виступати фізичні та юридичні особи. Застрахованими відповідно до Закону України «Про страхування» є громадяни від 16-ти років і до того віку, при якому на момент закінчення договору застрахованому виповниться не більше 72 років. В таких договорах обов'язково вказується бенефіціар (вигодонабувач) в разі смерті застрахованої особи. Страхування додаткової пенсії є довгостроковим і становить в Україні відповідно до законодавства 3, 5, 10, 15 та 20 років.

З метою підвищення мотивації до праці, заохочення найбільш кваліфікованих працівників підприємства малого бізнесу страхувальником при страхуванні додаткової пенсії може виступати підприємець-роботодавець. Як свідчить досвід економічно розвинених країн світу, така система значно покращує соціальний пакет найманого працівника та є мотивацією для продовження роботи саме на цьому підприємстві.

На теперішній час в Україні стає поширеною серед підприємців **корпоративна програма страхування**, що охоплює страхуванням не лише майнові інтереси підприємства малого бізнесу, але й інтереси його працівників. Така програма може включати комплексне страхування майна та відповідальності підприємця, страхування різних категорій працівників підприємства, а також бонус-програми накопичувального пенсійного страхування для його персоналу.

Корпоративна програма формується для кожного окремого підприємства малого бізнесу – клієнта страхової компанії – залежно від виду його діяльності.

Висновки до теми 7

1. Підприємництво нерозривно пов'язане з ризиком. Імовірність понесення збитків в малому бізнесі завжди висока. На це впливають події економічного, природо-екологічного, техніко-технологічного характеру та кримінальним явищам. Підприємницькі ризики є загрозою для функціонування підприємства малого бізнесу та потребують ідентифікації й пошуку ефективних методів управління ними.

2. Виходячи з того, що ризик в широкому розумінні – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності у ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату та відхилення від мети, підприємницький ризик доцільно визначати як ситуацію в підприємницькій діяльності, що не виключає ймовірність виникнення непередбачуваних наслідків для підприємства малого бізнесу (можливого відхилення від цілей, бажаного результату; втрати частини прибутків).

3. Враховуючи значний вплив на підприємницьку діяльність, підприємницькі ризики потребують певної впорядкованості (класифікації) – їх поділу за специфічними ознаками. Існують різноманітні підходи до класифікації ризиків у малому бізнесі. Як правило, підприємницькі ризики класифікують в залежності від об'єкту, покладеного в основу їх класифікації, що дозволяє ідентифікувати їх в майбутньому і віднайти найефективніші методи управління ними.

4. Не зважаючи на те, що ризики в малому бізнесі становлять загрозу для функціонування малого підприємства, проте, вони відіграють певні функції, котрі можна розглядати як такі, що мають опосередкований позитивний вплив для здійснення підприємницької діяльності. Такими функціями є: інноваційна, регулятивна, захисна, компенсаційна, соціально-економічна, аналітична.

5. Процес управління підприємницькими ризиками має дві основні складові: ідентифікація ризику з метою їх виявлення та зниження ступеню ризику. Ідентифікація підприємницьких ризиків допомагає їх виявленню з метою пошуку методів управління ними та є засобом визначення юридичних і правових чинників, котрі впливають на діяльність малого підприємства, таких як ліцензування, патентні права, помилки в контрактах, зовнішні та внутрішні позови, непередбачувані обставини. Найбільш розповсюдженими методами

зниження впливу ризику на підприємницьку діяльність є: аналіз впливу ризиків, їх страхування, планування реагування на ризикові події, система реагування на ризикові події, використання інформації (даних) щодо ризиків.

6. Одним з ефективних сучасних методів зменшення впливу ризиків на підприємницьку діяльність є їх страхування, котре спрямоване на захист підприємців від можливих непередбачуваних негативних обставин та чинників, що заважають досягненню поставлених цілей підприємства малого бізнесу та отриманню прибутку. Страхування підприємницьких ризиків є системою відшкодування втрат страховиками при виникненні страхових випадків із спеціальних страхових фондів, що формуються за рахунок страхових внесків, котрі сплачуються страхувальниками-підприємцями.

7. З огляду на види ризиків у малому бізнесі, страхування підприємницьких ризиків доцільно розглядати як сукупність страхування майна, страхування відповідальності та особистого страхування. Найбільш поширеними видами страхування підприємницьких ризиків є: страхування на випадок збитків внаслідок перерв у виробництві; страхування відповідальності виробника за якість продукції, страхування відповідальності роботодавця та професійної відповідальності.

8. З метою покращення соціального пакету найбільш кваліфікованих найманих працівників та підвищення мотивації їх роботи, підприємцям доцільно укласти для них договори страхування додаткової пенсії – виду страхування життя, при якому страхова компанія бере на себе зобов'язання виплачувати застрахованому у повному розмірі і з певною періодичністю додаткову до соціальної пенсію протягом обумовленого договором строку на основі накопичених страхувальником страхових премій. При цьому страхувальниками виступають підприємці-роботодавці, а застрахованими є наймані працівники.

9. Найефективнішим видом страхування підприємницьких ризиків для суб'єктів малого підприємництва на теперішній час в Україні доцільно вважати корпоративну програму страхування, котра охоплює страхуванням не лише майнові інтереси малого підприємства, а й інтереси його працівників. Така програма включає страхування майна підприємства малого бізнесу, відповідальності підприємця, а також бонус-програми накопичувального страхування для його персоналу, що дозволяє охопити найбільшу кількість ризиків та отримати максимальне страхове покриття в разі настання страхових випадків.

Контрольні питання до теми 7

1. Що є ризиками у малому бізнесі?
2. Які є види підприємницьких ризиків?
3. Які функції виконують підприємницькі ризики?
4. У чому полягає необхідність управління ризиками у малому бізнесі?
5. Чи є страхування підприємницьких ризиків методом управління ними?
6. Якими є основні умови проведення страхування на випадок втрати прибутку малого підприємства?

7. Чому необхідно здійснювати страхування відповідальності підприємця?
8. Які види страхування відповідальності підприємця Ви знаєте?
9. У чому полягає сутність страхування професійної відповідальності?
10. В яких випадках підприємцям вигідно виступати страхувальниками в договорах страхування додаткової пенсії найманих працівників?

ПРАКТИКУМ

Модуль 1. Особливості управління фінансами малого бізнесу, вартість бізнесу та його фінансове забезпечення

Тема 1. Основи фінансів малого бізнесу

План практичного заняття:

1. Поняття, сутність та особливості фінансів малого бізнесу
2. Умови та принципи здійснення підприємницької діяльності
3. Сутність, необхідність та форми державної підтримки малого бізнесу
4. Механізм фінансування малого підприємництва
5. Види ресурсної підтримки підприємств малого бізнесу
6. Особливості оцінки фінансових рішень у малому бізнесі

Література: [1-5], [21], [23]. [24], [26], [30], [39], [40], [46], [49], [50], [57], [58].

Кейс № 1.1. «Три ефекти, що приносять шкоду бізнесу»

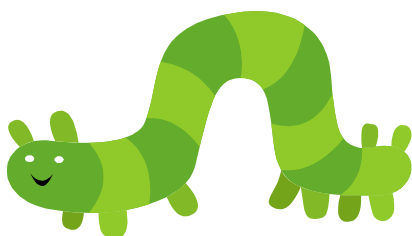
1. «Ефект тунелю»



Для того, щоб думати глобально і діяти локально, необхідно одночасно бути і в бізнесі й над бізнесом. Заради безпеки й забезпечення ефективності власного бізнесу варто навчитися зупинятися й відмежовувати себе від свого бізнесу. Тільки так можна оцінити динаміку ринку й зрозуміти її тенденції. Ми не можемо управляти змінами на ринку й свідомістю споживачів, але ми можемо управляти своєю стратегією. Тому необхідно

вибратися з тунелю, підійнятися вище, дивитися далі й мислити ширше.

2. «Ефект гусені»

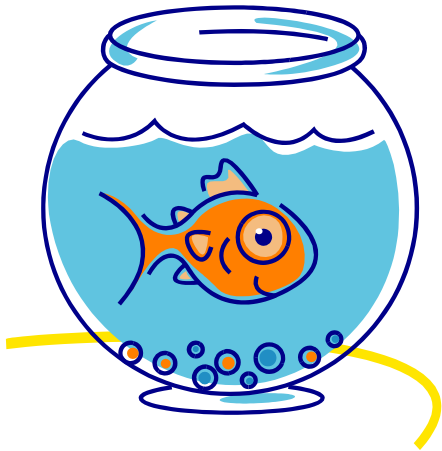


Французький натураліст Жан Анрі Фабр провів експеримент з гусінню шовкопряду, яка в пошуках їжі здатна долати великі відстані. Він поклав у центрі блюдця улюблену їжу шовкопрядів – соснові колючки й розмістив гусінь навколо блюдця таким чином, щоб перша гусінь торкалася до останньої, створюючи тим самим замкнуте коло. Сім днів гусінь повзала навколо блюдця по колу, доки вся не загинула від голоду. Безглузде повзання довело її до виснаження.

Деякі бізнесмени поводять себе подібно до цієї гусені. Вони сліпо копіюють дії конкурентів і при цьому впевнені, що рухаються за вимогами ринку. Але це

лише ілюзія ефективного бізнесу. Процес заради процесу. Рух заради досягнення. Така стратегія має невірні орієнтири.

3. Ефект «Бар'єру»



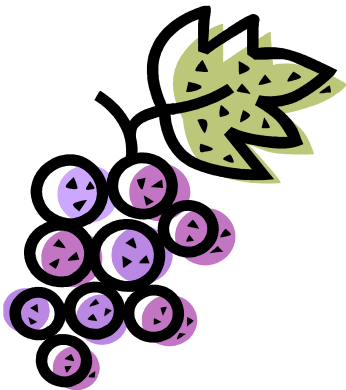
Якщо акваріум розділити скляною перегородкою, то через певний час риби, які знаходяться в ньому, почнуть плавати до того місця, де був встановлений бар'єр. Якщо перегородку прибрати, риби будуть продовжувати плавати так, наче вона ще існує. Так відбувається тоді, коли зовнішній бар'єр стає внутрішнім. Ефект бар'єру заважає бізнесменам накопичувати свій досвід методом спроб і помилок. Важливо завжди продовжувати рух, причому свідомо. Недаремно успішні компанії називають акулами бізнесу. Вони, як справжні акули, не припиняють рухатися. Тому

необхідно вміти бачити нові можливості в кожній перепоні й вміти бар'єр перетворити на трамплін.

Питання для обговорення:

1. Які фактори зовнішнього середовища необхідно відстежувати для забезпечення ефективного бізнесу?
2. Чи необхідно брати до уваги внутрішні можливості розвитку бізнесу при розробці стратегії?
3. Що, на Ваш погляд, справляє більший вплив на успішний розвиток бізнесу: зовнішнє оточення чи внутрішній розвиток підприємства?
4. Що повинне стати основним стратегічним пріоритетом бізнесу? Відповідь обґрунтуйте.
5. Чи варто відстежувати дії конкурентів щодо розвитку їхнього бізнесу?
6. В яких випадках може бути використана ця інформація?
7. Чи доцільно при розробці управлінських рішень використовувати формули успіху, які вже були випробувані в минулому?

Кейс № 1.2 «Що таке кластер?»



З англійської слово «cluster» перекладається як гроно, букет, щітка або як група, скупчення (наприклад, людей, предметів) а також як бджолиний рій. Тобто слово кластер має багато тлумачень, спільною ознакою яких є те, що окремі елементи (складові) об'єднуються в єдине ціле для виконання певної функції чи реалізації певної мети.

Американський економіст Майкл Портер визначає кластер як «зосередження в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємств та установ у межах

окремої галузі».

Кластери надають можливість спеціалізації, нарощування технологічних потужностей, сприяють розвитку адаптивності, інноваційності й конкурентоспроможності. Як правило, підприємства кластеру тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади.

В Україні перші кластери з'явилися в 1998 р. у Хмельницькій області, коли за ініціативою американського економіста Вольфганга Прайса почала діяти Програма «Поділля Перший». Її мета полягала у відродженні промислового виробництва в трьох галузях: швейній, з переробки сільськогосподарської продукції та виробництва будівельних матеріалів. У швейний кластер об'єдналося 20 підприємств, що розподілили між собою ринки збуту. А об'єднання лише кількох підприємств у будівельний кластер сприяло впровадженню нової технології випуску суміші «Церезит», яка виготовляється з місцевої сировини й удвічі дешевша, ніж польська.

Питання для обговорення:

1. Які переваги має кластеризація для забезпечення підприємств фінансовими ресурсами?
2. Які сфери і галузі, на Вашу думку, доцільно об'єднувати в кластери?
3. В чому Ви вбачаєте ефект кластеризації на регіональному рівні?

Ситуаційні завдання

Завдання 1.1. Визначте найбільш важливі ділові якості особистості цивілізованого підприємця. Які із зазначених характерних рис відповідають сучасному українському підприємцю? У чому полягають основні перешкоди для формування ділових якостей особистості українського підприємця? Наведіть конкретні приклади.

Завдання 1.2. Який зміст вкладається у поняття «виробниче підприємництво»?

Наведіть схему виробничого підприємництва, назвіть основні його ресурси та фактори його розвитку. Чи є в Україні потреба у виробничому підприємстві і чому?

Завдання 1.3. Охарактеризуйте ресурси та фактори здійснення діяльності комерційного підприємництва. Поясніть, яким чином утворюється прибуток від комерційної діяльності.

Завдання 1.4. Яку роль відіграють посередники в бізнесі? Чи вважаєте Ви правомірним відносити посередництво до підприємництва послуг і чому?

Завдання 1.5. Наведіть схему фінансово-кредитного підприємництва. Яким чином фінансовий підприємець отримує прибуток?

Завдання 1.6. Чи можна страхову діяльність вважати підприємницькою? Поясніть, яким чином страховики отримують прибуток.

Завдання 1.7. Яку організаційно-правову форму підприємницької діяльності Ви оберете в період започаткування власної справи і чому.

Задачі

Задача 1.1. На основі нижченаведених даних визначити, до якої категорії буде віднесено підприємство відповідно до чинного законодавства (малого чи мікропідприємства):

№ з/п	Показник	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1	Чисельність штатних працівників, осіб	4	6	7	6
2	Чисельність сумісників, осіб	3	5	5	5
3	Валовий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	2 289	2 159	2 587	5 238
4	Курс євро (за даними НБУ)	10,1	10,2	10,1	9,99

Які документи регламентують питання щодо віднесення підприємств до різних категорій?

Задача 1.2. На основі нижче наведених даних визначити, до якої категорії буде віднесено підприємство відповідно до чинного законодавства (малого чи мікропідприємства):

№ з/п	Показник	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
1	Чисельність штатних працівників, осіб	19	26	26	27
2	Чисельність сумісників, осіб	22	22	21	11
3	Валовий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	13 274	12 598	11 070	12 492
4	Курс євро (за даними НБУ)	10,1	10,2	10,1	9,99

Які документи регламентують питання щодо віднесення підприємств до різних категорій?

Тема 2. Оцінка вартості бізнесу

План практичного заняття:

1. Поняття оцінки вартості бізнесу та основні її види
2. Методи оцінки вартості бізнесу
3. Порядок оцінки бізнесу при його купівлі або продажу
4. Фактори зростання вартості бізнесу

Література: [1-3], [22], [26], [32], [34], [38], [50], [52], [54], [61].

Кейс № 2.1. Карта «гірських скарбів»*



Японський спеціаліст Івао Кобаясі запропонував алгоритм практичної програми революційних перетворень на підприємствах. Часто цю програму називають «20 ключів до вдосконалення бізнесу». Один з цих ключів називається усунення непродуктивних витрат з допомогою карти «гірських скарбів». Його зміст

полягає в тому, що всі операції, під час яких не додаються цінності, доречно вважати непродуктивними витратами. Коли настає узгоджене розуміння того, що таке непродуктивні витрати, варто приступати до розробки карти «гірських скарбів».

Вона являє собою таблицю, в якій показують результати діяльності кожного структурного підрозділу підприємства. При цьому під непродуктивними витратами розуміють ті, які не будуть визнані споживачами шляхом покупки. Коли люди працюють так, що з них піт ллється градом і вони не чують навіть похвали від керівництва, це пуста трата часу. Для усунення непродуктивних операцій і зайвих дій при їх виконанні необхідно розробити пропозиції щодо вдосконалення виробничого процесу, тобто розкрити золоті, срібні й мідні поклади, котрі є на кожній організаційно-технологічній ділянці.

(*Джерело: Кобаяси И. 20 ключей к совершенствованию бизнеса. Практическая программа революционных преобразований на предприятиях: пер. с япон. А.Н. Стерляжникова / И. Кобаяси. – М.: РИИ «Стандарты и качество», 2006.– С.148-149)

Питання для обговорення:

1. Які показники доцільно фіксувати в карті «гірських скарбів»?
2. Які заходи Ви б запропонували впровадити у виробництво для усунення непродуктивних витрат?
3. Які із заходів усунення непродуктивних витрат Ви б віднесли до золотих, срібних чи мідних покладів?
4. Які показники діяльності працівників підприємства необхідно мотивувати і яким чином?

Задачі

Задача 2.1. Для відкриття вуличного кіоску для випічки й реалізації млинців необхідні інвестиції в сумі 20,0 тис грн. Норма повернення капіталу очікується в розмірі 5%. Відомо, що інвестиції з аналогічним рівнем ризику можуть принести дохідність 13%. Розрахуйте показник EVA й зробіть висновок стосовно доцільності зазначених вкладень.

Задача 2.2. Розрахувати показник EVA для прийняття рішення стосовно інвестицій, використовуючи нижче наведену інформацію:

- 1) інвестований капітал на дату оцінки становив 60,0 тис. грн.;
- 2) співвідношення між власним і позиковим капіталом – 50% : 50%;
- 3) вартість позикового капіталу – 5 %;
- 4) вартість власного капіталу – 10%;
- 5) операційний прибуток підприємства – 3,0 тис. грн.;
- 6) підприємець розглядає питання щодо придбання нового обладнання вартістю 80,0 тис. грн.

Цей проект повністю фінансуватиметься за рахунок банківського кредиту.

Задача 2.3. Провести оцінку вартості бізнесу на основі використання показника економічної доданої вартості (EVA), якщо прогнозний період складе 5 років. Вихідна інформація для проведення розрахунків представлена в таблиці:

тис. грн.

№ з/п	Показник	Роки				
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
1	Виручка від реалізації	100	120	150	150	150
2	Операційні витрати	85	102	125	125	125
3	Амортизація	2,2	2,8	3,3	3,3	3,3
4	Прибуток до оподаткування					
5	Податок на прибуток					
6	Чистий прибуток					

Очікувана доходність на вкладений капітал – 20%.

Тема 3. Фінансове планування

План практичного заняття:

1. Сутність і значення фінансового планування діяльності підприємств малого бізнесу.
2. Форми і види фінансових планів у малому бізнесі
3. Бізнес-план та його функції
4. Основні складові бізнес-плану та їх зміст
5. Фінансові обґрунтування в бізнес-плані
6. Операційний аналіз як метод оцінки показників фінансового плану малого підприємства

Література: [24], [26], [30]. [34], [38], [49], [54], [56], [57].

Кейс № 3.1. «Порада підприємцю»

Приватний підприємець розпочав свій бізнес у сфері побутового обслуговування. Для його фінансового забезпечення власних коштів не вистачало і він вирішив звернутися до банку з проханням надати кредит. Під час переговорів з представником кредитного відділу банку підприємець не мав детального фінансового плану. Банківський працівник хотів точно знати: скільки, на які потреби і коли саме підприємцю знадобляться гроші, а також прогноз стосовно того, коли саме підприємець розпочне отримувати прибуток і яким при цьому буде графік погашення кредиту. Не отримавши необхідної інформації, представник банку вирішив, що план ведення бізнесу належним чином не обґрунтований і відмовив підприємцю у наданні кредиту.

