

МІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

**М.Д. Білик, Т.О. Білик**

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ  
ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ**

**Монографія**

За редакцією Білик М.Д.

Київ – 2012

УДК 658.15:334.012.61-022.51(477)

ББК 65.291.92

Рецензенти:

**М.Я. Демяненко**, доктор економічних наук, професор, академік УААН Заслужений діяч науки і техніки України (Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»);

**С.В. Онишко**, доктор економічних наук, професор кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

**І.В. Сало**, доктор економічних наук, професор кафедри банківської справи Української академії банківської справи Національного банку України, заслужений економіст України.

Рекомендовано до друку вченою радою Київського національного університету технологій та дизайну (протокол № 2 від 27 жовтня 2011 р.)

**Білик М.Д., Білик Т.О.**

Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.

Монографія присвячена теоретичним і практичним проблемам формування, розподілу і використання фінансових результатів малих підприємств. Уточнено визначення поняття фінансові результати, розкрито особливості розрахунку фінансових результатів малих підприємств, управління їх доходами, витратами, прогнозування прибутку, напрями планування, удосконалення формування і розподілу прибутку.

Для науковців, працівників управлінських структур, керівників і фахівців малих підприємств, викладачів, аспірантів та студентів вищих навчальних закладів.

УДК 658.15:334.012.61-022.51(477)

ББК 65.291.92

**ISBN 978-966-1531-20-7**

© М.Д. Білик, 2012

© Т.О. Білик, 2012

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	5
РОЗДІЛ 1. Теоретико-методологічні основи формування фінансових результатів підприємств .....	7
1.1. Сутність, значення та методологія формування фінансових результатів підприємств .....	7
1.2. Формування інформації про фінансові результати діяльності підприємства .....	27
1.3. Особливості формування фінансових результатів малих підприємств .....	40
РОЗДІЛ 2. Аналіз фінансових результатів діяльності малих підприємств .....	54
2.1. Методичні основи аналізу фінансових результатів та прогнозування .....	54
2.2. Розвиток малих підприємств України та оцінка їх фінансових результатів .....	63
2.3. Оцінка результатів діяльності малих підприємств передового регіону України - Київської області .....	85
2.4. Аналіз доходів та витрат промислових підприємств Київської області та оцінка їх фінансового стану .....	94
РОЗДІЛ 3. Напрями підвищення прибутковості малих підприємств .....	113
3.1. Підвищення ефективності управління витратами малих підприємств .....	113
3.2. Удосконалення спрощеної системи оподаткування малих підприємств як інструменту зростання їх чистого прибутку .....	125
3.3. Прогнозування прибутку малих підприємств (на прикладі малих промислових підприємств) .....	164
РОЗДІЛ 4. Удосконалення планування, формування та використання прибутку підприємств .....	179
4.1. Зміни в оподаткуванні прибутку підприємств за Податковим Кодексом України .....	179
4.2. Методи планування прибутку та їх оцінка .....	188
4.3. Напрями удосконалення розподілу та використання прибутку .....	196

ВИСНОВКИ .....	209
ДОДАТКИ .....	212
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	268

## ВСТУП

Становлення і розвиток вітчизняної ринкової економіки суттєво змінюють як зовнішнє, так і внутрішнє середовище функціонування підприємств різних організаційно-правових форм, зміст їх господарської діяльності. Вагомим явищем став розвиток малого підприємництва, що впливає на всі сторони суспільного життя завдяки гнучкості та чутливості до ринкової кон'юнктури, сприйняттю технологічних інновацій, здатності розширювати обсяг своєї діяльності відповідно до попиту за незначних інвестицій, сприяє зайнятості населення. У світі малі підприємства забезпечують від 40 до 70 відсотків валового внутрішнього продукту, тоді як в Україні їх вклад складає до 15 відсотків. При цьому значна їх кількість є збитковими протягом ряду років майже за всіма видами економічної діяльності.

В цьому зв'язку важливого значення набувають дослідження причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних з процесом формування фінансових результатів малих підприємств України, їх оцінкою, прогнозуванням та забезпеченням позитивного результату – прибутку, який є одним з основних власних джерел формування фінансових ресурсів підприємств, необхідних для забезпечення їх поточної діяльності та подальшого розвитку. Збільшення прибутку підприємницьких структур в значній мірі впливає на темпи економічного розвитку країни, її адміністративно-територіальних одиниць, зростання суспільного багатства та підвищення життєвого рівня населення.

Ряд авторів, що досліджували мале підприємництво зробили значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ становлення малого підприємництва, їх фінансової підтримки з боку держави, формування фінансових ресурсів, тощо. Разом з тим, недостатньо досліджувався процес формування та використання фінансових результатів малих підприємств.

Зважаючи на значимість малих підприємств для життєзабезпечення суспільства, важливим завданням постає дослідження та обґрунтування порядку формування, розподілу та використання їх фінансових результатів.

Авторами уточнено визначення поняття «фінансові результати підприємства», підходи щодо визначення фінансових результатів малих підприємств в умовах трансформаційних змін обліку. Враховуючи, що найбільш важливою складовою економічної безпеки малого підприємництва є його фінансовий стан, на який впливають зовнішні та

внутрішні чинники, авторами запропоновано удосконалення методики оцінки фінансового стану малих підприємств, що ґрунтуються на визначенні сукупності досліджуваних підприємств за рівнем відповідних фінансових показників та надає можливість виявити тенденцію зміни їх фінансового стану.

В монографії також дістали подальшого розвитку напрями прогнозування прибутку малих підприємств на основі систематизації класифікації прогнозів залежно від цілей прогнозування та інших відповідних ознак; система управління витратами підприємства, до якої запропоновано включити положення, що ґрунтуються на обліку витрат за місцями їх виникнення, стимулюванні економії, що надасть можливість мінімізувати виробничі витрати; підходи щодо оподаткування єдиним податком з урахуванням встановлення відповідної класифікації малих та середніх підприємств, у тому числі запровадження диференційованих ставок єдиного податку для фізичних осіб залежно від обсягу доходу, упорядкування системи оподаткування єдиним податком малих підприємств та зміни в оподаткуванні прибутку підприємств за Податковим Кодексом України.

Авторами розкрито методи планування прибутку, здійснено їх оцінку, визначено напрями удосконалення розподілу і використання прибутку, розроблено модель прогнозування чистого прибутку малих підприємств, яка ґрунтується на сукупності фінансово-економічних показників, що характеризують їх економічний потенціал, і дозволить визначати обсяг прибутку залежно від доходів і витрат та наявності у суб'єкта малого підприємництва ресурсів для отримання відповідного прибутку; запропоновано методологічні засади в частині розрахунку обсягу змінних витрат до виручки від реалізації продукції, що дозволить диференціювати сукупні витрати на змінні та постійні, визначати напрями зростання прибутку та надасть можливість удосконалити систему управління витратами малого підприємства;

Теоретичні положення та висновки роботи, що розкривають механізм формування фінансових результатів діяльності малих підприємств, мають практичне значення у процесі удосконалення фінансової діяльності малих підприємств.

Автори висловлюють щире подяку рецензентам академіку УААН доктору економічних наук, професору Демяненко М.Я. і докторам економічних наук, професорам Онишко С.В., та Сало І.В. за доброзичливість і цінні поради щодо поглиблення змісту цієї праці.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

### *1.1. Сутність, значення та методологія формування фінансових результатів підприємств*

В умовах ринкової економіки діяльність суб'єктів господарювання спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Останній відображає всі сторони діяльності підприємства – рівень його технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль за рівнем витрат тощо. Фінансовий результат господарювання підприємства, що виступає у формі прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання. Фінансові результати, за позитивного їх значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва. В рамках управління фінансами підприємств забезпечення позитивного фінансового результату (прибутку) складає одну з ключових позицій. Тому він завжди був і залишиться об'єктом постійних досліджень. Останнім часом в умовах збитковості значної кількості підприємств масштаби цих досліджень ще більше зросли, що зумовлено потребою пошуку резервів зростання прибутковості підприємств. Представників різних економічних шкіл завжди цікавила економічна природа прибутку (в яких умовах він виникає, які відносини він виражає, яку власність). З'ясування сутності і значення фінансових результатів нерозривно пов'язано з дослідженням різних економічних шкіл.

Дослідження економічної природи прибутку вченими – теоретиками свідчить, що існування категорії прибутку в економічній системі пов'язано з наявністю товарно-грошових відносин і розвитком інституту власності. При цьому до істини у трактуванні прибутку представники економічних шкіл наближались в процесі розвитку теорій прибутку. Звідси різним було розуміння сутності прибутку та джерела його походження. Спочатку визначення прибутку збігалось з валовим доходом, який поділявся на три категорії: доходи від капіталу, від землі та від праці. Вважалось, що кожен із цих видів доходів є обов'язковою винагородою підприємця за надані ним послуги в економіці, тобто прибуток і дохід, на їх думку, були ідентичними.

Саме так розуміли походження прибутку ще засновники класичної школи А. Сміт, Дж. Ст. Мілль, які враховували, з одного боку, історичний, а з другого – юридичний факт володіння тим чи іншим капітальним майном (землею, або капіталом – засобами виробництва, матеріалами, грошовими коштами).

Дослідження природи прибутку свідчить, що спочатку у політичній економії, а потім й у фінансовій науці, усі джерела доходів поділялися на дві групи пов'язані й не пов'язані з капітальним майном: 1) доходи від капітального майна взагалі й 2) доходи від праці, які не пов'язані з володінням капіталом. Дохід від капітального майна включав земельну ренту і дохід від капіталу та представляв собою підприємницький прибуток і відсоток, які суттєво відрізнялися між собою.

Вчені визначали головну відмінність між прибутком і відсотком, що проявляється як у стабільності їх величини, так і права щодо розпорядження ними. На їхню думку:

1) прибуток – це дохід, величина якого залежить від успіху в діяльності підприємця, тоді як відсоток є заздалегідь визначеною величиною доходу;

2) прибуток особисто отримує підприємець, і безпосередньо розпоряджається своїм (підприємницьким) капіталом, відсоток же отримує особа, яка передає свій (позичковий) капітал у чуже користування, за раніше визначену винагороду [48, с. 478].

Проведене дослідження дозволило заключити, що в основу будь-якої позиції вчених щодо джерел виникнення прибутку здебільшого покладено їх погляди на закони виробництва, розподіл, обмін та споживання. Такий підхід зумовив виділення двох груп поглядів: першу, що пов'язує проблему розподілу з питаннями про цінність та ціну і в отриманні доходів вбачає прояв законів мінового процесу, другу, яка вважає, що галузь розподілу має власну закономірність, яка відрізняється від явищ цінності.

Дослідження походження прибутку, що мали місце у економічній науці XVIII століття свідчать про сформовані три напрями: французьку школу фізіократів, яка пояснювала появу прибутку наявністю землеробства, другу школу – яку представляли німецькі вчені і трактували прибуток як результат продуктивності капіталу та третю – англійські вчені – твердження яких обґрунтовані в теоріях В. Петті та його наступника Дж. Локка.

Прибуток як особливу економічну категорію трактували А. Сміт і Д. Рікардо. Цю категорію вони досліджували у тісному зв'язку з



процесом накопичення капіталу, з факторами зростання суспільного багатства. Разом з тим, слід підкреслити суперечливість теорії Сміта, оскільки заробітну плату, прибуток і ренту він називав первинними джерелами мінової вартості та сумою доходів. Він вважав, що визначити ренту і прибуток можна шляхом вирахування з продукту праці робітника, розглядаючи прибуток як певну плату капіталісту-підприємцю, який ризикував при вкладанні свого капіталу у справу. На думку А. Сміта величина прибутку на капітал визначається обсягом вкладеного у справу капіталу.

В цьому зв'язку необхідно дослідити його теорію в частині його підходів до трактування прибутку. Досліджуючи напрацювання А. Сміта виділено такі трактування ним прибутку [139, с. 34]:

- як закономірний результат продуктивності капіталу;
- винагороду капіталісту за його діяльність і ризик;
- вирахування з частини неоплаченої праці найманого робітника.

Слід підкреслити, що головне надбання Адама Сміта – це розроблення концепції трудової вартості. Оцінка цієї концепції дозволила встановити істотний її недолік, який полягає у роздвоєності бачень першоджерел прибутку, тобто прибуток представляє собою результат створення нової вартості і одночасно є породженням капіталу. Оскільки продовжувачем теорії А. Сміта був Д. Рікардо, то необхідним і цікавим буде дослідження його наукових підходів. Останні свідчать, що надбання Д. Рікардо є виявленням залежності між прибутком і земельною рентою та між заробітною платою і прибутком. Він розглядав їх не як джерела, а як складові вартості, що створюється виключно працею. У цьому зв'язку Д. Рікардо довів, що величини прибутку і заробітної плати змінюються у протилежному напрямі, але при цьому не змінюється загальна вартість товару. В його дослідженні особливе значення має ствердження, що при вивченні прибутку найважливішим є питання про те, яка частина продукту сплачується у формі заробітної плати, і що прибуток буде високим або низьким у тій самій пропорції, в якій буде низькою чи високою заробітна плата [129, с. 350]. Таким чином Д. Рікардо підкреслював, що підвищення вартості праці відповідно призводить до зменшення прибутку.

Інші дослідники також внесли свій внесок у розробку теорій прибутку. У своїх працях окремі з них трактували прибуток, як винагороду за збереження капіталу (так звана теорія стриманості); як страхову премію за ризик, який має місце у будь-якій діяльності підприємця, а також трактували прибуток, як результат виявлення

законів мінового процесу і вартості, що виникає завдяки зростанню капіталу з часом.

Розгляд основних, із вказаних вище положень, дозволив нам систематизувати недоліки, які властиві цим концепціям, і були розкриті теоретиками минулого століття, та як ними оцінювались. Перш за все слід виділити теорію продуктивності капіталу, яку вперше висунуто у дослідженнях Ж. Б. Сея. У своїй статті «Теорія походження та сутності прибутку» Ж. Б. Сей використав поняття «послуги капіталу». Заслугою Ж.Б. Сея було ствердження, що праця, капітал і земля у процесі виробництва надають послуги у створенні вартості. Він встановив вплив різних факторів на визначення доходу. На думку Ж.Б. Сея фактор «праця» породжує заробітну плату як дохід робітників, фактор «капітал» породжує прибуток як дохід капіталістів, фактор «земля» – ренту як дохід землевласників. Особливістю досліджень Ж.Б. Сея є те, що він не бачив перешкод на шляху гармонізації економічних інтересів і цілей всіх верств населення. У його трактуванні категорія капіталу замість соціально-економічного значення набувала суто технічного змісту. У цьому зв'язку капітал визначався як самостійне джерело продуктивних сил, а прибуток як результат продуктивності самого капіталу. Такої ж думки дотримувалися і такі дослідники – як Рошер, Тюнен, Визер. Разом з тим, завершеного вигляду теорія продуктивності капіталу набула в 30-х роках ХІХ століття в роботах німецького дослідника Ф. Германа. Він вважав прибуток платою за підприємницькі зусилля власника та послуги капіталу, яка становить надлишок ціни товару понад витрати капіталу.

У розробленні теорії прибутку іншим методичним підходом стало надбання Фрідріха Візера. Особливість розробленої ним теорії прибутку базується на основі фізичної продуктивності капіталу. Він підкреслював різну силу впливу факторів. На думку Фрідріха Візера отримання чистого доходу можливе, перш за все, завдяки участі у виробництві капіталу, тоді як інші фактори менш суттєво впливають на кінцевий результат господарювання. Продукція, що вироблена понад величину витраченого капіталу, вважав Фрідріх Візер, відображає прибуток на даний капітал, тобто фізичну продуктивність капіталу. Такої думки притримувався і Адольф Вагнер.

Крім капіталу, отримання прибутку та його джерело пов'язували також з ціною. Встановлення залежності прибутку від рівня ціни зумовило зміну у розумінні місця його джерела. Таким чином місце джерела прибутку перенесено з виробництва цінностей, у процес їх збуту та обміну. Разом з тим вважалось необґрунтованим у повній мірі визначати прибуток

як різницю між вартістю виробництва для підприємця і ціною продажу. Тому значного поширення набула теорія трудової вартості, сутність якої полягає у тому, що джерело прибутку треба шукати не у сфері обігу, а у тому процесі, в якому він створюється як цінність взагалі, так і додаткова вартість, із якої тільки і може створюватися прибуток, тобто у процесі виробництва, завдяки продуктивній силі праці.

Спочатку такі ідеї сформувалися класичною економічною школою (вони знайшли висвітлення у роботах А. Сміта). Теорію трудової вартості ще до появи робіт К. Маркса, в 50-х – 60-х роках ХІХ століття значно розвинув Дж. С. Міль. Він не тільки розкрив причину появи прибутку, а й кількісно його визначив. Причиною виникнення прибутку з його точки зору є те, що праця дає більше, ніж потрібно для утримання працюючих робітників, кількісно ж прибуток визначається як різниця між доходами компанії та витратами на купівлю товарів, послуг і на заробітну плату. При цьому до складу витрат не включалась винагорода за використання капіталу. Цей фактор пізніше врахували Мак-Куллох і Маршалл. Вони вираховували від доходів витрати на сировину, транспорт, заробітну плату персоналу, а також плату за використання капіталу.

Науково цю концепцію обґрунтував К. Маркс. Він довів, що вартість виготовленого продукту визначається кількістю втіленої в ньому абстрактної суспільно-необхідної праці робітника, а праця має як мінову, так і споживчу вартість. Перша виявляється у відновленні вартості праці, а друга – у створенні додаткової вартості. Прибуток уже виступає як перетворена форма додаткової вартості, результат відношення між необхідним і додатковим робочим часом. Найбільш обґрунтовано це доводив К. Маркс. Він стверджував, що «будь-яка додаткова вартість, в якій би особливій формі вона не кристалізувалася потім, чи то у вигляді прибутку, відсотка, ренти і т. п., за своєю субстанцією є матеріалізація несплаченого робочого часу [81, с. 891]. Ці сутнісні характеристики прибутку зумовили необхідність розрахунків норми прибутку та норми додаткової вартості.

За теорією Маркса для капіталістів важливим є розрахунок відношення абсолютної величини додаткової вартості ( $m$ ) до всього авансованого капіталу ( $c+v$ ) – норми прибутку, що характеризує рентабельність ( $m/v$ ), а не до величини капіталу, який був витрачений на оплату праці ( $v$ ) змінного капіталу – норми додаткової вартості ( $m/v$ ), де  $c$  – постійний капітал, а  $v$  – змінний капітал.

Норма прибутку завжди буде нижче за норму додаткової вартості, і вона тим вище, чим вища норма додаткової вартості, хоча при зростанні

органічної структури капіталу норма прибутку падає, а норма додаткової вартості зростає. Це відбувається внаслідок здешевлення товарів і зниження вартості праці, тобто взаємозв'язок між прибутком і заробітною платою є обернений, як це довів ще Д. Рікардо [122, с. 149–150].

Довгий час залишались не з'ясованими складові постійного (с) та змінного (v) капіталу. Так, Маркс, до постійного капіталу (с), не включав амортизацію, фінансові витрати, а при розрахунках змінного капіталу (v) майже виключалась заробітна плата управління компанії. Разом з тим, Маркс сформулював поняття середнього прибутку, і установив ціну виробництва. Він визначив, що товари продаються за витратами виробництва плюс середній прибуток, що разом складають ціну виробництва.

Слід підкреслити, що теорія додаткової вартості – неоплаченої праці найманих робітників, яка привласнювалася капіталістами у формі прибутку, довгий час була економічним підґрунтям для виявлення протилежних інтересів різних соціальних класів і груп.

З ідеями економістів, у теоріях яких джерело прибутку визнавалося у продуктивності праці, капіталу або у стримуванні від його споживання, врозріз розробленою була концепція економічної школи, започаткована Бем-Баверком. Він вважав, що основним чинником виникнення прибутку є час. Бем-Баверк стверджував, що теперішні блага оцінюються завжди вище тих, які вироблятимуться у майбутньому. Покупці платять дорожче за те, що вони можуть отримати відразу, ніж за те, що вони мусять чекати більш-менш довго. Капіталістичне виробництво пускає в обіг ресурси, ...сприяє їх поступовому перетворенню з «майбутніх» у теперішні блага, з цього і випливає прибуток.

Ця теорія, як і інші, має свої недоліки, але перевагою її те, що появились такі поняття, як «теперішня вартість», «майбутня вартість» грошей, які досить широко використовуються нині у різних галузях сучасної світової фінансової науки при обґрунтуванні доцільності капітальних і фінансових інвестицій у комерційні банки чи за іншими напрямками.

Розроблені різні економічні теорії послужили основою для розробки наступних теорій. Так, на основі досягнень класичної школи, теорії продуктивності капіталу, а також концепції граничної корисності на рубежі XIX–XX століть склалась неокласична теорія прибутку, яка характеризувалась протирічними тлумаченнями. Представники цієї теорії Дж. Б. Кларк, Л. Вальрас з одного боку вважали, що прибуток – це винагорода, але стверджували, що це «ціна» одного окремого фактору

виробництва – капіталу і не враховували винагороду за всі інші фактори – землю, працю. А з другого боку, дослідник А. Маршалл розглядав прибуток як комплексний дохід підприємця від усіх факторів виробництва. За А. Маршаллом прибуток, як «комплексний дохід» включає відсоток на власний капітал підприємця, сплату йому за управління та винагороду за ризик [80, с. 139]. Отже, у цьому випадку проблему виникнення прибутку А. Маршалл трактує аналогічно його попередникам – А. Сміту, М. Блоку, П. Леруа-Больє. Існування відсотку на капітал, А. Маршалл обґрунтовує на основі теорії стриманості Сенсора.

Остання за своєю сутністю полягає у тому, що пасивний акт не використання продукту сприймається як елемент витрат виробництва і саме за нього капіталіст отримує винагороду. Серед факторів виробництва Сенсор виділяє працю, природу і стриманість. Остання зумовлює плату – прибуток на капітал. Це проявляється в тому, що якщо підприємець свій власний грошовий капітал не використовує на особисті потреби, а направляє в господарський оборот, то за накопичення капіталу і стриманість від його споживання, він отримує прибуток. Такої думки притримувалися і інші дослідники, зокрема французький економіст Баста. Він стверджував, що власник капіталу, відмовляючись від безпосереднього задоволення своїх потреб, поступаючись коштами на користь іншої особи, має справу з платною послугою. Згодом теорія стриманості Сенсора трансформувалася у подібну «теорію вичікування» розроблену Маквеном та Маршаллом. Їх теорія зводилася до того, що для забезпечення раціонального господарювання необхідне відкладення щодо споживання (певна економія) у використанні частини продуктів. Оптимальність же у визначенні частки накопичення і споживання відіб'ється у об'єктивно сформованій матеріальній величині – прибутку. Оцінка нами цієї теорії дозволяє погодитися, що останнє положення є важливим фактором зростання прибутку підприємства. Слід підкреслити, що теорія мала своїх прибічників – Чикконе, Косса в Італії.

Дослідники теорії стриманості вважали, що на розвиток неокласичної теорії прибутку впливав особливий чинник – ризик. Це пояснюється тим, що будь-яка форма розміщення капіталу завжди пов'язана з невизначеністю як самостійним економічним фактором, який впливає на створення доходу. У своїх працях І. Фішер, Ф. Найт, Г. Мюрдаль, Е. Лундберг поняття ризику досліджували як важливий розрахунковий показник, що використовується для аналізу та оцінки прибутків як в умовах недосконалої конкуренції, так і надприбутків. При цьому прибуток характеризувався або як винагорода підприємця за

певний ризик його діяльності, або як розбіжність між очікуваними і фактично отриманими доходами.

Заслугою Ф. Найта послужило те, що в його теорії пов'язувалось походження прибутку із специфічною функцією підприємництва – несенням ризику. Його ствердження розкриті у праці «Ризик, невизначеність і прибуток», що вийшла у 1921 році. Ці проблеми досліджувались і попередниками Ф. Найта. Безпосередніми його попередниками були Кларк, Хоулі, Уіллет, Харді. Кожний з них пов'язував прибуток з тим чи іншим (одним) фактором. Так, у роботах Кларка – прибуток пов'язувався із порушенням рівноваги у теорії економічної динаміки, а у працях Хоулі – з винагородою за ризик і відповідальність. Тоді як Ф. Найт пов'язував прибуток з такими трьома функціями підприємця:

- функцією лідерства;
- функцією пристосування до змін;
- функцією покладання на себе ризику.

На думку Ф. Найта, прибуток породжують «не динамічні зміни й не зміни взагалі, а розходження між реальними умовами і тими, на основі яких приймалися господарські рішення [95, с. 173]». Ф. Найт підкреслював можливість різних методичних підходів до визначення наслідків господарської ситуації і ризику. На його думку, якщо наслідки господарської ситуації можуть бути визначені величиною математичної вірогідності, то ризик, що виникає, досить просто вимірюється в страховій вартості й передається страховій компанії. Стосується це таких ризиків, як небезпека пожежі, втрати врожаю через несприятливі природні умови. В результаті страхування невизначеність трансформується у визначеність. І тільки прийняття рішень в умовах ризику, який не підлягає врахуванню, потребує особливої винагороди та компенсації, отримання спеціального доходу підприємцем – прибутку.

Загальний ризик підприємця Ф. Найт поділяв на два види. Перший – це такий ризик, який можна передбачити і знизити його величину завдяки фіксованим витратам із страхування. Він в значній мірі не впливає на доходи. Другий вид – це повністю невизначений ризик, який неможливо виявити за допомогою статистичної ймовірності, і ліквідувати чи попередити. Такий вид ризику зумовлений рішенням про вибір продукції, що виробляється та встановленням цін на неї. Від правильності прийняття рішень буде залежати величина прибутку. При чому це проявляється як в очікуваних витратах, так і винагороді. Помилка підприємця в своїх оцінках очікуваних витрат і винагороди в умовах невизначеності допускає можливість появи прибутку в інших

підприємців. Отже, помилка одного підприємця у своїх оцінках призведе до втрат прибутку у нього та появи прибутку в іншого підприємця. Отже, прибуток розглядається як результат неможливості передбачити хід подій, а точніше, розходження між фактичними і очікуваними доходами.

Дослідження різних теорій прибутку свідчать про їх єдину основу та доповнення однієї іншою. Так, з появою робіт Йозефа А. Шумпетера, зокрема «Теорії економічного розвитку» сучасні західні концепції сутності та характеру прибутку доповнюються технологічними та інноваційними теоріями. Зміст їх полягає у тому, що досягнення прибутковості вищої за середній рівень пояснюється використанням нових комбінацій існуючих факторів виробництва. Так, передові методи виробництва й різні форми інновацій (новітні методи управління, маркетингу, сучасні програми фінансування та обліку) сприяють зростанню виробництва вдосконалених або появи нових товарів. Відповідно цієї теорії саме це і породжує різницю між існуючими цінами і витратами, зниження яких генерує прибуток. Особливість досліджень Шумпетера полягали в тому, що він не вважав підприємницький прибуток доходом на капітал чи оплатою праці підприємця, рентою або винагородою за ризик, а підкреслював вплив на його формування і зростання передових технологій та нововведень [165, с. 264].

Сучасна економіка підтверджує можливість отримання надприбутків компаніями, які реалізують інноваційні стратегії (впроваджують винаходи у масове виробництво).

Існують й інші підходи до визначення прибутку у різних системах показників. Так Дж. М. Кейнс розглядав прибуток у системі макроекономічних показників регулювання соціально-економічних процесів у державі за допомогою ефективного попиту. Тоді як погляди Т. Веблена, Дж. Гобсона, Г. Мінза, А. Берлі та Р. Гордона, що зосереджені на походженні та економічній природі прибутку визначили інституціонально-соціологічний напрямок теорії доходів підприємницьких структур.

Отже, можна заключити, що всі вищевказані методологічні підходи до визначення сутності і походження прибутку базуються на різних концепціях проблем прибутку, наприклад, неокласики – на «прибутку – ринку», кейнсіаці – «прибутку – відтворенні, інституціоналісти – «прибутку – соціальному оточенні». Отже, всі ці концепції, на нашу думку, справлятимуть значний вплив на подальший розвиток теорії прибутку у перспективі.

Проведене нами дослідження дало змогу виявити думку окремих дослідників, які вважають, що існування прибутку понад середній рівень,

в сучасних умовах функціонування фірм, взагалі не можна пояснити, ґрунтуючись на одній із догматичних теорій, оскільки прибуток є результатом впливу значної кількості як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які постійно змінюються [146, с. 39–41].

Усе це зумовлює необхідність групування різноманітних підходів до питання щодо теорії сутності прибутку. Теорії прибутку можна поділити на суб'єктивні та об'єктивні. Перша група – ті теорії, в яких прибуток пов'язується з діяльністю підприємця та виступає як його заробітна плата за працю. До минулих і сучасних поглядів належать компенсатори (компенсаційні) теорії прибутку. До суб'єктивних теорій також належать вище вказані німецькі теорії XIX століття, теорія прибутку і нововведень Й. Шумпетера та теорія прибутку і ризику Ф. Найта.

Друга група теорій прибутку, яка пов'язана з аналізом економічного середовища або ситуацією на ринку, належить до об'єктивних теорій. В свою чергу ці теорії поділяють на ті, що досліджують структуру ринку та конкурентні переваги окремих підприємств; теорії експлуатації (інституціональне пояснення походження прибутку); теорії кон'юнктурного пояснення прибутку.

Змогу зайняти стратегічні позиції на внутрішньому або зовнішньому ринках надає фірмам така перевага у конкурентній боротьбі, як монопольне становище. Проте отримання надто високого монопольного прибутку інколи сильно перебільшується. Слід підкреслити, що теорії прибутку, отриманого в результаті недосконалої конкуренції не вступають у протиріччя з інноваційними теоріями. Прибуток, отриманий від використання технічно передових методів виробництва та виробництва інноваційної продукції частково пояснюється монополією, що надає інноваційна діяльність протягом короткострокового періоду перед іншими підприємствами.

Особливістю інституціональної теорії є пояснення отримання прибутку в результаті експлуатації робітників та його розгляд у межах певної економічної системи і таким чином цю категорію прив'язують до визначених умов розвитку соціально-економічних формацій. У багатьох країнах світу довгий час панувала концепція Маркса. Однак, як свідчить досвід адміністративної економіки та інших країн, прибуток існує при будь-якій соціально-економічній системі, змінюються лише форми його привласнення.

Завжди прибуток виступав основним джерелом інвестування, необхідною умовою розвитку підприємницьких структур.



В дослідженнях вчених, що з'явилися в умовах перехідної економіки, значна увага приділяється зростанню ролі фінансів. Так, Е. Нікбахт і А. Гроппеллі зазначають: «за останні 15 років фінанси розширили свої межі, наголос тепер робиться на пошукові шляхів ефективного використання обмеженого обсягу фінансових ресурсів та на інвестуванні коштів в активи чи проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику» [96, с. 3]. Аналогічно і в інших дослідженнях вченими щодо підприємницьких структур та ролі фінансів у їх розвитку акцент зроблено на вивченні використовуваних різноманітних заходів фірми, направлених на максимізацію прибутку, враховуючи фактор ризику, що впливає на ефективне розміщення коштів.

Слід підкреслити, що в період трансформаційних процесів зазнала критики «теорія вирівнювання норми прибутку», згідно з якою компанії залишають менш прибуткові галузі та спрямовують капітал у інші найбільш ефективні сфери економіки. В цьому зв'язку з'явилась думка про низьку мобільність капіталу в більшості країн світу (не виключаючи участь держави у регулюванні цих економічних процесів), оскільки значна кількість підприємств збиткових галузей економіки (вугільної, металургійної, суднобудівної) здійснювали переорієнтацію своєї діяльності у виробництво, де високого рівня досяг прибуток досить повільно.

За останні роки з'явилися неоднозначні підходи, щодо трактування різних видів прибутку та їх розрахунку. За трактуванням та методами обчислення розрізняють «економічний» та «бухгалтерський» прибуток. Перше поняття не збігається з другим щодо змісту і методів обчислення прибутку, тому що у складі витрат поряд з явними (зовнішніми) витратами враховуються і неявні (внутрішні). Якщо бухгалтерський прибуток являє собою загальну виручку фірми за вирахуванням зовнішніх витрат, то економічний прибуток – «це те, що залишається після вирахування всіх витрат втрачених можливостей – як явних і неявних витрат на заробітну плату, ренту і позичковий відсоток, так і нормального прибутку – із загального доходу фірми.

За цих умов необхідно оцінити правильність визначення прибутку. З нашої думки недостатньо обмежуватися визначенням економічного прибутку як різниці між загальною виручкою та (зовнішніми і внутрішніми) витратами.

Окремі французькі дослідники акцентують увагу на необхідності перерахування бухгалтерського прибутку в економічний. Так, економіст А. Бабо вважає, що для перерахування бухгалтерського прибутку в економічний правильно буде тільки відрахувати від першого заробітну

плату підприємця та прибуток від вкладення власних коштів, та додати прибуток від переоцінки вартості запасів, а також прибуток, який приховується в окремих статтях експлуатаційних витрат [6, с. 20].

Слід підкреслити, що більшість вчених до основних джерел економічного прибутку відносять: прийняття ризику в умовах невизначеності ситуацій в процесі господарювання. Одним з видів прибутку є нормальний прибуток. Останній слід розуміти, як мінімальний стимул підприємця за використання своїх знань, навичок, таланту при виконанні покладених на нього функцій управління. Однак, підприємець очікує не на отримання мінімального доходу, який дозволяє утримувати його на даному виробництві, а на економічний прибуток, що являє собою дохід, отриманий понад величину нормального прибутку і пов'язаний з підприємницькими здібностями.

В сучасних умовах прибуток є власністю підприємницьких структур (крім державних підприємств, де він є власністю держави) джерелом добробуту власників та найманих працівників підприємств. Ринкова економіка зумовлює необхідність нових підходів до визначення, управління формуванням і розподілом прибутку. Сучасні умови господарювання зумовили появу різноманітних точок зору як серед вітчизняних, так і зарубіжних вчених щодо трактування категорії «прибуток». Розгляд трактувань категорії «прибуток» окремими вченими свідчать про різні її розуміння. Так, М.Я. Коробов вважає прибуток підприємства єдиною формою його грошових нагромаджень [70, с. 59]. На нашу думку, таке трактування є не адекватним, тому що грошові нагромадження далеко не завжди відповідатимуть величині прибутку.

У підручнику «Фінанси підприємств» за редакцією А.М. Поддєрьогіна авторським колективом КНЕУ визначено «прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу». Одержання прибутку підприємницькими структурами можливе тільки після того, як «втільена у створеному продукті вартість пройде відповідну стадію обороту і набере грошової форми [152, с. 60]». Тим самим підкреслена важливість процесу реалізації виробленого продукту за гроші, тому що далеко не вся продукція може бути реалізована.

І.О. Бланк при визначенні категорії «прибуток» визначальним вважає співвідношення ризику і доходу. Його визначення таке: «Прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [21, с. 10–11]».

Таке визначення більше наближається до методичних підходів визначення прибутку за бухгалтерським обліком.

Короткий огляд визначень категорії «прибуток» лише окремими авторами дозволяє авторам заключити, що більш правильно кінцевий результат діяльності підприємства трактувати як «фінансові результати», оскільки він може бути як позитивним, так і негативним. Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства і за позитивного його результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки ефективності його діяльності.

Для підприємств будь-якої організаційної форми, важливо отримувати позитивний фінансовий результат – прибуток. Останній є одним із найважливіших показників фінансового стану підприємства та характеризує ефективність господарювання за видами діяльності – виробничої, інвестиційної, фінансової.

Узагальнемо сутнісні ознаки прибутку, виділені різними авторами. До основних з них відносять:

- плата за ризик здійснення підприємницької діяльності;
- кінцевий позитивний фінансовий результат діяльності підприємства;
- вартісний показник (визначається в грошовій формі);
- форма доходу власників капіталу, вкладеного ними у підприємницьку діяльність з метою досягнення певного комерційного успіху;
- найважливіша характеристика рівня ефективності звичайної діяльності підприємницьких структур;
- основне внутрішнє джерело фінансових ресурсів підприємства;
- необхідна умова забезпечення самофінансування підприємства, джерело його фінансової незалежності;
- джерело зростання ринкової вартості підприємства через капіталізацію частини одержаного прибутку;
- джерело формування ресурсів бюджету (державного та місцевих), що забезпечують можливість державі виконувати покладені на неї функції та здійснювати різноманітні програми економічного розвитку, задовольняти потреби соціально незахищених верств населення. Отже, прибуток – це один із головних чинників, що впливає на величину макропоказників економічного та соціального розвитку,

зокрема, валового внутрішнього продукту держави, обсягу доходів і видатків бюджету, рівень споживання та нагромадження у суспільстві.

Дослідження як прибутку, так і фінансових результатів в цілому, зумовлює необхідність оцінки обґрунтованості методологічних засад визначення їх величини.

Екскурс в цій області свідчить про простійні зміни у методологічних засадах. Це стосується визначення фінансового результату за видами діяльності підприємства, що залежить від складу собівартості продукції, неузгодженості податкового та бухгалтерського обліку, що впливають на розрахунок величини оподаткованого прибутку та прибутку розрахованого за бухгалтерським обліком.

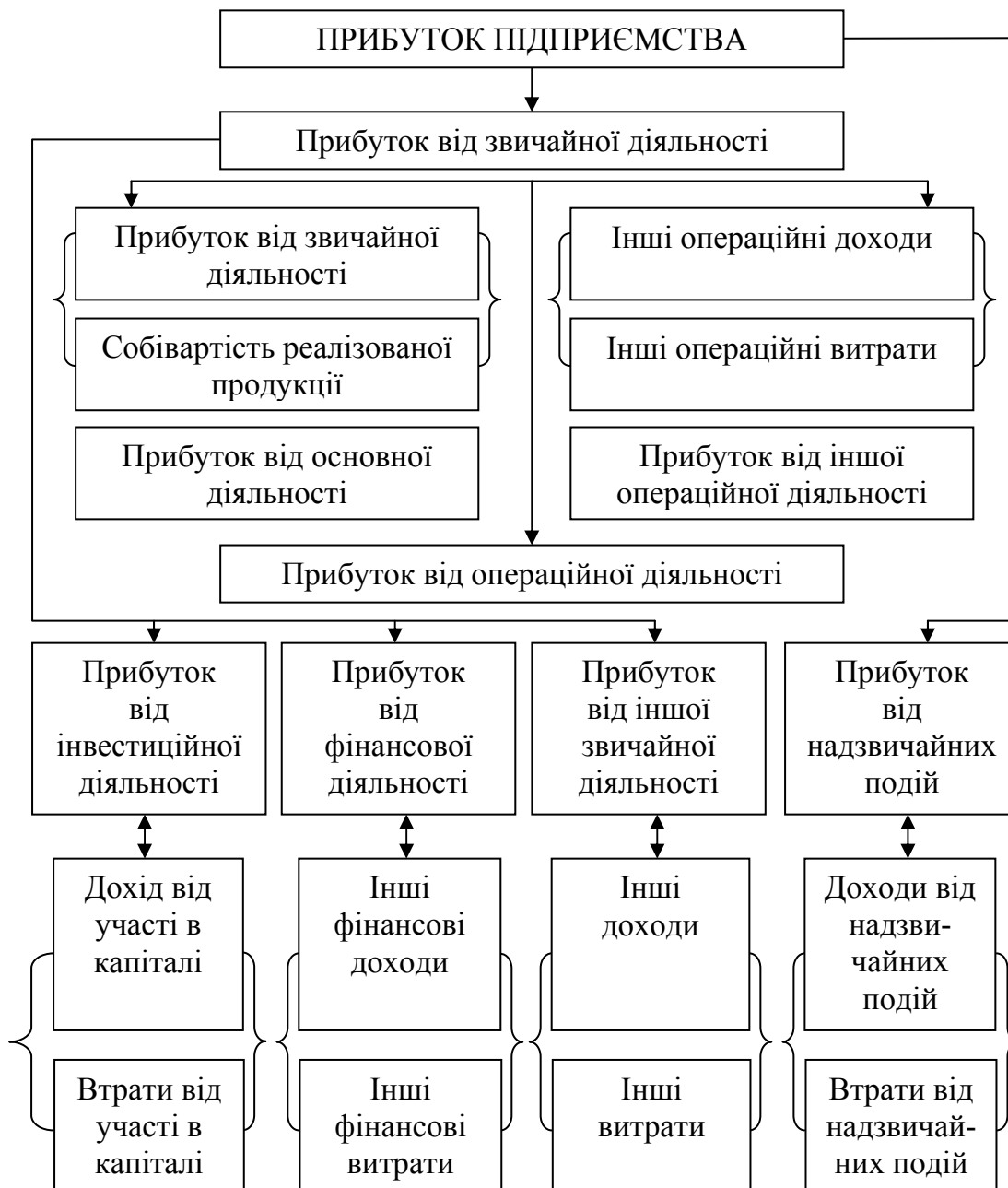
Впровадження нового плану рахунків в Україні зумовили невідповідність бухгалтерського і податкового обліку та методологічних засад визначення і оцінки основних складових фінансових результатів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Згідно змін, що відбулися у бухгалтерському обліку в сучасних умовах, прибуток формується за видами діяльності підприємства: прибуток від операційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності та прибуток від надзвичайних подій, що представлено на рис. 1.1.

Очевидним є існуючий порядок розрахунку фінансових результатів. Останні визначаються як різниця між доходами та витратами, або приростом (зменшенням) власного капіталу підприємства за виключенням зміни капіталу, за рахунок внесків засновників. Такий методичний підхід використовується при формуванні фінансової звітності і відповідає національним стандартам бухгалтерського обліку [101].

Враховуючи, що основними індикаторами прибутку є доходи і витрати, з'ясуємо адекватність їх визначення, враховуючи міжнародний досвід.

В Україні визначення доходів підприємств регламентовано Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку. За П(С)БО 1 дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу (за винятком внесків засновників), якщо оцінка доходу може бути достовірно визначена [101]. Величина доходу підприємства залежать, по-перше, від правильності відображення в обліку, і по-друге, від величини списаної дебіторської та кредиторської заборгованості. Їх відображення в обліку та списання по різному впливає на дохід.



**Рис. 1.1. Формування прибутку підприємства за видами діяльності**

Якщо дебіторська заборгованість (в межах строкової заборгованості) збільшує активи підприємства і є свідченням можливого отримання грошей у майбутньому, то прострочена кредиторська заборгованість збільшує дохід підприємства відразу після її списання.

З метою доцільності збереження чи зміни відображення в обліку операцій, пов'язаних з доходом, розглянемо діючий порядок в Україні паралельно з національною міжнародною практикою. За МСБО 18 «Дохід» відрізняється від національного підходу визнання доходу підприємства та порядку його формування і виключення з нього (доходу) окремих операцій. Так, в бухгалтерському обліку (згідно МСБО 18 «Дохід») дохід

визначають як валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли внаслідок цього надходження, а не в результаті внесків учасників зростає власний капітал [53, с. 74].

За міжнародною практикою дохід формується внаслідок таких операцій як: реалізація продукції; надання послуг; використання активів підприємства іншими сторонами, що призводить до виникнення доходів у вигляді процентів, дивідендів, роялті.

Згідно МСБО 18 до доходів не відносяться ті з них, що формуються внаслідок таких операцій як: страхова діяльність; договори оренди; дивіденди, які обліковуються за методом участі в капіталі; зміни у справедливій вартості фінансових активів, фінансових зобов'язань, а також їх ліквідація; зміни у вартості інших поточних активів; природного приросту поголів'я худоби; видобування корисних копалин.

В Україні ж згідно П(С)БО 15 «Дохід» дещо іншим є склад операцій, які не визнаються доходами [102].

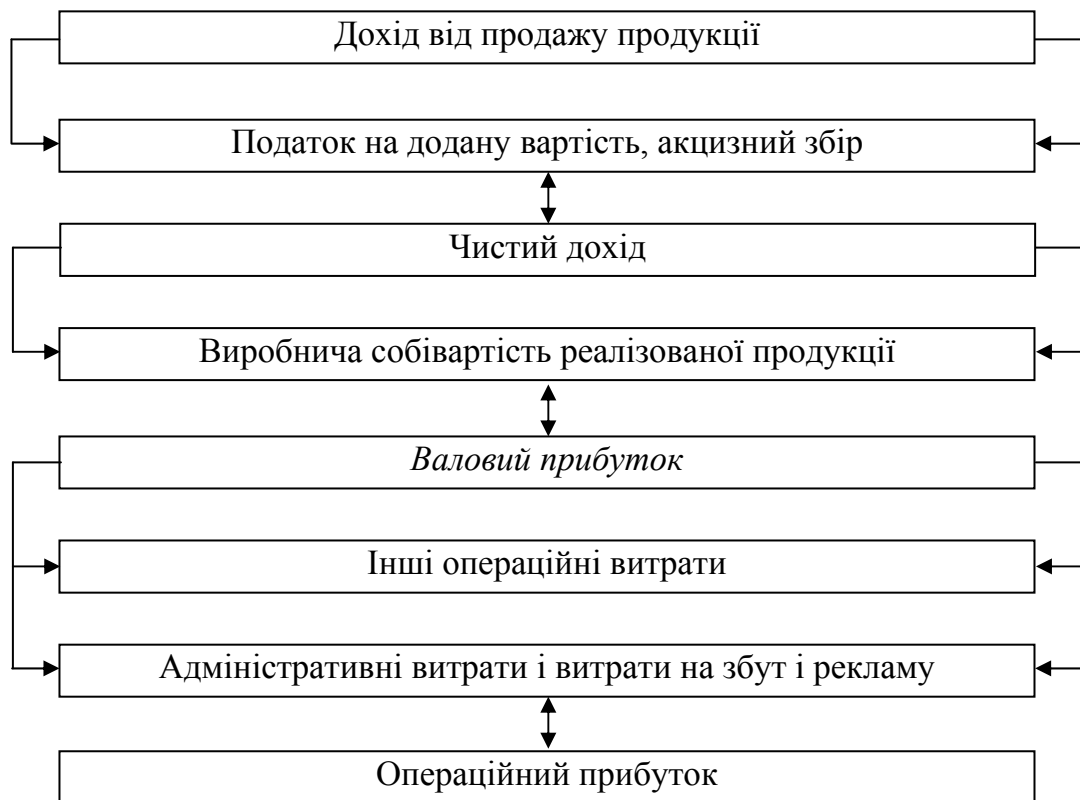
До їх складу відносяться:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету та позабюджетних фондів;
- сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження, що належать іншим особам;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Необхідно врахувати, що згідно П(С)БО 15 «Дохід» надходження за пунктами 1 та 2 входять до складу виручки від реалізації продукції, а в подальшому ці суми вираховуються для розрахунку чистого доходу від реалізації продукції (рис. 1.2).

У цьому зв'язку необхідно оцінити відмінності відображення в обліку доходів і витрат за міжнародними і національними стандартами.

Характерною відмінністю відображення в обліку доходів за міжнародними стандартами і національними є відсутність жорсткої регламентації. Останнє пояснюється в тому, що в країнах з ринковою економікою підприємства мають право за власним бажанням показувати або валовий дохід або тільки чистий дохід.



**Рис. 1.2. Схема визначення прибутку від операційної діяльності**

Аналогічно витрати як у зарубіжній, так і у вітчизняній обліковій практиці визнаються одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

В Україні згідно П(С)БО 16 «Витрати» такими вважаються зменшення економічних вигод у формі вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком його вилучення або розподілення власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [103].

Визначення сутності витрат нерозривно пов'язано з контролем за правильним визнанням їх величини.

З метою забезпечення контролю витрат операційної діяльності підприємства їх класифікують за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати [104].

Така класифікація використовується для складання звіту про фінансові результати, особливо для малих підприємств.

Щодо класифікації витрат діяльності підприємства існують і дещо інші підходи. Виділяють такі витрати:

- витрати, що входять до собівартості реалізованої продукції;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;

- витрати на збут;
- інші витрати операційної діяльності.

Наведені групування витрат підприємства підкреслюють відмінність між діючою та попередньою методологією їх обліку. Важливим новим аспектом обліку з введенням нового плану рахунків в Україні є те, що собівартість незавершеного виробництва, готової та реалізованої продукції визначаються за виробничою собівартістю. Це зумовило внесення змін до виробничої собівартості. Остання нині включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати. Отже, викладене вище свідчить, що зміни стосуються адміністративних витрат (за попередньою методологією ці витрати входили до загальногосподарських витрат), витрат на збут (що раніше представляли витрати обігу) та загальновиробничих витрат. Так, з змінами обліку в Україні, витрати класифікують як за елементами, так і за видами діяльності.

Особливо слід підкреслити зміни, що відбулися у методології визначення кінцевого фінансового результату від операційної діяльності. За новим методичним підходом доходи за класом 7, а витрати за класом 9 списують на результат операційної діяльності. Прибуток чи збиток визначається порівнянням отриманих доходів та витрат. Перевага цього методу полягає в тому, що він надає можливість визначати фінансові результати за окремими групами продукції, господарськими підрозділами тощо. Це підвищує можливості аналізу інформації з метою виявлення факторів ефективного впливу на кінцеві фінансові результати.

Особливістю нової методології обліку фінансових результатів є зміни щодо іншої операційної діяльності. У цьому зв'язку облік доходів і витрат за цим видом діяльності здійснюють за рахунками «Інший операційний дохід» та «Інші витрати операційної діяльності». Інформація про доходи і витрати тут відображається, окрім тих доходів і витрат, що входять до складу «Собівартості реалізації», Загальновиробничих витрат», «Адміністративних витрат» та «Витрат на збут».

Виходячи із переліку інших операційних доходів і інших операційних витрат та порівняння нового порядку їх обліку з попередньою методологією, можна показати відмінності, що мають місце. Особливо це можна підтвердити на прикладі іншої операційної діяльності щодо операцій з іноземною валютою, де виділяють дохід від операційних курсових різниць і дохід від неопераційних курсових різниць, відповідно і втрати від них.



Слід підкреслити, що за діючою методикою курсові різниці перераховують лише по монетарних статтях на дату балансу – статті балансу про грошові кошти та активи і зобов'язання, що будуть отримані або сплачені у визначеній сумі грошей або їх еквівалентів, тоді як немонетарні статті на дату балансу не перераховуються [104]. Це дозволяє підприємству оцінювати активи, отримані в валюті, виходячи з реально витрачених коштів на їх придбання.

Враховуючи наявність двох видів обліку – бухгалтерського і податкового, та їхній взаємозв'язок, то будь-які зміни в одному з них призводять до змін у другому. Якщо оцінювати валові доходи та витрати по операціях за розрахунками в іноземній валюті, то можна зазначити, що зміни в обліку призвели до змін у податковому обліку. Так, за методикою, що запроваджена з введенням нового плану рахунків, підприємство-резидент при погашенні заборгованості по імпортно-експортних операціях здійснює перерахунок у гривні за офіційним валютним курсом НБУ за минулий рік лише по не поголовних операціях. Заборгованість та вартість переоцінки впливає на величину валового доходу чи витрат. Різниця ж між вартістю переоцінки і вартістю заборгованості складає валовий дохід або валові витрати.

Оцінка розбіжності між попередньою та діючою системами бухгалтерського обліку доходів та витрат дозволяє здійснити узагальнення досліджень щодо методологічних підходів формування фінансових результатів.

З прийняттям П(С)БО фінансові результати від операційної діяльності визначають щомісячно, списуючи доходи на рахунках класу 7 та витрати на рахунках класу 9 на результативний рахунок 79 (фінансові результати), тоді як до їх впровадження фінансовий результат визначали згідно кореспонденції рахунків доходів та витрат з подальшим списанням на рахунок «Реалізація».

До прийняття П(С)БО в Україні для визначення фінансового результату розроблялась калькуляція повної собівартості, нині ж до собівартості виготовленої продукції включаються тільки виробничі витрати.

Курсові різниці (до прийняття П(С)БО) відображались, здійснюючи переоцінку валютних коштів і заборгованості в іноземній валюті згідно офіційного переліку дат, такому перерахуванню в умовах змін в обліку підлягають лише монетарні статті.

Чистий прибуток до впровадження П(С)БО визначався зменшуючи суму валового (брутто) прибутку на суму використаного прибутку за звітний період. Після впровадження П(С)БО чистий

прибуток визначається розрахунком алгебраїчної суми отриманих прибутків за різними видами діяльності.

Акцентуємо увагу на те, що в монографії відносно фінансових результатів авторами основну увагу приділено операційній діяльності, тоді як підприємство здійснює ще інвестиційну та фінансову, де також визначаються доходи.

Правильність визначення доходу від інвестиційної діяльності та визнання витрат залежать, в певній мірі, від врахування сутності інвестиційної діяльності. Згідно П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів»; Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [109].

Залежно від типу підприємства розрізняють інвестиції:

- інвестиції в асоційовані підприємства – це інвестиції в підприємство, в якому інвестору належить блокувальний (більше 25%) пакет акцій і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора;
- інвестиції в дочірнє підприємство – це інвестиції в підприємство, яке перебуває під контролем материнського (холдингового) підприємства;
- інвестиції в спільну діяльність – це інвестиції в підприємства для ведення господарської діяльності зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

Так, доходи за інвестиційною діяльністю відображаються у бухгалтерському обліку на рахунку «Дохід від участі в капіталі», а також на субрахунках «Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства», «Дохід від спільної діяльності», «Дохід від інвестицій в дочірні підприємства».

Крім доходів, підприємство отримує витрати від зменшення вартості інвестицій (збитки). Вони обліковуються за методом участі у капіталі, відображаються на рахунку 96 «втрати від участі в капіталі».

Від інвестиційної діяльності відрізняється фінансова діяльність. Правильність визначення доходів та визнання витрат від неї також залежить від врахування сутнісних її характеристик.

Згідно П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» сутність її трактується таким чином: фінансова діяльність – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства [109].

Проведені дослідження визначення фінансових результатів зумовлюють необхідність узагальнення методології щодо останніх змін.

За порівнянням методології обліку формування фінансових результатів після введення П(С)БО з попередньою методикою дозволяє заключити, що на формування фінансових результатів вплинули такі особливості обліку і звітності за П(С)БО:

- порядок розрахунку доходів і витрат підприємства за відповідними видами діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової, надзвичайної;
- формування собівартості продукції за неповними витратами (адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати не відносять на собівартість продукції);
- загальні витрати підприємства (виробничого і невиробничого характеру) є витратами діяльності та відносяться на результати діяльності до оподаткування;
- право вибору підприємством порядку списувати на фінансовий результат вартості активів за недоцільності їх експлуатації.

Застосування нових методичних підходів в умовах трансформаційних процесів обліку формування фінансових результатів безумовно мають певні неузгодженості та невідповідності. Разом з тим нові методичні підходи сприяють оперативнішому отриманню інформації про фінансові результати по підприємству та управлінню ними, що призводить до підвищення ефективності діяльності підприємства.

## ***1.2. Формування інформації про фінансові результати діяльності підприємства***

Діяльність, яку здійснюють підприємства, незалежно від їх форм власності, організаційно-правових форм і видів діяльності, закінчується певним фінансовим результатом. Останній може представляти прибуток, збиток або нульову суму.

Інформація про фінансові результати діяльності підприємства формується як в системі бухгалтерського, так і в системі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

В системі бухгалтерського (фінансового) обліку формується інформація, яка являється інформаційною базою для складання фінансової звітності, в тому числі і Звіту про фінансові результати (ф. № 2). Даними фінансової звітності, як відомо, можуть користуватися як зовнішні, так і внутрішні користувачі.

В системі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку формується інформація про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів.

Методологічні засади ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності про фінансові результати регулюються рядом національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі П(С)БО), зокрема, П(С)БО 2 «Баланс», П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати». Питання визначення доходів і витрат за окремими господарськими операціями висвітлені і в інших П(С)БО (операції оренди активів, зміни справедливої вартості активів та інших).