Питання для обговорення:

1. Які дії необхідно здійснити підприємцю?
2. Чи варто йому звернутися з цим же проханням до іншого банку?
3. Якби Вам довелося скласти фінансовий розділ бізнес-плану для отримання кредиту, які б аспекти Ви б в ньому відобразили і чому?

Ситуаційні завдання

Завдання 3.1. Використовуючи зразок (представлений в лекційному матеріалі), розробіть бізнес-план для Вашої майбутньої фірми.

Завдання 3.2. Зробіть розрахунки фінансового плану бізнес-плану Вашої майбутньої фірми.

Завдання 3.3. Організуйте проведення презентації бізнес-плану Вашої майбутньої фірми, використовуючи основні цілі, завдання та різні способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану.

Задачі

Задача 3.1. Визначити суму грошових коштів на поточному рахунку малого підприємства на кінець періоду на основі таких даних:

- сума виручки від реалізації за звітний період – 48 750 грн.;
- перераховано за сировину – 31 375 грн.;
- отримано імпортованих товарів на суму – 16 870 грн.;
- ПДВ, сплачений на перетині митного кордону – 3 545 грн.;
- оплачено митні послуги – 985 грн.;
- виплачено заробітної плати – 4 600 грн.;
- депоновано заробітну плату – 525 грн.;
- сплачено податків – 4 700 грн.;
- отримано за оренду приміщень – 2 500 грн.;
- залишок коштів на початок звітного періоду – 2 565 грн.

Задача 3.2. Використовуючи дані, наведені в таблиці, визначити: критичний обсяг реалізації продукції, запас фінансової міцності, рентабельність продажів малого підприємства. Зробити висновки:

№ з/п	Показник	Од. виміру	Значення
1	Кількість реалізованої продукції	шт.	2 000
2	Умовно-змінні витрати на одиницю продукції	грн.	75
3	Загальні умовно-постійні витрати	грн.	37 500
4	Ціна реалізації одиниці продукції	грн.	

Задача 3.3. Плановий обсяг реалізації продукції малого виробничого підприємства становить 96 тис. одиниць. Ціна реалізації одиниці продукції – 14,4 грн., змінні витрати – 6 грн. на одиницю продукції, загальні постійні витрати – 240 тис. грн. на місяць. Визначити обсяг беззбиткової реалізації та маржу безпеки малого підприємства. Пояснити економічний зміст розрахованих показників.

Задача 3.4. Використовуючи наведені в таблиці дані, розрахувати ефект фінансового важеля для малого підприємства та зробити висновки:

№ з/п	Показник	Значення
1	Активи малого підприємства, тис. грн.	1 230
2	Власні обігові кошти, тис. грн.	210
3	Позикові кошти, тис. грн.	700
4	Валовий прибуток, тис. грн.	850
5	Ставка податку на прибуток, %	21
6	Середня відсоткова ставка по кредитах, %	а) 16 б) 11

Розкрити економічний зміст ефекту фінансового важеля.

Задача 3.5. Протягом року мале підприємство досягло таких показників:

- фінансові витрати – 35 тис. грн.;
- адміністративні витрати – 20 тис. грн.;
- фінансовий результат від операційної діяльності (відповідно до звіту про фінансові результати) – 80 тис. грн.

Визначити фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

Задача 3.6. Визначте ціну продажу одного виробу малого підприємства, якщо відомо, що витрати на виробництво становлять 70 грн., прибуток – 10 грн., а ставка ПДВ – 20 %.

Задача 3.7. Визначити загальну рентабельність обороту та загальну рентабельність реалізації підприємств малого бізнесу на основі даних, наведених в таблиці:

Показник	Підприємство А		Підприємство Б	
	базис	прогноз	базис	прогноз
Виручка від реалізації (без ПДВ), тис. грн.	95,0	105,0	83,0	87,0
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	56,0	66,0	62,0	60,0

Тема 4. Фінансування малого бізнесу

План практичного заняття:

1. Сутність фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу та його методи
2. Джерела утворення власних грошових коштів підприємств малого бізнесу
3. Організаційно-правові форми функціонування підприємств малого бізнесу та їх вплив на прийняття фінансових рішень.
4. Джерела мобілізації позикових коштів підприємствами малого бізнесу
5. Форми державної та недержавної фінансової підтримки ведення малого бізнесу

Література: [2], [8], [18]. [22], [23], [25], [33], [38], [44], [52], [55], [57], [60].

Задачі

Задача 4.1. ПрАТ «Укрмаш» за лізинговою угодою з малим підприємством «Ротор» передає йому токарний верстат вартістю 40 тис. грн. терміном на 5 років. Строк виконання щорічних лізингових платежів встановлено до 10 грудня; угодою передбачено використання у розрахунку кожного платежу за лізингом середньорічної вартості обладнання протягом 5 років. Визначити середньорічну вартість обладнання та скласти графік лізингових платежів за лінійною амортизацією, якщо умовами угоди передбачено:

- | | |
|--|-------------|
| – річна норма амортизації | – 20 %; |
| – річна норма доходу власника обладнання | – 5 %; |
| – розмір комісії по лізингу | – 3 %; |
| – ставка податку на додану вартість | – 20 %; |
| – строк повної амортизації обладнання | – 5 років*. |

*Лізинговий платіж визначається з урахуванням середньорічної вартості обладнання.

Задача 4.2. Розрахувати лізингові платежі за наступними умовами фінансового лізингу з повною окупністю:

- | | |
|---------------------------------|-----------------|
| – вартість обладнання | – 10 тис. грн.; |
| – строк його повної амортизації | – 5 років; |
| – річна норма амортизації | – 20 %; |
| – строк лізингу | – 5 років; |
| – процентна ставка за кредит | – 5 %; |
| – розмір комісії по лізингу | – 3 %. |

Задача 4.3. Мале підприємство отримало кредит в розмірі 75 000 грн. терміном на три роки під 22 % річних. Скласти графік погашення основного боргу і відсотків за користування кредитом з розрахунком балансу боргу на кінець кожного року, якщо погашення боргу буде здійснюватися рівномірно.

Яким чином впливає залучення кредитних ресурсів на ефективність використання власних фінансових ресурсів?

Задача 4.4. Визначити вартість кредиту та суму, що підлягає поверненню комерційному банку, якщо відомо, що мале підприємство за угодою з банком одержало 250 тис. грн. на 2 роки під 20 % річних. Пояснити особливості погашення кредиту рівними частинами (щоквартально; за півріччями) і порядок розрахунку строкового платежу.

Задача 4.5. Фермерське господарство «Зоря» перебуває у складному фінансовому стані через несприятливі природно-кліматичні умови у поточному році. За угодою з комерційним банком 30 вересня підприємство отримало кредит у розмірі 50 тис. грн. під 20 % річних на 4 роки під заставу основних засобів та врожаю майбутнього року. Цільове використання кредиту – придбання сільськогосподарської техніки та впровадження новітніх технологій

виробництва. Банк запропонував підприємству здійснювати погашення заборгованості за кредитом рівними частинами кожного півріччя з урахуванням відповідних процентних платежів. Пояснити особливості погашення кредиту рівними частинами та його відмінності від погашення заборгованості одноразовим платежем з нарахованими за весь період процентами за кредит. Визначити загальну суму погашення кредиту та піврічний строковий платіж підприємства.

Задача 4.6. Мале підприємство працює на умовах франчайзингу з великою корпорацією й сплачує за використання торговельної марки роялті. Корпорація обрала дохідний метод розрахунку роялті, а базу обчислення – обсяг виробництва у вартісному виразі. Визначити ціну ліцензії у поточному році, якщо мале підприємство виробило 2 000 одиниць продукції за ціною 25 грн., а встановлена ставка роялті 25 коп. з кожної гривні реалізованої продукції. Якою була б ціна ліцензії за умови, що базою обчислення обрано обсяг виробництва у натуральному виразі, якщо ставка роялті залишається незмінною?

Задача 4.7. На основі агрегованого балансу підприємства, представленого в таблиці, вистачити чистий оборотний капітал, поточні фінансові потреби і суму необхідного короткострокового кредиту:

тис. грн.

Актив		Пасив	
Необоротні активи	700	Власний капітал	400
Запаси сировини	80	Резерви	200
Незавершене виробництво	40	Довгострокова заборгованість	400
Запаси готової продукції	120	Короткострокова заборгованість	200
Дебіторська заборгованість	360	Кредиторська заборгованість	240
Грошові кошти	40		
Короткострокові фінансові вкладення	40		
Інші поточні активи	60		
Баланс	1440	Баланс	1440

Модуль 2. Оподаткування, інвестування та управління підприємницькими ризиками

Тема 5. Оподаткування малого бізнесу

План практичного заняття:

1. Вплив податків на підприємницьку діяльність
2. Види податків, що сплачують суб'єкти підприємництва
3. Податковий тягар для суб'єктів підприємництва та методи його визначення
4. Сутність та порядок дії спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва
5. Податкове планування та необхідність його здійснення на підприємствах малого бізнесу.

Література: [4-10], [14-18], [20], [28], [29], [36-39], [43], [48] [52], [54]

Задачі

Задача 5.1. Мале підприємство отримало виручку від реалізації 190 тис. грн. (без ПДВ), витрати – 70 тис. грн. Визначити єдиний податок за ставкою 3% та 6%.

Задача 5.2. Мале підприємство виконало ремонтні роботи на суму 480 тис. грн. (з ПДВ). Вартість матеріалів, що були використані для проведення робіт становить 240 тис. грн. без ПДВ. Визначити суму ПДВ, яка підлягає сплаті до бюджету.

Задача 5.3. Використовуючи нижченаведені дані, визначити валові доходи, валові витрати малого підприємства, прибуток, що підлягає оподаткуванню, та податок на прибуток:

№ п/п	Господарська операція	Сума	Валові доходи, тис. грн.	Валові витрати, тис. грн.
1	Закуплено сировини та матеріалів (з урахуванням ПДВ)	4 000		
3	Відвантажено готової продукції покупцям	7 000		
4	На розрахунковий рахунок поступила передоплата за продукцію	3 000		

Задача 5.4. Мале підприємство 1 вересня поточного року отримало від банківської установи кредит у розмірі 50 000 грн. строком на 4 місяці під 24 % річних для придбання сировини. Згідно умов договору сума кредиту перераховується в кінці строку кредитного договору, а відсотки сплачуються щомісяця рівними частками. За IV квартал виручка від реалізації продукції підприємства становила 160 000 грн. (з ПДВ), заробітна плата працівників – 18 800 грн.; отримано товарів з відстрочкою платежу на суму 50 000 грн. Плата за оренду приміщення становить 30 000 грн. (з ПДВ). Підприємство не є платником єдиного податку.

Розрахувати суму податку на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету в IV кварталі.

Задача 5.5. Мале підприємство – платник єдиного 6% податку – у I кварталі звітного року виявило, що при розрахунку єдиного податку у IV кварталі минулого року не включило до бази оподаткування суму 5,0 тис. грн., пов'язану з реалізацією основних засобів. Розрахувати розмір штрафу.

Задача 5.6. Суб'єкт підприємницької діяльності-фізична особа, що належить до другої групи платників єдиного податку, отримав річний дохід в обсязі

1 200 000 грн. Визначте порядок та розмір сплати єдиного податку цим підприємцем.

Задача 5.7. Мале підприємство виготовляє і реалізує цеглу. Ціна реалізації цегли – 1,5 грн. за 1 шт. Норма рентабельності – 25%. У структурі собівартості сировина складає 52%. За звітний період реалізовано цегли 120 000 шт.

Визначити податок на додану вартість, котрий мале підприємство має сплатити до бюджету.

Задача 5.8. Мале підприємство за звітний період виконало замовлень на суму 500 тис. грн. (з ПДВ). Вартість матеріалів, що були використані для виконання замовлень становить 260 тис. грн. без ПДВ. Підприємство є платником єдиного податку за ставкою 3%. Визначити суму податків, що підлягає сплаті.

Тема 6. Інвестиційні рішення в малому бізнесі

План практичного заняття:

1. Поняття, зміст та види інвестицій у малому бізнесі
2. Принципи інвестиційної діяльності. Закон інвестицій
3. Методи оцінки інвестиційних проектів
4. Порядок визначення економічного терміну використання й оптимального часу заміщення основних засобів малого підприємства

Література: [22], [24], [26], [30], [33], [38], [45], [48], [50].

Кейс № 6.1. «Правила інвестування від Роберта Кійосакі»



Роберт Кійосакі вважається одним з найкращих авторів на тему створення капіталу. Його поради прості і зрозумілі. Тому розбагатіти може будь-яка людина, яка прочитала його поради. Ось деякі з них:

1. Заплати собі першим. Це правило полягає в тому, що в день зарплати 10% необхідно зразу нести в банк на свій рахунок. Це буде лише початком. Банківський рахунок не зробить Вас багатим. Але це гарна звичка. І звичка ця полягає в тому, щоб витратити менше, ніж отримуєте.

2. Купуй активи й пропускай дрібнички. Для того, щоб розпочати купувати активи, в них необхідно розбиратися. Багато речей лише здаються активами, але реально виступають пасивами. Наприклад, автомат з продажу газет рекламують як вендинговий бізнес. Купив, встановив й отримуй дохід з продажів. Але в реальності необхідно платити за оренду місця під автомат. Якщо місце буде

вдалим – буде актив, якщо ні – буде пасив. Тобто без власного інтелекту тут не обійтись. Коли Ви навчитеся бачити навколо себе активи і, що важливіше, зможете відрізнити активи від пасивів, можна використовувати кредитне плече. Але виплата по кредиту повинна бути меншою, ніж дохід від активу. Інакше актив перетвориться на пасив.

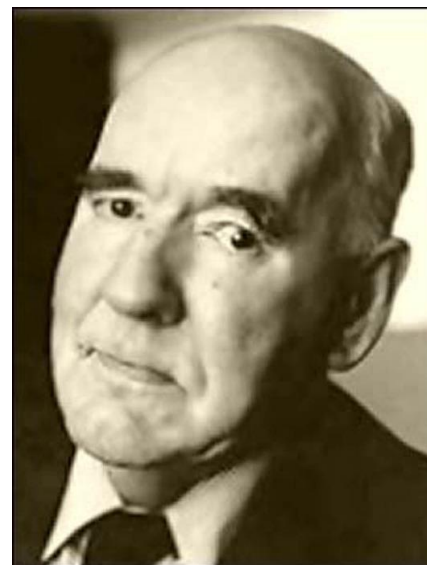
3. Захищай й бережи свої активи. Якщо у Вас виникають проблеми з фінансами, не варто продавати активи заради інших проблем. Шукайте інші рішення! Ваші активи недоторканні. Зберегти й примножити активи можна лише одним способом – дотриманням жорсткої дисципліни. Це називається захистом активів. Ваші активи – це Ваш імунітет. Якщо Ви розпочнете його руйнувати – зруйнується все. Інвестиції – це не швидкий шлях. Їх можна здійснювати практично без ризику, але для цього треба мати терпіння.

Питання для обговорення:

1. Навіщо необхідно щомісячно заощаджувати кошти?
2. Чим активи відрізняються від пасивів?
3. Які вимоги висуваються до активів при їх придбанні?
4. Яким чином відбувається процес збагачення за даною схемою?

Кейс № 6.2. «Закон Паркінсона»

Закон Паркінсона – один із найвідоміших законів накопичення грошей і багатства. Його відкрив англійський письменник Норткот Паркінсон багато років тому. Цей закон дає пояснення чому багато людей йде на пенсію бідними. Зміст закону полягає в тому, що скільки б люди не заробляли, вони мають звичку витратити все зароблене й навіть більше. Їхні витрати зростають паралельно їхнім доходам. Багато людей в кінці своєї трудової діяльності заробляють в декілька разів більше, ніж на початку своєї кар'єри. Але скільки б вони не заробляли, їм все одно буде мало.



Питання для обговорення:

1. Чи погоджуєтесь Ви з об'єктивністю дії цього закону?
2. Чи існує, на Ваш погляд, взаємозв'язок між законом Паркінсона й законом зростання потреб споживачів? Відповідь обґрунтуйте.
3. Чи можна порушити закон Паркінсона? Які для цього Ви можете запропонувати способи?

Задачі

Задача 6.1. Первісна вартість обладнання складає 9 000 грн. Ставка відсотка – 10%. Вірогідний термін служби обладнання:

варіант 1 – 4 роки,

варіант 2 – 5 років,

Виручка від реалізації продукції, виробленої з використанням зазначеного обладнання в гривнях:

1-й рік – 5 600,

2-й рік – 5 000,

3-й рік – 4 700,

4-й рік – 4 200,

5-й рік – 3 800.

Впродовж експлуатації обладнання витрати на поточний ремонт склали в гривнях:

1-й рік – 500,

2-й рік – 800,

3-й рік – 1 000,

4-й рік – 1 200,

5-й рік – 2 000.

Визначити економічний термін служби обладнання.

Задача 6.2. Керівництво підприємства має намір придбати обладнання вартістю 50,0 тис. грн., термін корисного використання якого 4 роки. За прогнозними оцінками впровадження цього обладнання дозволить забезпечити щорічний грошовий потік в сумі 7,0 тис. грн. Оцініть ефективність даної інвестиції, якщо ставка дисконту складе 18%.

Задача 6.3. Оцінити ефективність інвестиційного проекту щодо придбання нового обладнання для виробничого цеху підприємства. Вартість обладнання становить 64 тис. грн., його нормативний термін служби – 4 роки. Надходження чистих грошових потоків впродовж терміну експлуатації обладнання очікується в наступних обсягах: 1-й рік – 12 тис. грн.; 2-й рік – 18 тис. грн.; 3-й рік – 23 тис. грн.; 4-й рік – 27 тис. грн. Ставка дисконту – 15%.

Задача 6.4. Покупець книжкового магазину оцінює його чистий річний прибуток у 80,0 тис. грн. Визначити вартість даного бізнесу методом капіталізації прибутку, якщо рівень прибутку на власний капітал за альтернативним вкладенням складе 18%.

Задача 6.5. Методом приведенного чистого доходу визначити вартість бізнесу у сфері виробництва харчової продукції, використовуючи нижче наведену інформацію:

1. Сумарні операційні доходи базового періоду складають 620,0 тис. грн. за результатами ретроспективного аналізу в наступні 5 років очікується їх постійне зростання з середньорічним темпом приросту 12%.
2. Сумарні операційні витрати базового періоду становили 470,0 тис. грн. В наступні 5 років очікується їх скорочення в середньому на 1,5% за рік.
3. В розрахунках вартості бізнесу використати таку схему очікуваної доходності на вкладений капітал: перші три роки – 12%; четвертий і п'ятий роки – 15%.

Тема 7. Підприємницькі ризики і страхування в малому бізнесі

План практичного заняття:

1. Сутність та причини виникнення підприємницьких ризиків
2. Види ризиків у малому бізнесі
3. Функції підприємницьких ризиків
4. Методи управління ризиками у малому бізнесі
5. Необхідність, сутність та види страхування підприємницьких ризиків

Література: [11], [12], [31]. [37], [38], [41], [43], [55].

Кейс № 7.1. «Верблюду, що потонув» (узбецька казка)*



Коли Насреддін Ходжа Афанді був казієм у Вобкенті, одного разу до нього з'явилися два караванники з проханням вирішити їх спірне питання. Один з них сказав:

– Кілька років тому ми разом придбали у власність верблюда, за якого я заплатив десять золотих, а мій товариш – тридцять. Всі ці роки ми заробляли тим, що перевозили верблюдом вантаж різних наймачів. При цьому, мій товариш отримував три чверті, а я – четверту частину від нашого доходу.

Але нещодавно, при переправі через ріку Зеравшан наш верблюд потонув, і тепер мій компаньйон вимагає від мене відшкодування збитків.

– Так, так, – закричав другий караванник. – Я заплатив за верблюда втричі більше. Нехай він мені заплатить десять золотих, і це буде справедливо.

– Але, – заперечив перший караванник, – ти ж завжди отримував втричі більше від нашого доходу ніж я, бо заплатив за верблюда втричі більше.

Вони сперечалися й кричали. Тоді Насреддін Афанді запитав:

– Чи був верблюд нав'юченим коли потонув?

– Ні, ми повернулися без вантажу.

– Таким чином, верблюдо потонув не від ваги вантажу, а під впливом власної ваги, – вирішив казії Афанді. – Три чверті ваги верблюдо належить скаржнику й саме ця частина стала причиною його загибелі, а тому – ти і є винним у цій справі.

І Насреддін Ходжа Афанді постановив другому, багатшому караваннику негайно сплатити на користь першого караванника десять золотих, що становило його частку від вартості верблюдо.

Питання для обговорення:

1. Чи можна вважати караванників, про яких йшла мова, підприємцями і чому?
2. До яких видів підприємницьких ризиків Ви можете віднести небезпеки, що загрожували бізнесу караванників?
3. Якби Ви займалися таким видом підприємницької діяльності, то які угоди страхування підприємницьких ризиків Ви б уклали зі страховиком у першу чергу?
4. До якого виду страхування підприємницьких ризиків Ви б віднесли ризик втрати верблюдо?
5. Якими є сучасні правила та умови страхування майна підприємця?
6. Чи правильне, на Вашу думку, рішення прийняв казії Афанді?
7. Яке, на Вашу думку, рішення прийняв би сучасний страховик в описаній ситуації і від яких факторів воно б залежало?

* Джерело: <http://www.vostochnye-skazki>.

Задачі

Задача 7.1. Вибухом зруйновано цех малого підприємства. Вартість устаткування цеху становить 150 тис. грн. У цеху знаходилася продукція на суму 40 тис. грн. Для розчистки території підприємець витратив 3 тис. грн. Сума коштів, отримана від здачі металобрухту – 4 тис. грн. Визначте обсяг прямих збитків малого підприємства.

Задача 7.2. Приватний підприємець уклав зі страховою компанією договір добровільного страхування майна за програмою «Добрий господар». Страхова сума за договором становить 90 000 грн. Визначте розмір страхової премії, якщо згідно з таблицею страховий тариф становить 0,529% за умови, що договір укладається на 1 рік. Термін дії договору 6 місяців, що передбачає збільшення страхового тарифу на 40%.

Задача 7.3. Підприємець, який займається індивідуальною трудовою діяльністю, застрахував своє майно на випадок крадіжки й пограбування. Тарифна ставка по даному ризику становить 0,48%. Під час крадіжки частина майна була пошкоджена на суму 35 тис. грн. і викрадена на суму 48 тис. грн. Згідно з квитанцією ремонтної майстерні вартість ремонту пошкодженого майна становить 20 тис. грн. Майно застраховане на 105 тис. грн. у розмірі 100%

вартості. Визначте розмір страхового платежу та страхового відшкодування, якщо в договорі було встановлено безумовну франшизу в розмірі 10%.

Задача 7.4. Мале підприємство уклало зі страховою компанією договір страхування від втрат прибутку внаслідок перерв у виробництві. Страхова тарифна ставка становить 0,5%, безумовна франшиза – 10%. Під час роботи середньомісячний прибуток підприємства становив 120 тис. грн. Унаслідок виробничої аварії мали місце простої підприємства з 1.05 по 1.09 поточного року. Витрати на капітальний ремонт щодо усунення наслідків аварії визначені у розмірі 200 тис. грн. Впродовж простою на підприємстві мали місце поточні витрати на суму 45 тис. грн. Визначте розмір страхового платежу та страхового відшкодування за збитки, яких зазнало підприємство внаслідок страхового випадку.

Задача 7.5. Майно підприємця вартістю 180 тис. грн. застраховано у розмірі 120 тис. грн. В договорі вказана безумовна франшиза 11%. Пожежею знищено майно у розмірі 70 тис. грн. Яку суму страхового відшкодування отримає підприємець?

Задача 7.6. Мале підприємство уклало зі страховою компанією договір страхування майна згідно з правилами страхування від пожеж та вогневих ризиків. Балансова вартість майна становить 500 тис. грн., а страхова сума 400 тис. грн. Розмір тарифної ставки становить 0,8%. Внаслідок пожежі майну підприємства завдано збитків в розмірі 300 тис. грн. Визначте розмір страхового платежу та страхового відшкодування, якщо при укладанні договору було застосовано систему пропорційної відповідальності та зазначено безумовну франшизу 11%.

Задача 7.7. Мале підприємство уклало контракт з науковим закладом на суму 20 тис. грн., згідно з яким той зобов'язувався розробити для малого підприємства програмне забезпечення. На період дії контракту підприємство уклало договір страхування комерційного ризику зі страховиком. Страхова сума обмежується зобов'язаннями за контрактом, страховий тариф становить 3%, безумовна франшиза – 8%. Внаслідок нецільового використання науковим закладом авансованих коштів виробниче підприємство зазнало збитків в сумі 6 тис. грн. Визначте розмір страхового платежу та страхового відшкодування за збитки страхувальника. Чи має право страховик на висування регресних вимог?

Задача 7.8. Мале підприємство уклало договір страхування інвестицій зі страховою компанією на суму 160 тис. грн. строком на 1 рік. Страховий тариф становить 2,5%. Внаслідок недостатньої обґрунтованості бізнес-плану інвестиційного проекту підприємство зазнало збитків в розмірі 200 тис. грн. Визначте розмір страхового платежу та страхового відшкодування страхувальнику, якщо в договорі була встановлена безумовна франшиза 9%.

Теми науково-дослідних робіт

1. Місце і роль малого бізнесу в розвитку економіки
2. Майбутнє малого бізнесу в Україні
3. Критерії оцінки ефективності малого бізнесу
4. Вибір бізнес-ідеї
5. Форми державної підтримки малого підприємництва
6. Фактори, що впливають на вартість бізнесу
7. Специфіка бізнесу як об'єкта оцінки
8. Концепція управління вартістю бізнесу та її місце в здійсненні фінансового управління підприємством
9. Місце і роль бізнес-планування в забезпеченні динамічного розвитку підприємницьких структур
10. Правила фінансування малого бізнесу
11. Історія виникнення і розвиток франчайзингу
12. Види франчайзингових систем
13. Досвід оподаткування малого бізнесу в ринкових країнах
14. Порівняльна характеристика власного й позикового капіталу
15. Лізинг як форма товарного кредиту
16. Застосування факторингу в діяльності підприємств малого бізнесу
17. Місце і роль Регіональних фондів підтримки підприємництва у забезпеченні фінансової підтримки малого бізнесу
18. Форми інтеграції малих, середніх і великих підприємств
19. Основні закони інвестування
20. Критерії оцінки інвестиційних рішень
21. Сутність підприємницьких ризиків та причини їх виникнення
22. Методи управління ризиками у малому бізнесі
23. Страхування підприємницьких ризиків як метод управління ними.
24. Сутність комплексного страхування у малому бізнесі.
25. Програми недержавного пенсійного страхування працівників малого бізнесу в зарубіжних країнах.

Тести

Тест 1. Малий бізнес - це:

- а) сфера різноманітних послуг, що надаються суб'єктам фінансових відносин у процесі їх економічної діяльності;
- б) специфічні відносини з приводу розподілу та перерозподілу ВВП з метою задоволення загальнодержавних потреб;
- в) самостійна економічна діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та суб'єктів малого підприємництва, що проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку;
- г) система створення монополії товаровиробників.

Тест 2. Мета роботи фінансового менеджера малого підприємства полягає у:

- а) забезпечені підприємства власним оборотним капіталом;
- б) здійсненні фінансового планування та прогнозування;
- в) забезпеченні фінансової стійкості підприємства, створенні стійких передумов щодо економічного росту та отримання прибутку;
- г) забезпеченні підприємства позиковими ресурсами.

Тест 3. Принцип господарської самостійності передбачає, що:

- а) підприємство незалежно від організаційно-правової форми господарювання визначає власну економічну діяльність і напрями використання вкладень капіталу з метою отримання прибутку;
- б) підприємство забезпечує достатній рівень рентабельності;
- в) підприємство має певну систему відповідальності за результати економічної діяльності;
- г) підприємство повинно отримувати прибуток від економічної діяльності, який буде забезпечувати фінансову стійкість.

Тест 4. Фінансові методи в малому бізнесі - це:

- а) досягнення прибутковості від основної діяльності суб'єктів господарювання;
- б) інвестування, кредитування діяльності суб'єктів господарювання;
- в) фінансовий облік, фінансовий аналіз, фінансове планування, фінансове регулювання, фінансовий контроль;
- г) інформаційне забезпечення фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Тест 5. Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує... осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує ... євро за курсом НБУ.

- а) 10 та 70 000 000;
- б) 50 та 500 000;
- в) 100 та 250 000;
- г) 50 та 10 000 000.

Тест 6. Критеріями, за якими підприємства відносять до категорії «малих», є:

- а) обсяг реалізованої продукції, організаційно-правова форма господарювання;
- б) розмір виручки від реалізації продукції, розмір статутного капіталу;

- в) розмір статутного капіталу, кількість працюючих;
- г) середньооблікова кількість працюючих, розмір виручки від реалізації продукції.

Тест 7. Умовами для функціонування підприємництва є:

- а) неможливість перспективи виводу на ринок нової продукції і постійного оновлення товарів;
- б) ризик переоцінки позитивності іміджу малого підприємства;
- в) стабільна національна кредитно-грошова система;
- г) пільгова система оподаткування;

Тест 8. До основних принципів ведення підприємницької діяльності відносяться:

- а) отримання відсотків від прибутку;
- б) пільгова система оподаткування;
- в) вільний вибір видів діяльності;
- г) вільний найм працівників.

Тест 9. Що не є характерним для малого бізнесу?

- а) зростання експортного потенціалу країни;
- б) розробка та впровадження нововведень;
- в) створення монополії товаровиробників;
- г) відкритість доступу.

Тест 10. Фінанси суб'єктів малого підприємництва мають такі принципи організації:

- а) жорстка централізація фінансових ресурсів, фінансове планування та формування фінансових резервів;
- б) жорстка централізація фінансових ресурсів та формування фінансових резервів;
- в) фінансове планування, формування фінансових резервів та виконання фінансових зобов'язань перед партнерами;
- г) жорстка централізація фінансових ресурсів, фінансове планування, формування фінансових резервів та безумовне виконання фінансових зобов'язань перед партнерами.

Тест 11. У чому полягає мета державної підтримки малого бізнесу:

- а) підтримка вітчизняного виробника, створення умов для позитивних структурних змін в економіці;
- б) забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства, сприяння зайнятості населення;
- в) забезпечення додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів;
- г) швидка інтеграція до світового співтовариства.

Тест 12. Державна політика регулювання малого підприємництва - це:

- а) комплекс пріоритетних рішень, які визначають основні напрями і форми правового, економічного та організаційного сприяння розвитку малого підприємництва з урахуванням інтересів його суб'єктів та держави ;
- б) державне регулювання сектору економіки, що передбачає, насамперед,

- свідоме формування державного сектора правових, економічних та організаційних умов становлення і розвитку малого підприємництва;
- в) створення стимулів, використання матеріальних та фінансових ресурсів, що залучаються у сферу малого підприємництва на пільгових засадах або безоплатно;
- г) стимули й механізми, що забезпечують розвиток малого підприємництва.

Тест 13. Методи державного регулювання поділяються на:

- а) податкові та неподаткові;
- б) прямі та непрямі;
- в) нормативні та ненормативні;
- г) регулятивні й нерегулятивні.

Тест 14. До форматворчих чинників підприємницького середовища належать:

- а) антимонопольна політика, зовнішньоекономічне регулювання;
- б) державна політика сприяння зайнятості населення;
- в) політика приватизації, антимонопольна політика, інститут банкрутства суб'єктів підприємництва;
- г) політика інтеграції до світового співтовариства.

Тест 15. Основними складовими державного механізму підтримки малого бізнесу є:

- а) контроль за додержанням правових норм;
- б) захист ринкових основ господарювання;
- в) нормативно-правове регулювання;
- г) розробка та впровадження нововведень.

Тест 16. Механізм фінансування малого бізнесу – це:

- а) система створення монополії малих підприємств;
- б) система форм, методів і засобів впливу на процес фінансування діяльності суб'єктів малого бізнесу;
- в) система державної політики приватизації;
- г) механізм антимонопольної політики держави.

Тест 17. Вибір методів визначення вартості бізнесу й окремих елементів майна залежить від:

- а) рівня кваліфікації оцінщиків;
- б) інформаційного забезпечення процесу оцінки;
- в) учасників процесу оцінки;
- г) мети оцінки.

Тест 18. Ринкова вартість – це:

- а) розрахункова величина, за якою майно переходить від одного власника до іншого на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного маркетингу;
- б) розрахована на основі методик і нормативів, що затверджені відповідними

- органами інформаційного забезпечення процесу оцінки, ціна;
- в) сума витрат на створення об'єкта, аналогічного об'єкту оцінки, в ринкових цінах, що діють на дату проведення оцінки з урахуванням ступеню зносу об'єкта оцінювання;
- г) сума витрат в ринкових цінах, що діють на дату оцінки, необхідних для створення об'єкта оцінки, що є ідентичним до об'єкта, який оцінюється.

Тест 19. Ліквідаційна вартість – це:

- а) вартість, що визначається виходячи із доходності об'єкта оцінки для конкретної особи при заданих інвестиційних цілях;
- б) вартість об'єкта оцінки, що дорівнює ринковій вартості матеріалів, які він включає, з урахуванням витрат на утилізацію об'єкта оцінки;
- в) вартість об'єкта в разі, якщо об'єкт оцінки відчужується в термін, що менший звичного терміну експозиції аналогічних об'єктів;
- г) вартість об'єкта оцінки, для визначення якої в договорі про оцінку або нормативно-правовому акті оговорюються умови, що не включені до поняття ринкової чи іншої вартості.

Тест 20. Відповідно до міжнародних і національних стандартів кількість найбільш розповсюджених підходів щодо оцінки бізнесу становить:

- а) два;
- б) три;
- в) п'ять;
- г) чотири.

Тест 21. При виборі розрахункових методів і методик оцінки бізнесу беруть до уваги наступні фактори:

- а) місце розташування об'єкта оцінки;
- б) ступінь зносу об'єкта оцінки;
- в) рівень кваліфікації персоналу бізнесової структури;
- г) мету оцінки, стан об'єкта оцінювання, економічне середовище.

Тест 22. Ринковий або аналоговий підхід оцінки вартості бізнесу ґрунтується на:

- а) прогнозуванні доходності об'єкта в наступні 5 років;
- б) порівнянні об'єкта, що оцінюється, з аналогами, ринкова вартість яких відома;
- в) розрахунку майбутніх надходжень від експлуатації об'єкта оцінки і визначення їхньої поточної вартості;
- г) визначенні загальної вартості об'єкта оцінки як суми вартості окремих його елементів.

Тест 23. Перевагами витратного методу оцінки бізнесу є те, що він:

- а) не враховує вартість нематеріальних активів;
- б) враховує ринкові аспекти й практику угод купівлі-продажу акцій або майна;
- в) ґрунтується на оцінці реально існуючого майна і повної інформації про нього;
- г) не враховує ринкове середовище та майбутні очікування.

Тест 24. Метод оцінки активів передбачає:

- а) по елементну оцінку активів з використанням трьох традиційних способів: балансової вартості, скоригованої балансової вартості, оцінки обраних активів;
- б) встановлює взаємозв'язок між прибутком після сплати податків і сумарними капітальними вкладеннями;
- в) оцінку реально існуючого майна на основі повної інформації про нього;
- г) врахування будь-якої значної різниці між балансовою й ринковою вартістю активів.

Тест 25. Культура, що орієнтована на створення вартості, пов'язана з:

- а) визначенням цілей в сфері управління капіталом;
- б) плануванням й прогнозуванням діяльності підприємства; управління якістю діяльності й впровадження;
- в) управлінням якістю діяльності підприємства на основі відповідних стандартів;
- г) впровадженням фінансових знань й дисципліни.

Тест 26. Забезпечення ефективності фінансових операцій стосується:

- а) ефективної системи розрахунків, виконання нормативно-правових вимог щодо загальної й податкової звітності, впровадження управлінського обліку;
- б) створення середовища, в якому результати оцінюються за реальними факторами, а також основ управління, необхідних для визначення нових можливостей створення вартості;
- в) підтримання відкритої системи комунікацій з інвесторами для створення атмосфери взаємної довіри;
- г) підвищення фінансової кваліфікації працівників.

Тест 27. Управління ризиками передбачає:

- а) моніторинг фінансових ризиків та їх страхування;
- б) диверсифікацію діяльності;
- в) оцінку ризиків та їх усунення;
- г) впровадження посади ризик-менеджера.

Тест 28. Управління капіталом являє собою:

- а) аналіз змісту кожної операції, що здійснюється у виробництві, визначення проблем, які виникають при цьому, й шляхів їх розв'язку;
- б) оптимізацію структури капіталу;
- в) процес планування обсягів і структури капіталу;
- г) уміння розміщувати, зберігати й прирощувати основні ресурси підприємства на основі максимізації доходів власників капіталу.

Тест 29. Фінансове планування на підприємстві малого бізнесу – це:

- а) процес забезпечення фінансовими ресурсами своєї діяльності;
- б) метод виявлення резервів зростання прибутку;
- в) процес розробки фінансових планів малого підприємства з метою досягнення бажаного результату найбільш раціональним шляхом;
- г) засіб підвищення рентабельності власних коштів малого підприємства.

Тест 30. Основними завданнями фінансової стратегії підприємств малого бізнесу є:

- а) регулювання співвідношення постійних і змінних витрат підприємства;
- б) перспективне визначення фінансових можливостей підприємства;
- в) фінансове забезпечення малого підприємства на перспективу;
- г) поточне забезпечення фінансовими ресурсами своєї діяльності.

Тест 31. Бізнес-план – це:

- а) план доходів і витрат підприємства;
- б) план грошових потоків майбутнього бізнесу;
- в) короткий і точний опис майбутнього бізнесу, що дозволяє обрати найперспективніші рішення й визначити кошти для їх досягнення;
- г) короткий план активів і пасивів, необхідний для реалізації проекту.

Тест 32. Бізнес-план виконує функції:

- а) елемента стратегічного планування малого підприємства;
- б) інструмента внутрішнього управління малим підприємством;
- в) фінансового інструменту для придбання на відкритому ринку;
- г) метода збільшення частки позикових коштів малого підприємства.

Тест 33. Основними складовими бізнес-плану є:

- а) маркетинг-план;
- б) фінансовий план;
- в) план залучення додаткових фінансових ресурсів;
- г) план залучення трудових ресурсів.

Тест 34. З точки зору потенційного інвестора головною складовою бізнес-плану є:

- а) ділова ідея;
- б) фінансовий план;
- в) резюме;
- г) маркетинг-план.

Тест 35. Прибуток малого підприємства – це:

- а) сума коштів перевищення витрат над доходами малого підприємства;
- б) загальні доходи підприємства;
- в) кошти, отримані від реалізації товарів (робіт, послуг);
- г) різниця між доходами й витратами підприємства.

Тест 36. За характером використання прибуток малого підприємства поділяється на:

- а) прибуток до оподаткування;
- б) прибуток, що не підлягає оподаткуванню;
- в) нерозподілений прибуток;
- г) розподілений прибуток.

Тест 37. Чистий прибуток малого підприємства не використовується на такі цілі:

- а) створення резервного фонду;
- б) поповнення державної казни;
- в) поповнення статутного капіталу;
- г) виплата дивідендів.