Методологічні засади формування інформації про фінансові результати з метою управління ними частково вирішені в П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами».

Не дивлячись на наявність таких важливих нормативних актів як П(С)БО, деякі питання з формування інформації про фінансові результати нині залишаються невирішеними. Передусім це стосується методики визначення фінансових результатів за видами діяльності та їх відображення у звітності, визначення фінансових результатів за окремими видами продукції (робіт, послуг), аналітичного обліку доходів і витрат та їх оцінки і, особливо, формування інформації про фінансові результати з метою прийняття управлінських рішень.

В цьому зв'язку розкриємо та оцінимо методику формування інформації про фінансові результати діяльності підприємств та надамо пропозиції щодо її удосконалення.

В одержанні повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансові результати діяльності підприємства зацікавлені як менеджери всіх рівнів підприємства, так і зовнішні користувачі цієї інформації (постачальники, покупці, контролюючі органи, установи банків) і, безумовно, в першу чергу це власники, акціонери і весь колектив підприємства.

Формування інформації про фінансові результати діяльності підприємства – складний процес, який здійснюється в системі бухгалтерського і управлінського обліку підприємства.

Відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [108]:

**Прибуток** – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Зазначено, що у вітчизняному податковому законодавстві, зокрема в Податковому Кодексі України (розділ III, стаття 3) сказано, що об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих

товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Звідси, незалежно від мети використання інформації про фінансові результати діяльності підприємств, вони, ці результати, визначаються шляхом порівняння суми доходів і витрат підприємства за звітний період.

Відповідно до П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» під **доходами** розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників), а під витратами – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [101].

Під **економічною вигодою** розуміють потенційну можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

Таким чином найважливішим критерієм визнання доходів і витрат і включення їх у Звіт про фінансові результати (ф. №2) є збільшення або зменшення майбутніх економічних вигод.

Поряд з цим, дуже важливим при визнанні доходу і витрат є достовірність їх оцінки.

Доходи і витрати визначаються і включаються у Звіт про фінансові результати за умови, що вони достовірно оцінені: доходи – в момент надходження активу або погашення зобов'язання, а витрати – в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання.

Якщо актив забезпечує економічні вигоди протягом кількох звітних періодів, то витрати відносяться на фінансові результати на основі систематичного і раціонального їх розподілу (наприклад, у вигляді амортизації) протягом тих звітних періодів, коли надходять відповідні економічні вигоди.

Витрати відносяться на фінансові результати, якщо економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати такому стану, за якого вони визнаються активами підприємства.

При формуванні інформації для визначення фінансових результатів необхідно дотримуватись таких принципів складання фінансової звітності, як нарахування та відповідності доходів і витрат, та привалювання змісту над формою.

**Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат** полягає в тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду слід

зіставити доходи з витратами за цей же період, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей.

**Сутність принципу привалювання змісту над формою** полягає в тому, що операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми.

Виходячи з наведених критеріїв визнання і принципів ведення обліку доходів і витрат, вони відображаються у Звіті про фінансові результати за видами діяльності підприємства.

Розглянемо більш детально методику формування інформації про фінансові результати підприємств у фінансовій звітності.

У Звіті про фінансові результати (ф. № 2) інформація про доходи і витрати показується за видами діяльності.

Такими видами діяльності являються операційна діяльність (основна та інша операційна діяльність), інвестиційна діяльність і фінансова діяльність. Ці види діяльності входять до звичайної діяльності підприємства.

Крім того доходи і витрати можуть виникати в результаті надзвичайних подій.

Групування інформації за видами діяльності розширяє інформаційну базу для аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Ці види діяльності характеризуються наступним:

До **основної діяльності** відносяться операції зв'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які являються ціллю створення підприємства і забезпечують основну частку доходу.

До **іншої операційної діяльності** відносяться операції, які здійснюються паралельно з основною діяльністю, але не відносяться до інвестиційної та фінансової діяльності. Це операції з реалізації іноземної валюти, реалізації інших оборотних активів, операції з оренди необоротних активів та інші.

**Інвестиційною діяльністю** вважається придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових активів, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

**Фінансова діяльність** – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Ця діяльність пов'язана із залученням грошових коштів шляхом випуску акцій і облігацій, збільшенням статутного капіталу або одержанням кредитів і позик у банківських і небанківських установах.

На фінансові результати підприємства впливають і надзвичайні події, які відбуваються на підприємстві або безпосередньо пов'язані з його діяльністю.

**Надзвичайна подія** – подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді (стихійні лиха, паводки, пожежі, землетруси, зсуви ґрунту, техногенні аварії і т.п.).

У Звіті про фінансові результати містяться показники фінансових результатів (прибуток, збиток) від операційної діяльності, а також відображаються доходи і витрати від участі в капіталі, інші фінансові доходи і витрати і інші доходи і витрати.

Із сказаного видно, що у названому звіті не виділені дані про фінансові результати від інвестиційної та фінансової діяльності, що, на нашу думку, значно зменшує корисність цього звіту.

Ми вважаємо, що у Звіті про фінансові результати необхідно окремо показувати доходи і витрати та фінансові результати (прибуток, збиток) від інвестиційної та фінансової діяльності. Наявність таких даних зацікавить як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів звітності.

Безумовно, що слід зберегти показники про фінансові результати звичайної діяльності цілком, про податок на прибуток, фінансові результати від надзвичайних подій і про чистий фінансовий результат діяльності підприємства.

Розглянемо методику формування інформації про доходи і витрати за найважливішими показниками Звіту про фінансові результати.

Інформація про доходи і витрати для фінансової звітності формується на основі даних первинних документів про господарські операції підприємства (товарно-транспортних накладних, рахунків фактур, накладних, актів на приймання-здачу виконаних робіт і наданих послуг, платіжних доручень, розрахункових чеків, векселів тощо).

Дані первинних документів обліковуються і відображаються в бухгалтерських регістрах (відомостях, журналах) і узагальнюються в системі бухгалтерських рахунків.

Для формування інформації про доходи, витрати і фінансові результати в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженому Міністерством фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, із змінами і доповненнями, передбачені рахунки класів 7 «Доходи і результати діяльності» і 9 «Витрати діяльності» [109].

Для узагальнення інформації про доходи і витрати за окремими операціями до цих рахунків передбачені субрахунки. Підприємство може, за необхідністю, відкривати самостійно окремі субрахунки. Слід відмітити, що План рахунків побудований раціонально: певному рахунку доходів відповідає певний рахунок витрат. Наприклад, рахунку 70 «Доходи від реалізації» відповідає рахунок 90 «Собівартість реалізації». Співставлення даних цих рахунків покаже фінансовий результат (прибуток, збиток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який буде відображено на рахунку 79 «Фінансові результати».

В Плану рахунків передбачені рахунки всіх видів діяльності, але доцільно із інших видів діяльності виділити рахунок для узагальнення інформації про доходи і витрати інвестиційної діяльності.

Дані про доходи і витрати, фінансові результати підприємства відображаються у I розділі Звіту про фінансові результати (ф. № 2). Позитивним являється те, що дані наводяться не тільки за звітний, але і за попередній період, що підвищує рівень аналітичності цього Звіту.

Основну частку доходу підприємства одержують від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Сума цього доходу визначається на підставі первинних документів про відвантаження (відпуск) продукції (товарів), виконання робіт і надання послуг.

Дані первинних документів узагальнюються в аналітичних регістрах (відомостях) бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями (замовниками). В цих регістрах за кожною господарською операцією з реалізації відображається вартість продукції (товару, інших активів), сума податку на додану вартість, вартість тари та суми інших складових суми платежу покупцем (замовником). Тобто за даними такого обліку визначається загальна сума доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

При складанні Звіту про фінансові результати (ф. № 2) дохід від реалізації повинен визнаватися у разі наявності всіх таких умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товарі, інші активи);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції збільшаться економічні вигоди підприємства;



- витрати, пов'язані з операцією, можуть бути достовірно визначені.

Для визначення величини доходу важливим є правильна його оцінка. Згідно з пунктом 21 П(С)БО 15 «Доходи» дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню [102].

**Справедлива вартість** відповідно норм П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» визначається як сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [101].

За П(С)БО 15 «Дохід» дохід вимірюється за номінальною сумою отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана. Здебільшого номінальна вартість компенсації суттєво не відрізняється від її справедливої вартості.

Водночас, в окремих випадках сума доходу може не збігатися зі справедливою вартістю реалізованої продукції, товарів і послуг. Так, якщо товари реалізуються з торгівельною знижкою або зі знижкою з обігу, дохід визнається за меншою сумою, ніж справедлива вартість.

У багатьох випадках підприємства надають покупцям товарів відстрочку платежу за певну винагороду. За такими операціями справедлива вартість компенсації, яка надійде, відрізнятиметься від номінальної суми компенсації. В такому разі дохід складатиметься з таких елементів:

- дохід від продажу продукції, товарів та надання послуг, який визнається в узгодженні з вимогами до продажу продукції, товарів та надання послуг як відповідний;

- доходу від відсотків, який є різницею між доходом від продажу та номінальною вартістю компенсації. Такий дохід відображається як фінансовий дохід.

На нашу думку в аналітичних регістрах бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями (замовниками) доцільно відокремлювати оцінку доходів від реалізації оцінених за номінальною і справедливою вартістю.

Слід зауважити, що є окремі особливості у визнанні і визначенні доходу від надання послуг (коли застосовується оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг), за бартерними операціями, від використання активів підприємства іншими сторонами. Ці особливості в цій статті не розглядаються.

При визначенні фінансового результату із доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) виключаються:

- сума податку на додану вартість;
- сума акцизного збору;
- суми інших податків, зборів та обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетних фондів. Зокрема, це суми, що підлягають сплаті безпосередньо до Пенсійного фонду України, зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування, з торгівлі ювелірними виробами із золота (крім обручок), платини і дорогоцінного каміння, надання послуг стільникового рухомого зв'язку, а також належні до сплати в бюджет суми податку з реклами, збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства, рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат тощо.

З доходу підлягають вирахуванню і інші суми. Зокрема, надані знижки, повернення товарів, а також суми одержані підприємством від інших осіб, що за договорами належать комітентам, принципалам тощо.

Після вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вищеназаних сум визначається чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Для визначення фінансового результату від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) необхідно мати достовірну інформацію про собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Інформація про собівартість реалізації формується відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [101].

Крім того, для кожного виду економічної діяльності (промисловість, сільське господарство, будівництво та ін.) галузеві відомства розробили методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції, робіт, послуг.

Проблеми з визначенням виробничої собівартості виробленої і реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) практично не має. Собівартість реалізації визначається щомісяця і за кожний квартал, рік.

Згідно з пунктом 11 П(С)БО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Виробнича собівартість складається із прямих витрат, безпосередньо пов'язаних з виготовленням конкретних видів продукції (виконанням робіт, наданням послуг), матеріальних, витрат на оплату праці та розподілених загальновиробничих витрат (на управління виробництвом та його організацію в цехах, дільницях тощо).

Загальновиробничі витрати по відношенню до обсягу виробництва поділяються на постійні і змінні.

Змінні загальновиробничі витрати змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до обсягу діяльності.

Постійні загальновиробничі витрати залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Вони розподіляються між видами продукції (робіт, послуг) за певною базою, вибраною підприємством. При цьому враховується фактична сума постійних витрат, яка відноситься на собівартість окремих видів продукції з урахуванням нормальної виробничої потужності. Якщо обсяг фактичного виробництва менше нормальної потужності, то частина постійних витрат (з урахуванням ступеня використання потужності виробництва) не розподіляються між окремими видами продукції (робіт, послуг), а повністю відноситься на собівартість всієї реалізованої продукції (робіт, послуг) звітного періоду. Приклад розподілу загальновиробничих витрат наведено в додатку до П(С)БО 16 «Витрати».

Валовий фінансовий результат (прибуток, збиток) від основної діяльності визначається шляхом вирахування із чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

На фінансовий результат впливають інші операційні доходи і витрати.

Вище була коротко охарактеризована інша операційна діяльність.

У бухгалтерському обліку інформація про інші операційні доходи і витрати на підставі первинних документів накопичуються на окремих рахунках, відповідно: 71 «Інший операційний дохід» і 94 «Інші витрати операційної діяльності» та субрахунках до них.

Ці доходи і витрати прямо відносяться на фінансові результати (доходи збільшують їх, витрати – зменшують).

Валовий прибуток зменшується на суму адміністративних витрат та витрат на збут.

Ці витрати за діючими нормативними документами з бухгалтерського обліку не включаються до собівартості виробленої і реалізованої продукції (робіт, послуг), хоча вони пов'язані з цими операціями.

Методологічні засади обліку названих витрат викладені в П(С)БО 16 «Витрати». Там же наведено склад цих витрат.

До адміністративних витрат відносяться загальногосподарські витрати, які спрямовані на обслуговування та управління підприємством. Накопичення цих витрат здійснюється на рахунку 92 «Адміністративні

витрати», а аналітичний облік ведеться в окремій відомості чи в Журналі 5 за окремими статтями.

До витрат на збут відносяться витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

Інформація про ці витрати накопичується на рахунку 93 «Витрати на збут», а аналітичний облік – за статтями у відомості чи Журналі 5.

Адміністративні витрати і витрати на збут щомісяця відносяться на фінансові результати від звичайної діяльності підприємства.

В результаті розглянутих вище операцій з обліку доходів і витрати визначається фінансовий результат (прибуток, збиток) від операційної діяльності.

Поряд з доходами і витратами операційної діяльності підприємства можуть мати доходи і нести витрати з інвестиційної і фінансової діяльності та інші доходи і витрати.

Підприємства, які інвестують свої активи в асоційовані і дочірні підприємства, а також у спільну діяльність можуть мати доходи і нести втрати від участі в капіталі.

За такими операціями дуже важливо інвестору мати достовірну інформацію про доходи, витрати і фінансові результати об'єкта інвестування, і відповідно до своєї долі участі в капіталі асоційованих, дочірніх підприємствах чи спільній діяльності відобразити дохід чи втрати від такої діяльності.

Підставою для відображення таких результатів, як правило, являється протокол про розподіл фінансових результатів між інвесторами.

Доходи і витрати від участі в капіталі відображаються на відповідних рахунках доходів (72) і втрат (96) від участі в капіталі.

Відносно доходів і витрат від інших операцій інвестиційної діяльності було вказано вище (виділення самостійних показників у Звіті про фінансові результати і окремих рахунків у Плані рахунків).

Фінансові доходи і витрати пов'язані з одержанням і сплатою дивідендів і відсотків. Інформація про фінансові доходи і витрати накопичується на окремих рахунках (№№ 73, 95).

В результаті відображення фінансових результатів від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності та інших доходів і витрат визначається фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування називається обліковим прибутком (збитком). Від суми облікового прибутку (збитку) визначається сума податку на прибуток, яка

відображається у Звіті про фінансові результати, тобто сума облікового податку. Сума облікового податку не визначається за ставкою, встановленою податковим законодавством.

Сума податку на прибуток, що відображається у Звіті про фінансові результати, як правило, не співпадає з сумою податку на прибуток, визначений за нормами податкового законодавства.

Розбіжність виникала із-за різниці в базі оподаткування, яка визначалася за даними бухгалтерського обліку доходів і витрат і базою оподаткування, визначеною за нормами податкового законодавства, які відхилялися від бухгалтерського.

Податок на прибуток, визначений у звітному періоді, відповідно до податкового законодавства називався **поточним податком на прибуток**.

Різниця між сумою податку на прибуток, визначеною у фінансовій звітності, і сумою поточного податку на прибуток називається **податковою різницею**. Такі різниці виникали із-за того, що в бухгалтерському і податковому обліку не співпадали суми доходів і витрат. Наприклад, суми амортизації і суми витрат подвійного призначення (витрати на відрядження, на рекламу та інші) тощо.

В Податковому Кодексі України зазначено (розділ III, ст. 21.4), що платник податку веде бухгалтерський облік тимчасових і постійних податкових різниць, визначених за методикою, затвердженою Міністерством фінансів України, а також бухгалтерський облік доходів і витрат [101].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності розкриваються в П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [8].

Згідно з П(С)БО 17 «Податок на прибуток» **тимчасова податкова різниця** - різниця між оцінкою активу або зобов'язання за даними фінансової звітності та податковою базою цього активу або зобов'язання.

Податкові тимчасові різниці, залежно від їх характеру, можуть вираховуватись з податкового прибутку (збитку) або включатися до нього у майбутніх звітних періодах.

Виходячи із суми тимчасових податкових різниць і ставки податку на прибуток визначаються суми відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань, які на підприємстві відображаються відповідно на рахунках 17 і 54 і в балансі підприємства окремими статтями.

Постійні податкові різниці виникають з тієї ж причини, що і тимчасові, але ці різниці в майбутньому ніяким чином усунуті бути не можуть. Наприклад, витрати на утримання соціальних об'єктів

підприємства у бухгалтерському обліку відображаються, як витрати діяльності, а в податковому обліку вони не включаються до витрат.

За діючою методикою постійні податкові різниці не відображаються системно у бухгалтерському обліку. З набранням чинності Податкового Кодексу України будуть внесені зміни до П(С)БО 17 «Податок на прибуток» і тому в цій статті детально не розглядається порядок визначення і обліку податкових різниць.

Таким чином у Звіті про фінансові результати сума податку на прибуток від звичайної діяльності визначається шляхом коригування суми поточного податку на прибуток на суму тимчасових податкових різниць. Ця сума визначається окремим розрахунком і відображається на рахунку 98 «Податок на прибуток».

Інформація про податкові різниці детально розкривається у примітках до фінансової звітності у складі річного фінансового звіту.

Шляхом вирахування із фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування суми податку на прибуток, наведеної у фінансовому звіті, визначається фінансовий результат від звичайної діяльності (прибуток, збиток).

Важливим показниками Звіту про фінансові результати (ф. № 2) являються показники про доходи і витрати від надзвичайних подій.

У нормативних документах з бухгалтерського обліку в Україні немає чіткого визначення термінів «надзвичайні доходи» і «надзвичайні витрати», тому на практиці виникають труднощі їх узагальнення в обліку і звітності. В деякій мірі цей недолік згладжується Планом рахунків, в якому є окремі рахунки для обліку надзвичайних доходів (№ 75) і надзвичайних витрат (№ 99).

У П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» зазначено, що у статтях «Надзвичайні доходи» і «Надзвичайні витрати» відображаються відповідно: невідшкодовані втрати від надзвичайних подій, включаючи затрати на запобігання виникненню страт від таких подій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних подій за рахунок інших джерел.

Важливим моментом одержання достовірної інформації про втрати і своєчасного і повного відшкодування втрат є своєчасне і чітке оформлення первинних документів про надзвичайну подію та відображення в обліку доходів і витрат за кожною подією окремо.

Окремо розраховується сума податку з прибутку від надзвичайних подій.

В результаті додавання (вирахування) до фінансового результату від звичайної діяльності суми доходу (витрат) від надзвичайних подій з урахуванням суми податку з надзвичайного прибутку визначається чистий прибуток (збиток) від всіх видів діяльності підприємства.

Інформація, яка надається у Звіті про фінансові результати (ф № 2), являється базою для аналізу не тільки фінансового результату діяльності підприємства, але і в цілому фінансового стану підприємства з метою його покращення.

Фінансовий результат являється об'єктом обліку не тільки бухгалтерського, але й внутрігосподарського (управлінського) обліку.

Завданнями управлінського обліку фінансових результатів, на нашу думку, є визначення:

- фінансових результатів окремих виробничих підрозділів (цехів, дільниць тощо);
- фінансових результатів за окремими центрами відповідальності, в тому числі і в розрізі окремих посадових осіб;
- фінансових результатів від реалізації окремих видів продукції (робіт, послуг) або груп однорідних видів продукції (робіт, послуг);
- сум недоотриманих прибутків та сум понесених збитків в наслідок прийняття того чи іншого управлінського рішення.

Об'єкти управлінського обліку фінансових результатів визначаються підприємством самостійно в наказі про облікову політику підприємства.

Доходи і витрати окремих підрозділів підприємства, центрів відповідальності - це тільки ті, які безпосередньо до них відносяться і на які вони можуть впливати.

Безумовно, що на підприємстві повинна бути розроблена методика бюджетування доходів і витрат за такими об'єктами управлінського обліку.

Дуже важливою інформацією для аналізу фінансових результатів від реалізації продукції (робіт, послуг) являється інформація про фінансовий результат від реалізації окремих видів (однорідних груп) продукції (робіт, послуг).

На нашу думку, з метою визначення такого фінансового результату необхідно в системі управлінського обліку вернутись до визначення **повної собівартості** окремих видів продукції (робіт, послуг). Тобто крім прямих витрат на виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) і загальновиробничих витрат, включаючи адміністративні витрати і витрати на збут. Ці витрати відносяться на окремі об'єкти калькулювання собівартості за базою,

вибраною підприємством. Це може бути, наприклад, виробнича собівартість продукції (робіт, послуг), пряма основна заробітна плата виробничих працівників тощо. Витрати на збут можуть прямо відноситись на окремі види продукції, наприклад, витрати на тару і пакування, транспортування, на рекламу тощо.

Для визначення фінансового результату за окремими об'єктами управлінського обліку на підприємстві вважаємо необхідним вести облік доходів і витрат за кожним об'єктом обліку в окремих регістрах (відомостях, картках).

Наявність інформації про фінансові результати, сформованої в системі управлінського обліку дасть можливість більш ефективно впливати на процес формування фінансового результату підприємств в цілому.

Отже, ми пропонуємо з метою підвищення корисності інформації про фінансові результати діяльності підприємства у Звіті про фінансові результати (ф № 2) окремими показниками виділити доходи і витрати і фінансовий результат (прибуток, збиток) інвестиційної діяльності.

Для узагальнення інформації про доходи і витрати інвестиційної діяльності і фінансового результату інвестиційної діяльності в Плані рахунків доцільно виділити окремі рахунки в класах 7 і 9, і до рахунку 79 «Фінансові результати» ввести субрахунок «Результат інвестиційної діяльності».

У цьому звіті окремо слід показувати доходи і витрати іншої звичайної діяльності.

У П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» необхідно навести визначення термінів «надзвичайні доходи» і «надзвичайні витрати».

У П(С)БО 17 «Податок на прибуток» слід дати визначення терміну «постійні податкові різниці» та методичу їх визначення.

В наказі про облікову політику підприємства виділяти об'єкти управлінського обліку результатів фінансової діяльності.

З метою визначення фінансового результату окремих видів продукції (робіт, послуг) в системі управлінського обліку визначати повну собівартість таких об'єктів калькулювання, з урахуванням адміністративних витрат та витрат на збут.

### ***1.3. Особливості формування фінансових результатів малих підприємств***

З переходом на Новий План рахунків та з введенням в Україні Національних стандартів бухгалтерського обліку вітчизняні підприємства в іншому порядку розраховують прибуток. Крім того



з'явилися такі його види у фінансовій звітності, які раніше не розраховувалися. Розрахунок різних видів прибутку підприємства представлено у Звіті про фінансові результати, який максимально узгоджений з міжнародними стандартами.

Трансформація української економіки у світову зумовлює необхідність гармонізації вітчизняних та міжнародних підходів до формування фінансової звітності та розрахунку на її основі найважливіших економічних показників. Українські фахівці велику увагу приділяють обґрунтуванню трансформації національного бухгалтерського обліку до міжнародного.

Вони порівнюють та оцінюють показники фінансової звітності підприємства на предмет доцільності їх відображення в бухгалтерському балансі та звіті про фінансові результати за українськими та міжнародними формами [33]. Слід підкреслити, що фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва не є ідентичною зі звітністю середніх та великих підприємств, а це відповідно впливає на визначення фінансових результатів. Особливість визначення фінансових результатів малих підприємств визначається змістом фінансових звітів вітчизняних і зарубіжних суб'єктів малого підприємництва, великих і середніх підприємств та дозволяє встановити як ідентичні так і відмінні позиції цих форм. Методологічним підходом для оцінювання фінансових звітів малих, середніх і великих вітчизняних підприємств є застосування порівняльного аналізу та розрахунково-аналітичного методів при розрахунках їх фінансових результатів. В основу дослідження порядку формування фінансового результату покладено інформацію Національних та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [111].

Фінансові результати підприємств визначаються у відповідному звіті. В новому фінансовому звіті представлені доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за певний період часу. Важливість Звіту про фінансові результати полягає в тому, що він дозволяє надавати користувачам повну, правдиву та неупереджену інформацію про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період. Слід підкреслити, що згідно П(С)БО до відображення доходів і витрат підприємства встановлені чіткі вимоги. Так дохід у звіті про фінансові результати, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, відображається в момент надходження активу або погашення зобов'язань, які призводять до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

Витрати, за умови, що оцінка їх може бути достовірно визначена відображаються у звіті про фінансові результати в момент вибуття активу або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Згідно відповідних положень (стандартів) не дозволяється згортання доходів.

Доходи і витрати, що відповідають вказаним вище критеріям, дозволяють у звіті про фінансові результати визначати чистий прибуток або збиток звітного періоду.

Для оцінки змін, що відбулися у розрахунках за трансформації бухгалтерського обліку в Україні порівнюємо основні показники Звіту про фінансові результати різних за розміром підприємств (великих і малих).

Розрахунок різних видів прибутку, що з'явилися з впровадженням національних П(С)БО, представлений у звіті про фінансові результати за послідовністю визначення (Додаток 1). Першочергово звіт про фінансові результати великого підприємства включає такі статті: дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) без врахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків; ПДВ, акцизний збір, інші відрахування з доходу (надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу від реалізації продукції без непрямих податків; чистий дохід (виручка від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)). Останній визначається як різниця між доходом (виручкою), непрямими податками та іншими вирахуваннями з доходу.

Наступним елементом фінансового звіту є собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та валовий прибуток на основі якого розраховуються всі інші види прибутку. У фінансовому звіті великого підприємства відображається розрахунок чотирьох видів прибутку підприємства. Зокрема це:

1. валовий прибуток (збиток);
2. операційний прибуток (збиток);
3. прибуток (збиток) від звичайної діяльності;
4. чистий прибуток (збиток).

Валовий прибуток представляє собою позитивну різницю між чистим доходом від реалізації продукції та її собівартістю, а за від'ємного значення підприємство має валовий збиток. За сутністю валовий прибуток є показником, який характеризує дохід підприємства від його основної діяльності за мінусом витрат, які прямо (безпосередньо) пов'язані з цією діяльністю. Наступним видом

прибутку підприємства є операційний прибуток, що розраховується як різниця між сумою валового прибутку і іншими операційними доходами та сумою операційних витрат. Слід підкреслити, що якщо при розрахунках валового прибутку враховують виробничі витрати підприємства (які, в свою чергу, формують виробничу собівартість продукції), то при визначенні операційного прибутку враховують також і невиробничі витрати.

Згідно стандартів бухгалтерського обліку, витрати підприємства, що формують виробничу собівартість, за своїм складом представляють:

I. Прямі матеріальні витрати:

- 1) сировина,
- 2) матеріали,
- 3) купівельні напівфабрикати,
- 4) допоміжні матеріали.

II. Прямі витрати на оплату праці:

заробітна плата та інші виплати робітникам

III. Інші прямі витрати:

- 1) відрахування на соціальні заходи,
- 2) оренда землі і майнових паїв,
- 3) амортизація,
- 4) витрати від браку та його виправлення.

IV. Загальновиробничі витрати:

1) витрати на управління виробництвом:

– заробітна плата та відрахування на соціальні заходи апарату управління цехами, дільницями

– витрати на відрядження персоналу цехів

2) витрати на утримання та експлуатацію необоротних активів загальновиробничого призначення;

3) витрати на вдосконалення технології і організації виробництва;

4) обслуговування виробничого процесу (заробітна плата відповідного, персоналу, контроль за технологією і якістю);

5) охорона праці і навколишнього середовища, техніка безпеки;

6) інші витрати

Отже, до складу виробничої собівартості включаються всі прямі витрати виробництва, що представлені (першими трьома елементами), а також непрямі – загальновиробничі витрати, що безпосередньо пов'язані з виробництвом чи наданням послуг.