Тест 38. Рентабельність - це:

- а) відносний показник ефективності діяльності підприємства;
- б) показник, який показує, наскільки доходи перевищують видатки;
- в) різниця між чистою виручкою від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції;
- г) різниця між чистим прибутком і виручкою від реалізації.

Тест 39. Рентабельність продажу розраховується як:

- а) різниця між чистим прибутком і виручкою від реалізації;
- б) діленням чистого прибутку на виручку від реалізації;
- в) різниця між валовим прибутком і виручкою від реалізації;
- г) діленням валового прибутку на виручку від реалізації;

Тест 40. Ризик ліквідності малого підприємства виникає:

- а) при неспроможності підприємства швидко реалізувати фінансовий актив за ціною, близькою до його справедливої вартості;
- б) у разі коливання ринкових цін на фінансові активи підприємства;
- в) у разі зміни відсоткової ставки позик;
- г) при придбанні фінансового інструменту на відкритому ринку.

Тест 41. Прибуток від реалізації - це:

- а) прибуток, отриманий від фінансово-господарської діяльності підприємства;
- б) прибуток, отриманий від основної діяльності малого підприємства;
- в) прибуток, отриманий від реалізації основних фондів;
- г) прибуток, отриманий від володіння корпоративними правами підприємства.

Тест 42. Проведення операційного аналізу на малому підприємстві сприяє:

- а) фінансовому забезпеченню малого підприємства на перспективу;
- б) пошуку найбільш вигідного співвідношення між змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною та обсягом продажів;
- в) підвищенню рентабельності власних коштів малого підприємства;
- г) досягненню постійно зростаючого прибутку від реалізації.

Тест 43. Валова маржа – це:

- а) різниця між виручкою від реалізації продукції та постійними витратами;
- б) різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами;
- в) різниця між виручкою від реалізації продукції та її собівартістю;
- г) різниця між доходами та витратами малого підприємства.

Тест 44. Виробничий важіль використовується для:

- а) регулювання маржинального прибутку та умовно-постійних витрат;
- б) регулювання співвідношення постійних і змінних витрат;
- в) регулювання співвідношення рентабельності активів з відсотковою ставкою на кредитні ресурси;

г) зниження ризику виробничої діяльності суб'єкта господарювання.

Тест 45. Ефект фінансового важеля розраховують з метою визначення:

- а) можливості підвищення рентабельності власного капіталу підприємства за рахунок залучення кредитних коштів;
- б) можливості підвищення рентабельності позикового капіталу підприємства за рахунок залучення кредитних коштів;
- в) можливості підвищення рентабельності власного капіталу підприємства за рахунок власних коштів;
- г) можливості підвищення рентабельності активів підприємства за рахунок власних коштів.

Тест 46. Коефіцієнт валової маржі визначається як:

- а) частка валової маржі у виручці від реалізації продукції;
- б) ділення постійних витрат на змінні витрати;
- в) різниця між валовою маржею та виручкою від реалізації продукції;
- г) різниця між виручкою від реалізації продукції та валовою маржею.

Тест 47. Запас фінансової міцності підприємства малого бізнесу визначають як:

- а) частку валової маржі у виручці від реалізації продукції;
- б) ділення постійних витрат на коефіцієнт валової маржі;
- в) різницю між валовою маржею та коефіцієнтом валової маржі;
- г) різницю між виручкою від реалізації продукції та валовою маржею.

Тест 48. Постійні темпи росту обсягів продажів малого підприємства сприяють:

- а) збільшенню частки власних коштів у структурі капіталу;
- б) збільшенню частки позикових коштів до обумовленої межі;
- в) збільшенню частки високоліквідних активів у структурі капіталу;
- г) формуванню оптимальної структури капіталу.

Тест 49. Фінансові ресурси — це:

- а) грошові фонди, що створюються підприємствами в порядку розподілу суспільного продукту і національного доходу;
- б) грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в фондовій формі;
- в) частина грошових коштів, які мають цільове спрямування;
- г) частина грошових фондів, що створюються підприємствами для забезпечення безперебійної діяльності.

Тест 50. До власних джерел формування фінансових ресурсів відносять:

- а) статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток;
- б) статутний капітал, амортизаційні відрахування, пайові та інші внески;
- в) пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку, валовий дохід та прибуток;
- г) пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку.

Тест 51. До залучених джерел формування фінансових ресурсів відносять:

- а) статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток;
- б) статутний капітал, амортизаційні відрахування, пайові та інші внески;
- в) пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку, валовий дохід та прибуток;
- г) пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку.

Тест 52. Фінансовий механізм підприємств малого бізнесу — це:

- а) система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцевий результат виробництва;
- б) процес впливу на фінансові відносини, фінансові ресурси, їх організацію для реалізації фінансової політики малого підприємства;
- в) засіб впливу фінансових відносин на господарський процес;
- г) система дій фінансових важелів, яка виражається в організації використання фінансових ресурсів.

Тест 53. Система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцевий результат діяльності - це:

- а) фінансова політика;
- б) фінансовий механізм;
- в) управління фінансовими ресурсами;
- г) управління грошовими засобами.

Тест 54. Власний капітал включає такі елементи:

- а) статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал;
- б) статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, цільове фінансування;
- в) статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток;
- г) статутний капітал, пайовий капітал, додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, цільове фінансування.

Тест 55. Коефіцієнт надходження власного капіталу розраховують як:

- а) ділення залишку власного капіталу за звітний період на надходження власного капіталу за звітний період;
- б) ділення надходження власного капіталу за звітний період на залишок власного капіталу за звітний період;
- в) різниця між надходженням власного капіталу за звітний період та залишком власного капіталу за звітний період;
- г) різниця між залишком власного капіталу за звітний період та надходженням власного капіталу за звітний період.

Тест 56. Коефіцієнт використання (вибуття) власного капіталу розраховують як:

- а) ділення використання власного капіталу за звітний період на залишок власного капіталу на початок звітного періоду;
- б) ділення залишку власного капіталу за звітний період на використання власного капіталу за звітний період;
- в) різниця між використанням власного капіталу за звітний період та залишком власного капіталу на початок звітного періоду;
- г) різниця між залишком власного капіталу на початок звітного періоду та використанням власного капіталу за звітний період

Тест 57. Під поточними зобов'язаннями слід розуміти:

- а) зобов'язання, що будуть погашені протягом операційного циклу або повинні бути погашені протягом 12 місяців з дати складання балансу;
- б) грошові кошти, яким володіє підприємство для здійснення своєї діяльності;
- в) зобов'язання, що будуть погашені протягом строку, який перевищує 12 місяців, або протягом строку, що перевищує операційний цикл, якщо він більший 12 календарних місяців;
- г) початкову і безстрокову основу фінансування підприємства, а також джерело погашення його збитків.

Тест 58. Показником, який розраховують як різницю між власним капіталом та необоротними активами є:

- а) коефіцієнт мобільності активів;
- б) власний оборотний капітал;
- в) робочий капітал;
- г) коефіцієнт поточної фінансової сталості.

Тест 59. Вірним визначенням командитного товариства є:

- а) господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;
- б) господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів;
- в) господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники);
- г) господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з

учасників.

Тест 60. *Господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном, а учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх вкладів – це:*

- а) командитне товариство;
- б) товариство з обмеженою відповідальністю;
- в) товариство з додатковою відповідальністю;
- г) повне товариство.

Тест 61. *В якому господарському товаристві учасники відповідають усім майном, яке їм належить, незалежно від розміру вкладу в статутний капітал:*

- а) у командитному товаристві;
- б) у товаристві з додатковою відповідальністю;
- в) у повному товаристві;
- г) у публічному акціонерному товаристві.

Тест 62. *Перевагою франчайзингу для франчайзі є ...*

- а) відкриття перспективи виводу на ринок нової продукції і постійного оновлення товарів;
- б) ризик переоцінки позитивності іміджу і перспективності торгової марки франчайзера;
- в) неможливість швидкого розірвання франчайзингового договору;
- г) відкритість доступу та залежність від фінансової стабільності франчайзі.

Тест 63. *Що не є недоліком для франчайзера?*

- а) франчайзер отримує лише відсотки від прибутку;
- б) складнощі щодо контролю франчайзі;
- в) співпраця з незалежними більш мотивованими бізнесменами-франчайзі;
- г) виникнення прагнень у франчайзі до незалежності.

Тест 64. *Для яких суб'єктів малого підприємства запроваджується спрощена система оподаткування, обліку та звітності:*

- а) фізичних осіб, що здійснюють підприємницьку діяльність;
- б) юридичних осіб;
- в) страхових компаній;
- г) спільних підприємства та представництв іноземних компаній.

Тест 65. *Яка умова переходу на спрощену систему оподаткування, обліку і звітності для фізичних осіб - суб'єктів малого підприємництва першої групи?*

- а) не використовують працю найманих працівників;
- б) у трудових відносинах з ним протягом року не більше 10 осіб;
- в) у трудових відносинах з ним протягом року не більше 15 осіб;
- г) обсяг виручки від реалізації за рік не перевищує 150 тис. грн.;
- д) обсяг виручки від реалізації за рік не перевищує 1 млн. грн.

Тест 66. *Яка умова переходу на спрощену систему оподаткування обліку та звітності для юридичних осіб – суб'єктів малого підприємництва?*

- а) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 10 осіб;
- б) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб;
- в) середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 100 осіб;
- г) обсяг виручки від реалізації не перевищує 1 млн. грн.;
- г) обсяг виручки від реалізації не перевищує 3 млн. грн.

Тест 67. *Чи можуть здійснювати бартерні операції платники єдиного податку:*

- а) так;
- б) ні;
- в) лише з резидентами на митній території України;
- г) лише при придбанні виробничих запасів критичного імпорту.

Тест 68. *До яких елементів витрат включається єдиний податок малого підприємства:*

- а) інші операційні витрати;
- б) відрахування на соціальні заходи;
- в) витрати на оплату праці;
- г) матеріальні витрати.

Тест 69. *На яку величину коригуються загальні витрати при визначенні чистого прибутку (збитку) у звіті про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва:*

- а) ПДВ;
- б) акцизний збір;
- в) надзвичайні витрати;
- г) збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції;
- г) податок на прибуток.

Тест 70. *Від нарахування та сплати якого з наведених нижче обов'язкових платежів не звільняються платники єдиного податку:*

- а) податок на доходи фізичних осіб - найнятих працівників, що не є платниками єдиного податку;
- б) податок на нерухоме майно;
- в) внески до Фонду соціального захисту інвалідів.

Тест 71. *Як визначається середньооблікова чисельність працівників суб'єктів малого підприємництва:*

- а) з урахуванням усіх його працівників;
- б) з урахуванням усіх його працівників за виключенням тих, що працюють за договорами підряду та за сумісництвом;
- в) урахуванням усіх його працівників за виключенням працівників представництв, філіалів, відділень та інших відособлених підрозділів.

Тест 72. Які суб'єкти малого підприємництва не мають права на застосування спрощеної системи оподаткування?

- а) котрі здійснюють зовнішньоекономічну діяльність;
- б) фізичні особи, що здійснюють торгівлю лікєро-горілочними виробами, тютюновими виробами, пально-мастильними матеріалами;
- в) до посадових осіб яких висунуто звинувачення про ухилення від оподаткування.

Тест 73. З якої дати новостворені підприємства малого бізнесу вважаються платниками єдиного податку?

- а) з дати, зазначеної у платіжному дорученні про першу сплату бюджетного податку;
- б) з дати подання заяви до податкової інспекції про право застосування спрощеної системи оподаткування;
- в) з початку кварталу, в якому проведено їх державну реєстрацію, якщо в тому ж самому кварталі подано заяву до Державної податкової служби на право застосування спрощеної системи оподаткування.

Тест 74. Що повинен зробити платник єдиного податку-юридична особа у разі перевищення максимального обсягу річного доходу, встановленого за спрощеною системою оподаткування?

- а) перерахувати до бюджету всю суму перевищення максимального обсягу виручки у 10-денний термін;
- б) перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного звітного періоду (кварталу);
- в) сплатити штраф у розмірі 100 неоподаткованих мінімумів;
- г) сплатити податок за подвійною ставкою на суму перевищення встановленого законодавством річного доходу.

Тест 75. Який документ подає платник єдиного податку першої групи до органу державної податкової служби?

- а) книгу обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва;
- б) платіжне доручення про сплату єдиного податку з позначкою банку, свідоцтво про право сплати єдиного податку і звітності, що подається;
- в) податкову декларацію платника єдиного податку у строк, встановлений для річного податкового (звітного) періоду;
- в) нічого, крім звітності, якщо інспектор ДПС запам'ятав особу.

Тест 76. Який порядок відмови платника від спрощеної системи оподаткування встановлює законодавство?

- а) треба подати заяву до ДПС не пізніше, ніж за 15 днів до закінчення попереднього звітного періоду (кварталу), після якого платник єдиного податку бажає не перебувати на спрощеній системі оподаткування;
- б) треба подати заяву до ДПС не пізніше ніж за 15 днів до закінчення поточного звітного періоду (кварталу), після якого платник єдиного податку бажає не перебувати на спрощеній системі оподаткування;
- в) треба сплатити за період дії свідоцтва про право сплати єдиного податку

всі податки і збори, від сплати яких був звільнений суб'єкт малого підприємництва раніше на підставі сплати ним єдиного податку.

Тест 77. Сутність закону інвестицій формулюється наступним чином:

- а) інвестиції повинні приносити прибуток;
- б) перш ніж вкласти гроші, проведіть ретельний аналіз;
- в) не можна класти всі яйця до одного кошика;
- г) багатство не можна накопичити без інвестицій.

Тест 78. Під інвестуванням розуміють:

- а) довгострокове вкладення капіталу з метою отримання певних економічних вигод;
- б) накопичення грошових коштів;
- в) вкладання грошових коштів з метою їх примноження;
- г) розвиток інновацій.

Тест 79. Під реальними інвестиціями розуміють:

- а) вкладення капіталу в нематеріальні активи;
- б) вкладення капіталу в розвиток інновацій;
- в) вкладання грошових коштів до статутних фондів інших підприємств;
- г) вкладення капіталу для забезпечення підприємства засобами виробництва.

Тест 80. Під фінансовими інвестиціями розуміють:

- а) вкладення капіталу в розвиток людського капіталу;
- б) вкладення капіталу в інноваційні технології;
- в) вкладення капіталу в різноманітні фінансові й грошові інструменти та в статутні капітали інших підприємств із метою отримання додаткового доходу;
- г) вкладення капіталу в основні засоби.

Тест 81. Інтелектуальні інвестиції – це:

- а) вкладення капіталу в інтелектуальну власність, людські активи, інфраструктурні активи;
- б) вкладення капіталу в інноваційні технології та людські активи;
- в) вкладення капіталу в різноманітні фінансові й грошові інструменти; та в статутні капітали інших підприємств із метою отримання додаткового доходу;
- г) вкладення капіталу в статутні капітали інших підприємств із метою отримання додаткового доходу.

Тест 82. Статичні методи інвестиційних розрахунків не враховують:

- а) середньорічний прибуток, що очікують отримати від інвестицій;
- б) часову структуру платежів, що пов'язані з інвестицією;
- в) час амортизації основних засобів;
- г) середній рівень рентабельності інвестицій.

Тест 83. Технічним терміном служби обладнання називають:

- а) час, впродовж якого обладнання окупиться;
- б) час, впродовж якого інвестиції приносять максимальний прибуток;
- в) час, впродовж якого конкретні види обладнання можуть виконувати свої

- функції;
г) момент заміщення основних засобів.

Тест 84. Загальним параметром динамічних методів оцінки інвестиційних проектів виступає:

- а) термін окупності;
б) рівень віддачі на вкладений капітал;
в) відсоток і відсоткова ставка;
г) нормативний термін служби обладнання.

Тест 85. Інвестиційний ануїтет - це:

- а) різниця між сумою всіх надходжень і сумою всіх витрат;
б) суми рівновеликих платежів впродовж певного періоду часу;
в) часовий проміжок, впродовж якого отримають виплати для інвестиційного об'єкта;
г) середнє значення чистого грошового потоку, що визначений на основі платіжних рядів, розрахованих з використанням відсоткової ставки.

Тест 86. Економічний термін використання обладнання – це:

- а) час, впродовж якого інвестиції приносять максимальний прибуток;
б) час, впродовж якого інвестиції приносять мінімальний прибуток;
в) час окупності інвестицій;
г) час, за який вартість обладнання повністю амортизується.

Тест 87. Підприємницький ризик – це:

- а) очікувана подія, що призводить до передбачуваних наслідків;
б) неочікувана подія, що призводить до передбачуваних наслідків;
в) раптова, ймовірна подія, що призводить до непередбачуваних наслідків;
г) раптова, неймовірна подія, що призводить до непередбачуваних наслідків.

Тест 88. Допустимий підприємницький ризик – це ризик:

- а) пов'язаний з можливістю витрат на здійснення окремої підприємницької операції;
б) втрати прибутку від реалізації окремого проекту або від підприємницької діяльності в цілому;
в) допустимий в конкретних галузях діяльності;
г) пов'язаний з недоліком інформації про стан зовнішнього середовища.

Тест 89. Інноваційна функція підприємницького ризику проявляється через:

- а) забезпечення компенсаційного успіху малого підприємства;
б) необхідність законодавчого закріплення поняття «правомірність ризику»;
в) необхідність вибору в процесі аналізу з альтернативних варіантів діяльності малого підприємства найбільш прибуткового;
г) стимулювання пошуку шляхів нетрадиційного розв'язання проблем, що стоять перед суб'єктом малого підприємства.

Тест 90. Ідентифікація підприємницького ризику необхідна для:

- а) групування ризиків за певними ознаками;

- б) виявлення ризику з метою пошуку методів управління ним;
- в) виявлення правових чинників впливу на діяльність малого підприємства;
- г) уникнення ризику.

Тест 91. Методами зниження ступеню підприємницьких ризиків є:

- а) аналіз впливу ризиків;
- б) зовнішні непередбачувані обставини;
- в) страхування ризиків;
- г) внутрішні передбачувані події.

Тест 92. Страхова відповідальність при страхуванні від втрат прибутку охоплює такі види збитків:

- а) прибуток не отриманий страхувальником;
- б) прибуток не отриманий контрагентами страхувальника;
- в) витрати, що мають постійний характер;
- д) витрати, що мають змінний характер.

Тест 93. Обсяг збитків підприємця від втрат прибутку залежить:

- а) від терміну перерви виробничої діяльності;
- б) від витрат по усуненню наслідків страхового випадку;
- в) від розміру франшизи;
- г) від поточних витрат, пов'язаних зі страховим випадком.

Тест 94. До фінансово-кредитних ризиків підприємця відносять:

- а) інвестиційний ризик;
- б) ризик неплатежу;
- в) ризик настання стихійного лиха;
- г) ризик втрати прибутку;
- г) ризик неповернення кредиту;
- д) ризик настання нещасного випадку.

Тест 95. Як можна визначити те положення контракту, яке передбачає відстрочку його виконання або невиконання взагалі внаслідок настання обставин нездоланної сили?:

- а) страховий випадок;
- б) форс-мажор;
- в) страхова подія;
- г) розірвання договору страхування.

Тест 96. Франшиза, вказана в договорі страхування – це:

- а) збитки страхувальника, що підлягають відшкодуванню;
- б) збитки страхувальника, що не підлягають відшкодуванню;
- в) частина збитків страхувальника, яка не відшкодовується страховиком навмисно;
- г) частина збитків страхувальника, яка не підлягає відшкодуванню згідно договору страхування.

Тест 97. Який фактор не впливає на розмір тарифних ставок у разі страхування майна малого підприємства?:

- а) вік власника майна;
- б) обсяг відповідальності страховика;
- в) термін страхування;
- г) величина франшизи.