До складу собівартості реалізованої продукції не включається зміна залишків незавершеного виробництва та готової продукції і

відображаються у бухгалтерському балансі підприємства на початок та кінець звітного періоду.

Взаємозв'язок, що існує між виробленою і реалізованою продукцією можна представити такою формулою:

$$C/V_{\text{вир.}} + C/V_{\text{реал.}} \pm \Delta Z \quad (1.1)$$

де  $C/V_{\text{вир.}}$  – собівартість виробленої продукції, грош. од.;

$C/V_{\text{реал.}}$  – собівартість реалізованої продукції, грош. од.;

$\Delta Z$  – зміна залишків незавершеного виробництва і готової продукції, грош. од.

Операційний прибуток, як і операційна діяльність представляють лише частину звичайної діяльності та частину прибутку. Тому прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначають шляхом збільшення операційного прибутку на фінансові та інші доходи, (дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи) та за вказаними статтями, відняти фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати, які додаються і віднімаються, є результатами фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Особливістю нового порядку визначення фінансових результатів підприємств є також те, що податок на прибуток від звичайної діяльності нараховується не на попередньо визначений прибуток від звичайної діяльності, а на оподаткований прибуток, розрахований за податковим обліком. Для розрахунку податку на прибуток згідно з податковим обліком обчислюють базу для оподаткування за такою формулою:

$$\text{ПДО} = \text{ВД} - \text{ВВ} - \text{А} , \quad (1.2)$$

де ПДО – прибуток до оподаткування;

ВД – валові доходи;

ВВ – валові витрати;

А – амортизація,

На отриманий в результаті розрахунку оподатковуваний прибуток, нараховується, за діючою ставкою, податок на прибуток :

$$\text{ППЗД} = \text{ПДО} * 0,21, \quad (1.3)$$

де ППЗД – податок на прибуток підприємства від звичайної діяльності;

0,21 – діюча процентна ставка податку на прибуток підприємств (21%).

Отриманий таким чином показник, відкоригований на суми тимчасових різниць (відстрочені податкові зобов'язання, або відстрочені податкові активи у відповідності з П(С)БО-17 «Податок на прибуток» [105]), і відображаються у звіті про фінансові результати. Чистий прибуток підприємства від звичайної діяльності визначається як

фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за мінусом податку на прибуток від цього виду діяльності У підприємств можуть виникати надзвичайні доходи і витрати внаслідок надзвичайної події, якою визнається така подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді [105].

Якщо надзвичайні, доходи перевищують надзвичайні витрати підприємства, то при визначенні чистого прибутку (збитку) прибуток від звичайної діяльності збільшують на величину доходів від надзвичайної діяльності, та зменшують на величину витрат від надзвичайної діяльності і на величину податку з надзвичайного прибутку.

Якщо ж надзвичайні доходи менші за надзвичайні витрати підприємства, то податок з надзвичайного прибутку не нараховується, оскільки такий прибуток відсутній. При розрахунках чистого прибутку (збитку), до прибутку (збитку) від звичайної діяльності додають надзвичайні доходи і віднімають надзвичайні витрати.

За відсутності надзвичайних подій чистий прибуток (збиток) підприємства дорівнює його прибутку (збитку) від звичайної діяльності. Як правило, надзвичайні події рідко мають місце, а тому на багатьох підприємствах у звіті про фінансові результати вищевказані прибутки співпадають.

Порядок розрахунку фінансових результатів малого підприємства у відповідному звіті здійснюється за тим же принципом, що і для великих підприємств, проте їх звіт є більш стислим і компактним, а ряд показників в ньому не розраховуються (Додаток 2).

Основними показниками фінансового звіту для суб'єктів малого підприємництва є:

1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
2. Разом чисті доходи;
3. Разом чисті витрати;
4. Чистий прибуток (збиток).

Чистий дохід для малих підприємств визначається за аналогічним алгоритмом, як і для великих підприємств. Від доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) віднімаються непрямі податки та інші вирахування з доходу.

Чисті доходи та чисті витрати для малих підприємств визначають у спрощеному порядку. Разом чисті доходи малих підприємств визначають як суму чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг), інших операційних доходів, інших звичайних доходів та надзвичайних доходів.

Інші операційні доходи включають: дохід від операційної оренди активів, операційних курсових різниць, від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій, відшкодування раніше списаних активів).

Інші звичайні доходи включають дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі у капіталі; дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі у капіталі; дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від не операційних курсових різниць та інші доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю).

Надзвичайні доходи включають відшкодування та покриття втрат від надзвичайних подій з інших джерел.

Разом чисті витрати у фінансовому звіті визначається як сума збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції; матеріальних витрат; витрат на оплату праці; відрахувань на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати; інші звичайні витрати; надзвичайні витрати; податок на прибуток.

До незавершеного виробництва відносяться продукція (вироби, заготовки, деталі), повністю не закінчена виробництвом на всіх стадіях технологічного процесу, а також та, що не пройшла випробувань і технічного прийняття, та не прийняті замовником роботи. У зв'язку з тим, що розмір залишків незавершеного виробництва та готової продукції не буває постійним, тому визначають їх зміни. Вони розраховуються як різниця між сумою залишків незавершеного виробництва і готової продукції на кінець та на початок звітної періоду.

Порядок визначення залишків незавершеного виробництва залежить від характеру виробництва, використовуючи одним з методів для їх розрахунку. До таких методів відносять:

- інвентарний – найбільш точний метод визначення залишків незавершеного виробництва способом його інвентаризації;
- прямого обліку витрат на кожну номенклатуру продукції (в одиночному і дрібносерійному виробництвах);
- іншим методом, передбаченим галузевою інструкцією

Послідовність визначення залишків незавершеного виробництва така. Спочатку визначається кількість незавершеного виробництва, а після цього проводиться його оцінка за статтями калькуляції згідно з

галузевою інструкцією. У цехах масового та серійного виробництва оцінка проводиться за нормативною чи плановою собівартістю. У цехах виробництв з коротким технологічним циклом оцінка ведеться за вартість сировини матеріалів та напівфабрикатів, що перебувають у переробці. За індивідуального та дрібносерійного характеру виробництва вартість незавершеного виробництва визначають за вартістю витрат на незавершені замовлення.

Групування даних незавершеного виробництва здійснюється в тому самому порядку, в якому ведеться зведений облік витрат на виробництво, тобто за калькуляційними об'єктами.

Суб'єкти малого підприємництва можуть усю суму витрат операційної діяльності з кредиту рахунків класу 8 «Витрати за елементами» списувати до дебету рахунку 79 «Фінансові результати». Вартість залишку незавершеного виробництва і готової продукції визначається таким чином:

- інвентаризацією на кінець звітного року (або кварталу) встановлюється залишок незавершеного виробництва, який оцінюється за прямими матеріальними витратами на оплату праці з відображенням за дебетом рахунку 23 «Виробництво» і кредитом рахунка 79 «Фінансові результати»;

- на основі первинних документів, якими оформляється рух (виготовлення, передача з місця зберігання, відпускання на сторону, реалізація) готової продукції, підприємство забезпечує облік виробленої, відпущеної, а також залишки готової продукції за центрами відповідальності. Залишок готової продукції, який устанавлюється за даними обліку оцінюється за справедливою вартістю (ціна реалізації за вирахуванням непрямих податків, витрат на збут і суми прибутку виходячи з прибутку для цього конкретного виду готової продукції) і відображається у звітному місяці за дебетом рахунка 26 «Готова продукція» і кредитом рахунка 79 «Фінансові результати».

Важливим є те, що суб'єкти малого підприємництва можуть за їх вибором застосовувати один з наведених варіантів обліку витрат на виробництво і формування виробничої собівартості готової продукції (виконання робіт, послуг):

- з використанням звичайного або спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку;

- з використанням рахунка 23 «Виробництво» і без використання цього рахунка;

- з обліком загальновиробничих витрат на окремому субрахунку і без використання окремого субрахунка

Суть спрощення полягає перш за все у скороченні облікової роботи під час списання витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів) виконанням робіт і надання послуг.

Залишки віднімаються, якщо вони збільшуються, і додаються, якщо вони зменшуються.

Щодо основних показників фінансових звітів великих, середніх та малих підприємств, то порівняння їх свідчить про такі відмінності між ними. У звіті про фінансові результати малих підприємств, а не визначають:

- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), а відображають витрати за елементами;

- не відображаються як окремі статті: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, але вони розподіляються між відповідними елементами операційних витрат;

- для малих підприємств визначають збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції.

Дослідження методичних підходів щодо визначення фінансових результатів малих підприємств дозволяє заключити, що в їх основу покладено напрям їх економічної діяльності (не виробнича та виробнича). Це зумовлює необхідність при визначенні фінансових результатів застосувати дві різні методики.

За першою методикою обліковують витрати і визначають фінансові результати малі підприємства, що займаються невиробничою діяльністю, торговельною діяльністю, виконання робіт та наданням послуг. Особливість її полягає в тому, що витрати діяльності за їх елементами обліковуються на рахунках класу 8, а фінансовий результат визначається списанням вказаних витрат на рахунок «Фінансові результати». Якщо мале торговельне підприємство займається ще й і громадським харчуванням, то тоді воно може мати незавершене виробництво і фінансовий результат буде визначатись з урахуванням залишків незавершеного виробництва. Його встановлюють в кінці звітної періоду. Залишки незавершеного виробництва визначають в процесі проведення інвентаризації і оцінюють згідно з технологічними картами виконання робіт (послуг) за прямими витратами матеріальних і трудових ресурсів. Встановлена вартість залишків незавершеного виробництва відображається в останньому місяці звітної року (кварталу) і показується як збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції у формі № 2-м «Звіт про фінансові результати» (Додаток 2).

За другою методикою обліковують витрати і визначають фінансові результати малі виробничі підприємства. Особливість цього методичного



підходу полягає в тому, що всі витрати безпосередньо обліковують на рахунку 23 «Виробництво без застосування рахунку загальновиробничих витрат, їх можна списувати безпосередньо на рахунок, де визначаються фінансові результати.

Слід підкреслити, що якщо мале підприємство виготовляє продукцію тоді при визначенні фінансового результату потрібно враховувати ще залишок продукції, яка залишилася не реалізованою. Залишок готової продукції встановлюють за даними обліку і оцінюють за справедливою вартістю. Справедливу вартість визначають як різницю між ціною реалізації та непрямими податками (ПДВ, акцизний збір), витратами на збут та іншими витратами. Встановлена вартість залишку готової продукції відображається у звітному періоді рахунків «Готова продукція» та «Фінансові результати».

Малі виробничі підприємства як і громадське харчування коригують фінансові результати на вартість залишку незавершеного виробництва. Цей залишок встановлюють у натуральному вимірі в процесі проведеної інвентаризації на кінець звітного періоду. Оцінка і відображення залишку незавершеного виробництва на рахунках бухгалтерського обліку здійснюється за встановленою на підприємстві обліковою політикою. Фінансовий результат визначається як різниця між вартістю реалізації і собівартістю реалізованої продукції. Проведення інвентаризації є обов'язковою вимогою перед складанням річної звітності, незалежно від форми бухгалтерського обліку, звітності та форми господарювання, що використовує підприємство. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (стаття 10) передбачено право малих підприємств застосовувати традиційну та спрощену форми ведення бухгалтерського обліку. Спрощена форма бухгалтерського обліку передбачає використання двох її видів: простої форми та форми обліку з використанням реєстрів обліку майна малого підприємства.

Отже, методики обліку витрат і визначення фінансових результатів діяльності малих підприємств, розглянуті нами вище, базуються на застосуванні для цілей коригування витрат і фінансових результатів даних інвентаризації незавершеного виробництва та даних обліку залишку готової продукції.

Отже, на основі вище викладеного можна заключити, що малі підприємства з виробничим характером діяльності, що виробляють готову продукцію, всі прямі і загальновиробничі (крім постійних нерозподілених) витрати з рахунків класу 8 списують на рахунок «Виробництво», а з нього – повністю (без поділу між незавершеним виробництвом і готовою

продукцією) до рахунку «Готова продукція». Удосконалення підходів щодо визначення фінансових результатів малих підприємств в умовах трансформаційних змін обліку, має передбачати виключення їх коригувань на незавершене виробництво. У зв'язку з тим, що незавершене виробництво складає незначні суми, а на більшості підприємств є відсутнім, то недоцільно витратити значний обсяг часу на інвентаризацію цих залишків, а тому пропонуємо фінансовий результат визначати як різницю між сукупними доходами і витратами без вказаного коригування.

Малі ж торговельні підприємства та такі, що виконують роботи і надають послуги, витрати з рахунків класу 8 списують на рахунок «Фінансові результати». Такі підприємства не використовують рахунок «Виробництво».

За спрощеного обліку вартість встановлена інвентаризацією у виробничих приміщеннях (дільницях) залишку не оброблених сировини і матеріалів, не укомплектованої продукції зараховують до складу сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, зменшуючи у звітному році фінансові результати. На вартість залишку необроблених сировини й матеріалів зменшується показник матеріальних витрат звітного року. Зарахування до складу незавершеного виробництва вартості не укомплектованої готової продукції відображається у рядку 080 у формі № 2-м «Звіт про фінансові результати», а також збільшується фінансовий результат без зменшення суми матеріальних витрат.

Слід підкреслити, що дослідження вітчизняними вченими сучасних методик визначення результатів діяльності малих і великих підприємств свідчить про певну невідповідність між ними як в Україні, так і в країнах з розвинутою ринковою економікою. Так зокрема виявлено такі розбіжності щодо визначення фінансових результатів на малих підприємствах у Франції [84].

За методикою, що застосовують на малих підприємствах Франції до складу доходів включають загальну вартість проданої продукції, та тієї, що перебуває на складі, а також різниця в перехідних залишках незавершеного виробництва і готової продукції. Витрати класифікують таким чином, щоб відрізнити поміжне споживання (придбання сировини, зміни матеріальних і зовнішні витрати) від інших видів витрат (податків і зборів, витрат на заробітну плату, амортизацію інших витрат, податку на прибуток).

В країнах розвинутої ринкової економіки малі підприємства здійснюють бухгалтерський облік та визначають фінансовий результат діяльності за спрощеним варіантом фінансового обліку за даними балансу двома методами.

Сутність першого методу полягає в тому, що фінансовий результат визначається як різниця сум залишків активних і пасивних рахунків на кінець звітного періоду;

Сутність другого методу заключається в тому, що фінансовий результат обчислюється як різниця вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду. Чисті активи представлені різницею активів та зобов'язань.

За допомогою визначення чистих активів і порівняння декількох послідовних балансів можна оцінити зміну майнового стану підприємства.

Слід також акцентувати увагу на те, що наявність залишків незавершеного виробництва і готової продукції у звіті про фінансові результати для малих підприємств пов'язана з тим, що в даному звіті відсутня собівартість реалізованої продукції, а елементи витрат, які в цій формі відображаються (матеріальні на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати), є поточними витратами на вироблену продукцію, тому для визначення витрат на реалізовану продукцію дані позиції коригують на зміну залишків нереалізованої продукції (Додаток 3).

Для уникнення порушень у обліку фінансових результатів малих підприємств необхідно виручку від реалізації за вирахуванням непрямих податків (ПДВ, Акцизний збір) зіставляти з витратами за елементами, скоригованими на різницю залишків незавершеного виробництва та готової продукції на кінець і на початок періоду. Залишки на початок періоду додаються до витрат, а залишки на кінець періоду (року, кварталу) віднімаються.

Слід підкреслити, що форма звіту про фінансові результати, яка діє в Україні з 2000 року, є аналогічною звіту про фінансові результати за Міжнародними стандартами фінансової звітності. В цих звітах відображаються ті ж самі позиції, що й у фінансових звітах, України. Звіт про фінансові результати згідно українських стандартів бухгалтерського обліку має чітко визначену структуру та формат. Українським підприємствам надано право обирати такі статті звіту, які б найкраще представляли специфіку конкретного бізнесу. Окремими рядками до звіту мають включатися незначні суми і навіть нулі, мають включатися до звіту окремими рядками.

Отже, фінансовий звіт, підготовлений згідно визнаних у світі стандартів звітності, є більш стислим і узагальненим, підсумковим. Значний акцент робиться на деталізацію сум відображених у звіті про фінансові результати у примітках до фінансової звітності. Якщо із позицій звіту значення показників є нульовими, то вони у звіт не включаються.

Тому звіт про фінансові результати різних іноземних компаній може мати різну структуру залежно від розмірів та характеру бізнесу.

Таке спрощення є позитивним тому, що, з одного боку, зменшує витрати зусиль на складання фінансового звіту, що закріплена структура і формат звіту про фінансові результати негативним, з другого боку тому, що зменшує можливості цього документу для аналізу, прийняття відповідних рішень та формування висновків щодо підприємства.

Отже діяльність суб'єктів господарювання спрямована на отримання максимальної економічної вигоди, в основній її формі – фінансовому результаті. Фінансовий результат господарювання підприємства, тобто отриманий ним прибуток або збиток, характеризує ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії суб'єкта господарювання. В рамках управління фінансами забезпечення позитивного фінансового результату (прибутку) займає одну з ключових позицій. Тому він завжди був і залишається об'єктом постійних досліджень.

Дослідження економічної категорії прибутку в історичному аспекті дозволило з'ясувати два напрями розвитку: компенсаційний та функціональний. Компенсаційні теорії прибутку трактують прибуток як плату підприємцю за його послуги та ризик, а також за виконання економічних та управлінських функцій. Згідно функціональних теорій прибуток зобов'язаний своїм існуванням недосконалості ринку, слабкій конкуренції і здатності фірм втримувати монопольні переваги. Отже, сформована у ХХ ст. самостійна теорія прибутку включає три головні джерела його походження, а саме: – винагороду за передбачений і непередбачений ризик; - послідовне введення в економічний процес технічних, комерційних і організаційних інновацій; існування монополії – обмеженої конкуренції у різних їх видах.

Враховуючи, що протягом більше п'яти років малі підприємства України були збитковими акцент в дослідженні зроблено на фінансовий результат (як прибуток так і збиток). Нами запропоновано удосконалення визначення поняття «фінансовий результат підприємства»: – як прибуток, або збиток суб'єкта господарювання, що розраховується як різниця між сукупними доходами та витратами і за позитивного результату представляє додаткову вартість, яка виступає одним із джерел фінансування операційної та інвестиційної діяльності, головним критерієм ефективної діяльності підприємств;

В процесі дослідження формування фінансових результатів великих і малих підприємств та порівнюючи основні показники їх

фінансових звітів дозволило показати відмінності у їх визначенні, що проявляються у розрахунках чотирьох видів прибутку валового, операційного, від звичайної діяльності та чистого і для малих підприємств лише чистого прибутку.

В основу методичних підходів до визначення фінансових результатів малих підприємств покладено напрям їх економічної діяльності (не виробнича і виробнича) та наявність залишків незавершеного виробництва, що зумовлює для їх визначення застосування як мінімум двох методичних підходів. За першим підходом (при відсутності незавершеного виробництва) витрати діяльності за їх елементами обліковуються на рахунках класу 8, а фінансовий результат визначається списанням вказаних витрат на рахунок «Фінансові результати». За другим методичним підходом обліковують витрати і визначають фінансові результати малі виробничі підприємства, які мають незавершене виробництво. Останнє визначають за обліком і в кінці звітного кварталу уточнюють в процесі інвентаризації. Рахунок «Фінансові результати» кореспондує з рахунком «Виробництво».

Аналіз існуючих методичних підходів щодо визначення в перспективі фінансових результатів діяльності підприємства, дозволило авторам з'ясувати, що в них майже не розглядається питання прогнозування прибутку, тому на основі вивчення сутності економічного прогнозування були систематизовані та доповненні класифікаційні ознаки прогнозування чистого прибутку підприємства. До таких ознак авторами запропоновано віднести: функціональну ознаку, горизонт та масштаб прогнозування, форма представлення результату, складність прогнозів, мету та кількість методів прогнозування.

Для прогнозування чистого прибутку запропоновано використовувати три групи методів: методи експертних оцінок, каузальні методи та методи екстраполяції. Використання експертних методів дозволить здійснювати прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства, інтуїтивні методи робити припущення про основні зміни факторів, що на нього впливають. Каузальні та методи екстраполяції є найбільш точними з погляду якості прогнозної інформації, оскільки вони ґрунтуються на формалізованих методах і дозволяють з певною ймовірністю робити припущення про динаміку зміни окремих складових фінансових результатів та прибутку підприємства в цілому.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

#### *2.1. Методичні основи аналізу фінансових результатів та прогнозування*

Адекватна оцінка формування прибутку підприємства зумовлена оптимальним вибором методичного підходу її проведення. Нині існують різні рекомендації щодо аналізу прибутку підприємства. Кожен автор має свою точку зору з цього питання, тому різні методики мають свої специфічні елементи. Нами була здійснена спроба узагальнити різні підходи проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Так, в Положенні про порядок проведення аналізу фінансового стану підприємства, затвердженому Міністерством фінансів України і Фондом державного майна України, оцінка фінансових результатів діяльності підприємства, ґрунтується на проведенні структурного і факторного аналізу прибутку підприємства [118].

За методикою, розробленою Шереметом А.Д., Сайфуліним Р.С., Негашевим Е.В., Маркоряном Е.А., Герасименко Г.П., Грищенко О.В. аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є першим етапом будь-якої оцінки діяльності підприємства, який ґрунтується на вивченні абсолютних показників які прямо впливають на фінансовий результат діяльності підприємства [160; 82].

Авторами Ковальовим В.В., Волковим О.Н. і Мец В.О. оцінку фінансових результатів діяльності підприємства запропоновано включати як до експрес-аналізу, так і до деталізованого аналізу фінансового стану [63; 85].

За експрес-аналізу розмір прибутку оцінюється за основі вивчення показників прибутковості і рентабельності в динаміці. При деталізованому аналізі вивчається виробнича діяльність підприємства та тенденції зміни показників рентабельності.

Методика оцінки фінансових результатів, розроблена Балабановим І.Т., Калиною А.В., Конєвою М.І., Яценко В.А. ґрунтується на проведенні аналізу прибутковості (рентабельності), який передбачає розрахунок відносних і абсолютних показників прибутковості та проведення директ-костингу [58].

Аналіз фінансових результатів за методикою Савицької Г.В., Ковальнової А.М., Берднікової Т.Б., Артеменко В.Г., Белендера М.В. і

Лахтіонової Л.А. базується на оцінці ефективності використання капіталу, яка передбачає [133; 69; 12; 4; 77]:

- аналіз абсолютних і відносних показників прибутковості;
- проведення факторного аналізу;
- вивчення показників оборотності і ділової активності.

У навчальному посібнику авторами Білик М.Д., Павловською О.В., Притуляк Н.М., Невмержицькою Н.Ю. та Цал-Цалко Ю.С. [13; 154] підкреслено, що аналіз прибутковості та рентабельності базується на:

- вивченні формування прибутку підприємства;
- факторному аналізу прибутку підприємства;
- розрахунку відносних показників рентабельності і вивчення їх у динаміці.

За підходом Савчука В.П., [134] аналіз фінансових результатів діяльності підприємства повинен базуватися на:

- виявленні тенденцій зміни абсолютних показників прибутку, на основі звіту про фінансові результати;
- аналізі операційних витрат;
- розрахунку показників прибутковості (рентабельності) та вивченні їх у динаміці та у порівняння їх з галузевими показниками;
- оцінка тенденцій зміни виручки та відносного валового доходу.

Як видно з вищевикладеного, існує багато методик аналізу прибутку підприємства, в більшості з яких акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку.

До основних факторів, що впливають на операційний прибуток, віднесено:

- ціну на реалізовану продукцію;
- обсяг реалізації продукції;
- структуру реалізованої продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- собівартість продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Сутність методичних підходів до розрахунку впливу на операційний прибуток вказаних вище факторів полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші фактори в цей час залишаються незмінними. Вплив кожного фактора на прибуток визначається за певним алгоритмом.

Вплив зміни ціни на реалізовану продукцію на прибуток визначається як:

$$\Delta P^P = \sum_{i=1}^n Q_{i1} (p_{i1} - p_{i0}) \quad (1.4)$$

Вплив зміни обсягів реалізації на прибуток розраховується за формулою:

$$\begin{aligned} \Delta P^Q &= P_0 \left( \frac{S_{1,0}}{S_0} - 1 \right) \\ S_{1,0} &= \sum_{i=1}^n s_{i0} Q_{i1} \\ S_0 &= \sum_{i=1}^n s_{i0} Q_{i0} \end{aligned} \quad (1.5)$$

За допомогою цих формул з'ясовується скільки додатково було отримано прибутку тільки завдяки збільшенню обсягів виробництва окремих видів продукції.

Вплив змін у структурі реалізованої продукції на прибуток визначається як:

$$\begin{aligned} \Delta P^{Q'} &= P_0 \left( \frac{V_{1,0}}{V_0} - \frac{S_{1,0}}{S_0} \right) \\ V_{1,0} &= \sum_{i=1}^n Q_{i1} p_{i0} \\ V_{1,0} &= V_{1,1,0} + V_{2,1,0} + V_{3,1,0} + V_{4,1,0} \end{aligned} \quad (1.6)$$

Вплив змін собівартості одиниці продукції на прибуток розраховується за формулою:

$$\Delta P^S = \sum_{i=1}^n (s_{i1} - s_{i0}) Q_{i1} \quad (1.7)$$

Вплив змін собівартості продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції на прибуток визначається як:

$$\Delta P^{SQ} = S_0 \frac{V_{i0}}{V_0} - S_{1,0} \quad (1.8)$$

Сукупний вплив чинників від реалізації продукції на прибуток являє собою сумарне значення всіх впливів:

$$\Delta P^{3AG} = \Delta P^P + \Delta P^Q + \Delta P^{Q'} + \Delta P^S + \Delta P^{SQ} \quad (1.9)$$

Щоб зробити висновок про рівень ефективності підприємства прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами, тобто розрахувати показники рентабельності.

Нині в практичній діяльності будь-якого підприємства виняткового значення набуває прогнозування, оскільки воно дозволяє вчасно виявити негативні тенденції та вжити заходів щодо їх уникнення. Це стосується і формування прибутку, оскільки за достовірного прогнозування підприємствами свого прибутку вони зможуть ефективніше управляти



поточною діяльністю підприємства, розробляти реальні стратегічні плани та впроваджувати їх у практичну діяльність.

В цьому зв'язку необхідно з'ясувати сутнісні характеристики прогнозування. Вивчення літературних джерел, що стосується сутності прогнозування, дозволяє стверджувати про відсутність єдиної думки науковців щодо нього.

Так, великий енциклопедичний словник трактує прогноз (від грецького - prognosis – передбачення, пророкування) як «...будь-яке конкретне пророкування, судження про стан якого-небудь явища в майбутньому, у даний час значення імовірного судження про майбутнє на основі наукового дослідження» [25, с. 962].

Під прогнозуванням тут розуміють «розробка прогнозу; у вузькому значенні спеціальне наукове дослідження конкретних перспектив розвитку якого-небудь явища. Як одна з форм конкретизації наукового передбачення в соціальній сфері перебуває у взаємозв'язку з плануванням, програмуванням, проектуванням» [25, с. 963].

Економічна енциклопедія визначає прогноз як «науково-обґрунтовану гіпотезу про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан». Під прогнозуванням у даному джерелі мається на увазі «розробка та складання прогнозів» [48, с. 91].

Більшість авторів, таких як Ерзікян Б.А., Черниш Е.А., Науменко В.І., Панасюк Б.Я., Романенко В.І., Владимірова Л.П. прогнозування розглядають як «науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкту в майбутньому, альтернативних шляхах і термінах їхнього здійснення», припускаючи під прогнозуванням «процес розробки прогнозів» [9; 155; 94; 131; 31].

Необхідно зазначити, що наведені визначення відповідають поняттю прогнозу і прогнозування, розробленому Комітетом науково-технічної термінології Академії наук СРСР (1978 рік) і опублікованому в словнику «Прогностика. (Загальні поняття. Об'єкт прогнозування. Апарат прогнозування)» [127].

Деякі автори (Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М., Юлдашев Р.Т., Тронін Ю.Н. і ін.) також розглядають прогноз, як деяке судження про майбутнє, але при цьому підкреслюють його імовірнісний характер: «Прогноз – це науково обґрунтоване, імовірнісне судження про можливі стани об'єкту в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення» [32; 167].

На думку Морозової Т.Г. і Пікулькіної А.В. прогноз необхідно розглядати як системне (комплексне) поняття. Так, на їхній погляд, під прогнозом розуміється «комплекс аргументованих припущень (виражених у якісній і кількісній формах) щодо майбутніх параметрів економічної системи» При цьому необхідно зазначити, що «комплекс аргументованих припущень» повинен бути науково обґрунтованим.

Існують думки, згідно з якими прогноз розглядається не як форма мислення, а як процес вивчення (пізнання).

Так, Бабешко Л.О. під прогнозуванням розуміє «спеціальне наукове дослідження перспектив розвитку будь-якого явища, оцінку показників, що характеризують це явище для більш-менш віддаленого майбутнього» [5, с. 3].

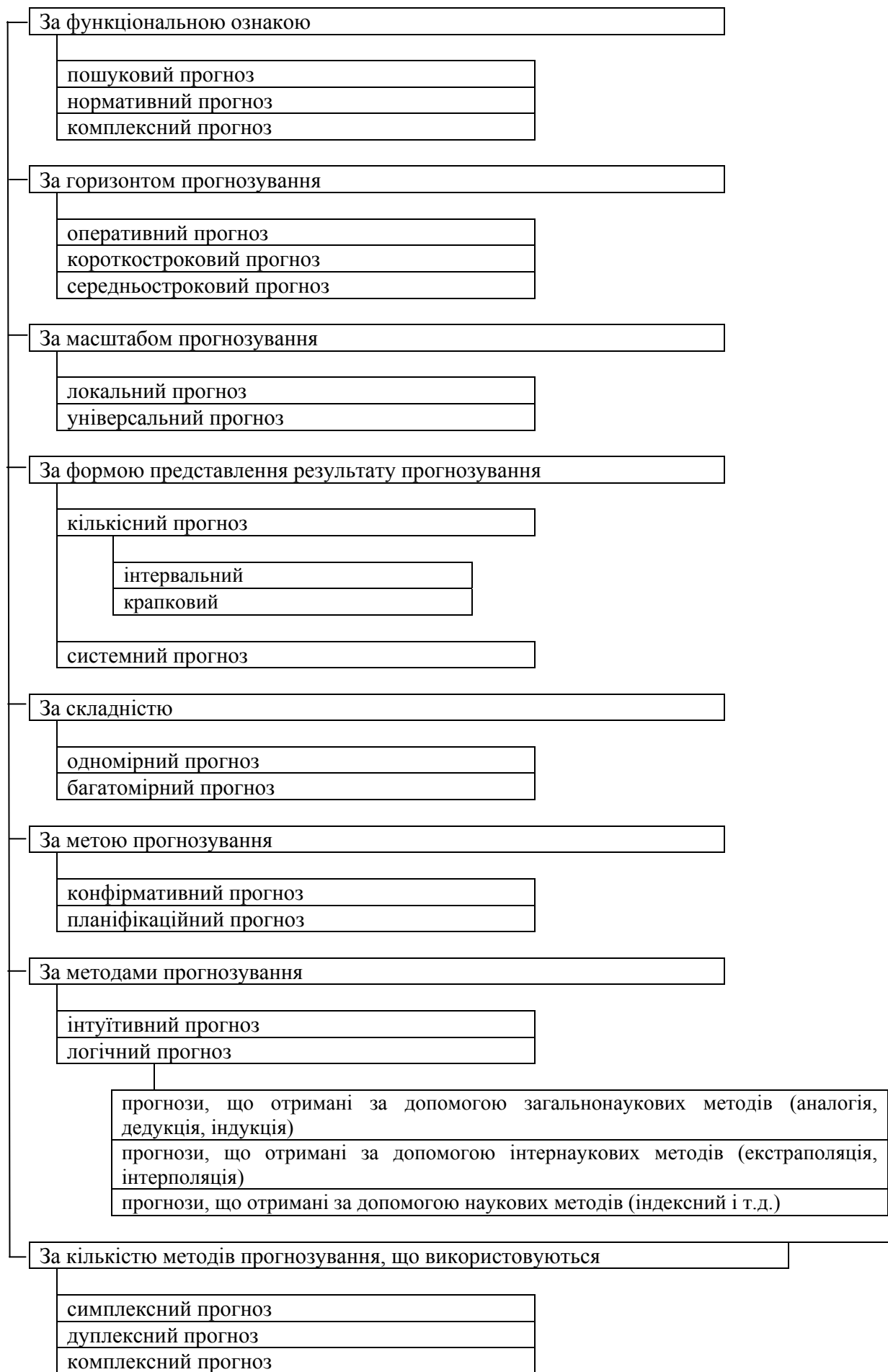
Єгоров Ю.Н. бачить сутність прогнозування «... в отриманні прогнозної інформації про майбутній розвиток визначених параметрів в обмеженій в часі і просторі області дослідження» [47, с. 40].

Равікович Е.І. та Присенко Г.В. розглядає прогнозування як «різновид пізнавальної діяльності людини, спрямованої на формування прогнозів розвитку об'єкту на основі аналізу тенденцій його розвитку». На їхню думку прогнозування повинно «дати відповідь на запитання чого найбільш імовірно треба чекати в майбутньому, яким чином необхідно змінити умови, щоб досягти бажаного стану об'єкту в майбутньому» [127, с. 4].

Крім вищенаведеного, прогнозування розглядається як складова фінансового механізму. Так, Єріна А.М. стверджує, що «інструментом мінімізації невизначеності є прогнозування, а прогнозом називає науково-обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень» [50, с. 8].

На підставі проведеного дослідження сутності прогнозування автором систематизовано класифікацію прогнозів (рис. 1.3), яка дає можливість визначити напрями прогнозування прибутку підприємства.

За функціональною ознакою виділено пошуковий, нормативний і комплексний прогнози. Пошуковий (дослідницький, трендовий, генетичний) прогноз заснований на визначенні прибутку підприємства в майбутньому за умови збереження існуючих тенденцій зміни факторів, які на нього впливають. Нормативний (програмний, цільовий) прогноз базується на визначенні шляхів і термінів досягнення певної суми прибутку. Комплексний прогноз прибутку складається з елементів як пошукового, так і нормативного прогнозів.



**Рис. 1.3. Класифікація прогнозування прибутку підприємства**

За горизонтом прогнозування підприємствами можуть складатися такі прогнози прибутку: оперативні – до 1 місяця, короткострокові – до 1 року, середньострокові – 1–3 роки. На наш погляд при прогнозуванні прибутку не доцільно використовувати довгострокові прогнози, оскільки прогнозні значення будуть мати велику похибку прогнозу.

За масштабністю прогнозування прибутку виділено локальні та універсальні прогнози. Локальні прогнози використовуються для прогнозування прибутку на рівні підприємства. Універсальні прогнози прибутку можуть здійснюватися або в межах певної території, або в межах галузі, або виду економічної діяльності.

Результати прогнозування прибутку базуються на кількісних показниках, які мають чітко виражені вихідні параметри і поділяються на інтервальні, точкові і системні. Інтервальні прогнози прибутку представляють собою довірчий інтервалу з визначеним рівнем імовірності прогнозу. Точковий прогноз передбачає визначення єдиного значення прибутку. Системні прогнози базуються на системному вивченні прибутку підприємств.

За складністю можна виділити одномірні і багатомірні прогнози. Одномірний прогноз заснований на зміні одного фактору, що впливає на прибуток підприємства. Для багатомірних прогнозів характерна зміна кількох факторів. Також зазначені прогнози відрізняються наявністю взаємозалежних змінних.

За метою прогнозування можна виділити конфірмативні та планіфікаційні прогнози. Метою конфірмативних прогнозів є доведення або заперечення певного розміру прибутку підприємства. За допомогою планіфікаційних прогнозів виявляють тенденції зміни прибутку, які можуть бути покладені в основу планування.

За методами прогнозування виділено інтуїтивні і логічні прогнози. Інтуїтивні прогнози ґрунтуються на виявленні можливого розміру прибутку без попереднього логічного міркування і без використання принципів і методів прогнозування. Для логічних прогнозів характерно використання певних принципів і методів прогнозування з подальшою оцінкою результату прогнозу.

Здійснена систематизація класифікації прогнозів дозволить більш чітко визначати напрями прогнозування прибутку малих підприємств в залежності від цілей прогнозування та інших відповідних ознак.

Залежно від кількості використовуваних методів прогнозування, виділяють: симплексні, дуплексні і комплексні прогнози прибутку. При розробці симплексного прогнозу використовується один метод

прогнозування. Дуплексний прогноз припускає використання двох методів прогнозування. Комплексний прогноз складається за допомогою декількох методів [94, с. 10–11].

Як, вже було зазначено розробка прогнозу прибутку може здійснюватися з використанням багатьох базових методів, але при фінансовому прогнозуванні найбільш поширеними є методи експертних оцінок, методи обробки просторово-часових сукупностей і ситуаційні методи [32].

Методи експертних оцінок є, мабуть, найпопулярнішими, і мають давню історію. Зокрема, так званий дельфійський метод (названий так у честь давньогрецького міста Дельфи, відомого своїми оракулами), базується на багатоступінчастому експертному опитуванні (методом «мозкової атаки») з наступною обробкою даних методами економічної статистики [145].

Метод колективної генерації ідеї заснований на двох елементах: на розробці можливих варіантів розвитку об'єкту прогнозування з їхньою наступною оцінкою. Основу даного методу складає «мозкова атака» проблемної ситуації, що припускає вироблення певної ідеї з наступною її критикою і формулюванням контрїдеї [126].

Метод «комісій» ґрунтується на опитуванні експертів з подальшою статистичною обробкою отриманих відповідей, що характеризують як загальну, так і індивідуальну думку експертів. Результати проведеного опитування є базою для розробки гіпотез прогнозу [155].

Метод морфологічного аналізу є систематизованим охопленням інформації про можливі стани об'єкту прогнозування, з подальшою її обробкою за методом «морфологічної шухляди». В основі останнього лежить побудова матриці або дерева, що описує певні характеристики об'єкту, пересування рівнями яких дозволяє зробити висновок про можливий стан об'єкту прогнозування [155, с. 26].

Метод написання сценаріїв припускає виявлення тенденцій розвитку об'єкту в часі з врахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів, що змінюються. Як правило, прогнозні показники визначаються для песимістичного, базового й оптимістичного сценарію розвитку [155].

Розділяючи думку Терещенко О.О., можна сказати, що загальним недоліком експертних методів є відсутність відповідальності за якість отриманої прогнозної інформації [145, с. 447].

Також обмеженість методів експертних оцінок полягає в тому, що в них є присутнім можливість помилкового судження і суб'єктивний елемент (часто буває, що експерт формує свою думку на основі неусвідомлених суб'єктивних переваг).

Методи обробки просторово-часових сукупностей істотно варіюють за складністю використовуваних алгоритмів. Так, дані методи можна узагальнити в двох групах: каузальні методи прогнозування і методи екстраполяції.

У каузальному прогнозуванні для визначення майбутнього обсягу чистого прибутку доцільно використовувати стохастичні методи, до яких відносять авторегресійні залежності і регресійний аналіз.

Авторегресійні залежності базується на передумові про те, що значення прибутку в момент часу  $t$  залежить певним чином від його значення в попередніх періодах (при цьому не враховується вплив інших факторів):

$$Y = A_0 + A_1 \times Y_{t-1} + A_2 \times Y_{t-2} + \dots + A_k \times Y_{t-k}, \quad (1.10)$$

де  $Y_t$  – прогнозне значення прибутку у момент часу  $t$ ;

$Y_{t-k}$  – значення прибутку у момент часу  $(t-k)$ ;

$A_k$  –  $k$ -й коефіцієнт регресії [53].

Регресивний аналіз припускає побудову як однофакторних, так і багатофакторних, лінійних і нелінійних моделей прогнозування прибутку підприємства. До однофакторних моделей можна віднести наступні рівняння регресії [145]:

- лінійне –  $Y = a + b \times x$  (1.11)

- ступеневе –  $Y = ax^b$ , (1.12)

- параболічне –  $Y = a + bx + cx^2$ , (1.13)

- гіперболічне –  $Y = a + b/x$ , (1.14)

- логарифмічне –  $Y = a \times \log(b + cx)$ , (1.15)

- експонентне –  $Y = ae^{bx}$ , (1.16)

де  $b$  – коефіцієнт регресії, що визначає рівень впливу заданого фактору на функцію;

$a$  – вільний член рівняння регресії.

В практиці прогнозування частіш всього для прогнозування прибутку використовується багатофакторна лінійна регресійна залежність:

$$Y = A_0 + \sum_{k=1}^n A_k \times Y_k, \quad (1.17)$$

де  $A_k$  – коефіцієнти регресії,  $k = 1, 2, \dots, n$  [53].

Така модель дозволяє вивчити залежність зміни прибутку підприємства не тільки від низки кількісних факторів, а й врахувати якісні фактори, шляхом введення фіктивної змінної.

Методи екстраполяції засновані на перенесенні минулих тенденцій у майбутнє. Для прогнозування прибутку підприємства можливе

використання трьох основних методів екстраполяції: екстраполяція тренду, ковзної середньої, експонентного згладжування.

Екстраполяція тренду базується на аналізі тенденцій зміни прибутку і прогнозуванні динамічних рядів, на основі трендового рівняння трендового рівняння [36, с.48]:

$$Y = f(t) + \xi_t, \quad (1.18)$$

де  $f(t)$  – детермінована не випадкова компонента процесу;

$\xi_t$  – стохастична випадкова компонента процесу.

Варто зазначити, що метод екстраполяції доцільно використовувати лише при відносно стабільній зміні прибутку підприємства.

Методи середніх величин засновані на розрахунку середнього значення показника на базі попередніх періодів. Найбільш розповсюдженим є метод ковзної середньої, яка розраховується як [145, с.450]:

$$Sm_t = \frac{1}{t} \times \sum_{i=t-n+1}^t x_i, \quad (1.19)$$

де  $x_i$  – значення показника прибутку в попередніх періодах.

Методи ситуаційного аналізу ґрунтуються на моделюванні зміни прибутку підприємства на основі поліваріантності сценаріїв зміни зовнішніх і внутрішніх факторів і детермінованому моделюванню динаміки зміни прибутку на згенеровані сценарії.

В цілому, необхідність використання окремих методів зумовлюється метою прогнозування та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

## ***2.2. Розвиток малих підприємств в Україні та оцінка їх фінансових результатів***

Малий бізнес в Україні, наприкінці ХХ ст., став реальністю і перетворився у самостійний сектор економіки, зорієнтований на ринкові умови розвитку.

За останнє десятиріччя функціонування національної економіки малий бізнес відіграв головну роль у становленні відносин підприємницької діяльності, формуванні класу підприємців, здатних за власною ініціативою забезпечувати нові робочі місця, задовольняти потреби споживачів у товарах і послугах, формувати конкурентне середовище.

Малі підприємства займають певне місце серед товаровиробників і продавців товарів, що зумовлено їх економічною специфікою.

В Україні залежно від обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників, воно може бути віднесене до категорії малих підприємств.

Малим визначається підприємство в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 70 млн. гривень.

Малі підприємства розвиваються переважно у сфері торгівлі, громадського харчування, матеріально-технічного забезпечення, збуту та заготівлі. Більшість малих підприємств, зареєстровані як промислові, а основні доходи отримують від торговельно-посередницької діяльності.

Малі підприємства формуються як на державній так і приватній формах власності та функціонують в усіх сферах економіки.

Для забезпечення функціонування малих підприємств як невід'ємного елемента економіки України, з тими ж позитивними функціями, що виконують вони у розвинених країнах, необхідним стає стимулювання їхнього розвитку та підтримки.

В Україні малі підприємства складають нині 86,2% від загальної кількості усіх підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності. Так станом на 01.01.2009 року в Україні діяло 379 тис. малих підприємств, що в 1,5 разів більше ніж у 2002 році (рис. 2.1).

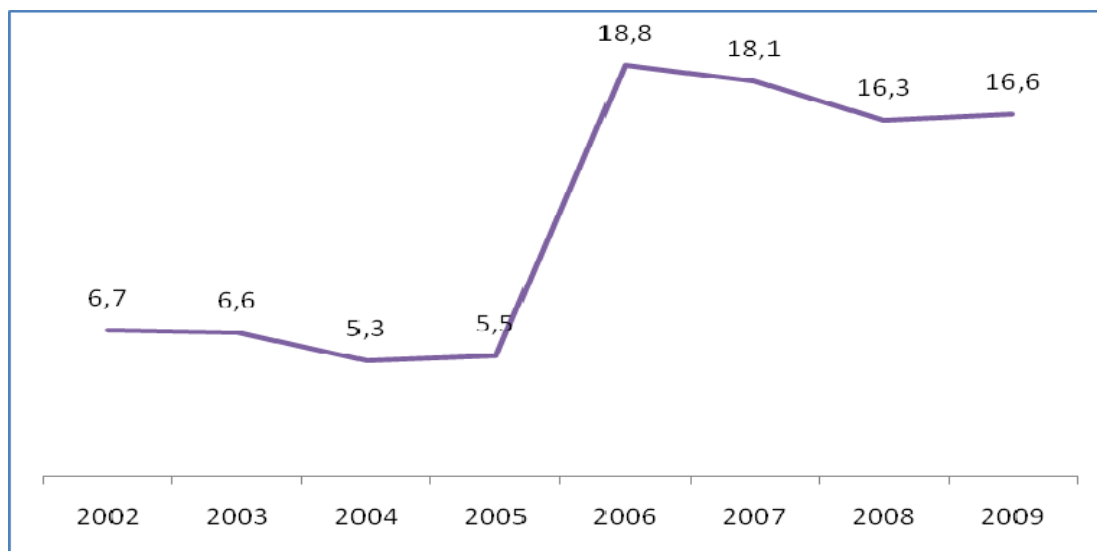


Рис. 2.1. Динаміка зміни кількості малих підприємств в Україні за 2002–2009 рр.

При цьому важливим є те, що при збільшенні кількості малих підприємств в Україні спостерігається поступове скорочення їх частки у



загальному обсязі реалізованої продукції, робіт та послуг. Так, в 2009 році в порівнянні з 2002 роком питома вага реалізованої продукції скоротилася на 2,3% і склала 4,4%. Даний факт пояснюється зменшенням обсягів реалізованої продукції (рис. 2.2).

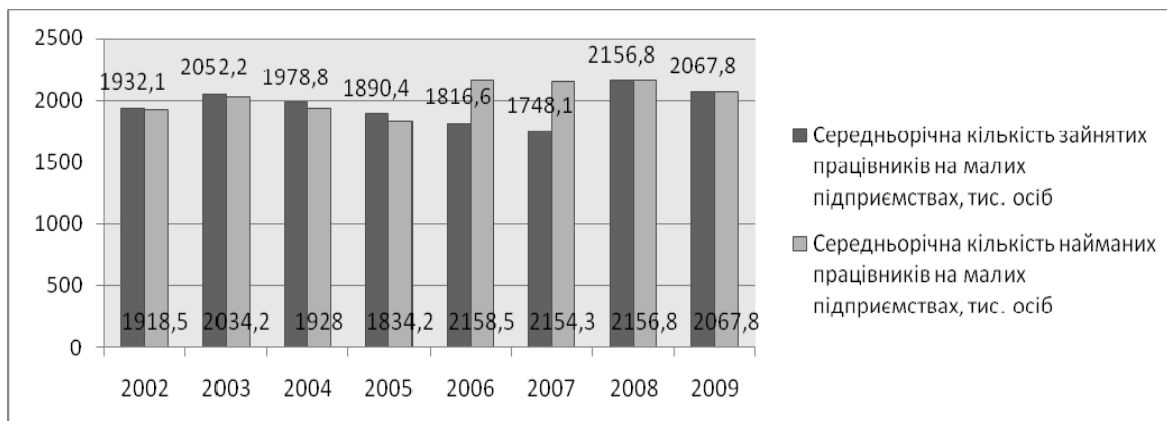


**Рис. 2.2. Динаміка зміни питомої ваги реалізованої продукції, товарів та послуг малих підприємств України**

Ця негативна тенденція скоріш залишалася незмінною з 2007 р. в умовах економічної кризи і в післякризовий період, що зумовлено недостатньою захищеністю малого бізнесу з боку держави.

Наведені дані свідчать, що частка малих підприємств в обсягу реалізованої продукції України, при достатньо великій їх кількості, лишається досить незначною.

Негативну тенденцію розвитку малих підприємств підтверджує і динаміка зміни зайнятих в них осіб (рис. 2.3).



**Рис. 2.3. Динаміка зайнятих та найманих працівників на малих підприємствах**

Кількість зайнятих в секторі малого підприємництва в 2009 році становила 2067,8 тис. осіб, що у 1,07 раз більше, ніж у 2002 році. Щодо найманих працівників, то порівнюючи з 2002 роком, спостерігається їх збільшення у 1,08 раза. Разом з тим слід відзначити, що в останні роки прослідковується негативна динаміка зменшення кількості зайнятих працівників, особливо в окремі роки. Так за період 2002-2007 рр. зменшення кількості зайнятих працівників пояснюється низкою таких факторів:

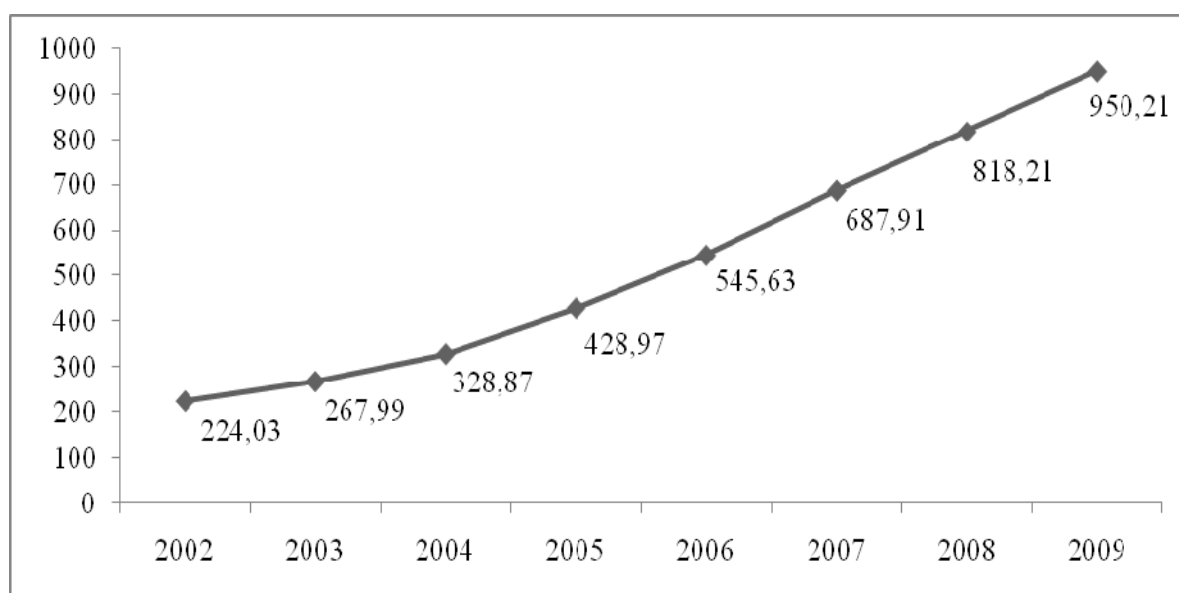
- скасування пільги у 2002–2003 роках щодо уплати малими підприємствами внесків до Пенсійного фонду, що нараховувалася на загальний фонд оплати праці підприємств;

- реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності як фізичних осіб з метою оптимізації оподаткування заробітної плати найманих працівників;

- зменшення кількості працюючих у зв'язку з погіршенням демографічної ситуації.

В 2008 р. середньорічна кількість зайнятих працівників зросла на 408,7 тис. осіб або на 23,4%, а найманих – на 2,5 тис. осіб або 0,12%, тоді як у 2009 р. відбулось зменшення у порівнянні з 2008 р. як зайнятих, так і найманих працівників на 89 тис. осіб або на 4,1%. В цілому ж з 2002 р. по 2009 р. відбулося незначне зростання як зайнятих, так і найманих працівників.

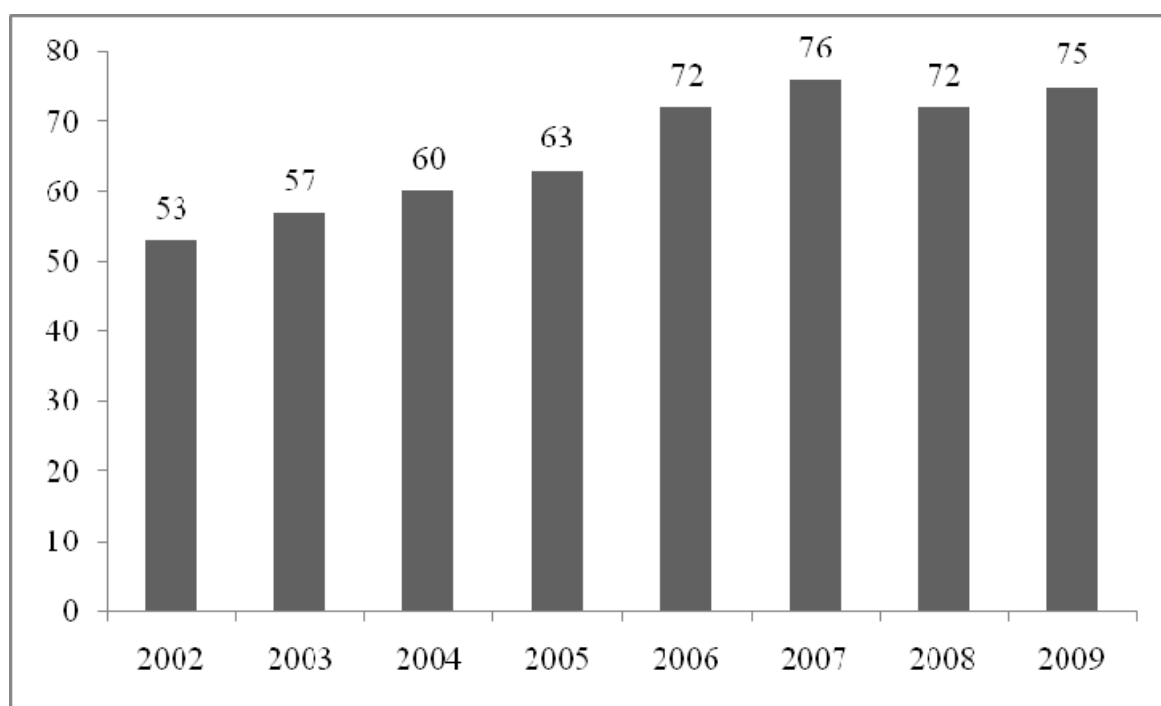
При збільшенні кількості зайнятих працівників на малих підприємствах відбулося, також, збільшення середньої заробітної плати одного працівника у 4,24 рази (рис. 2.4).



**Рис. 2.4. Динаміка зміни середньої заробітної плати по малих підприємствах України**

Таке зростання заробітної плати в більшому ступені зумовлено зростанням мінімальної заробітної плати.

В цілому, динаміка розвитку малого підприємництва України свідчить про стійке кількісне зростання суб'єктів малого підприємництва в цьому секторі економіки при скороченні зменшення частки малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг. Даний факт свідчить про те, що в Україні мале підприємництво є досить нерозвинутим, що додатково підтверджується показником кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (рис. 2.5).