Тест 98. Якими повинні бути дії страхувальника-підприємця при настанні страхового випадку?:

- а) вжити заходи щодо зменшення збитків, спричинених страховою подією;
- б) одразу почати відновлювальні роботи;
- в) обчислити суму страхового відшкодування;
- г) всі відповіді вірні.

Тест 99. Які види майна малого підприємства із зазначених нижче не приймаються на страхування?:

- а) товарні запаси і готова продукція;
- б) грошові кошти (готівка) та цінні папери;
- в) незавершені об'єкти будівництва;
- г) транспортні засоби.

Тест 100. Які збитки підприємця компенсуються страховиком за полісом страхування відповідальності роботодавця?:

- а) тілесні ушкодження, котрі нанесені працівнику малого підприємства його колегою при виконанні робіт;
- б) травма, котру отримав працівник малого підприємства під час виконання роботи поза межами підприємства у результаті автомобільної аварії;
- в) тілесні ушкодження працівника, котрий посковзнувся на сходах приміщення малого підприємства;
- г) всі відповіді вірні.

Ділова гра «ВІРТУАЛЬНИЙ БІЗНЕС»

*«Навіть маленька практика
варта великої теорії»
(Народна мудрість)*

1. Мета ділової гри та її організація

Ділова гра «Віртуальний бізнес» проводиться на заключному етапі вивчення дисципліни «Фінанси малого бізнесу», що вивчається студентами напряму підготовки 6.0305008 «Фінанси і кредит». Її метою є поглиблення теоретичних знань студентів та набуття практичних навичок при вивченні вищевказаної дисципліни за допомогою нетрадиційної форми проведення практичного заняття – ділової гри «Віртуальний бізнес».

Грою передбачено поставити студентів у таку ситуацію, за якої їм необхідно буде самостійно приймати рішення, визначити істотні й другорядні факти, вибирати основні проблеми і виробляти стратегії та рекомендації щодо подальших дій. Акцент робиться на самостійному навчанні студентів на основі колективних зусиль.

Мета ділової гри «Віртуальний бізнес»:

а) *дидактична* – навчити студентів застосовувати набуті знання при моделюванні (в умовах «максимально наближених до реальних») діяльності підприємця щодо створення власної прибуткової справи та визначенні її фінансової стратегії;

б) *виховна* – виховувати навички культури ділових стосунків та етикету підприємця;

в) *розвиваюча* – підвищувати професійний рівень майбутніх фінансистів.

Студенти повинні знати: основні принципи підприємницької діяльності, особливості оподаткування підприємств малого бізнесу, складові бізнес-плану, порядок розрахунку показників фінансово-господарської діяльності підприємств, правила ведення ділових переговорів та етикет ділової людини.

Студенти повинні вміти: застосовувати набуті знання при прийнятті управлінських рішень, складати виробничий і фінансовий план підприємства, правильно проводити розрахунки показників виробничої та фінансової діяльності підприємства, налагоджувати ділові відносини з колегами, підлеглими, партнерами та конкурентами

Студент, який готується до ділової гри в аудиторії, має повторити весь вивчений матеріал з дисципліни «Фінанси малого бізнесу», а також використовувати знання, які він придбав, вивчаючи такі дисципліни як «Фінанси», «Фінанси підприємства», «Фінансовий аналіз», «Менеджмент», «Бухгалтерський облік».

При цьому, студент має бути готовим представити свої думки під час обговорення в команді, відстояти свої погляди і, в разі необхідності, переглянути

початкове рішення. Студент має усвідомлювати, що користь від гри він може отримати лише в тому випадку, якщо він буде брати активну участь у ній.

Гра дає можливість студенту не тільки використовувати отримані знання, але й виявляти свої особисті якості, зокрема вміння працювати в групі, а також демонструвати рівень бачення ситуації. Причому активність роботи кожного студента залежить від багатьох факторів, основними з яких є:

- кількісний і якісний склад учасників,
- організаційна структура підгрупи,
- розміщення підгрупи,
- загальна організація роботи,
- організація обговорення результатів,
- підведення підсумків.

Формування підгруп

За кілька днів до початку гри на одному з практичних занять академічна група студентів розбивається на окремі підгрупи (підприємства). Формування підгруп студенти здійснюють самостійно, на добровільних засадах, виходячи зі своїх бажань та умінь. До складу підгрупи повинно входити від 7-ми до 9-ти студентів.

Дуже важливо, щоб робота кожної підгрупи була правильно організована, тому кожна підгрупа повинна вибрати свого лідера, який би координував її роботу (директора).

Дисципліна

Гра – це процес творчий і тому не може проводитись в умовах суворої дисципліни. Викладач дає студентам певну свободу у діях, за дисципліною в кожній підгрупі вони стежать самі. Але час на відпочинок не повинен перевищувати 30% від часу, відведеного на всю роботу підгрупи.

Викладач координує роботу студентів з метою навчити їх культури спілкування і ведення дискусії. При цьому, в кожній підгрупі створюються умови самодисципліни і самоорганізації. Студенти мають навчитися працювати колегіально. Гра учиє їх працювати в колективі, приймати колективні рішення.

Розміщення підгруп

Розміщення студентів у підгрупі має бути таким, щоб у кожного учасника була можливість виконувати свої обов'язки. Але при цьому кожен повинен мати змогу слідкувати за дошкою, екраном проектора та монітором комп'ютера. Підгрупи мають розташовуватися по можливості на певній відстані, щоб не заважати одна одній.

Правильне розміщення полегшує спільну роботу і дозволяє керівнику підгрупи краще координувати її дії.

2. Роль викладача в процесі проведення гри

Проведення гри поділяється на кілька етапів:

- представлення правил гри викладачем;
- індивідуальне вивчення правил гри кожним членом групи;
- підготовчий період;
- виробничий період;
- фінансово-економічний аналіз результатів бізнесу;
- аналіз результатів гри.

Роль викладача при проведенні гри істотно відрізняється від традиційної. Викладач передає свої повноваження студентам, його керівна роль зводиться до мінімуму. Викладачу доцільно утримуватися від спокуси пропонувати свої варіанти рішення і оцінювати правильність дій студентів у ході гри. Втручання викладача у роботу студентів обмежується й зводиться до регулюючої функції.

Розбіжності в підгрупах неминучі, і в цьому випадку студенти звертаються до викладача, вони чекають від нього твердості, вимагають додаткової інформації. І тут виникає пряма неминучість втручання. Але гра допускає мінімальне втручання викладача, йому надається роль спостерігача. Це може здивувати студентів, вони вимагають традиційних методів роботи, але робити цього неможна. Коли викладач не допомагає, студенти починають активніше працювати самостійно. Протиріччя, що виникають, студенти повинні розв'язувати самостійно. Викладач може втрутитися лише в крайньому випадку.

Викладачу слід ретельно підготуватися до заняття. Під час підготовки до заняття викладач має добре з'ясувати завдання гри, спробувати самому розв'язати поставлені проблеми, подумати над альтернативними способами розв'язання, підготувати додаткові запитання.

З огляду на те, що студенти найчастіше воліють давати рішення відразу, не вдаючись до аналізу, викладач на початку заняття повинен налаштувати студентів на те, що ситуація, поставлена в грі, не проста і вимагає аналітичного підходу. Думка студентів може бути суб'єктивною, а рішення, яке приймається, – бездоказовим, що може призвести до непотрібних сварок і конфліктних ситуацій. Бездоказовий підхід неприйнятний. Якщо ж подібне відбулося, то викладач повинен втрутитися.

Викладачу необхідно знати, як працюють підгрупи, і з цією метою варто підходити до учасників кожної підгрупи, слідкувати за їх роботою, проведенням розрахунків, слухати їх обговорення, іноді надихати студентів, але ні в якому разі не робити ніяких коментарів щодо правильності рішення.

Викладач має займати нейтральну позицію. Це дуже непросто, тому що не відповідає сформованому стереотипу поведінки, але це необхідно. При цьому викладач повинен пам'ятати, що процес проведення гри є важливішим за її результати.

У відведений час кожна підгрупа повинна підготуватися до аналізу результатів діяльності своєї команди, тобто до концептуального представлення результатів своїх дій та рішень.

Далі обираються представники підгрупи, які повідомляють результати її роботи, що зображуються на дошці або на екрані проектора. Після цього інші підгрупи повідомляють свої результати та аналізують роботу.

У ході обговорення можуть виникнути розбіжності, дискусії, але на цьому етапі викладачу не слід втручатися.

Під час загального обговорення роль викладача повинна залишатися прихованою, непомітною. Викладач виконує тут лише дві функції: регулюючу і коригуючу, тобто якщо гра проходить нецікаво, потрібно вміти спрямувати її в потрібне русло, у разі потреби – вміти зняти напругу в групі і т. ін. І лише після загального обговорення результатів діяльності кожної команди викладач повертається до традиційної ролі і підводить підсумки заняття.

Для цього спочатку слід повернутися до теоретичного матеріалу і нагадати його студентам, тобто потрібно пригадати назву розглянутої теми, яку закріпили за допомогою даної гри.

Варто користуватися дошкою, проектором та комп'ютерами для коментарів та представлення результатів гри. Можна малювати графіки, таблиці тощо.

Студентів обов'язково потрібно похвалити, підбадьорити, навіть, якщо вони не досягли найкращих результатів. Ні в якому разі не можна перекреслювати роботу студентів, говорити, що вони нічого не зрозуміли, що працювали погано. Це може взагалі відбити в них бажання до подальшої праці.

У результатах, що досягли всі підгрупи, необхідно відзначити сильні і слабкі сторони.

На відміну від інших видів семінарських і практичних занять, при проведенні гри не можна виставляти оцінки за бальною системою – досить відзначити ступінь участі студентів у роботі. В той же час, з метою виявлення рівня підготовленості кожного учасника, додатково до гри можна використати метод тестування чи розв'язування тематичних кросвордів після завершення гри.

3. Регламент гри

Гра проводиться двома викладачами з двома академічними групами студентів протягом 2 год. 40 хв. (двох практичних занять) і складається з 3-х періодів, тривалість яких наступна.

1 період

Підготовчий період - 10 хв.

Виробничий період – 20 хв.

Фінансово-економічний та техніко-технологічний аналіз бізнесу – 10 хв.

Розробка в команді бізнес-плану для наступного виробничого періоду – 10 хв.

2 період

Виробничий період – 20 хв.

Фінансово-економічний та техніко-технологічний аналіз бізнесу – 10 хв.

Розробка в команді бізнес-плану для наступного виробничого періоду – 10 хв.

3 період

Виробничий період – 20 хв.

Фінансово-економічний та техніко-технологічний аналіз бізнесу – 10 хв.

Складання зведеної таблиці і аналіз підсумків гри – 15 хв.

Підведення підсумків гри – 10 хв.

Проведення тестового контролю знань – 10 хв.

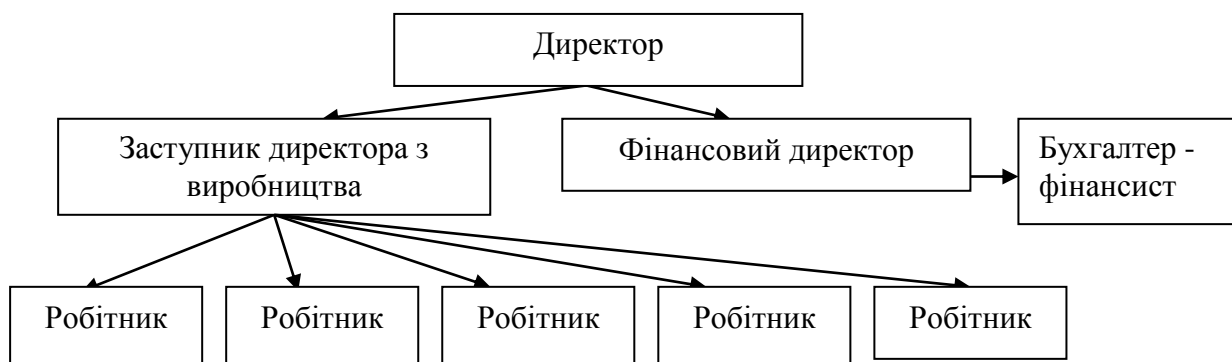
4. Хід гри

- Створюється фірма-посередник (8 студентів: 2 менеджери з продажу обладнання, 2 менеджери по закупівлі готової продукції та 4 фінансисти).
- Дві академічні групи студентів діляться на 4 команди-підгрупи (підприємства конкуренти) з однаковою кількістю учасників.
- Кожна команда створює підприємство (бізнес) з виробництва продукції, зразок якої передається команді в 1 екземплярі для аналізу та розробки технологічного процесу виготовлення ідентичного виробу.

Обов'язкова умова: виріб повинен відповідати зразку з точністю + (-) 1мм

Перед початком гри всі параметри виробу зображуються викладачем на дошці або моніторі комп'ютера в кожній команді.

- Кожне підприємство отримує однаковий умовний стартовий капітал і працює в умовах конкуренції
- Команда створює організаційну структуру бізнесу. Наприклад:



Обов'язкові умови:

- 1) заробітна плата кожного робітника та управлінця повинна бути не нижчою за встановлену на початку гри межу;
- 2) заступник директора з виробництва повинен мати у підпорядкуванні не більше 5 робітників;
- 3) під час кожного періоду виробництва організаційно-виробнича структура бізнесу переглядатись не повинна.

У випадку додаткового набору робітників з інших команд, вони забезпечуються новою командою заробітною платою, визначеною роботодавцем (але не нижчою встановленої межі). Додаткові робітники виконують всі інструкції заступника директора з виробництва тієї команди, яка їх наймає.

Функції учасників гри

З урахуванням змісту та мети гри її учасники виконують наступні функції.

Фірма-посередник

Менеджери з продажу (оренди) обладнання готують сировину та необхідне обладнання для проведення гри у кількості, яка необхідна для забезпечення всіх учасників. Якщо під час проведення гри, якесь обладнання вийде з ладу, то його необхідно швидко полагодити або замінити. Під час підготовчого періоду менеджери продають сировину та здають в оренду або продають необхідне обладнання заступнику директора з виробництва кожної з команд та надають фінансистам відомості щодо витрат на сировину та обладнання кожного підприємства.

Менеджери по закупівлі готової продукції визначають закупівельну ціну готових виробів перед проведенням кожного виробничого періоду, видають зразки виробів кожній з команд перед початком гри, закупають готові вироби у підприємств після закінчення кожного виробничого періоду з урахуванням якості їх виготовлення. Вироби, що не відповідають зразкам повертаються підприємствам для усунення недоліків у наступному виробничому періоді. Після того, як усі вироби закуплені, надається інформація фінансистам щодо кількості виробів, закуплених у кожного підприємства.

Фінансисти на основі отриманої інформації від менеджерів та директорів підприємств узагальнюють підсумки фінансово-господарської діяльності кожного з них після чергового періоду гри та вносять їх результати до таблиці, яка представлена на дошці. Фінансисти перевіряють правильність інформації, доведеної до директорів підприємств фінансовими директорами. Тому, з метою дотримання регламенту гри, кількість фінансистів повинна відповідати кількості команд.

Команди

Директор розподіляє ролі між учасниками команди (посади на підприємстві) у відповідності до здібностей та бажань кожного студента. Слідкує за порядком роботи в команді, може спостерігати за роботою інших команд, відвідує наради директорів, що проводяться викладачами. Директор проводить виробничі наради з фінансовим директором і заступником директора з виробництва перед початком кожного періоду гри, на основі яких складається план виробництва та фінансовий план. В разі потреби директор приймає рішення щодо зміни організаційно-виробничої структури бізнесу, розміру заробітної плати кожного працівника та необхідності залучення додаткових коштів у вигляді кредиту.

Заступник директора з виробництва перед кожним періодом гри закупає (орендує) у фірми-посередника обладнання та сировину у відповідності з виробничим планом підприємства та розробляє технологію виготовлення виробів, у відповідності з якою розподіляє обов'язки робітників. Здійснює контроль за якістю виготовлення виробів, слідкує за обсягом залишків сировини та незавершеної продукції під час кожного виробничого періоду, після завершення якого продає готову продукцію фірмі-посереднику.

Фінансовий директор контролює роботу бухгалтера-фінансиста, аналізує та подає звітність директору підприємства після кожного періоду гри, приймає участь у розробці виробничого і фінансового плану підприємства.

Бухгалтер-фінансист проводить розрахунки щодо фінансово-господарської діяльності підприємства до початку та по закінченні кожного виробничого періоду (таблиці 1, 2, 3 (Додаток А) та подає їх результати фінансовому директору.

Робітник виконує роботу у відповідності до завдань, поставлених заступником директора з виробництва.

Викладачі слідкують за ходом гри, приймають рішення щодо штрафів команди за порушення правил гри (участь управлінців у виробничому процесі, шум та конфлікти в команді тощо). В кінці гри аналізують її результати разом з командами.

Підготовчий період

Під час підготовчого періоду кожна команда:

- знайомиться з умовами та регламентом гри;
- виробляє технологію виготовлення виробів;
- складає план виробництва (технічний та фінансово-економічний);
- заступник директора з виробництва закуповує (орендує) у фірми-посередника обладнання у відповідності з планом підприємства (команди) до початку періоду виробництва та вносить всі данні в комп'ютер;
- фінансовий директор контролює роботу бухгалтера-фінансиста, який виконує розрахунки й заповнює таблиці. Директор підприємства здає викладачу до початку періоду виробництва розроблені фінансово-економічні показники бізнесу (таблиці 1, 2, 3 (Додаток до ділової гри «Віртуальний бізнес») та відображає їх у комп'ютері, за допомогою якого проводяться всі розрахунки.

Необхідне обладнання

Ціна купівлі:

1 комплекту (ножиці, лінійка, степлер зі скобами, скотч, олівець) – 1200 грн.;

Ціна оренди:

Ножиці – 120 грн.;

Лінійка – 30 грн.;

Степлер зі скобами – 60 грн.;

Скотч – 30 грн.;

Олівець – 30 грн.

Купівля сировини – 1 картонна картка коштує 30 грн.

Зберігання на складі фірми-посередника:

1 картка – 9 грн.;

1 незавершений продукт – 30 грн.

В графу «Непередбачувані витрати» (табл. 2, табл. 3 (Додаток до ділової гри «Віртуальний бізнес») вносяться штрафи команди за порушення правил гри (участь управлінців у виробничому процесі, шум та конфлікти в команді тощо).

Після того, як команди зіграли всі три періоди, всі фінансові показники розраховуються в зведеній таблиці на дошці та аналізуються викладачем разом з командами.