**Рис. 2.5. Динаміка зміни показника кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення**

На кінець аналізованого періоду значення даного показника склало 75 підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, що у 1,4 разів більше ніж в 2002 році, але в країнах ЄС показник кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва на 10 тис. осіб населення становить в середньому близько 450 одиниць, в Японії – до 500, в США – до 750 підприємств.

Особливий інтерес представляє собою географія розвитку малого підприємництва в Україні, оскільки це дозволяє виявити регіони, в яких воно розвивалось більш інтенсивно. До таких регіонів відносяться м. Київ і Київська область.

Якщо оцінити малі підприємства за їх чисельністю по регіонах за період з 2003 по 2009 роки, то найбільша кількість малих підприємств за

всі роки мала місце у м. Києві, друге місце займав Одеський регіон, третє - Харківський.

Аналіз регіонального розвитку малих підприємств цілому по Україні дозволяє стверджувати, що:

- найбільшими темпами розвивалися малі підприємства у Києві та Київській області – вони зросли в 1,4 рази, Одеській області в 1,3 рази, в Харківській області – збільшення кількості малих підприємств відбулось у 1,2 рази;

- більш повільно розвивалися малі підприємства у АР Крим, Тернопільській та Закарпатській областях – темп приросту кількості малих підприємств склав 15%; Запорізькій та Чернівецькій областях – 18% разів, Миколаївській області – 12%, Дніпропетровській, Полтавській та Хмельницькій області – 16%;

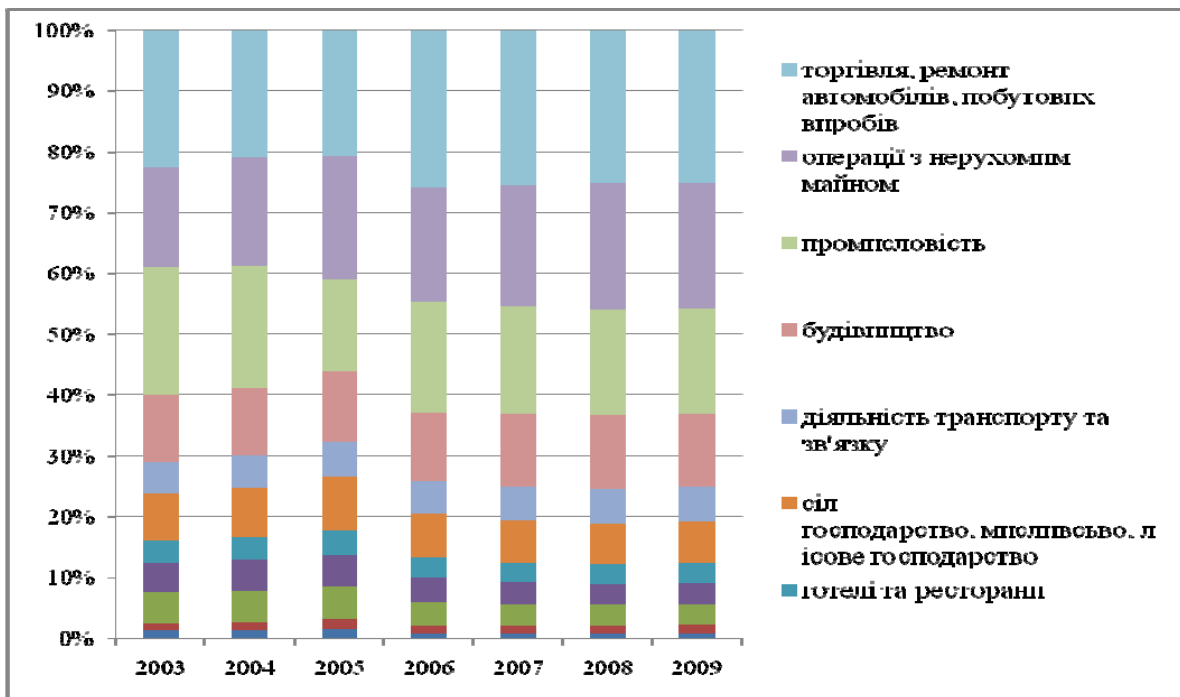
- низькими темпами (зростання до 10%) розвивалися малі підприємства у Чернігівській, Вінницькій та Черкаській областях – 10%; Волинській та Луганській областях – їх зростання складало 9%, Рівненській області – 7%, Івано-Франківській області – 5%, Херсонській та Кіровоградській областях – 4%, Сумській та Житомирській областях 3%.

- спад розвитку малих підприємств спостерігався виключно в Донецькій області, де відбулося скорочення кількості малих підприємств в 2007 році на 1%.

Аналізуючи отримані нами дані визначено відсутність чіткого розмежування регіонального розвитку малих підприємств, що не дозволяє визначити лідерство якогось великого регіону (заходу, сходу чи центру), з точки зору розвитку малого підприємництва. Однак, щодо обласного поділу малого підприємництва, то варто вказати, що у розвитку малого підприємництва Київ та Київська область є лідерами.

В цілому проведений аналіз розвитку малого підприємництва дозволяє заключити, що для більшості регіонів України характерними є досить низькі темпи приросту кількості малих підприємств. Так, за 8 років середній темп приросту кількості малих підприємств склав 5% на рік. Даний факт свідчить про недостатні стимулюючі фактори та важелі для створення і функціонування малих підприємств в Україні.

Подальшого аналізу потребує вивчення розвитку малого підприємництва з точки зору їх функціонування в різних секторах економіки за видами економічної діяльності. Такий аналіз дозволяє оцінити зміни питомої ваги кількості підприємств за різними видами економічної діяльності (рис. 2.7).



*Рис. 2.7. Кількість малих підприємств за основними видами економічної діяльності у % співвідношенні*

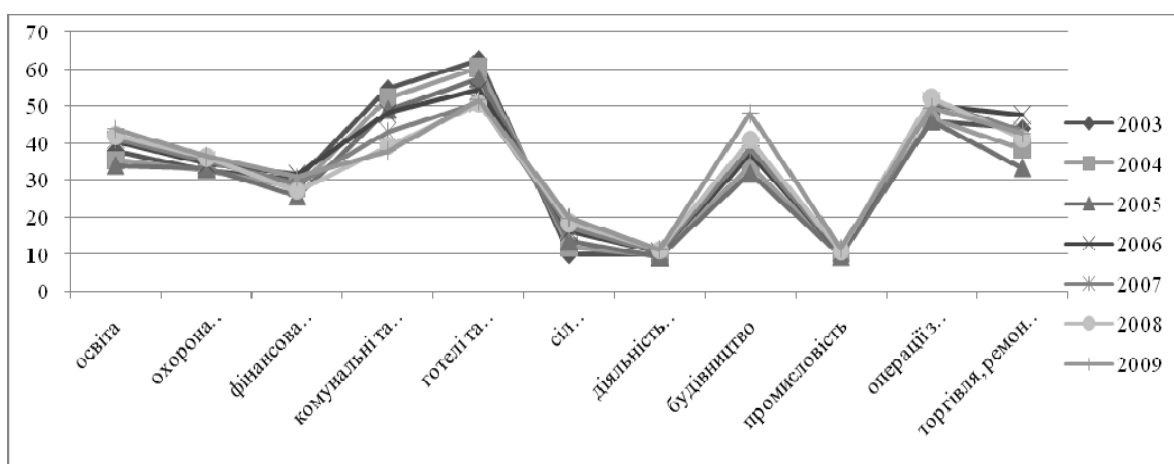
Отримані та проаналізовані дані свідчать про відносно стабільну структуру малих підприємств за видами економічної діяльності. Максимальні структурні зрушення становили 8,5% щодо збільшення кількості підприємств, що здійснюють операції з майном. Даний факт пояснюється значними розвитком у передкризовому періоді ринку нерухомості.

В цілому, аналіз кількості малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 2003-2009 рр. дозволяє стверджувати: питома вага підприємств сільського, лісового господарств та мисливства має стабільне значення; для промислових підприємств характерним є поступове скорочення їх частки; кількість підприємств будівничої галузі за аналізований період поступово збільшувалась - такий розвиток будівельних підприємств в більшій мірі зумовлений стрімким зростанням (у докризовий період) ринку нерухомості. Найбільш вагома група малих підприємств – це підприємства, які здійснюють свою діяльність у торгівлі, в області ремонту автомобілів, побутових виробів – поступово скорочується. Щодо інших підприємств (діяльність готелів та ресторанів, транспорту та зв'язку, комунальні та індивідуальні послуги) структурні зміни відбувалися в рамках 1%.

Варто зазначити що скорочення деяких вагомих груп підприємств відбулося не за рахунок зменшення їх кількості, а в більшій мірі зумовлено збільшенням кількості малих підприємств в інших видах економічної діяльності.

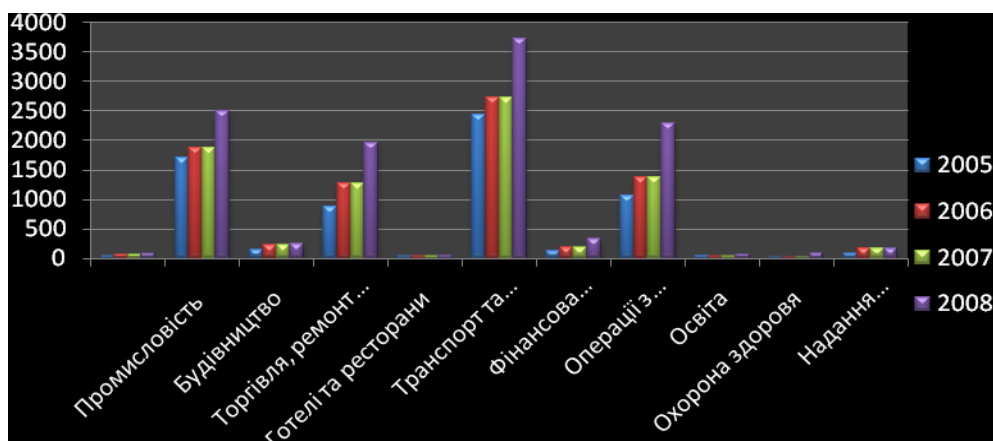
В цілому, аналіз отриманих даних свідчить, що найпривабливішими сферами діяльності для вітчизняних підприємців є торгівля, операції з нерухомістю, фінансова діяльність, промисловість та будівництво. Кількість малих підприємств які здійснюють свою діяльність за даними напрямками протягом п'яти років складає близько 80% малих підприємств України.

Наочно оцінити розвиток окремих галузей малого підприємництва дозволяють показники кількості найманих працівників на одному підприємстві (рис. 2.8).



**Рис. 2.8. Частка найманих працівників малих підприємств у загальній кількості найманих працівників за видами економічної діяльності**

Про перспективність та стратегічну спрямованість окремих видів економічної діяльності малих підприємств України свідчить динаміка кількості підприємств, що здійснюють валові капітальні інвестиції (рис. 2.9).



**Рис. 2.9. Кількість малих підприємств, що здійснюють валові капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (млн.грн.)**

В цілому за видами економічної діяльності спостерігається збільшення кількості підприємств, які здійснюють капітальні інвестиції, окрім суб'єктів господарської діяльності що займаються торгівлею та ремонтом. Кількість таких підприємств скоротилась на 13%, і на кінець 2007 року склала 14,5 тис. підприємств, тоді як в 2003 році даний показник становив 16,8 тис. підприємств (скорочення відбулося на 2,2 тис. підприємств).

Найбільший темп приросту кількості підприємств що здійснюють інвестиційну діяльність припадає на підприємства, що здійснюють операції з нерухомістю. Так, в 2007 році кількість таких підприємств збільшилась на 6,9 тис., що в порівнянні з 2003 роком складає 30%.

Звертає на себе увагу той факт, що найбільш стабільними, з точки зору здійснення капітальних інвестицій, є підприємства промисловості. Так протягом аналізованого періоду кількість підприємств, що здійснюють фінансування придбання або створення необоротних активів, має стабільне значення більше 9 тис. підприємств.

Основним досягненням діяльності будь-якого підприємства є його фінансовий результат (прибуток чи збиток). Слід підкреслити, що незважаючи на окремі позитивні тенденції у розвитку малого підприємництва, в цілому по Україні малі підприємства працюють збитково, про що свідчить динаміка збитку та рівня збитковості (табл. 2.1).

*Таблиця 2.1*

**Динаміка збитку та рівня збитковості малих підприємств України**

Рік	Збиток, млн. грн.	Рівень збитковості у %
2004	1960	2,3
2005	1291,3	1
2006	631,9	0,4
2007	2964,4	1,3
2008	954,2	1,1
2009	889	0,6

Аналіз проведених розрахунків дозволяє стверджувати, що починаючи з 2004 р., де рівень збитковості був найвищим – 2,3% уже в 2005 р. він знизився більше ніж у два рази і складав 1%, аналогічним було зниження в 2006 р., цей показник складає 0,4%, 2007 рік характеризується значним стрибком збитків (майже в 5 раз) і рівня збитковості до 1,3%. В подальшому (2008-2009рр.) відбулося зменшення абсолютної суми збитку малих підприємств, що відповідно супроводжувалося зменшенням і рівня збитковості.

Цікавою є динаміка питомої ваги малих підприємств, що одержали збиток. Дослідження цього показника з 2000 р. по 2009 р. свідчить про

нестабільну його динаміку та зростання збиткових підприємств за останні два роки. Так, у 2009 р. питома вага малих підприємств, що одержали збиток складала 39,9%. Це найвищий рівень збиткових підприємств за досліджуваний період. Найменшу питому вагу збитків малі підприємства мали у 2007 р. – 32,8%. Коливання цього показника було таким: 33,7% - 2006 р., 35,2% - 2005 р., 35,5% - 2004 р., 36,6% - 2000 р., 37,1% - 2003 р., 37,3% - 2008 р., 38,1% - 2001 р., 38,2% - 2002 р.

Загальна збитковість діяльності малих підприємств, постійні коливання збитків та питомої ваги малих підприємств, що отримали збиток зумовлює необхідність детального дослідження формування доходів та витрат малих підприємств, пошук шляхів зростання доходів та зниження витрат, що призведе до зростання прибутку та з'ясування причин збитковості, а також визначення тих видів економічної діяльності, що є неефективними для малого підприємництва як в цілому по Україні, так і по окремих регіонах.

В цьому зв'язку розглянемо виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що є основним доходуотворюючим фактором та зміни її динаміки за 2002–2009 роки по малих підприємствах (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка зміни виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) малих підприємств України (млн. грн.)**

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, разів
Всього по економіці	43810,1	65202,1	74363,5	82936,7	357252,2	436247,8	492378,7	455431,2	10,4
Сільське, ліс. г-во та мисливство	1087,2	2070,6	2919,9	3559,9	5844,4	7671,6	10274,4	13575,3	12,5
Промисловість	5807,8	9052,2	10647,9	11772,2	31292,8	38504,3	45561,8	44274,3	7,6
Будівництво	2974,7	6089,8	7724	8863,4	25211,3	37588,2	42242,3	33340,2	11,2
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	27747,7	32671,8	34545,9	36186	239181,2	275624,9	305302,8	273920,1	9,9
Готелі та ресторани	653,4	1090,3	1359,7	1558,4	2116,4	2703,1	3231,8	3252,3	5,0
Транспорт і зв'язок	1493,7	2770,5	3523,6	4076,8	10934,6	13961,6	16710,0	17722,8	11,9
Фінансова діяльність	398,9	2382,2	2105,8	2454,3	9055	13294,6	7987,6	8211,4	20,6
Операції з нерухомістю	2833,7	7285,5	9307,9	11765,1	29645,5	42320	55536,5	55473,9	19,6
Освіта	145,1	286,1	341,4	421,5	370,9	471,7	612,1	572,4	3,9
Охорона здоров'я та соціальна допомога	138	310,3	379,3	485,5	692,2	927,1	1233,7	1326,4	9,6
Колективні, громадські та особисті послуги	486,6	1121,5	1417,5	1682,9	2738,4	3069,2	3550,8	3584	7,4



Розглянувши динаміку виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) протягом 2002–2009 років, слід вказати на загальне зростання показників доходу за всіма видами економічної діяльності підприємств. Так, загальна виручка малих підприємств виросла в 10,4 рази. Найбільші темпи приросту виручки спостерігалися у сферах фінансової діяльності та операцій з нерухомістю, у сільському, лісовому господарстві та мисливстві, будівництві, оптовій і роздрібній торгівлі та послуг з ремонту та охорони здоров'я. Їх доходи відповідно зросли в 20,6; 19,6; 12,5; 11,2; 9,9; 9,6 разів.

Формування чистого доходу малих підприємств щільно пов'язано з динамікою зміни непрямих податків та інших відрахувань з доходу (Додаток 4). Динаміка даного показника аналогічна динаміці зміни виручки. Це пояснюється тим, що непрямі податки та інші вирахування з доходу прямо пропорційні доходам підприємств. Тобто, чим більший дохід має підприємство, тим більше непрямих податків та інших вирахувань з доходу воно сплачує.

Найбільшу суму непрямих податків та інших вирахувань з доходу сплачують малі підприємства оптової та роздрібною торгівлі.

Найменше непрямих податків та відрахувань з доходу утримано від державного управління та освіти.

Основним джерелом формування прибутку малих підприємств є чистий дохід від операційної діяльності, який визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та сумою непрямих податків та інших вирахувань з доходу. Динаміку чистого доходу представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

### Чистий дохід малих підприємств України

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, разів
Всього по економіці	48369,90	58819,40	69083,90	78062,60	85768,50	101229,50	113168,03	119085,86	2,5
Сільське, ліс. г-во та мисливство	1869,30	2179,90	2929,30	3527,10	4005,90	4887,40	6349,78	7954,53	4,3
Промисловість	7620,60	9483,10	10730,80	11517,00	12091,80	14034,70	16981,28	15143,65	2,0
Будівництво	4097,30	5614,50	7393,70	8538,60	9790,60	12423,50	13506,79	14986,91	3,7
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	25137,80	29006,10	32100,10	34922,20	36511,90	41349,70	43811,20	46851,17	1,9
Готелі та ресторани	889,00	1039,10	1273,40	1517,70	1798,30	2078,90	2279,87	2521,91	2,84
Транспорт і зв'язок	2138,40	2740,20	3422,60	4004,30	4458,60	5488,80	5957,71	6600,25	3,1
Фінансова діяльність	385,30	466,90	507,00	672,60	1226,40	1183,40	1383,73	1567,57	4,1

Продовження табл. 2.3

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, разів
Операції з нерухомістю	4861,10	6449,40	8482,60	10737,00	13071,10	16586,70	19106,07	20413,14	4,2
Освіта	229,00	276,90	343,60	407,70	322,10	417,00	446,69	479,25	2,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	236,10	348,00	414,10	480,30	571,20	733,80	786,35	878,47	3,7
Колективні, громадські та особисті послуги	836,30	1133,50	1400,20	1631,00	1809,30	1978,10	2461,45	2489,09	3,0

За аналізований період чистий дохід малих підприємств збільшився в 2,5 рази. Найбільші темпи зростання чистого доходу спостерігалися у сферах фінансової діяльності та операцій з нерухомістю, у будівництві, сільському, лісовому господарстві і мисливстві, транспорті і зв'язку, оптовій і роздрібній торгівлі. Темпи росту відповідно склали 4,3; 4,2; 4,1; 3,7; 3,1. Це зростання пов'язано з ростом доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і стабільністю непрямих податків та інших вирахувань з доходу. Слід враховувати, якщо змінами законодавства буде передбачено підвищення непрямих податків і зростання величини податків буде більшим за зростання доходів, тоді чистий дохід буде зменшуватись, зменшуючи джерело формування чистого прибутку підприємства.

Ситуація, коли переважають такі види діяльності як операції з нерухомістю, фінансова діяльність та торгівля свідчить про нерозвиненість реального сектора виробництва в малому підприємстві. Надання значного обсягу різних послуг не сприяє розвитку вітчизняного виробництва. Тому на нашу думку державі необхідно більше уваги приділяти розвитку реального сектора економіки у малому підприємстві, а саме – промисловості, будівництву, які повинні зайняти позиції лідерів у формуванні чистого доходу малих підприємств України.

Окрім чистого доходу від операційної діяльності до складу загальних доходів малих підприємств включаються також інші операційні доходи, інші звичайні доходи та надзвичайні доходи.

Сукупність всіх розглянутих вище доходів малих підприємств є джерелом формування прибутку малого підприємства. Їх динаміка представлена в табл. 2.4.

Як свідчать дані таблиці сума доходу по малих підприємствах України за 2002–2009 рр. збільшилась в 5,4 рази і склала 315,660 млн. грн. Це свідчить про активізацію діяльності малих підприємств України. Найбільше доходів було отримано від фінансової діяльності. Темп їх

зростання складав 27,2, саме за цим економічним напрямом діяльності малих підприємств спостерігався стрімкий ріст показника виручки від реалізації продукції. Друге місце щодо темпів зростання доходів займали операції з нерухомості. Цей показник складав 10,7 і третє займали малі підприємства будівельних підприємств, темп їх зростання за вісім років склав 6,1.

Таблиця 2.4

**Доходи малих підприємств України за 2002–2009 рр. тис. грн.**

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, разів
Всього по економіці	58769,3	88651,7	114852	163713,4	187215	255295,5	277677,84	315660,67	5,4
Сільське, ліс. г-во та мисливство	2199,5	2751	3451	4141,7	5385,9	6469,8	7061,17	7916,80	3,6
Промисловість	9064,6	12536,1	13387,6	13987,6	18484,1	28661,6	27663,17	30989,71	3,4
Будівництво	4556,5	7890,7	8765	11718,9	15056,7	24004	24167,57	27644,41	6,1
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	28990	44952,9	50712,8	75816,8	73840,1	76688,7	93526,13	103530,53	3,6
Готелі та ресторани	968,7	1188,3	1514	1861,5	2498,4	2749,4	3114,85	3491,46	3,6
Транспорт і зв'язок	2670,5	3915,8	4457,9	5502,9	6728,1	10498,5	10491,14	11880,34	4,5
Фінансова діяльність	1835	3214,8	11322,2	24520,3	21675,9	39311,8	42576,54	49889,84	27,2
Операції з нерухомістю	6972,2	10070	18597,1	22930,1	40254,3	62108,6	63878,84	74466,49	10,7
Освіта	249	294,5	376,6	445	340,5	445,4	477,34	511,29	2,05
Охорона здоров'я та соціальна допомога	269,4	412,7	456,7	532,9	657,2	1172,2	1115,89	1267,99	4,7
Колективні, громадські та особисті послуги	953,7	1352,4	1717,2	2028,7	2293,8	3185,5	3351,35	3759,77	3,9

Поступово, протягом аналізованого періоду, зростали доходи малих підприємств транспорту і зв'язку та інших. Аналіз приведених даних дозволяє стверджувати що стійку тенденцію до зростання мають малі промислові підприємства, і динаміка їх розвитку носить стабільний характер на відміну від інших напрямів економічної діяльності.

Поряд з розглянутими доходами, фінансовий результат малих підприємств прямо залежить від суми операційних витрат, які зменшують прибуток підприємства (табл. 2.5).

Проаналізувавши динаміку операційних витрат протягом 2002–2009 років слід підкреслити їх збільшення майже в 3,1 раз. Найбільше зростання операційних витрат спостерігалось у підприємствах, що здійснюють фінансову діяльність та операції з нерухомістю, а також у сфері охорони здоров'я та послуг та будівництві.

Найбільші за обсягом операційні витрати припадають на підприємства торгівлі, для яких також характерна найбільша питома вага у виручці від реалізації.

Таблиця 2.5

**Операційні витрати малих підприємств України за 2002–2009 роки**  
тис. грн.

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, разів
Всього по економіці	53188,6	66686,4	80694,1	92582,4	109498	143054,2	149772,4	166617	3,13
Сільське, ліс. г-во та мисливство	2230,5	2601,8	3250,1	4002,3	4988,8	5718,6	6334,1	7058,4	3,2
Промисловість	8483,8	10616,5	12352,6	13290,5	14040,9	16789,3	17869,5	19376,3	2,3
Будівництво	4408,0	6123,2	8071,8	9808,3	12001,1	17656,8	18239,6	20685,7	4,7
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	26655,5	31784,1	35333,6	38680,5	41140,3	49665,6	51856,5	56041,3	2,1
Готелі та ресторани	961,9	1157,0	1462,8	1746,7	2333,3	2624,0	2926,6	3273,0	3,4
Транспорт і зв'язок	2496,4	3254,5	4130,9	5070,8	5705,2	7287,0	7882,0	8803,3	3,5
Фінансова діяльність	771,1	1346,3	2516,9	1990,6	3991,1	8333,6	7680,3	8972,3	11,6
Операції з нерухомістю	5718,7	7801,1	11005,4	15095,3	22076,3	30337,2	32339,8	37197,2	6,5
Освіта	226,9	271,2	352,1	414,7	310,6	418,1	445,9	478,4	2,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	247,9	386,9	439,8	500,6	626,0	1148,1	1086,1	1237,0	5,0
Колективні, громадські та особисті послуги	891,7	1225,4	1615,8	1795,5	2135,3	2984,4	3112,0	3494,1	3,9

Динаміка зміни операційних витрат, на нашу думку, має негативну тенденцію, яка в більшій мірі пояснює збитковість діяльності малих підприємств. Це пояснюється тим що операційні витрати в цілому по економіці збільшилися на 169%, а виручка від реалізації продукції збільшилась лише на 108% (різниця 61%). За видами економічної діяльності малих підприємств України це виглядає таким чином (табл. 2.6).

Найбільша невідповідність між темпами зростання виручки та операційними витратами спостерігається на підприємствах які здійснюють фінансову діяльність та операції з нерухомістю, у будівництві, охороні здоров'я, сільському, лісовому господарстві та мисливстві. По суті це ті напрями економічної діяльності, де відбувалося максимальне зростання операційних витрат, лише на малих підприємствах готелів і ресторанів та освіти темпи приросту виручки більші ніж темпи росту витрат. Найменша невідповідність темпів зростання витрат та доходів спостерігається у промисловості та освіті. Даний факт ще раз підтверджує тезу про стабільність розвитку малих промислових підприємств.

В цілому по малих підприємствах України для усунення визначеної авторами негативної динаміки необхідно або нарощувати обсяги реалізації, та/або зменшувати видатки.

**Співставлення темпів приросту виручки від реалізації та операційних витрат по малих підприємствах України**

Роки	Темпи приросту виручки від реалізації	Темпи приросту операційних витрат	відхилення, п.п.
	у 2009р. в порівнянні з 2002 р., %	у 2009р. в порівнянні з 2002р., %	
Всього по економіці	110,40	103,13	7,26
Сільське, ліс. г-во та мисливство	112,49	103,16	9,32
Промисловість	107,62	102,28	5,34
Будівництво	111,21	104,69	6,52
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	109,87	102,10	7,77
Готелі та ресторани	104,98	103,40	1,57
Транспорт і зв'язок	111,87	103,53	8,34
Фінансова діяльність	120,59	111,64	8,95
Операції з нерухомістю	119,58	106,50	13,07
Освіта	103,94	102,11	1,84
Охорона здоров'я та соціальна допомога	109,61	104,99	7,50
Колективні, громадські та особисті послуги	107,37	103,92	2,38

Крім операційних витрат прибуток малих підприємств зменшують інші звичайні витрати та надзвичайні витрати.

Інші звичайні витрати представлені витратами на сплату процентів та іншими витратами підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу; втрати від участі в капіталі; собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від не операційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

У порівнянні з 2000 роком інші звичайні витрати зросли в 2009 році майже у 18 разів. Найбільші темпи росту спостерігалися у будівництві у 35 разів, у фінансовій діяльності – у 28 разів, та при здійсненні операцій з нерухомістю у 27 разів. Така ситуація пояснюється в більшій мірі активним використанням малими підприємствами на кінець 2009 року кредитів, особливо це стосується підприємств, що займаються будівництвом, операціями з нерухомістю та торговельних підприємств.

До витрат від надзвичайних подій відносяться як прямі втрати за наслідками цих подій, так і витрати на здійснення заходів, пов'язаних із запобіганням та ліквідацією таких наслідків (відшкодування, сплата стороннім організаціям, заробітна плата працівників, зайнятих на відновлюваних роботах, вартість використаних сировини та матеріалів тощо).

В цілому по малих підприємствах розмір надзвичайних витрат в 2009 році у порівнянні з 2002 роком зріс в 3 рази і склав 388 млн. грн. Таке збільшення в значній мірі було зумовлено зростанням даних витрат по сільськогосподарських підприємствах на 143,9 млн. грн. (+419%) та підприємствах які здійснюють операції з нерухомістю на 94,4 (+934%).

Підсумок всіх витрат малих підприємств свідчить про загальну динаміку їх зростання (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Разом витрати малих підприємств України  
за 2002-2009 роки тис. грн.**

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, разів
Всього по економіці	60173	90613,2	116885	165087	188052	258350	279713,0	317800,0	5,3
Сільське, ліс. г-во та мисливство	2457,2	3151,5	3646,2	4423,4	5627,5	6404,6	7079,3	7877,6	3,2
Промисловість	9506,6	13152,3	15143,7	14710,8	18782,9	29396,5	28373,0	31684,6	3,3
Будівництво	4672,8	8183,4	8903,3	12070,9	15536,3	25292,7	25275,8	28942,3	6,2
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	29395	45471,6	51328,6	76241,9	74440,5	77939,9	94590,6	104720,4	3,6
Готелі та ресторани	1013,8	1254,3	1611,1	1927,3	2645,6	2902,3	3285,7	3683,6	3,6
Транспорт і зв'язок	2724,3	3997,9	4540,5	5658,4	6939,3	10899,5	10875,1	12327,0	4,5
Фінансова діяльність	1826,5	3147,8	10038,8	23530,8	20632,6	36718,2	40022,9	46891,6	25,7
Операції з нерухомістю	7007,4	10070,2	18920,1	23238,6	39895,2	63620,2	64811,0	75578,4	10,8
Освіта	238	282,3	363,8	431,2	326,6	439,3	467,5	502,0	2,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	247,4	411,9	463,8	529	674,7	1246,8	1180,7	1347,8	5,4
Колективні, громадські та особисті послуги	950,3	1345	1735,4	2053	2375,2	3393,6	3537,9	3984,4	4,2

Аналізуючи загальні витрати малих підприємств варто відзначити їх перевищення над загальними доходами малих підприємств, так за рахунок доходів малими підприємствами покривається тільки 99% загальних витрат

(табл. 2.8), тобто доходів підприємств не вистачає для покриття витрат. Цей факт і пояснює збитковість малих підприємств. Для більшості галузей малого підприємництва характерним є перевищення темпів зростання витрат над доходами, тоді як виключно по трьох видах економічної діяльності спостерігається позитивна тенденція нарощення доходності при відносно стабільних витратах.

До таких видів економічної діяльності відносяться: підприємства які здійснюють фінансову діяльність – перевищення 132%, сільськогосподарські підприємства – перевищення 33,5% та промислові підприємства – перевищення 7%. Така тенденція позитивно характеризує динаміку розвитку даних галузей малого підприємництва.

Таблиця 2.8

**Співставлення доходів та витрат малих підприємств України  
за 2002–2009 рр. у %%**

Вид діяльності	Динаміка покриття витрат доходами підприємств									Темпи приросту доходу в 2009р. в порівнянні з 2002 р., %	Темпи приросту загальних витрат в 2009р. в порівнянні з 2002 р., %	відхилення (+/-), п.п.
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп росту, рази			
Всього по економіці	97,8	97,9	98,3	99,2	99,7	98,9	107,91	125,59	1,3	112,38	103,13	9,25
Сільське, ліс. г-во та мисливство	89,5	87,3	94,6	93,6	95,7	101	131,78	136,43	1,5	108,86	103,16	5,69
Промисловість	95,4	95,3	88,4	95,1	98,4	97,5	229,32	245,60	2,6	108,19	102,28	5,91
Будівництво	97,5	96,4	98,4	97,1	96,9	94,9	207,78	215,20	2,2	114,96	104,69	10,27
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	98,6	98,9	98,8	99,4	99,2	98,4	66,40	98,96	1,0	112,50	102,10	10,40
Готелі та ресторани	95,6	94,7	94	96,6	94,4	94,7	100,21	101,41	1,1	105,08	103,40	1,68
Транспорт і зв'язок	98	97,9	98,2	97,3	97	96,3	188,60	197,22	2,0	111,62	103,53	8,10
Фінансова діяльність	100,5	102,1	112,8	104,2	105,1	107,1	104,90	106,73	1,06	139,75	111,64	28,12
Операції з нерухомістю	99,5	100	98,3	98,7	100,9	97,6	135,71	138,50	1,4	118,18	106,50	11,68
Освіта	104,6	104,3	103,5	103,2	104,3	101,4	120,25	123,83	1,2	104,08	102,11	1,97
Охорона здоров'я та соціальна допомога	108,9	100,2	98,5	100,7	97,4	94	92,85	93,53		108,38	104,99	3,39
Колективні, громадські та особисті послуги	100,4	100,6	99	98,8	96,6	93,9	114,25	116,50	1,2	108,37	103,92	4,45

Різниця між загальними доходами та загальними витратами, що є чистим прибутком чи збитком малих підприємств, представлена в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

**Чистий прибуток (збиток) малих підприємств України у 2002-2009 роках тис. грн.**

Роки	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всього по економіці	-1344,8	-1926,1	-1960,0	-1291,3	-631,9	-2964,4	-41203,1	-25438,6
Сільське, ліс. г-во та мисливство	-257,7	-400,5	-195,2	-281,7	-241,6	65,2	515,7	435,2
Промисловість	-442,0	-616,6	-756,1	-723,2	-298,8	-734,9	-2695,2	-2065,1
Будівництво	-116,3	-292,7	-138,3	-352,0	-479,6	-1288,7	-7371,7	-2605,6
Оптова й роздрібна торгівля; послуги з ремонту	-405,3	-545,7	-615,8	-425,1	-600,4	-1251,2	-12640,2	-6482,3
Готелі та ресторани	-45,1	-66,0	-97,1	-65,8	-147,2	-152,9	-569,5	-572,4
Транспорт і зв'язок	-53,8	-82,1	-82,6	-155,5	-211,2	-401,0	-1249,5	-949,3
Фінансова діяльність	8,5	67,0	1283,4	989,5	1043,3	2593,6	371	4093,3
Операції з нерухомістю	-35,2	-0,2	-323,0	-308,5	359,1	-1511,6	11550,0	-15022,1
Освіта	11,0	12,2	12,8	13,8	13,9	6,1	12,3	15,0
Охорона здоров'я та соціальна допомога	-0,5	0,8	-7,1	3,9	-17,5	-74,6	-50,8	-70,0

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2.9 можемо стверджувати, що протягом 2002–2006 рр. спостерігалася чітка тенденція до зменшення збитків малих підприємств України, які на кінець 2006 року склали 632 млн. грн. Їх скорочення в порівнянні з 2002 роком становило 53%. Однак з 2007 р. ситуація докорінно змінилась, так малі підприємства не тільки досягли рівня збитків 2002 року, а й збільшили їх в 2,2 раза. Ще більше зросли збитки малих підприємств у 2008 р. в порівнянні з 2007 р. За період з 2002 р. по 2009р. збитки малих підприємств України зросли в 18,9 раза, проте це уже менше ніж у 2008 р., коли збитки у порівнянні з 2002 р. зросли в 30,7 раза. Таке стрімке зростання збитків малих підприємств в цілому по економіці України на 80% зумовлено збільшенням збитковості підприємств, що працюють з нерухомістю та на 35% за рахунок збільшення збитковості будівельних підприємств.

Наведені дані в табл. 2.9 свідчать, що якщо у 2007 р. прибутково працювали виключно три галузі малого підприємництва - підприємства сільського господарства, суб'єкти господарської діяльності, що здійснювали фінансову діяльність та діяльність у галузі освіта, то за 2008 та 2009 роки прибуток сільського, лісового господарства та мисливства зріс відповідно у 7,9 раза та 6,7 раза; по фінансовій діяльності чистий прибуток зріс з 38,5 тис. грн. до 4093,3 тис. грн. або в 511,6 раза; а чистий прибуток галузі освіти в 1,4 раза.



Надзвичайно (в 429 раз) зросли збитки по операціях з нерухомістю з 2002 р. по 2009 р.; по малих підприємствах будівництва в 22,5 раза; по підприємствах транспорту і зв'язку збитки зросли в 17,6 раза; оптовій і роздрібній торгівлі, послугах з ремонту – в 16 раз; по готелях і ресторанах – в 12,7 раза.

З огляду на вищесказане, цікавим є вивчення прибуткових і збиткових підприємств по галузях, оскільки достатньо велика кількість малих підприємств може не перекривати збитки малої кількості підприємств.

Аналіз наведених даних дозволяє стверджувати, що збитковість малих підприємств в цілому зумовлена 35% збиткових підприємств, які в 2007 році згенерували збиток в сумі 14,95 млн. грн., тоді як 65% малих підприємств працювали прибутково, але в цілому вони змогли забезпечити лише 11,986 млн. грн., що і привело до формування збитків малих підприємств.

Варто зазначити що позитивною тенденцією є зростання кількості малих підприємств, які працюють прибутково. Так, якщо їх частка в 2004 році становила 63,3% то в 2007 збільшилась на 1,9% і склала 65,2%. Крім цього по вказаних підприємствах спостерігається чітка динаміка зростання чистого прибутку. Так, в 2007 році в порівнянні з 2004 роком чистий прибуток збільшився у 2 рази.

В процесі аналізу авторами встановлено, що одну з лідируючих позицій з точки зору їх кількості, зайнятих в них працівників, суми фінансування капітальних інвестицій займають малі промислові підприємства. Ці підприємства, незважаючи на деякі негативні тенденції, мають значний потенціал і стабільну динаміку розвитку. Даний факт потребує більш ретельного вивчення зміни доходів та видатків малих промислових підприємств.

Розглянемо зміну чистого доходу малих підприємств в динаміці (табл. 2.10).

*Таблиця 2.10*

**Доходи малих промислових підприємств України тис. грн.**

Роки	Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг
2006	31292,8
2007	38504,3
2008	45561,8
2009	45406,8

Як свідчать дані, наведені в таблиці 2.10, динаміка зміни доходів цих підприємств має чітку тенденцію до збільшення.

Чистий дохід малих промислових підприємств за 2006–2008 роки, мав тенденцію до зростання кожного року, але за 2009 р. зменшився на

155,0 млн. грн. Щорічний приріст доходів малих промислових підприємств України становив у 2007 р. – 7211,5 млн. грн., у 2008 р. – 7057,5 млн. грн. Щодо інших звичайних доходів, то вони характеризувались такою ж тенденцією.

Оскільки, формування прибутку малих підприємств залежить як від обсягу доходів, так і від обсягу витрат, то аналіз останніх є необхідною складовою дослідження фінансових результатів підприємства.

Динаміка операційних витрат малих промислових підприємств свідчить про їх поступове зростання (табл. 2.11).

*Таблиця 2.11*

**Витрати малих промислових підприємств України тис. грн.**

Роки	Операційні витрати з реалізованої продукції	Матеріальні витрати	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
2006	31306,3	19472,2	890,2	2834,5	957,2	3611,1
2007	38243,8	23552,4	1056,6	3436,8	1205,8	4536,7
2008	45753,8	27989,2	1227,6	4046,0	1420,8	5542,4
2009	45616,7	26780,5	1432,2	4150,9	1451,1	5907,2

Операційні витрати мали зростаючий характер. Кожен рік з 2006 р. по 2008 р. операційні витрати зростали щорічно приблизно на 6-7 млн. грн. З 2009 відбулося зниження операційних витрат на 137,1 млн. грн. Аналогічно по 2008 рік зростали матеріальні витрати, амортизація, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та інші витрати. Порівняння і оцінка показників чистих доходів і чистих витрат дають можливість стверджувати, що за аналізований період витрати малих підприємств перевищували чисті доходи, що й зумовило їх збитковість.

Як підкреслювалось раніше, збитковість малих підприємств може бути викликана незначною кількістю неефективно працюючих малих підприємств. Так, збиток промислових підприємств переважно зумовлений неефективною діяльністю більш ніж 39% малих підприємств, які тільки на кінець 2009 року за основними видами економічної діяльності принесли 3859,0 млн. грн. збитків. Ці збитки не були покриті прибутковою діяльністю 61% підприємств.

Аналіз питомої ваги промислових підприємств України, які одержали прибуток в динаміці свідчить про чітку тенденцію зниження. Так, підприємства, що отримали прибуток у % до загальної їх кількості складав у 2006 р. – 65,5%, у 2007 р. – 67%, 2008 р. – 61,9%, 2009 р. – 60,5%, 2010 р. – 59,3%. Відповідно промислові підприємства, які

отримали збиток у % до їх загальної кількості складали у 2006 р. – 34,5%, 2007 р. – 33%, 2008 р. – 38,1%, 2009 р. – 38,5%, 2010 р. – 40,7%.

В цілому, перевищення витрат над доходами, потребує дослідження структури видатків малих промислових підприємств, яке передбачає проведення аналізу витрат за їх елементами (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Структура витрат малих промислових підприємств за їх елементами у відсотках до загальної суми витрат**

Роки	матеріальні витрати	вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки на підприємстві	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	інші операційні витрати
2002	55,3	-	5,4	16,1	3,3	19,9
2003	55,5	-	5,0	18,6	3,1	19,8
2004	52,1	8,9	4,5	14,1	4,6	15,8
2005	51,5	8,4	4,5	15,2	5,2	15,2
2006	62,2	11,3	2,8	9,1	3,1	11,5
2007	61,6	11,6	2,8	9,0	3,1	11,9
2008	61,2	12,1	2,7	8,8	3,1	12,1
2009	58,7	12,9	3,1	9,1	3,2	13,0

Аналіз витрат за елементами дозволяє автору зробити наступні висновки.

Для малих промислових підприємств України характерним до 2008 року було превалювання питомої ваги матеріальних витрат над усіма іншими витратами. Коливання даного показника в межах від 17,8% до 55,3% свідчить про матеріаломісткий тип виробництва, і тому одним із напрямів зменшення збитковості малих промислових підприємств повинно стати оптимізація матеріальних витрат, оскільки вплив на дану складову може привести до суттєвого ефекту і значно покращити результативність діяльності підприємств. Слід підкреслити, що починаючи з 2008 року характерними стали зміни щодо матеріальних витрат, малі підприємства стали придбавати товари для перепродажу не здійснюючи додаткової обробки на підприємстві. Якщо у 2004 р. такі товари склали 8,9%, то в 2008 р. – 65,2%, а в 2009 р. – 58,2%. Таке положення буде тимчасовим.

Особливо вразливим для працівників малих підприємств є оплата їх праці. Питома вага цих витрат у загальній сумі знизилась за період з 2002 р. з 16,1% до 5,6% у 2009 р. тобто підвищення стимулюючої ролі працівників практично відсутнє.

Аналізуючи структуру витрат малих промислових підприємств України слід підкреслити характерний низький рівень витрат на соціальні заходи, частка яких у загальній структурі витрат не перевищувала 1,9%; у 2009 р. по всіх підприємствах середнє значення складало – 3,2%; у порівнянні з найвищим їх рівнем – 5,9% у 2007 р., їх митома вага знизилась в 3,1 раза.

Питома вага амортизації в структурі операційних витрат починаючи з періоду кризи знижується, що свідчить про незначні можливості забезпечення фондоозброєності малих промислових підприємств України. В 2009 р. питома вага амортизації складала 2,4% і дещо зросла, порівнюючи з 2008 р. (2%). В середньому за період з 2002 р. по 2009 р. питома вага амортизації знизилась з 5,4% до 2,4% або в 2,3 рази.

Отже приведені дані свідчать про погіршення структури витрат малих промислових підприємств.

Важливим та наочним показником є витрати на одну гривню продукції, оскільки він відображає прямий зв'язок між собівартістю продукції і прибутком. Цей показник розраховують як відношення загальної суми витрат на виробництво і реалізації продукції до вартості виготовленої продукції в діючих цінах. Динаміка цих витрат представлена в табл. 2.13.

*Таблиця 2.13*

**Витрати на одиницю реалізованої продукції малих промислових підприємств України**

Роки	Витрати на одиницю реалізованої продукції, коп./грн.	Динаміка витрат на одну гривню продукції (%)
2002	104,9	100
2003	104,1	99,24
2004	103,9	99,81
2005	104,5	100,58
2006	105,7	101,15
2007	105,1	99,43
2008	99,6	94,76
2009	100,6	101,0

Аналіз витрат на одиницю реалізованої продукції малих промислових підприємств України за 2002–2009 роки дозволив авторам зробити висновки, що для переважної більшості промислових підприємств показник витрат на одиницю продукції був більшим 1 гривні, тобто підприємства не мають змоги покрити витрати своїми доходами і відповідно не мають передумов для отримання прибутку від основної

діяльності. Середнє значення витрат на одиницю реалізованої продукції коливалося від 105,7 коп. у 2006 р. до 99,6 коп. у 2008 р. Це найбільше значення показника. Однак 2009 рік характеризується негативною тенденцією зростання даного показника після позитивних зрушень у 2008р.

В цілому, підведення підсумків проведеного дослідження дозволяє зазначити, що стан справ у сфері малого підприємництва, що склався нині в Україні, а також виклики та загрози теперішньої економічної кризи, свідчать про те, що подальший його розвиток без активного позитивного втручання держави може привести до певного згортання (переважно через подальшу «тінезацію») даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем і посиленням соціальної напруги. Через це виникає необхідність в перегляді і ефективному впровадженні механізмів державного регулювання малого підприємництва.

### **2.3. Оцінка результатів діяльності малих підприємств передового регіону України - Київської області**

Для Київської області мале підприємництво стало потужним ресурсом розвитку. Воно спрямовано на насичення споживчого ринку товарами та послугами, створення умов для конкуренції, впровадження інновацій, наповнення місцевих бюджетів грошовими коштами, зменшення рівня безробіття, збільшення кількості працюючих у малому бізнесі.

Хоча в області зростання кількості малих підприємств з 2001 р. по 2007 р. досягло більше 12 тис. малих підприємств, що складало 85% однак різке зростання прослідковувалась в 2008 р. - більше 40 тис. малих підприємств і 2009 р. – 45 тис. підприємств (рис. 2.10).



**Рис 2.10. Динаміка зміни кількості малих підприємств Київської області**

Значимість малого підприємництва для Київського регіону доповнюється також і динамікою показника кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (табл. 2.14)

Таблиця 2.14

**Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення**

Періоди	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення	36	43	48	50	57	70	77	72	76

Як свідчать наведені дані в табл. 2,14 протягом 2001–2007 років цей показник мав стійку тенденцію до зростання (36 одиниць у 2001 році, 43 од. у 2002 році, 48 од. у 2003 році, 50 од. у 2004 році). Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2005 році становила 57 одиниць, в 2007 році кількість малих підприємств Київської області у розрахунку на 10,0 тис. наявного населення склала 77 одиниць проти 36 у 2001 році, тобто збільшилась в 2,1 раза; тоді як у 2008 р. відбулось зменшення кількості підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, що зумовлено кризою, до 72 одиниць але уже в 2009 р. їх кількість зросла до 76 одиниць. Отже, можна заключити, що відбувалось рівномірне зростання кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб населення протягом останніх дев'яти років, крім кризового 2008 р., що свідчить про значну активізацію їх діяльності.

Разом з тим, звертає на себе увагу той факт, що при значній кількості малих підприємств у Київській області їх частка у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг є досить незначною. Протягом чотирьох років частка МП в обсязі реалізованої продукції від 9,2% знизилась до 5,7% у 2004 р., дещо зросла у 2005 р. – до 6,2%, значний стрибок – 24,7% відзначається у 2006 р. і починаючи з 2007 р. стабільно знижувалась та складала 17,8% у 2009 р. (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Частка малих підприємств Київської області у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг**

Періоди	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг	9,2	8,1	8,0	5,7	6,2	24,7	22,2	19,4	17,8

Однак дослідження за останні роки свідчать про зростання попиту на продукцію малих підприємств. Варто зазначити, що значення частки малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції по Київській області на 3,8% вище ніж в цілому по Україні. Отже, значимість малих підприємств по даному регіону є більш суттєвою ніж по Україні, а розвиток малих підприємств в Київській області відбувається більш інтенсивно.

Найбільша кількість - 3129 підприємств припадає на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів, на другому місці знаходилась промисловість, де функціонувало 1740 підприємств і на останньому місці - діяльність готелів та ресторанів – кількість суб'єктів господарювання складала 244 од.

Порівняння кількості підприємств у 2008 р. з 2005 р. дозволяє авторам стверджувати про вагоме їх зростання. Так кількість підприємств сільського господарства зросла на 33%, промисловості на 16,8%, будівництва на 71,1%, торгівлі на 16,3%, готельного та ресторанного бізнесу на 34,4%, транспорту та зв'язку на 44,9%, підприємств, що здійснюють операції з нерухомим майном на 76,9%, і малих комунальних на 19,5%.

Оцінюючи кількість працівників доцільно звернути увагу на середньорічну кількість зайнятих працівників на малих підприємствах включає штатних, позаштатних та неоплачуваних (власників, засновників підприємства та членів їх сімей) працівників та середньорічну кількість найманих працівників, що включає штатних та позаштатних працівників. Аналізуючи наведені дані, можна стверджувати, що максимальна кількість зайнятих та найманих працівників мала місце в 2003 р., а потім спостерігалась поступова тенденція скорочення даних показників. Однією з причин даної динаміки, на нашу думку, було погіршення умов оподаткування та розроблення малими підприємствами схем податкової оптимізації.

Теза про скорочення кількості зайнятих у малому підприємстві також підтверджується і динамікою показника середньої кількості найманих працівників на одному підприємстві (рис. 2.11).

Так, максимальна кількість найманих працівників на малих підприємствах Київської області у 2003р. складала 9 осіб, а починаючи з 2004 р. почала зменшуватись. Так у 2005 р. кількість найманих працівників становила 7 осіб, в 2006 р. – 6; в 2007 р. – 6; і стала зростати в останні роки, що досліджені. Цей показник склав у 2008 р. – 8; у 2009 р. – 8 осіб.



**Рис. 2.11. Динаміка зміни середньої кількості найманих працівників на одному малому підприємстві Київської області**

Поряд з кількістю зайнятих найманих працівників необхідно оцінити частку їх середньорічної кількості у загальному числі найманих працівників (рис. 2.12).

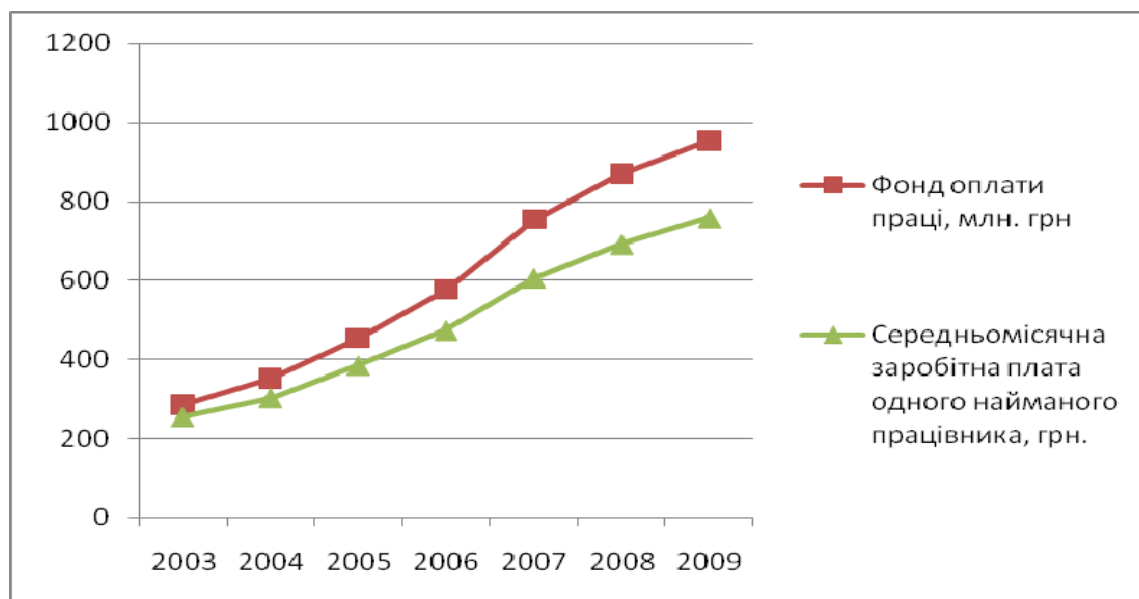


**Рис. 2.12. Динаміка питомої ваги середньорічної частки найманих працівників у малому підприємстві**

Як свідчать дані представлені на рис. 2.13 частка середньорічної кількості найманих працівників зменшилась за 2004-2005 роки, зросла у 2006-2007 роках і практично залишилась незмінною у 2008 та 2009 роки. Разом з тим, по цих підприємствах Київської області спостерігалось



збільшення фонду оплати праці та рівня середньомісячної заробітної плати одного найманого працівника, що представлено на рис. 2.13.



**Рис. 2.13. Динаміка збільшення заробітної плати одного працівника та фонду оплати праці малих підприємств Київської області**

Протягом 2003–2009 роками фонд оплати праці малих підприємств Київської області зріс майже в 2,5 разів, аналогічна тенденція спостерігається і щодо заробітної плати одного працівника. Тобто при скороченні найманого персоналу зростають витрати на оплату праці. До основних причин такої тенденції варто віднести рівень інфляції та певне збільшення мінімальної заробітної плати.

Проведений авторами аналіз свідчить про те, що в сучасних умовах мале підприємництво може бути потужним ресурсом розвитку економіки області. Ефективне його використання у значній мірі залежить від системного програмного регулювання цієї сфери на місцевому рівні.

Малі підприємства суттєво впливають на розвиток регіону, оскільки їх ефективна діяльність гарантує створення робочих місць та наповнення місцевих бюджетів. Саме це зумовлює необхідність вивчення формування фінансових результатів діяльності малих підприємств не тільки України, а й вибіркової сукупності Київської області. Формування фінансових результатів малих підприємств Київської області свідчить про збитковість їх діяльності протягом 2006 – 2009 років. Проведене нами дослідження дозволяє стверджувати, що збитки малих підприємств поступово скорочувалися, проте негативною тенденцією для малих підприємств було те, що чистий дохід збільшився в значно меншій мірі ніж зростали операційні витрати.

В процесі аналізу результатів діяльності малих підприємств Київської області за 2006–2009 рр. встановлено, що за ці роки більше 60% підприємств були прибутковими. Однак, спостерігалась тенденція зростання суми прибутку підприємств при скороченні кількості підприємств, що працювали прибутково.

В розрізі видів економічної діяльності підприємств найбільший прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, серед прибуткових підприємств за досліджуваний період отримали підприємства, які займалися операціями з нерухомим майном, торгівлею та ремонтом, сільським господарством та мисливством.

До основних причин збитковості малих підприємств варто віднести перевищення операційних витрат над операційними доходами, що зумовлює необхідність проведення аналізу динаміки показника рентабельності операційної діяльності малих підприємств (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

**Результат, витрати та рентабельність операційної діяльності малих підприємств Київської області**

Рік	Результат від операційної діяльності	Витрати операційної діяльності	Рівень рентабельності (збитковості), %	Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції, коп./грн.
2004	-18,2	1 978,1	-0,9	101,4
2005	397,2	2 510,2	15,8	101,7
2006	126,2	3 082,6	4,1	101,5
2007	-84,7	4 641,6	-1,8	102,5
2008	76,3	6 201,1	9,1	99,6
2009	143,1	7 845,5	12,7	101,4

Приведені дані свідчать, що результат від операційної діяльності малих підприємств Київської області не був стабільним. Якщо у 2004 р. результат був негативним, то у 2005 та 2006 роках малі підприємства мали позитивний результат від операційної діяльності. Однак у 2007 році спостерігається різке погіршення результативності діяльності малих підприємств Київської області. Позитивним було покращення результату малих підприємств, незалежно від кризових явищ у 2008 і 2009 роках. Щодо витрат операційної діяльності то вони зростали із року в рік. З 2004 р. по 2009 р. ці витрати зросли майже в 4 рази. На одиницю реалізованої продукції протягом 2004 – 2009 років операційні ж витрати залишались майже незмінними. Вони склали у 2004 р. і 2009 р. 101,4 коп./грн. Відхилення від цього показника 2004

року в позитивну сторону мали місце у 2008 р., коли була досягнута економія у витратах. Операційні витрати на одиницю реалізованої продукції у 2008 р. склали 99,6 коп./грн. Зростання операційних витрат на одиницю реалізованої продукції з відхиленням від показника у 2004 р. було найвищим у 2007 р. і складало 1,1 коп./грн., що свідчить про послаблення заходів малого підприємництва направлених на економію витрат.