Додаток до ділової гри «Віртуальний бізнес»

Таблиця 1. Прогноз обсягу продажу

Показник	I період	II період	III період
1. Обсяг продажу в натуральному виразі			
2. Ціна за одиницю продукції			
3. Обсяг продажу в грошовому виразі			

Таблиця 2. Баланс грошових потоків

Показник	I план.	I факт.	II план.	II факт.	III план.	III факт.
1. Залишок грошових коштів на початок періоду						
2. Надходження грошових коштів:						
- виручка від реалізації						
- надходження кредитів						
3. Грошові платежі:						
- купівля сировини						
- оренда обладнання						
- податки						
- заробітна плата робітників						
- зарплата менеджерів						
- реклама						
- затрати на зберігання сировини						
- затрати на зберігання незавершеної продукції						
- погашення кредитів і сплата відсотків по них						
- інші витрати						
4. Непередбачувані витрати						
5. Залишок грошових коштів на кінець періоду						

Таблиця 3. Звіт про прибутки і збитки

Показник	I план.	I факт.	II план.	II факт.	III план.	III факт.
Виручка						
Поточні витрати						
Непередбачувані витрати						
Погашення кредитів						
Податкові платежі						
Фінансовий результат						



Моменти гри «Віртуальний бізнес» в Полтавському університеті економіки і торгівлі

Питання для підсумкового контролю знань

Модуль 1. Особливості управління фінансами малого бізнесу, вартість бізнесу та його фінансове забезпечення

1. Поняття та сутність фінансів малого бізнесу
2. Особливості фінансів малого підприємництва
3. Умови та принципи здійснення підприємницької діяльності
4. Сутність та необхідність державної підтримки малого бізнесу
5. Форми державної підтримки малого підприємництва
6. Механізм фінансування малого підприємництва
7. Необхідність фінансової підтримки підприємців
8. Види ресурсної підтримки підприємств малого бізнесу
9. Особливості оцінки фінансових рішень у малому бізнесі
10. Поняття оцінки вартості бізнесу
11. Основні види вартості бізнесу
12. Методи оцінки вартості бізнесу
13. Порядок оцінки бізнесу при його купівлі або продажу
14. Фактори зростання вартості бізнесу
15. Сутність і значення фінансового планування діяльності підприємств малого бізнесу.
16. Форми і види фінансових планів у малому бізнесі
17. Бізнес-план та його функції
18. Основні складові бізнес-плану та їх зміст
19. Фінансові обґрунтування в бізнес-плані
20. Операційний аналіз як метод оцінки показників фінансового плану малого підприємства
21. Сутність фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу та його методи
22. Джерела утворення власних грошових коштів підприємств малого бізнесу
23. Організаційно-правові форми функціонування підприємств малого бізнесу та їх вплив на прийняття фінансових рішень.
24. Джерела мобілізації позикових коштів підприємствами малого бізнесу
25. Франчайзинг як форма ведення малого бізнесу

Модуль 2. Оподаткування, інвестування та управління підприємницькими ризиками

26. Вплив податків на підприємницьку діяльність
27. Види податків, що сплачують суб'єкти підприємництва
28. Податковий тягар для суб'єктів підприємництва
29. Методи визначення податкового тягара
30. Сутність та порядок дії спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва

31. Преваги та недоліки загальної системи оподаткування суб'єктів підприємництва
32. Преваги та недоліки спрощеної системи оподаткування суб'єктів підприємництва
33. Податкове планування та необхідність його здійснення на підприємствах малого бізнесу.
34. Поняття та зміст інвестування
35. Види інвестицій у малому бізнесі
36. Принципи інвестиційної діяльності
37. Закон інвестицій
38. Методи оцінки інвестиційних проектів
39. Порядок визначення економічного терміну використання й оптимального часу заміщення основних засобів малого підприємства
40. Сутність та причини виникнення підприємницьких ризиків
41. Види ризиків у малому бізнесі
42. Функції підприємницьких ризиків
43. Сутність та необхідність ідентифікації підприємницьких ризиків
44. Методи управління ризиками у малому бізнесі
45. Необхідність та сутність страхування підприємницьких ризиків
46. Страхування на випадок втрати прибутку
47. Страхування відповідальності виробника
48. Порядок проведення страхування професійної відповідальності
49. Види страхування відповідальності роботодавця
50. Програми пенсійного страхування на підприємствах малого бізнесу.

Зразок модульного завдання

1. Теоретична частина

Державне регулювання діяльності підприємств малого бізнесу.

2. Практичні завдання

2.1. Тести:

1. Малий бізнес – це:

- а) сфера різноманітних послуг, що надаються суб'єктами фінансових відносин у процесі їх економічної діяльності;
- б) специфічні відносини з приводу розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту (ВВП) і формуванню на цій основі фондів грошових коштів для забезпечення розширеного відтворення і задоволення загальнодержавних потреб;
- в) самостійна економічна діяльність малих підприємств будь-якої форми власності, а також суб'єктів малого підприємництва, яка проводиться на

власний ризик з метою отримання прибутку та задоволення суспільних потреб.

2. Що не є характерним для малого бізнесу?:

- а) зростання експортного потенціалу країни;
- б) розроблення та впровадження нововведень;
- в) створення монополії товаровиробників;
- г) відкритість доступу.

3. До залучених джерел формування фінансових ресурсів відносять:

- а) статутний капітал амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток;
- б) статутний капітал, пайові внески, амортизаційні відрахування;
- в) пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку, валовий дохід та прибуток;
- г) пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку.

4. До основного капіталу малого підприємства належать:

- а) нематеріальні активи, основні засоби, готова продукція, грошові кошти;
- б) виробничі запаси, дебіторська заборгованість, капітальні вкладення, незавершене будівництво;
- в) основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції;
- г) незавершене виробництво, дебіторська заборгованість, готова продукція, грошові кошти.

Задача

Підприємство за лізинговою угодою з малим підприємством передає йому обладнання вартістю 50 тис. грн. терміном на 5 років. Угодою передбачено використання у розрахунку кожного платежу за лізингом середньорічної вартості обладнання протягом 5 років. Визначити середньорічну вартість обладнання та скласти графік лізингових платежів за лінійною амортизацією, якщо умовами угоди передбачено:

- річна норма амортизації – 20 %;
- річна норма доходу власника обладнання – 6 %;
- розмір комісії по лізингу – 4 %;
- ставка податку на додану вартість – 20 %;
- строк повної амортизації обладнання – 5 років*.

*Лізинговий платіж визначається з урахуванням середньорічної вартості обладнання.

Глосарій

А

Акціонерне товариство - організаційно правова форма підприємницьких структур, статутний капітал яких поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Б

Балансова вартість підприємства розраховується як різниця між активами підприємства і його зобов'язаннями. Його переваги полягають в простоті розрахунку. Але реальну вартість підприємства він не відображає.

Бенчмаркінг – метод встановлення відповідності цілей підприємства вимогам світового ринку, що передбачає постійне вимірювання й порівняння окремого бізнес-процесу з еталонними процесами провідних бізнес-структур в цій сфері і виявлення власних слабких сторін.

Бізнес-план – це короткий, точний, доступний і зрозумілий опис майбутнього бізнесу, який дозволяє обрати найперспективніші рішення й визначити кошти для їх досягнення.

В

Валова маржа - різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та змінними витратами.

Вартість бізнесу – це поєднання якісних і кількісних характеристик. Якісними характеристиками бізнесу виступає підприємницька діяльність, що здійснюється на основі функціонування майнового комплексу й управління ним. Кількісна характеристика вартості бізнесу в грошовій формі відображає його можливості виробляти конкурентоспроможну продукцію на основі ефективного використання виробничого й фінансового потенціалу.

Вартість відтворення – сума витрат в ринкових цінах, що діють на дату оцінки, необхідних для створення об'єкта оцінки, що є ідентичним до об'єкта, який оцінюється. При цьому застосовуються ідентичні матеріали і технології, але за іншими діючими цінами.

Вартість з метою оподаткування – вартість об'єкта оцінки, що визначається для визначення податкової бази і розраховується і розраховується у відповідності з положеннями нормативно-правових актів (в тому числі й інвентаризаційної вартості).

Вартість заміщення – сума витрат на створення об'єкта, аналогічного об'єкту оцінки, в ринкових цінах, що діють на дату проведення оцінки з урахуванням ступеню зносу об'єкта оцінювання.

Вартість при нинішньому використанні – вартість, що визначається виходячи з існуючих умов і цілей використання об'єкта оцінки. В даному випадку передбачається, що об'єкт залишиться діючим і буде функціонувати в незмінному середовищі й збереже свою організаційно-правову форму.

Вплив операційного важеля – проявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації продукції завжди призводить до більшої або меншої зміни прибутку. Сила впливу операційного важеля розраховується відношенням валової маржі до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку приносить кожний відсоток зміни виручки.

Витратний підхід до оцінки вартості передбачає визначення загальної вартості об'єкта як суми вартості окремих його елементів.

Власний капітал функціонуючого підприємства визначаються за балансом як різницю між вартістю майна підприємницьких структур та їхніми борговими зобов'язаннями.

Внутрішній механізм регулювання процесу фінансування малих підприємств базується на трьох складових: ефективне використання та примноження власного капіталу, збалансування платоспроможності та рентабельності шляхом регулювання величини та структури майна й капіталу підприємства, забезпечення ліквідності активів.

Д

Державне регулювання і державна підтримка – комплекс форм, методів і засобів державного впливу на діяльність підприємств та організацій з метою створення необхідних умов їх функціонування і розвитку.

Динамічні методи інвестиційних розрахунків ґрунтуються на дослідженні приведених в порівняльній вигляд грошових потоків, які очікують отримати від впровадження інвестицій, й порівнянні їх з обсягами інвестиційних вкладень.

Довгострокове фінансове планування охоплює питання, що стосуються визначення потреби в капіталі, інвестиційного плану, довгострокового планування ліквідності балансу.

Дохідний підхід до оцінки вартості ґрунтується на розрахунку майбутніх надходжень від експлуатації об'єкта оцінки і визначення їхньої поточної вартості. Він враховує майбутні очікування отримання доходів від використання потенціалу певної підприємницької структури. Через ставку дисконту враховує майбутні очікування, але результати мають ймовірнісний характер.

Е

Економічним терміном використання обладнання є час, впродовж якого інвестиції приносять максимальний прибуток.

Ефект фінансового важеля вказує на фінансовий ризик, пов'язаний із необхідністю залучення кредитних ресурсів.

Є

Єдиний податок - обов'язковий внесок до бюджету здійснюваний платниками (суб'єктами малого підприємництва) у порядку і на умовах, що визначаються законодавством щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

З

Забезпечення ефективності фінансових операцій стосується ефективної системи розрахунків, виконання нормативно-правових вимог щодо загальної й податкової звітності, впровадження управлінського обліку, механізованої обробки фінансової інформації, здійснення дієвого контролю за фінансовою, бухгалтерською й аудиторською системами, який би виключав можливості юридичних претензій, непотрібні ризики тощо.

Закон інвестицій сформульований Брайаном Трейсі в книзі «100 абсолютних законів успіху в бізнесі» таким чином: «Перш ніж вкласти гроші, проведіть ретельний аналіз».

Збір (*плата, внесок*) – це обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

Змінні витрати – змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва продукції (витрати на паливо, матеріали, заробітна плата робітників, комісійна винагорода продавцям та посередникам та ін.).

Змішані витрати – включають елементи постійних і змінних витрат (оплата за електроенергію, заробітна плата продавців, що складається з постійного окладу і комісійних з продажу та ін.).

І

Інвестиції фінансові - вкладення капіталу в різноманітні фінансові й грошові інструменти та в статутні капітали інших підприємств із метою отримання додаткового доходу.

Інвестиції інтелектуальні – вкладення капіталу в інтелектуальну власність; людські активи, інфраструктурні активи, які застосовуються при здійсненні діяльності підприємства.

Інвестиції реальні - вкладення капіталу для забезпечення підприємства засобами виробництва.

Інвестиційний розрахунок – кількісні співвідношення надходжень і виплат, які очікують отримати від впровадження інвестицій. Він включає дві моделі розрахунків.

Інвестиційна вартість – вартість, що визначається виходячи із доходності об'єкта оцінки для конкретної особи при заданих інвестиційних цілях. Оцінка інвестиційної вартості здійснюється при проведенні реорганізації або обґрунтуванні інвестиційних проектів. Інвестиційна вартість значною мірою залежить від індивідуальних вимог до інвестицій, що висувуються конкретним інвестором.

Інвестування - довгострокове вкладення капіталу з метою отримання певних економічних вигод.

К

Кластери промислові – локальні взаємопов'язані групи малих, середніх і великих підприємств, що виробляють взаємодоповнюючу продукцію, а також профільних вузів, науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро, закладів професійно-технічної освіти.

Командитне товариство – господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладками (вкладники);

Концепція управління вартістю бізнесу (підприємства) передбачає підпорядкування всіх процесів, які відбуваються в підприємницьких структурах, єдиній меті – створення доданої вартості для інвесторів. Зовнішнім проявом створення доданої вартості є зростання вартості підприємства.

Короткострокове фінансове планування стосується кола питань, що охоплюють управління прибутком, грошовими потоками, ліквідністю балансу в короткостроковій перспективі.

Кредитні спілки – небанківські кредитні установи, які надають кредити підприємствам малого бізнесу досить оперативно й без зайвих бюрократичних процедур.

Культура, що орієнтована на створення вартості, пов'язана з впровадженням фінансових знань й дисципліни. В цих умовах поведінка

кожного працівника націлена на розв'язок одного важливого завдання – забезпечення високого й стабільного зростання сукупних доходів від бізнесу.

Л

Ліквідаційна вартість - вартість об'єкта в разі, якщо об'єкт оцінки відчужується в термін, що менший звичного терміну експозиції аналогічних об'єктів. Цей вид вартості визначається при ліквідації об'єкта оцінки в разі банкрутства й відкритого продажу на аукціоні.

Ліміт – кількісне обмеження, що накладається на певні характеристики операцій діяльності підприємства.

Лімітування – внутрішній механізм нейтралізації підприємницьких ризиків.

М

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

Метод капіталізації прибутку встановлює взаємозв'язок між прибутком після сплати податків і сумарними капітальними вкладеннями. При цьому можуть застосовуватися різні види прибутку: прибуток останнього звітного року, середньорічний прибуток за 5 останніх років, середньорічний прибуток, що очікується в наступні 5 років, середньорічний прибуток, що очікується в наступні 5 років, що визначається з врахуванням впевненості покупця в тому, що його управлінська майстерність зможе різко збільшити прибуток.

Метод особистого доходу враховує виключно особистий дохід підприємця, що виражається у формі відсотків на особисто вкладений капітал. В цьому методі використовується готівка або її еквівалентне вираження, яку може отримати покупець у разі придбання підприємства. Доходи на вкладений капітал підприємці можуть отримувати у вигляді заробітної плати, дивідендів чи відсотків, додаткових нерегулярних доходів (автомобіль, пільгові квитки на футбольні матчі тощо).

Метод оцінки чистого прибутку передбачає дослідження прибутку, який приносить бізнес у минулому або приносить в майбутньому періоді. При цьому можна використовувати один з двох способів: капіталізації прибутку або особистий дохід.

Механізм фінансування малого бізнесу – система форм, методів і засобів впливу на процес фінансування їхньої діяльності. Він формується під впливом трьох складових: ринку, держави і підприємств.

Н

Нормативна вартість розраховується на основі методик і нормативів, що затверджені відповідними органами. При цьому застосовуються єдині шкали нормативів. Із зміною ринкового середовища нормативи періодично оновлюються. Як правило, вартість, що розрахована за нормативами, не співпадає з ринковою вартістю. Але по мірі оновлення нормативів вона наближається до ринкової.

О

Оперативне фінансове планування діяльності підприємств малого бізнесу - частина фінансового плану, що розрахована на строк до 1-го року, вирішує завдання поточного характеру з урахуванням стратегічних цілей, спрямовані на забезпечення стабільного функціонування підприємства та його поточної потреби у фінансових ресурсах.

Оцінка бізнесу – процес систематизованого збору й аналізу експертами ринкових і нормативних даних, що необхідні для визначення вартості різних видів майна і бізнесу в цілому на основі чинного законодавства, державних стандартів і вимог етики оцінщика.

П

Підприємництво – самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також торговельна діяльність з метою одержання прибутку.

Підприємницький ризик – 1) комбінація події, пов'язаної з діяльністю підприємства, ймовірність настання цієї події та наслідки, що унеможливають досягнення запланованих цілей і в остаточному підсумку позначаються на доходах підприємства; 2) невизначена вірогідна подія, наслідками якої виступають можливі фінансові втрати або доходи.

План грошових потоків – таблиця, що відображає дані про наявність грошових коштів малого підприємства на початок періоду, їх надходження й використання та наявність грошових коштів на кінець періоду.

Планування – процес визначення цілей діяльності і шляхів їх досягнення.

Планування фінансове – процес розробки фінансових планів і планових показників, що забезпечують розвиток підприємства необхідними фінансовими ресурсами, узгодження джерел їх формування та напрямів використання

відповідно до виробничих і маркетингових планів та планових показників діяльності малого підприємства з метою досягнення бажаного результату найбільш раціональним шляхом і підвищення ефективності фінансової діяльності у наступному періоді.

Податкове навантаження – це частина доходу фізичних і юридичних осіб, що перерозподіляється через державний бюджет і впливає на поведінку платників податків.

Податкове планування – діяльність малого підприємства з розробки та практичного застосування механізмів, що дозволяють знизити вплив податкового тягаря, сукупність методів і заходів, спрямованих на збільшення обсягу коштів, що залишаються в розпорядженні підприємства після сплати всіх належних податків.

Податковий тягар для малого підприємства доцільно розглядати як рівень економічних обмежень, що створюються відрахуванням матеріальних засобів на сплату податків та відволіканням їх від інших можливих напрямів використання.

Податок – це обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку в законодавчому порядку.

Показник акціонерної доданої вартості (SVA) являє собою приріст вартості інвестованого капіталу. Якщо показник EVA ґрунтується на бухгалтерській оцінці інвестованого капіталу з певними корективами, то показник SVA виходить з ринкової вартості інвестованого капіталу.

Показник економічної доданої вартості (EVA) визначається як різниця між чистим операційним прибутком й витратами на залучення капіталу.

Постійні витрати – не змінюються чи змінюються в незначній мірі при зміні обсягу виробництва продукції (витрати на оренду, амортизаційні відрахування, заробітна плата адміністративного персоналу та ін.).

Р

Регіональні фонди підтримки підприємництва (РФПП) – державні фінансові посередники, які створюються на обласному й районному рівнях шляхом об'єднання фінансових, матеріальних, нематеріальних та інших ресурсів засновників і учасників, спрямованих на підтримку та розвиток підприємництва.

Ризик – діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності у ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату та відхилення від мети.

Ринкова вартість – це розрахункова величина, за якою майно переходить від одного власника до іншого на дату оцінки в результаті комерційної угоди між добровільним покупцем і добровільним продавцем після адекватного

маркетингу. При цьому передбачається, що кожна із сторін діяла компетентно, без примусу й приймала рішення на основі відповідних розрахунків.

Ринковий або аналоговий підхід оцінки вартості бізнесу ґрунтується на порівнянні об'єкта, що оцінюється, з аналогами, ринкова вартість яких відома.

Ринковий механізм фінансування включає попит, пропозицію й сформовану на їх основі ціну.

Роялті – періодичні (щомісячні чи щотижневі відрахування) у % від валового доходу (прибутку, обороту) чи в абсолютному грошовому вираженні за використання товарного знаку, ноу-хау, технологій, інформаційної підтримки.

С

Сила впливу операційного важеля розраховується як відношення валової маржі до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку приносить кожен відсоток зміни виручки.

Спеціальна вартість – вартість об'єкта оцінки, для визначення якої в договорі про оцінку або нормативно-правовому акті оговорюються умови, що не включені до поняття ринкової чи іншої вартості. Різновидами спеціальної вартості є страхова, митна тощо.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих законодавчо визначених податків і зборів на сплату єдиного податку в законодавчо визначеному порядку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Стартовий капітал – капітал, що потрібний для відкриття бізнесу. Його обсяги визначаються вартістю одного робочого місця.

Статичні методи інвестиційних розрахунків не враховують часову структуру платежів, що пов'язані з інвестицією, а також вплив відсотків на ці платежі.

Страхування відповідальності виробника – вид страхування щодо ризиків можливих збитків на випадок нанесення шкоди життю чи здоров'ю споживача продукції виробника.

Страхування відповідальності роботодавця – полягає у можливості підприємця особисто не відшкодувати можливий збиток, нанесений життю чи здоров'ю працівникам малого підприємства у робочий час.

Страхування додаткової пенсії – вид страхування життя, при якому страховик бере на себе зобов'язання виплачувати застрахованому у повному розмірі і з певною періодичністю пенсію протягом обумовленого договором строку на основі накопичених страхувальником страхових премій.

Страховання підприємницького ризику – система відшкодування втрат страховиками при виникненні страхових випадків із спеціальних страхових фондів, що формуються за рахунок страхових внесків, котрі сплачуються страхувальниками-підприємцями.

Страховання професійної відповідальності об'єднує види страхування майнових інтересів різних категорій осіб, які при виконанні своїх професійних обов'язків можуть завдати матеріальних збитків третім особам.

Страховання цивільної відповідальності – вид страхування, що дає змогу малому підприємству уникнути додаткових фінансових затрат, викликаних необхідністю у зв'язку з нормами цивільного законодавства компенсувати шкоду, спричинену іншим юридичним і фізичним особам.

Субконтрактація – залучення малих підприємств до виконання робіт для великих підприємств за окремими контрактами. Це забезпечує малим підприємствам доступ до необхідних ресурсів, а великим підприємствам дозволяє скорочувати непродуктивні витрати і зосереджувати ресурси на оновленні й модернізації виробництва.

Т

Теорія економічного прибутку розроблена А.Маршаллом. Полягає в тому, що доходи підприємства повинні покривати не тільки виробничі чи операційні витрати, але й бути достатніми для того, щоб забезпечити їх власників нормальною віддачею на інвестований капітал.

Технічним терміном служби обладнання називають час, впродовж якого конкретні види обладнання можуть виконувати свої функції. При цьому беруть до уваги те, що вони підлягають технічному обслуговуванню і ремонту.

Товариством з додатковою відповідальністю (ТДВ) визнається господарче товариство, статутний (складений) капітал якого поділений на частки, визначені установчими документами.

Точка безбитковості – межа продажів, котру підприємству слід перевищити, щоб вижити.

У

Управління капіталом являє собою уміння розміщувати, зберігати й прирощувати основні ресурси підприємства на основі максимізації доходів власників капіталу.

Управління ризиками включає моніторинг фінансових і нефінансових ризиків за усім портфелем активів підприємства. Воно передбачає оцінку ризиків, що пов'язані з процесами планування і управління, ефективне вимірювання й усунення операційних ризиків, що виникають у виробництві, логістиці, технологіях і системах, а також управління зовнішніми ризиками.

Утилізаційна вартість – вартість об’єкта оцінки, що дорівнює ринковій вартості матеріалів, які він включає, з урахуванням витрат на утилізацію об’єкта оцінки.

Ф

Факторинг – передача банку або фінансовій компанії неоплачених боргових зобов’язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування клієнтів.

Фінанси малого бізнесу – багатопланове поняття, яке можна розглядати з різних точок зору:

1) це сукупність грошових коштів, що спрямовується у розвиток малого бізнесу з метою реалізації підприємницьких ідей та примноження його вартості. В цьому ракурсі під фінансами малого бізнесу розуміють грошові кошти, що є в розпорядженні окремих підприємств малого бізнесу й загальну суму коштів регіонів чи держави в цілому, що спрямовується на розвиток малого бізнесу як напряму господарсько-фінансової діяльності;

2) це наука про способи й методи мобілізації грошових коштів для здійснення підприємницької діяльності, ефективного їх використання й примноження на основі знань специфічних законів, за якими розвивається малий бізнес.

Фінансова стратегія підприємства малого бізнесу – складова фінансового планування, що визначає довгострокову мету його діяльності.

Фінансове забезпечення малого бізнесу розглядають як процес, тобто сукупність ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату, що виконуються як підприємницькими структурами, так і органами державної влади, фінансовими інститутами щодо забезпечення фінансовими ресурсами сталого зростання підприємств малого бізнесу та підвищення їхньої ролі у вирішенні соціально-економічних завдань регіонів.

Фінансовий лізинг – форма підприємницької діяльності, що передбачає придбання майна і передачу його фізичним або юридичним особам на договірних умовах на визначений строк (не менше 1 року) за встановлену плату з правом викупу майна лізингоотримувачем.

Франчайзинг – організація бізнесу, в якій велике підприємство (франчайзер) передає суб’єкту малого підприємництва (франчайзі) право продажу продукту чи послуг від імені великого підприємства та використання об’єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо) за умови дотримання заздалегідь встановлених правил провадження бізнесу.

Франчайзинг бізнес-формату, окрім передачі франчайзі прав на використання фірмового знака, передає йому відпрацьовану модель організації ведення бізнесу (детальні технології й правила ведення бізнесу, включаючи роботу з нерухомістю, оформленням інтер'єрів приміщень, освітлення, розташування меблів, зовнішнього вигляду співробітників, специфіки роботи з постачальниками, рекламної політики тощо.

Франчайзинг виробничий передбачає передачу франчайзером франчайзингу запатентованих технологій й сировини для виробництва певної продукції.

Франчайзинг сервісний, окрім передачі обладнання й надання права продажу послуг, здійснює передачу технологій продажу, обслуговування клієнтів, а також контролюються усі аспекти їх застосування.

Франчайзинг товарний передбачає поставку франчайзі на пільгових умовах визначеного асортименту товарів для продажу їх за певними технологіями. При цьому детально виписуються вимоги до технологій продажу та використання товарного знака.

Франшиза – 1) безперервні стосунки між франчайзером і франчайзі, при яких всі знання, образ, успіх, виробничі й маркетингові методи надаються франчайзі на основі зустрічного задоволення інтересів; 2) вказана в договорі страхування частина збитків, котра при настанні страхового випадку не відшкодовується страховиком.

Ч

Часткова ринкова вартість (вартість об'єкта оцінки з обмеженим ринком) застосовується до об'єктів, продаж яких на відкритому ринку не можливий або потребує додаткових витрат порівняно з витратами, які необхідні для продажу на ринку товарів, що вільно реалізуються.

Чиста прибутковість виражається річним відсотком – ціною, яку люди платять за те, щоб отримати ресурси зараз, замість того, щоб чекати до тих пір, доки вони зароблять гроші, на які можна буде придбати ці ресурси.

Література:

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin>
3. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
4. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
5. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 р., № 4618- VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності: Закон України від 4.11.2011 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби і у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні: Закон України від 05.07.2012 р. №5083-VI. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua>.
8. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування: Закон України №2464-VI від 08.07.10. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
9. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 верес. 2008 р. [Електронний ресурс]Режимдоступу:<http://zakon.rada.gov.ua/cgiin/laws/main.cgi?page=1&nreg=514-17>.
- 10.Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг: Закон України №265/95-ВР від 06.07.95. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
11. Про Державний бюджет України на відповідний рік: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
12. Про страхування: Закон України від 7 берез. 1996 р. Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgiin/laws>.
13. Про внесення змін до Закону України «Про страхування»: Закон України від 4 жовт. 2001 р. № 2745-14 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page>
14. Про забезпечення реалізації статті 10 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг»: Постанова Кабінету Міністрів України №1336 від 23.08.00 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.

15. Про порядок формування та подання страховальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування: Постанова правління Пенсійного фонду України №22-2 від 08.10.2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
16. Про затвердження Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування: Постанова правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
17. Атаманчук О.В. Регулююча функція податків та регуляторний потенціал податкової системи / О.В. Атаманчук // Економіка і держава. – 2008. – №10. – С. 26-29.
18. Балабенко В. Удосконалення механізму реалізації регуляторної політики держави щодо оподаткування господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу / В. Балабенко // Актуальні проблеми економіки. – №4(85). – 2008. – С.9-15.
19. Бетехтіна Л.О. Реінжирінг бізнес-процесів при формуванні і використанні оборотного капіталу / Л.О. Бетехтіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №2. – С. 37-41.
20. Білоус В. Особливості оподаткування малих підприємств: аспекти Податкового кодексу / В. Білоус // Часопис Всеукраїнського об'єднання «Свобода». – 2011. – №81 (4), 27 січ.-2 лют. – С. 6.
21. Болдуєва О. В. Упорядкування податкових платежів на підприємстві / О.В. Болдуєва // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – №1. – С. 25-29.
22. Бондарук Т.Г. Державна політика підтримки малого підприємництва / Т.Г. Бондарук // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №6. – С. 115-122.
23. Борищук О.І. Управління прибутковістю підприємства / О.І. Борищук // Бъдещите изследвания – 2012: матеріали за VIII Международна научна конференция, София, 17-25 февруари 2012. – Том 2. Икономика. София: «Бял ГРАД-БГ» ООД – 104 стр.
24. Васильєва Л.М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури малого підприємництва / Л.М. Васильєва // Держава та регіон: серія економіка та підприємництво. 2010. – №1. – С. 50-54.
25. Варналій З.С. Мале підприємництво : Основи теорії і практики: Монографія 4-те вид., стер . – К. : Знання , 2008. – 302с.
26. Варналій З. Мікрокредитування як чинник розвитку малого підприємництва / З. Варналій// Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2007. – №4. – С.24-32.
27. Говорушко Т.А. Малий бізнес: навч. посіб. / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 195 с.
28. Гусак Н.Б. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств: навч. посіб. / Н.Б. Гусак, Ю.Д. Гусак. – К.: ЦУЛ, 2007. – 320с.
29. Єлісеєв А. Податкове планування / А. Єлісеєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://byhgalter.com/podatkove-planuvannia/ua/>.

30. Зігалова О. Засоби державної підтримки розвитку малих і середніх підприємств / О. Загалова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – №4. – С.72-80
31. Кириченко О.А. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О.А. Кириченко, К.Г. Ваганов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1. – С. 103- 118.
32. Кравченко В.А. Фактори підприємницьких ризиків в умовах трансформаційної економіки: стан та динаміка / В.А. Кравченко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 11 (78) / Наук. ред. І.К.Бондар. – К., 2007. – 166 с.
33. Кобаяси И. 20 ключей к совершенствованию бизнеса. Практическая программа революционных преобразований на предприятиях: пер. с япон. А.Н. Стерляжникова / И. Кобаяси. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2006. – С.148-149/
34. Крюков С.П. Фінансування малого бізнесу в посткризовий період / С.П. Крюков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vlasnasprava.info/ua>.
35. Кузьмін В.В. Фінансові основи підприємництва: навч. посіб. / В.В. Кузьмін. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 192с.
36. Любенко Н.М. Аналіз ефективності альтернативних форм оподаткування підприємств-суб'єктів малого бізнесу / Н.М. Любенко // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2010. – № 10. – С. 145-148.
37. Лютий І.О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І.О. Лютий, М.В. Ромашко // Фінанси України. – 2007. – №6. – С.31-38.
38. Макаркіна Л. Страхування основних фондів на підприємстві та податкові наслідки / Л. Макаркіна // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 17. – С. 20 – 25.
39. Новак А. Як підняти українську економіку: [монографія] / А. Новак. – К.: «Гнозис», 2007. – 304 с.
40. Орловська Ю.В. Аналіз розвитку підприємницької діяльності малих промислових підприємств у Запорізькій області / Ю.В. Орловська // Держава та регіон: серія економіка та підприємництво. 2010. – №1. – С. 142-148.
41. Офіційний сайт Державного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
42. Павлоградський Д.А. Управління ризиком малого підприємства / Д.А. Павлоградський, О.М. Лозовський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.
43. Педь І.В. Удосконалення структури національних податкових систем: досвід для України / І.В. Педь // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №1. – С. 130-135.
44. Писаревський І.М. Управління ризиками: навч. посіб. / І.М. Писаревський, О.Д. Стешенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 124 с.
45. Попов О. Кредитування малого бізнесу? / О. Попов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chumakway.com>.

46. Ріддерстрале Йонас Караоке – капіталізм: пер. з англ. / Йонас Ріддерстрале, К'єлл А. Нордстрем. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2004. – С.91-92.
47. Розвиток малого та середнього підприємництва в Полтавській області / Матеріали до єдиного дня інформування населення Полтавщини у грудні 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.obladmin.poltava.ua>.
48. Сердюк О.М. Податкова система (практикум): навч. посіб. / О.М. Сердюк. – К.: ЦУЛ, 2007. – 328 с.
49. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: пер. с англ. / К. Николас Сирополис. – М.: Дело, 1997 – С. 18-19.
50. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: підруч. / Р.А. Слав'юк. – К.: УБС НБУ, 2010. – 550 с.
51. Стукало А.В. Адаптація механізму соціально-економічного розвитку малого бізнесу до умов ринкової економіки / А.В. Стукало // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №2. – С. 37-41.
52. Супруненко С.А. Податкове планування на підприємств малого та середнього бізнесу / С.А. Супруненко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №4 (94). – С. 135-143.
53. Сухарев П.М. Финансовое состояние предприятия: понятие и сущность / П.М. Сухарев, Е.Ю. Кочеткова // VEDA A TECHNOLOGIE: KROK DO BUDOUCNOSTI – 2012: materialy VIII Mezinarodni vedecko-praktika konference, Praha, 27.02.2012 – 05.03.2012. – Ekonomicke vedy: Praha: Publishing Hous «Education and Science» s.r.o. – 104 stran.
54. Ткаченко В.В. Податкове планування на підприємстві / В. В. Ткаченко // Економіка і держава. – 2008. – №12. – С. 55-58.
55. Фастовець А. Фінанси підприємств і організацій споживчої кооперації: навч. посібник / А. Фастовець. – К.: Зовнішня торгівля, 2009. – 240с.
56. Фастовець М. Проблемні аспекти ризиковості кредитування малого бізнесу в Україні / М. Фастовець // Вісник Національного банку України. – 2007. – №11. – С.72-77.
57. Фінанси підприємств: підруч. / [кер. авт. кол. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін] – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
58. Фисун І.В. Фінанси малого бізнесу: електронний навч-метод. посіб. для самост. вивч. дисципл. / І.В. Фисун. – Полтава: ПУЕТ, 2011 р., – 128 с.
59. Фисун І.В. Проблеми розвитку виробничого підприємництва в Україні / І.В. Фисун, О.М. Семенова // Науковий вісник ПУЕТ. Серія економічні науки. – Полтава: ПУЕТ, 2010. – №5 (44). – Ч. 2. – С 139-144.
60. Чернелєвський Л.М. Податковий облік і контроль: навч. посіб./ Л.М.Чернелєвський, Т.Ю Редзюк Т.Ю. – К: Пектораль, 2008. – 316 с.
61. Юсупова Г. Франчайзинг як інструмент зниження підприємницьких ризиків в малому бізнесі / Г. Юсупова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrsprava.com>.
62. Rappaport A. Ten Ways to Create Shareholder Value / A. Rappaport // Harvard Business Review. 2006. – September. – P. 68.

Додаток А

Тренінг-тест на визначення здатності до підприємництва

Завдання. У кожному рядку віднайдіть те визначення якостей, які, на Вашу думку, найбільше Вам притаманні і відмітьте їх відповідною цифрою (4, 3, 2, 1). Перевірте Вашу здатність до підприємництва, відповідно до оцінок, запропонованих після таблиці. Але, щоб знати уявлення Ваших товаришів про Ваші якості, запропонуйте оцінити їх таким же чином комусь з одногрупників. Підведіть підсумки і порівняйте з тими, які вийшли у Вашого товариша.

<i>Якості</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>2</i>	<i>1</i>
1. Ініціатива	Шукає додаткові завдання, активний	Винахідливий та ініціативний при виконанні завдання	Виконує необхідний обсяг роботи без підказки	Малोініціативний, жде вказівок
2. Відношення до інших	Висока контактність, дружні стосунки	Приємний у спілкуванні, ввічливий	Інколи з ним важко працювати	Малоконтактний, конфліктний
3. Лідерство	Сильний, викликає довіру й упевненість	Вміло віддає накази, веде за собою	Активний в конкретній ситуації	Пасивно підпорядковується іншим
4. Відповідальність	Виявляє відповідальність при виконанні доручень	Погоджується з дорученнями (не без протесту)	Неохоче погоджується з дорученнями	Ухиляється від будь-яких доручень
5. Організаторські здібності	Дуже здібний щодо логічного переконання інших	Здібний організатор	Середні організаторські здібності	Слабкий організатор
6. Рішучість	Швидкий і точний, впевнено приймає рішення	Надійний, завбачливий	Обережний, намагається уникнути ризикових ситуацій	Невпевнений у собі
7. Наполегливість	Енергійний, наполегливий	Прикладає постійні зусилля	Середній рівень	Легко відступає перед перешкодами

Після того, як Ви визначите суму цифр за всіма позиціями, оцінка потенціалу управління власним бізнесом у Вас або у Вашого колеги може бути наступною:

- *дуже висока – 25-28 балів;*
- *висока – 21-24 бали;*
- *достатньо висока – 17-20 балів;*
- *середня – 13-16 балів;*
- *звичайна – 12 і менше.*

Додаток Б

Тренінг-тест на визначення рівня асертивності (вміння коректно, але наполегливо відстоювати свою позицію)

Завдання. По кожній представленій позиції оберіть відповідь «так» або «ні»

1	Мене дратують помилки інших людей	так	ні
2	Я можу нагадати другові про борг	так	ні
3	Час від часу я говорю неправду	так	ні
4	Я здатен потурбуватися про себе сам	так	ні
5	Мені доводилося їздити «зайцем»	так	ні
6	Суперництво – найкраще співробітництво	так	ні
7	Я часто картаю себе через дрібниці	так	ні
8	Я людина самостійна й достатньо рішуча	так	ні
9	Я люблю всіх, кого знаю	так	ні
10	Я вірю в себе. У мене досить сил, щоб подолати проблеми	так	ні
11	Нічого не вдієш, свої інтереси треба захищати завжди	так	ні
12	Я ніколи не сміюся над непристойними жартами	так	ні
13	Я поважаю авторитети й захоплююсь ними	так	ні
14	Я нікому не дозволю керувати собою	так	ні
15	Я підтримую будь-яку добру справу	так	ні
16	Я завжди говорю тільки правду	так	ні
17	Я практична людина	так	ні
18	Мене засмучує сама думка про те, що я можу зазнати невдачі	так	ні
19	«Допомогу шукай у власного плеча»	так	ні
20	Друзі мають на мене великий вплив	так	ні
21	Я завжди правий, навіть якщо інші думають інакше	так	ні
22	Я згоден з тим, що важлива не перемога, а участь	так	ні
23	Перед тим як щось зробити, я добре подумаю, як це сприймуть інші	так	ні
24	Я ніколи нікому не заздрю	так	ні

Тепер всі відповіді «так» позначте літерами таким чином:

Позитивні відповіді в позиціях **1, 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23** – рахунок А

Позитивні відповіді в позиціях **2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22** – рахунок Б

Позитивні відповіді в позиціях **3, 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24** – рахунок В

Ключ до тесту:

Після цього підсумовуєте результати (скільки склав кожен рахунок, тобто скільки у Вас вийшло літер А, Б і В) і можете скласти уявлення про рівень Вашої асертивності. Якщо Ви отримали:

Найвищий показник в рахунку А

Ви маєте уявлення про наполегливість та відстоювання себе, але не часто користуєтеся цим у житті. Ви часто незадоволені собою та оточуючими.

Найвищий показник в рахунку Б

Ви на правильному шляху й дієте у потрібному напрямку, хоча інколи ваша наполегливість межує з агресивністю. Але який учень не «набиває собі гуль»?

Найвищий показник в рахунку В

У Вас дуже гарні шанси оволодіти мистецтвом відстоювати себе, бо Ви реалістично оцінюєте себе й свою поведінку, а це є позитивом для придбання будь-яких вмінь для налагоджування контактів з оточуючими.

Найнижчий показник в рахунку А

Не сумуйте, всьому в житті можна навчитися...

Найнижчий показник в рахунку Б

Те, що Вам не вдається використати численні шанси, які дає життя – не трагедія. Важливо навчитися жити у злагоді з собою й знати, що треба робити. У Вас два варіанти: 1) намагатися навчитися відстоювати себе; 2) задовольнитися тим, який Ви є. Другий варіант для Вас є більш вірогідним, оскільки не вимагає витрат часу та зусиль.

Найнижчий показник в рахунку В

Це вже проблема. Ви себе переоцінюєте й поводитесь не зовсім щиро. Мова йде про те, що Ви бачите себе в кращому світлі... Непогано було б поміркувати над собою.

Приклад розроблення бізнес-плану суб'єкта малого підприємництва

Бізнес-план кабінету біодинамічної корекції захворювань хребта

1. Ділова ідея

Вступ. Відповідно до статистичних досліджень, проведених в Україні та в більшості країн світу, біль у спині є основною причиною звернень за медичною допомогою і займає лідируючі позиції серед захворювань, що призводять до тимчасової втрати працездатності. Близько 70-80% дорослого населення відчуває протягом життя, як мінімум, хоча б один випадок болю в попереково-крижовому відділі хребта. Пік захворюваності припадає на віковий інтервал від 35-55 років.

Біль у спині найчастіше викликаний остеохондрозом хребта, котрий виникає внаслідок фізичних перенавантажень, надлишкових статичних та динамічних навантажень, падіння тощо.

Мотивація. Головною метою створення кабінету біодинамічної корекції захворювань хребта є забезпечення громадян якісною медичною допомогою при вертеброгенній патології, оскільки державні та функціонуючі в місті приватні медичні заклади не завжди здатні задовольнити потреби таких пацієнтів.

Надання якісної платної медичної допомоги і є той специфічний продукт, що зумовлює розробку та впровадження цього проекту

Середовище. Кабінет буде створено в орендованому приміщенні обласної клінічної лікарні обласного центру, що дозволить збільшити кількість клієнтів не тільки за рахунок мешканців міста, а й області. Таке розташування забезпечить швидке додаткове обстеження пацієнтів (ультразвукова діагностика (УЗД), магнітно-резонансна томографія (МРТ), комп'ютерна томографія (КТ) в разі потреби.

2. Маркетинг-план

Опис продукту

У кабінеті біодинамічної корекції захворювань хребта надаватиметься кваліфікована медична допомога лікарем невропатологом вищої категорії, котрий має ліцензію на застосування унікальної в Україні європейської методики лікування вертеброгенної патології (захворювань хребта). Така медична допомога включає: консультаційний огляд пацієнта, сеанси мануальної терапії, лікування за допомогою спеціальних електричних та механічних приладів, медикаментозне лікування в разі потреби екстреної невідкладної допомоги пацієнту.

Цільовий ринок

Мешканці міста та області різних вікових груп та статі.

Конкуренти

Основними конкурентами створеного кабінету є:

- 1) реабілітаційні відділення в 3-х поліклініках міста;
- 2) кабінет мануальної терапії в приватному «Центрі краси і здоров'я»;
- 3) кабінет мануальної терапії та масажу в «Міському приватному центрі реабілітації».

Переваги перед конкурентами проаналізовані за допомогою основних чинників конкурентоспроможності та зображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Чинники конкурентоспроможності в порядку зменшення їх значення

Чинники	Кабінет біодинамічної корекції захворювань хребта	Конкуренти		
		№1	№2	№3
Якість	висока	низька	середня	висока
Рівень цін	середній	низький	високий	високий
Унікальність методики лікування	унікальна в Україні європейська методика лікування	традиційна	традиційна	традиційна
Зручність розташування	для мешканців міста та області	для мешканців міста	для мешканців міста	для мешканців міста

3. Управління

Персонал, необхідний для управління та функціонування кабінету, обов'язки співробітників та заробітна плата персоналу представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Персонал, його функціональні обов'язки та заробітна плата

№ з/п	Персонал	Функціональні обов'язки	Заробітна плата, грн.
1	*Лікар	Діагностика захворювань, мануальна терапія ручним методом та із застосуванням відповідних приладів	-
2	Медична сестра	Підготовка кабінету до роботи, допомога під час медичних маніпуляцій (ін'єкції), реєстрація пацієнтів та ведення обліку та звітності	2 200
3	**ЄВСС		372,3
4	***ЄВСС		810,26
Всього			3 382,56

* Відповідно положень Податкового кодексу України, підприємці-фізичні особи не нараховують собі заробітну плату.

**Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (стаття 8, пункт 11) фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 34,7% на суму мінімальної заробітної плати. Таким чином, ЄВСС за лікаря становить: 1073 грн. x 0,347 = 372,3 грн.

*** Відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» фізичні особи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за найманих працівників у відсотках від їх заробітної плати відповідно до групи

ризик. Оскільки медична практика відноситься до 7-ї групи ризику, то ЄВСС за найманого працівника становить: $2\,200 \times 0,3683 = 810,26$ грн.

4. Фінансування

Обладнання та прилади.

Необхідне обладнання, медичні прилади та їх ціна представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Обладнання, прилади та ціни

№ з/п	Найменування	Кількість, шт.	Ціна за одиницю, грн.	Вартість, грн.
1	Стіл для мануальної терапії	1	1000	1 000
2	Робочий стіл	1	700	700
3	Стілець	4	200	800
4	Шафа для медикаментозних засобів та приладдя	1	800	800
5	Шафа для одягу	1	900	900
6	Маніпуляційний стіл для медичної сестри	1	300	300
7	Холодильник	1	1700	1 700
8	Механічний прилад «ЧЕНС»	1	200	200
9	Механічний прилад для електрофорезу ділянок хребта	1	300	300
10	Іплікатор Кузнецова	1	50	50
11	Іплікатор Ляпко	1	250	250
12	Механічний масажер Ляпко	1	150	150
Всього				7 150*

*Усе, зазначене в таблиці 2 обладнання та прилади, є власністю лікаря.

Кошти, необхідні для започаткування бізнесу.

Послуги споживачам надаватимуться лікарем – приватним підприємцем та медичною сестрою – найманим працівником. Розрахунок обсягу коштів, необхідних для відкриття і початку роботи кабінету представлено в таблиці 4.

Таблиця 4

Кошти, необхідні для впровадження проекту

№з/п	Найменування	Вартість, грн.
1	*Оренда приміщення площею 20 м за ціною 40 грн./м	800
2	Витрати на ремонт	6 000
3	**Податок	215
4	***Ліцензія та довідка санітарно-епідеміологічної служби (СЕС)	1 200
5	Витрати на реєстрацію, у тому числі:	650
	- отримання Свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності	400
	- відкриття рахунку в банку	150
	- реєстрація платником єдиного податку в ДПІ	100
6	****Кошти, необхідні для виплати заробітної плати найманому працівникові та сплати ЄВСС (див. табл. 2)	3 382,56
7	Медикаментозні засоби для екстреної медичної допомоги	500
Всього		13 397,56

*Оренда приміщення сплачується щомісяця.

******Підприємець (лікар) зареєстрований платником єдиного податку і відноситься до 2-ї групи платників єдиного податку, відповідно до пункту 291.4. статті 291 Податкового кодексу України і має найманого працівника – медичну сестру. Відповідно до статті 295 Податкового кодексу України платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення *авансового внеску* не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця. (Єдиний податок становить 20% від мінімальної заробітної плати, законодавчо встановленої на початок року, відповідно на 2012 р. : 1073 грн. x 0,2 = 215 грн.).

******* Ліцензія на медичну практику видається Міністерством охорони здоров'я України

******** Якщо у перший місяць роботи підприємець не отримає прибутку, він у будь-якому разі зобов'язаний виплатити вказані кошти.

Таким чином, для започаткування власного бізнесу підприємцю необхідно **13 397,56 грн.** Для отримання цієї суми коштів він скористається власними грошовими накопиченнями та коштами родичів і друзів.

5. Планування

Короткострокові плани

Протягом першого року роботи планується залучення якомога більшої кількості пацієнтів за рахунок високої якості їх обслуговування з метою створення позитивного іміджу працівників кабінету та отримання прибутку для покриття витрат на започаткування власної справи.

Стратегія бізнесу

Таблиця 5

Завдання стратегії бізнесу

Цілі	Стратегія
1. Стабільний прибуток	Розширення асортименту послуг шляхом залучення висококваліфікованих масажистів, удосконалення обслуговування пацієнтів
2. Зростання кількості постійних клієнтів	Кваліфікована медична допомога, профілактичне лікування, застосування оригінальних ефективних методик лікування
3. Збільшення обсягу цільового ринку не менше 30% протягом 3-х років	Лікування мешканців інших регіонів України та іноземців

6. Прогнозування

Розрахунок фінансово-економічних показників

Загальний плановий дохід за місяць:

- середня ціна сеансу мануальної терапії – 100 грн.*

- кількість сеансів на день – 5; **

- кількість робочих днів на місяць – 20;

- кількість сеансів на місяць – 100;

Місячний дохід: 100 грн. x 100 = **10 000 грн.**

*Ціна встановлена, виходячи з середніх цін на сеанси мануальної терапії в місті з метою отримання переваги щодо конкурентів.

**Кількість сеансів на день встановлено з урахуванням уважного підходу до кожного пацієнта та фізичних можливостей лікаря, оскільки сеанс мануальної терапії потребує його значних фізичних та інтелектуальних затрат.

Загальні планові витрати за місяць:Умовно постійні витрати:

- заробітна плата медсестри та сплата ЄВСС – 3 382,56 грн.;
- орендна плата – 800 грн.;
- податок – 215 грн..

Умовно змінні витрати:

- поповнення медикаментозних засобів – 500 грн.;
- сплата за використання електроенергії – 150 кВт. х 0,2802 = 42,03 грн.

Витрати за місяць 4 939,59 грн.

З урахуванням того, що дві останні статті витрат є змінними витратами будемо вважати витратами за місяць **5 000 грн.**

Плановий прибуток за місяць:

10 000 – 5 000 = **5 000 грн.**

Очікуваний строк окупності проекту:

$$13\,397,56 / 5\,000 = 2,68 \text{ місяці,}$$

тобто при запланованій постійній кількості пацієнтів 5 на день та середній ціні за послугу 100 грн. проект окупиться за **3 місяці** і почне приносити прибуток підприємцю.

Проте, найбільшим підприємницьким ризиком для цього проекту є не постійна кількість пацієнтів на місяць, а отже, необхідно розрахувати межу рентабельності (точку беззбитковості) проекту.

Визначаємо межу рентабельності:

3) розраховуємо величину умовно змінних витрат на один сеанс:

$$542 \text{ грн.} / 100 \text{ сеансів} = 5,42 \text{ грн.}$$

4) розраховуємо величину постійних витрат на один сеанс:

$$100 \text{ грн.} - 5,42 \text{ грн.} = 94,58 \text{ грн.}$$

5) розраховуємо межу рентабельності:

$$4398 : 94,58 = 47 \text{ пацієнтів на місяць}$$

Оскільки ми брали середні величини, бо кожен пацієнт потребує індивідуального підходу й різної кількості змінних витрат, то ми отримали дещо занижену величину точки беззбитковості, адже при такій кількості пацієнтів на місяць підприємець отримає 4 700 грн. доходу. А виходячи з розрахунку планового прибутку критичною для нашого підприємця є кількість пацієнтів 50 чоловік на місяць.

Колекція бізнес-ідей*

*Якщо Ви хочете мати те, чого
ніколи не мали,
Вам доведеться робити те, чого
ніколи не робили*

(Коко Шанель)

Хтось може стверджувати, що бізнес розпочинається з великих грошей. Але практика доводить, що не завжди навіть акули бізнесу зберігають своє ремесло завдяки грошам. Бувають випадки, коли великі гроші не рятують від банкрутства.

Будь-який бізнес розпочинається зі світлої ідеї. Деякі з бізнес-ідей наводяться в цій колекції, яка створена на основі публікацій журналу «Делаем деньги». Пропонуємо їх використати для обґрунтування проекту бізнес-плану, доповнивши власними обґрунтуваннями. Розробити бізнес-план Ви можете на основі й власної бізнес-ідеї.

Ідея № 1 Українські млинці

Млинці з різноманітними начинками сьогодні виступають невід'ємною частиною як вуличного, так і стаціонарного фаст-фуду. Формат закладів з продажу млинців є актуальним тому, що млинці мають цілу низку переваг:

1. Традиційно млинці є стравою української національної кухні. Їх із задоволенням споживають як співвітчизники, так і іноземці.
2. Різноманітність начинок для млинців дозволяє задовольнити найвибагливіші смаки, а також постійно оновлювати асортимент, що викликає додатковий інтерес у покупців.
3. Випічка млинців здійснюється в присутності замовників, завдяки чому клієнт отримує завжди свіжий продукт.

Бізнес з приготування млинців базується на використанні спеціального апарату для випічки млинців. Продуктивність апарату складає 1000 млинців за зміну. Як правило, одна точка реалізує 150-200 млинців за день. Вартість обладнання становить від 225 до 450 дол.

Ідея № 2 Міні-ферма «Золота коза»

В 1906 році в Парижі на Всесвітньому конгресі лікарів–педіатрів козине молоко було визнане кращим природним заміником жіночого молока. Воно містить імуноглобулін і використовується для лікування й профілактики багатьох хвороб, навіть таких як туберкульоз.

Суть бізнес-ідеї полягає в створенні міні-ферми з виробництва козиного молока, яка буде вирощувати кіз для отримання від них молока з послідуною

реалізацією; розводити племінних козликів (з послідувачим їх продажем), а тому міні-ферма повинна отримати статус племінного репродуктора.

Основні переваги даного проекту в тому, що створюючи міні-ферму, Ви створюєте корисний продукт – козине молоко. Так як на сьогоднішній день в нашій країні практично немає козиних міні-ферм, то Ви маєте можливість зайняти цю нішу на ринку. Труднощі реалізації даного проекту полягають в тому, що для створення міні ферми потрібні значні капіталовкладення. Проблемою є ще й те, що у людей немає звички вживати козине молоко. Не дивлячись на це, зазначена діяльність має безсумнівну перевагу – високу вартість продукції на ринку – приблизно 2 дол. США за 1 літр.

Для обладнання міні-ферми можна скористатися старими корівниками чи свинарниками, які ще залишилися від колгоспів. Це буде вигідніше, ніж будувати нове приміщення. До того ж біля старих приміщень, як правило, є земля, яку можна взяти в оренду й пристосувати під пасовиська. Важливим моментом організації роботи на міні-фермі є придбання доїльного апарату, охолоджувача молока, трактора для роздачі кормів.

Для розвитку міні-ферми потрібно придбати чистопородних заокеанських кіз і племінних козлів. Корми для кіз повинні бути якісними й різноманітними. Щоб вони не псувалися, потрібне спеціальне сховище. Стартовий капітал для реалізації зазначеного проекту приблизно складає 30 тис. дол. США.

Ідея № 3 Парашутна вежа

Існує багато способів веселого й екстремального відпочинку. До них зокрема відносять і стрибки з парашутом. Вартість такого стрибка досить висока (від 12-15 до 100-150 дол. США). Для бажаючих здійснити такий стрибок (а це в основному молодь, котра сама ще не заробляє на життя) це досить дорого. Але можна здійснити стрибок з парашутної вежі, що має наступні переваги:

1. Вартість парашутної вежі набагато нижча від вартості літака чи гелікоптера.
2. Експлуатація парашутної вежі не потребує жодних видів енергії.
3. З роботою на вежі справляються два працівники.

Типові парашутні вежі раніше виготовлялися на замовлення Клайпедським судноремонтним заводом на замовлення МО СРСР. Зараз їх можна придбати у військових частинах, що розформовують. Для установки вежі потрібна ділянка землі у вигляді еліпса розмірами 25 x 35 метрів.

Ціна 1 стрибка може коливатися від 0,5 дол. США до 2 дол. США в залежності від чисельності населення в місті. При цьому необхідно враховувати платоспроможність споживачів. Пропускна спроможність вежі може досягати 35 осіб за годину.

Ідея № 4 Бізнес на прізвищах

Прізвище – своєрідний історичний документ, або, якщо хочете – пам'ятник епосі появи прізвищ. Дослідженням прізвищ займається наука ономастика – розділ лінгвістики, що вивчає власні імена, історію їх виникнення й перетворення.

Попит на таку послугу є. В першу чергу її споживачами будуть люди, що не байдужі до історії своєї родини й бажають збагатити свої знання про себе. Дуже вдалим приводом отримання такої послуги може бути день народження людини, історія прізвища якої досліджується.

В Інтернеті є пропозиції від компаній, котрі за певну суму (250-300 грн.) впродовж 7-ми днів проводять дослідження походження будь-якого прізвища й оформляють його, роздрукувавши на «постарілому папері», що вставлений в рамку. Головною перевагою Вашого бізнесу будуть або нижчі ціни, або коротший термін надання послуги.

Для виконання замовлення потрібні фахівці-філологи, яким за дослідження історії одного прізвища потрібно заплатити принаймні 100 грн. До того ж, до витрат необхідно віднести послуги поліграфії й вартість багетних рамок.

Ідея № 5 Верблюжі послуги

Суть ідеї полягає в тому, щоб купити верблюда й катати на ньому дітей і дорослих за певну плату. Додатковим заробітком може стати фотографування клієнтів з верблюдом. При комплексному підході до організації бізнесу можна мати також доходи й від верблюжого молока й шерсті.

Придбання верблюда й утримання його задоволення не з дешевих. Вартість однієї тварини становить в середньому 1 200 дол. США. За оренду місця для верблюда в конюшні витрати становлять 600 грн. на місяць. Доходи від цього бізнесу залежать від кількості свят, що проводяться в місті, а також кількості вихідних днів з травня по листопад. За годину роботи в святкові й вихідні дні власник верблюда може провести 20 катань за ціною 20 грн. й виготовити 10 фотографій за ціною 40 грн.

Ідея № 6 Бізнес з виробництва заморожених плодів і овочів

Мета проекту – створення лінії з виробництва замороженої плодоовочевої продукції та налагодження дилерської мережі по її розповсюдженню. Цим буде досягнуто заміщення продукції зарубіжних виробників вітчизняними. Метод швидкого заморожування забезпечує збереження молекулярної структури продуктів, а також вітамінів, мікроелементів, мінеральних солей. Головними конкурентами на вітчизняному ринку заморожених плодів і овочів є іноземні виробники (80-90% всіх обсягів реалізації). Для досягнення поставленої мети значну увагу необхідно приділити якості продукції, що випускатиметься.

За оцінками аналітиків попит на заморожену плодоовочеву продукцію щорічно зростає на 15-20%. Її споживачами є не тільки покупці роздрібною торговельною мережі, але й підприємства масового харчування. Дослідження показали, що придбавають заморожену плодоовочеву продукцію приблизно 15% міського населення.

Зазначене виробництво має яскраво сезонний характер. Активні заготівлі охоплюють період з травня по жовтень. Досить виважено необхідно підійти до

підбору холодильного обладнання, звернувши при цьому увагу на критерії продуктивності й корисного використання потужностей.

Для організації виробництва потрібні виробничі площі 300-400 кв. м., а також допоміжні площі приблизно 150 кв. м. Вартість технологічного обладнання складе 20-40 тис. дол. США й 30-50 тис. дол. США потрібно на створення запасів сировини і продукції.

Ідея 7 ХЕНД-МЕЙД аксесуари

Продаж хенд-мейд аксесуарів – чудова ідея для невеликого бізнесу, який може лишитися на плаву навіть в суворі часи кризи. Виготовлення в'язаних, зшитих, вишитих речей не залишає байдужим нікого. В напрямку хенд-мейд використовуються матеріали і теми, які були б по-справжньому ексклюзивними. До того ж для вироблення виробів застосовуються найрізноманітніші матеріали. Доповненням до продажу аксесуарів хенд-мейд можуть стати різні молодіжні дрібнички.

Для успішної реалізації виробів доцільно було б придумати особистий бренд і зареєструвати його як торгову марку. Стартовий капітал на цей вид діяльності може становити від 5 тис. грн. (оренда приміщення, його косметичний ремонт, придбання меблів, швейної машинки тощо).