У зв'язку зі зростанням витрат більшими темпами ніж доходів не була стабільною рентабельність малих підприємств Київської області. Підприємства мали негативний рівень рентабельності у 2004 р. (-0,9%) та у 2007 р. (-1,8%). Кризовий і післякризовий період характеризуються значним зростанням прибутковості хоча рівня цього показника у 2005 р. не було досягнуто. В 2008 р. рівень рентабельності уже складав 9,1%, а в 2009 р. – він зріс до 12,7%. При цьому спостерігається така тенденція: за збиткового результату в 2004 р. -0,9% показник витрат на одиницю продукції зріс всього на 1%, а сума операційних витрат підприємств в 2007 році зросла на 1 559 млн. грн., що на 51% більше ніж в попередньому періоді. Така ситуація переважно пояснюється тим що приріст операційних витрат випереджає приріст чистого доходу підприємств.

Оскільки суттєвим є вплив операційних витрат на формування фінансового результату малих підприємств, то у цьому зв'язку на наш погляд, доцільно вивчити структуру операційних витрат та визначити ті статті, яким керівництву малого підприємництва слід приділяти більшу увагу (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

**Структура операційних витрат малих підприємств Київської області, у відсотках до загальної суми витрат**

Рік	матеріальні витрати	вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	інші операційні витрати
2004	30,2	38,2	4,8	11,5	3,4	11,9
2005	30,8	36,3	4,8	11,8	3,8	12,5
2006	32,5	35,1	4,3	12,6	4	11,5
2007	34,1	28,7	4,4	13,8	4,5	14,5
2008	35,25	27,15	4,15	14,35	4,8	14,3
2009	36,59	24,18	3,98	15,12	5,15	14,98

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2.17 варто зазначити, що найбільша питома вага припадає на матеріальні витрати та вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу і реалізованих без додаткової обробки. На ці дві статті протягом аналізованого періоду припадає близько 60% усіх витрат малих підприємств. В цих витратах прослідковується така тенденція: для матеріальних витрат прослідковується тенденція зростання з 30,2% у 2004 р. до 36,6% у 2009 р., що свідчить про зростання витрат виробництва та зниження витрат по купівлі товарів для перепродажу.

Оскільки більшість малих підприємств є торговельними, то основний акцент менеджменту повинен бути спрямований на управління закупками, для мінімізації вартості товару. Це ж саме стосується і виробничих підприємств, але вони повинні основний акцент в діяльності сконцентрувати на вартості закупки матеріалів для виробництва продукції.

Щодо витрат на оплату праці, то при скороченні персоналу вони зростали. Якщо у 2002 р. питома вага витрат на оплату МП Київської області складала 11,5% то в 2009 р. цей показник у структурі операційних витрат складав 15,1%. Це свідчить про більші можливості малих підприємств Київської області по стимулюванню праці, ніж в інших регіонах України. Аналогічним чином свідчать і витрати на соціальні заходи, які в малих підприємствах Київської області зростають тоді як в регіонах України вони знижуються. Щодо амортизації то негативна тенденція прослідковується не тільки по малих підприємствах України, але і по малих підприємствах Київської області. Амортизаційні відрахування у операційних витратах від 3,4% у 2004 р. знизилась до 3,98% за 2009 рік.

В умовах кризи та післякризового періоду малим підприємствам особливу увагу потрібно приділяти внутрішнім резервам підвищення ефективності їх діяльності, одним з таких є амортизаційні відрахування, що є важливим внутрішнім джерелом фінансування відтворення основних засобів. Даний факт зумовлює необхідність вивчення подальшої динаміки зміни амортизаційних відрахувань малих підприємств з врахуванням впливу змін в амортизації, що передбачені Податковим Кодексом України.

Питома вага амортизаційних відрахувань в загальній сумі операційних витрат підприємств в цілому по Україні коливається в межах 4–5%, що характерно і для малих підприємств Київської області. Даний показник є замалим і не дозволяє підприємствам у необхідній мірі оновлювати основні засоби. Ці проблеми певним чином враховано в Податковому Кодексі, де, зокрема, передбачено такі зміни щодо амортизаційних відрахувань.

Динаміка зміни абсолютної суми нарахованої амортизації за останні досліджені роки свідчить про поступове збільшення даного джерела фінансування капітальних інвестицій.

В 2007 році в порівнянні з 2002 роком сума амортизації зросла на 1061 млн. грн. або на 32%. Відносна стабільність питомої ваги амортизаційних відрахувань (до 5%) в загальній сумі операційних витрат Київської області свідчить про збільшення обсягів операційних витрат малих підприємств, а не про зростання ставок амортизаційних відрахувань.

В 2009 році, у порівнянні з 2008 роком, сума амортизаційних відрахувань за всіма напрямками економічної діяльності малих підприємств у середньому зросла на 205,8 млн. грн. або 51,3%. Найбільші темпи приросту спостерігалися у діяльності малих підприємств транспорту і зв'язку (140%), охорони здоров'я – 87%, промисловості – 64,3%, сільського господарства – 54% та комунальних послуг – 50% (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

**Амортизаційні відрахування малих підприємств Київської області за видами економічної діяльності, млн. грн.**

Вид економічної діяльності	2008 р.	2009 р.	Темп приросту, у %
Торгівля	67,8	76,4	12,7
Операції з нерухомістю	126,7	203,1	60,3
Промисловість	85,1	139,8	64,3
Будівництво	32,3	26,9	-17
Діяльність транспорту і зв'язку	36,4	87,5	140
Сільське господарство	36,9	57,0	54
Комунальні послуги	4,0	6,0	50
Готелі і ресторани	8,8	4,9	-44
Охорона здоров'я	2,3	4,3	87
Освіта	1,2	1,4	17

Найбільша сума амортизаційних відрахувань спостерігається по операціях з нерухомістю у промисловості, торгівлі, та будівництві.

Особливої уваги заслуговують малі промислові підприємства, оскільки вони мають стабільну тенденцію розвитку і є привабливими для малого підприємництва.

Малі промислові підприємства Київської області займають лідируючу позицію за показником реалізованої продукції.

В 2007 році 64% промислових підприємств отримали прибуток у сумі 35 млн. грн., що складає близько 15% чистого прибутку всіх малих підприємств Київської області. Решта 36% малих промислових підприємств отримали збиток у сумі 99 млн. грн., що складає 17% збитку

малих підприємств Київської області. При цьому варто зазначити що в 2006 році спостерігалась майже аналогічна ситуація. Даний факт зумовлює необхідність більш детального вивчення особливостей формування фінансового результату малих промислових підприємств Київської області.

#### **2.4. Аналіз доходів та витрат промислових підприємств Київської області та оцінка їх фінансового стану**

Київщина нині є одним із найрозвиненіших індустріально-аграрних регіонів України, де функціонує 742 малих промислових підприємств, частка яких протягом чотирьох останніх років складала 18% від загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) всіма малими підприємствами Київської області. Вагоме значення малих промислових підприємств у Київській області стало підставою відбору їх для дослідження.

Оцінку ефективності діяльності вибіркової сукупності малих промислових підприємств Київської області доцільно здійснити шляхом вивчення їх доходів та витрат.

Основним джерелом формування загального доходу малих підприємств, про що свідчать результати попереднього дослідження, є дохід від реалізації продукції, який є визначальним у формуванні фінансових результатів діяльності підприємства, тому автором проведений аналіз динаміки зміни даного показника по вибірковій сукупності досліджуваних підприємств.

Протягом досліджуваного періоду сукупний дохід вибіркової сукупності малих промислових підприємств має тенденцію до поступового збільшення (табл. 2.19).

*Таблиця 2.19*

#### **Динаміка зміни доходу від реалізації продукції вибіркової сукупності малих промислових підприємств Київської області**

Рік	Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Абсолютна зміна доходу	Темп росту
2005	13 222,0		
2006	12 280,2	-941,8	0,93
2007	17 014,2	4 734,0	1,39
2008	16 352,1	-662,1	0,96
2009	23 437,9	7 085,8	1,43

Так у порівнянні з початком досліджуваного періоду дохід від реалізації малих промислових підприємств збільшився майже в два рази з 13,2 млн. грн. до 23,4 млн. грн.

Слід підкреслити, що малими підприємствами Київської області від реалізації продукції було отримано збиток в 2006 та 2008 роках, тоді як 2007 та 2009 роки характеризуються приростом доходу від реалізації продукції. У порівнянні з отриманим доходом у 2007 р. у 2009 р. він зріс в 1,5 раза.

В цілому динаміка зміни доходу малих підприємств свідчить про їх стабільний та поступовий розвиток та розширення ними бази для отримання чистого прибутку. На наш погляд для більш точного визначення динаміки зміни отримання доходу досліджуваними малими підприємствами необхідно провести їх групування за абсолютною сумою доходу від реалізації та вивчити динаміку змін питомої ваги окремих груп підприємств. Даний крок дає змогу визначити амплітуду зміни доходу малих підприємств та динаміку частоти його варіації, що дозволить визначити стабільність та волатильність доходу малих підприємств.

Для забезпечення глибшого дослідження доходу малих промислових підприємств Київської області доцільно здійснити групування вибіркової сукупності за рівнем доходу від реалізації продукції (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

**Групування досліджуваних підприємств за рівнем доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг**

Значення доходу від реалізації (тис. грн.)	2005		2006		2007		2008		2009		Всього за період	
	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	частота попадання до інтервалу	відносна частота попадання у %
від 0 до 175	13	48,1	11	40,7	13	48,1	11	40,7	10	37,0	58	43,0
від 176 до 351	5	18,5	4	14,8	2	7,4	5	18,5	7	25,9	23	17,0
від 352 до 527	2	7,4	3	11,1	3	11,1	1	3,7	-	-	9	6,7
від 528 до 703	2	7,4	3	11,1	1	3,7	1	3,7	-	-	7	5,2
від 704 до 879	-	-	2	7,4	3	11,1	2	7,4	2	7,4	9	6,7
більше 880	5	18,5	4	14,8	5	18,5	7	25,9	8	29,6	29	21,5
Разом	27	100	27	100	27	100	27	100	27	100	135	100

Наведені дані дозволяють стверджувати, що для третини підприємств характерним є отримання доходу від реалізації продукції до 175 тис. грн. на рік. Частка таких підприємств коливається в межах 37-48%. Звертає на себе увагу той факт, що протягом досліджуваного періоду спостерігається поступове збільшення рівня доходності малих підприємств. Так, якщо в 2005 році для майже половини підприємств (48,1%) характерним є отримання доходу до 175 тис. грн., то в 2009 році така група скоротилась до 37%.

Крім того звертає на себе той факт, що 2009 році відбулися суттєві структурні зрушення в групах підприємств за рівнем доходу. Так, якщо в протягом 2005-2008 років існували групи підприємств, які отримували дохід в межах 352-703 тис. грн. на рік, то в 2009 році такого рівня доходу підприємства вже не отримували. При цьому паралельне збільшення питомої ваги групи підприємств, які отримували дохід більш 880 тис. грн. і скорочення кількості підприємств, що отримували дохід до 175 тис. грн., свідчить про те що в 2009 році відбулося збільшення доходу досліджуваних підприємств. В подальшому така політика малих підприємств може стати основним фактором збільшення ефективності їх діяльності, оскільки дохід від реалізації продукції для малих промислових підприємств є основним джерелом формування прибутку підприємства.

Крім доходу від реалізації продукції прямий вплив на обсяг прибутку малих промислових підприємств мають їх витрати. Це зумовлює необхідність аналізу рівня видатків досліджуваних підприємств. Досліджуючи зміну обсягів загальних витрат, авторами встановлено що для 70% підприємств спостерігалось поступове збільшення обсягів витрат, тоді як лише для 30% підприємств відбулося їх скорочення. При цьому варто зазначити, що таке скорочення в більшому ступені було зумовлено скороченням обсягів виробництва.

В цьому зв'язку доцільно дослідити витрати підприємств за їх елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати. Дослідження структури витрат за цими елементами, а також їх змін за звітній період дозволяє оцінити раціональність структури, а також зробити висновок про необхідність і можливість зміни у напрямку зниження матеріало-, фондо- енерго- та трудомісткості виробництва. За результатами такого аналізу можливо визначити резерви зниження витрат підприємств та збільшення їх прибутковості.

Проведені авторами розрахунки, щодо визначення питомої ваги елементів витрат малих промислових підприємств Київської області (Додаток 4), дозволяють стверджувати що:

- 12 підприємств або 44% досліджуваної сукупності мають найбільшу питому вагу матеріальних витрат, що свідчить про матеріаломісткий тип виробництва;

- 10 підприємств або 38% досліджуваної сукупності мають трудомісткий характер виробництва, що підтверджується значною часткою витрат на оплату праці;



- у 18% підприємств найбільшу питому вагу займають «Інші витрати», що ускладнює їх віднесення.

Відповідно до середніх (за п'ять років) показників для малих промислових підприємств Київської області характерний низький рівень витрат на соціальні заходи, частка яких у загальній структурі витрат не перевищує 15%, і набуває середнього по всіх підприємствах значення – 6,5%. Як правило, обсяг витрат на соціальні заходи має пряму залежність від обсягу витрат на оплату праці.

Середні показники питомої ваги амортизації в структурі операційних витрат, свідчать про невисокий рівень фондоозброєності малих промислових підприємств Київської області. Питома вага амортизаційних відрахувань коливається від 1% до 24% і в середньому для всіх підприємств становить 4,5%.

Таким чином основними напрямками зменшення витрат малих промислових підприємств Київської області повинні бути пошук та впровадження нових технологічних процесів спрямованих на оптимізацію використання матеріальних та трудових ресурсів.

Важливим та наочним показником, що характеризує ефективність діяльності малих підприємств, є витрати на одну гривню реалізованої продукції: по-перше, через свою універсальність, він може розраховуватися за будь-яким видом виробництва; по-друге, через здатність наочно продемонструвати прямий зв'язок між витратами підприємства та прибутком, відображаючи відношення загальної суми витрат підприємства до доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг (табл. 2.21).

Аналіз витрат на одиницю реалізованої продукції малих промислових підприємств Київської області за 5 років показує, що:

- для переважної більшості підприємств (89%) цей показник є меншим за 1 гривню, тобто існують передумови отримання прибутку від основної діяльності;
- для 37% підприємств (10 із 27) загальні витрати в окремі роки перевищували дохід від реалізації;
- середнє значення витрат на 1-цю продукції по проаналізованих підприємствах коливається в межах від 0,37 до 1,49 грн.;
- частка підприємств середні витрати (за 5 років) яких на одиницю продукції є більшими 1 грн. становить 22% (6 із 27 підприємств);
- аналіз динаміки свідчить про позитивну тенденцію щодо зменшення загальних витрат на 1-цю продукції для 11 підприємств (41%) порівняно з базисним роком;

Таблиця 2.21

**Динаміка показника витрат на 1 гривню реалізованої продукції  
малих промислових підприємств Київської обл., грн.**

№ п/п	2005	2006	2007	2008	2009	Середнє значення
2	0,93	1,02	1,01	0,83	0,93	0,94
3	0,76	0,68	0,90	0,81	0,67	0,76
4	0,02	0,05	0,09	0,80	0,91	0,37
5	1,45	0,89	-	-	-	1,17
6	0,74	0,66	0,63	0,53	0,55	0,62
7	1,04	0,87	1,79	2,42	1,15	1,45
9	0,51	0,52	0,63	0,69	0,63	0,60
10	0,75	0,68	0,71	0,80	0,73	0,73
11	0,49	0,60	1,80	0,28	2,64	1,16
12	0,74	0,98	0,92	0,90	0,88	0,88
13	0,42	0,38	0,74	0,60	0,57	0,54
14	0,88	0,95	0,80	0,94	0,92	0,90
15	0,44	3,88	1,33	1,05	0,75	1,49
16	1,01	0,98	0,86	0,93	0,72	0,90
17	0,71	0,79	0,72	0,77	0,69	0,74
18	0,78	0,78	0,80	0,79	0,81	0,79
20	1,50	1,33	0,33	1,06	0,88	1,02
21	0,82	0,79	0,81	1,08	0,96	0,89
22	0,09	1,55	0,83	1,03	0,84	0,87
23	0,72	0,77	0,71	0,84	0,77	0,76
24	0,82	0,83	0,84	0,80	0,81	0,82
25	0,67	0,93	0,97	1,13	0,92	0,92
26	0,85	1,17	1,38	1,38	0,91	1,14
27	0,86	0,31	0,49	0,84	1,06	0,71
28	1,05	0,89	0,97	1,04	0,87	0,96
29	0,66	0,52	0,54	0,46	0,45	0,53
30	0,81	0,83	0,82	0,80	0,76	0,80

- для 10 підприємств (37%) мало місце певне збільшення (до 20%) витрат на 1-цю продукції в останньому році порівняно з базисним;

- 6 підприємств (22%) мали значне збільшення витрат на 1-цю продукції на останній рік порівняно з базисним. Збільшення відбулося в 1,7–9 разів;

- середнє значення витрат на 1-цю продукції по більшості досліджуваних підприємств не перевищує 1 грн. і протягом 5 років коливається в межах від 0,76 до 0,91 грн.;

- найбільшого значення середній рівень витрат на одиницю продукції сягнув у 2005 році (0,91 грн.);

- в останньому році (2009 р.) збільшення середнього рівня витрат на 1-цю продукції склало 10% порівняно до базисного, але помітною є тенденція до зниження середнього рівня витрат.

Для оцінки достатності виручки від реалізації продукції для покриття витрат підприємства проведемо аналіз прибутковості малих підприємств, згрупувавши їх залежно від рівня отриманого прибутку (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

**Групування досліджуваних підприємств за рівнем чистого прибутку**

Значення чистого прибутку (тис. грн.)	2005		2006		2007		2008		2009		Всього за період	
	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	к-ть підприємств у групі	питома вага, %	частота попадання до інтервалу	відносна частота попадання у %
0 та менше	10	37,0	8	29,6	7	25,9	6	22,2	-	-	31	23,0
від 0,1 до 23	10	37,0	12	44,4	9	33,3	12	44,4	17	63,0	60	44,4
від 24 до 46	4	14,8	3	11,1	3	11,1	3	11,1	1	3,7	14	10,4
від 47 до 69	-	-	-	-	2	7,4	1	3,7	1	3,7	4	3,0
від 77 до 99	1	3,7	-	-	1	3,7	1	3,7	1	3,7	4	3,0
100 і більше	2	7,4	4	14,8	5	18,5	4	14,8	7	25,9	22	16,3
Разом	27	100	27	100	27	100	27	100	27	100	135	100

Аналіз наведених даних дозволяє стверджувати що для 44% малих промислових підприємств характерним є формування прибутку на низькому рівні (до 23 тис. на рік). В 2009 році спостерігається позитивна тенденція зменшення збиткових підприємств до 0 тоді, як у 2005 році даний показник становив 37% вибіркової сукупності. Про збільшення рівня прибутковості малих підприємств свідчить також динаміка питомої ваги підприємств, які отримували прибуток більше ніж 100 тис. грн. Частка таких підприємств поступово зростала, так в 2005 році вона становила – 7,4%, 2006 році – 14,8%, 2007 році – 18,5%, 2008 році – 14,8%, 2009 році – 25,9%. Отже у 2009 році в порівнянні з 2005 роком дана група підприємств збільшилась на 18,5%, що свідчить про підвищення ефективності діяльності малих промислових підприємств Київської області.

Одним із напрямів зростання прибутковості малих підприємств Київської області може бути побудова ефективної системи управління прибутком. Проведені авторами розрахунки свідчать що на рівень прибутку малих підприємств суттєво впливає обсяг витрат, тому малим підприємствам для визначення рівня своєї збитковості доцільно на думку авторів запровадити поділ загальних витрат на постійні та змінні, що вітчизняними малими підприємствами нині не практикується. Таке

впровадження дозволить чітко визначати планові обсяги реалізації для досягнення беззбитковості.

В практиці управління фінансами поширеними є чотири методи поділу витрат на постійні та змінні:

1) метод «міні-максі», який ґрунтується на визначенні повних витрат при двох значеннях обсягу виробництва – максимальному і мінімальному;

2) графічний метод який базується на даних останнього року діяльності підприємства. За цим методом поділ витрат на змінні та постійні визначається на основі побудови графіків постійних та змінних витрат та доходу від реалізації.

3) метод аналізу рахунків бухгалтерського обліку, що полягає в аналізі кожного рахунку (субрахунку) витрат, а також відповідних первинних документів при певних значеннях обсягу діяльності з метою віднесення цих витрат до постійних або змінних. Цей метод є дуже трудомістким, але найбільш точним.

4) статистичний метод який передбачає поділ витрат на постійні та змінні витрати на основі методу найменших квадратів.

Автором пропонується для поділу витрат на постійні та змінні використати метод найменших квадратів, оскільки він, виходячи з наявної інформаційної бази є одним з точних методів. Крім того нами пропонується використовувати не обсяг реалізації в натуральних одиницях, а показник доходу від реалізації, оскільки для малих підприємств даний показник є основним джерелом отримання прибутку, тому відповідно підприємства в першу чергу цікавить питання яку виручку необхідно згенерувати для отримання як мінімум беззбитковості. Авторами запропоновано ставку змінних витрат визначати у відсотках до виручки від реалізації.

Алгоритм реалізації пропозиції авторів передбачає представлення витрат підприємства у вигляді парної лінійної регресії:

$$Y = a + b \times x, \quad (2.1)$$

де  $Y$  – це загальний обсяг витрат підприємства;

$a$  – розмір постійних витрат;

$b$  – ставка змінних витрат на одну гривню реалізованої продукції у %;

$X$  – дохід від реалізації продукції.

Ставка змінних витрат визначається за формулою:

$$b = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sum (x - \bar{x})^2} \quad (2.2)$$

$b$  – ставка змінних витрат на одну гривню реалізованої продукції,

Відповідно, рівень постійних витрат:

$$a = \bar{y} - b \times \bar{x} \quad (2.3)$$

де  $\bar{x}$  – середній дохід від реалізації продукції,

$\bar{y}$  – середні загальні витрати малого підприємства.

Аналогічні значення коефіцієнтів можна отримати за допомогою функції «ЛИНЕЙН» MS Excel.

На прикладі одного з малих промислових підприємств Київської області розглянемо особливості використання даного методу (табл. 2.23).

Таблиця 2.23

**Диференціація загальних витрат малого підприємства «Симп»  
за 2005-2009 рр.**

	X	Y	$(x - \bar{x})$	$(y - \bar{y})$	$(x - \bar{x})^2$	$(x - \bar{x})(y - \bar{y})$
1/2005	101,20	96,00	-150,83	-143,99	22749,69	21717,26
2/2005	132,40	128,10	-119,63	-111,89	14311,34	13384,80
3/2005	145,10	139,40	-106,93	-100,59	11434,02	10755,55
4/2005	107,75	110,80	-144,28	-129,19	20816,72	18638,81
1/2006	155,20	164,70	-96,83	-75,29	9376,05	7289,85
2/2006	214,10	200,20	-37,93	-39,79	1438,68	1509,05
3/2006	228,60	212,50	-23,43	-27,49	548,96	643,97
4/2006	183,00	176,80	-69,03	-63,19	4765,14	4361,66
1/2007	210,80	222,40	-41,23	-17,59	1699,91	725,03
2/2007	298,90	281,90	46,87	41,91	2196,80	1964,56
3/2007	321,40	306,00	69,37	66,02	4812,20	4579,46
4/2007	348,50	334,80	96,47	94,82	9306,46	9146,80
1/2008	280,00	310,20	27,97	70,21	782,32	1963,91
2/2008	322,50	297,50	70,47	57,52	4966,02	4053,08
3/2008	335,00	305,00	82,97	65,02	6884,02	5394,29
4/2008	313,65	279,50	61,62	39,52	3797,02	2434,91
1/2009	325,50	305,00	73,47	65,02	5397,84	4776,65
2/2009	337,20	309,10	85,17	69,12	7253,93	5886,52
3/2009	341,00	315,00	88,97	75,02	7915,66	6674,08
4/2009	338,80	304,80	86,77	64,82	7529,03	5624,00
середнє значення	252,03	239,99	0,00	0,00	7399,09	6576,21
сума	5040,60	4799,70	0,00	0,00	147981,83	131524,26

Таким чином ставка змінних витрат малого підприємства «Симп» буде дорівнювати:  $b = 0.89$ , а розмір постійних витрат становитиме:  $a = 15,98$  тис. грн.

Аналіз поділу витрат на постійні та змінні, проведений для вибіркової сукупності промислових малих підприємств Київської області дозволяє стверджувати, що для більшості малих промислових підприємств (66,7%) характерним є зміна загальних витрат залежно від зміни доходу підприємства, про що свідчить достатньо високий рівень

змінних витрат від 1 до 0,6. Для таких підприємств основним напрямом збільшення прибутковості повинно стати нарощування обсягів реалізації за рахунок розширення ринків збуту.

Звертає на себе увагу те, що третина малих підприємств (33,3%), на яких постійні витрати перевищують змінні витрати, а в цілому вони перевищують отриманий дохід. Це дозволяє стверджувати, що витрати цих підприємств є неефективними, оскільки вони не генерують доходу для досягнення беззбиткової діяльності. Даний факт може стати основною причиною неотримання підприємством прибутку. Варто зазначити, що виявлене авторами співвідношення кількості підприємств за рівнем ставки змінних витрат, відповідає часткам збиткових та прибуткових підприємств Київської області 35,9% та 64,1% відповідно (Додаток 4). Це дає нам підстави стверджувати, що для більшості промислових підприємств основною причиною їх збитковості є необґрунтований рівень загальних витрат, тому основним напрямом зростання прибутковості таких малих підприємств повинна стати розробка та впровадження систем управління витратами підприємств.

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах конкретного етапу економічного розвитку країни, який визначається нестабільністю економічної системи та іншими дестабілізуючими чинниками, такими як вплив жорсткої конкуренції, економічної кризи. Зростання рівня фінансових ризиків вимагає забезпечення стабільного фінансового стану, що потребує налагодження системи ефективного управління фінансами за основними напрямками та аспектами діяльності підприємства і вмілим управлінням нею щодо забезпечення платоспроможності, прибутковості та фінансової стійкості як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Діяльність підприємства залежить від багатьох чинників. Одним з найважливіших показників ефективної діяльності є фінансовий стан. Тому авторами пропонується дослідити фінансовий стан малих промислових підприємств як індикатор ефективності їх господарювання.

Більшість авторів, які займаються проблематикою аналізу фінансового стану підприємств, стверджують що основними елементами оцінки фінансового стану підприємства є дослідження показників фінансової стійкості та загальної ліквідності, рентабельності та оборотності.

Вивчення ліквідності та фінансової стійкості передбачає розрахунок низки відносних фінансових коефіцієнтів (табл. 2.24).

**Система показників фінансової стійкості та ліквідності малих підприємства**

Найменування показника	Спосіб розрахунку	Рекомендоване значення	Пояснення
Коефіцієнт незалежності	$K_1 = \frac{c.380}{c.640}$	$\geq 0,5$	Характеризує частку власних коштів у загальній сумі капіталу підприємства.
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	$K_2 = \frac{c.480 + c.620}{c.380}$	$\leq 1$	Показує скільки позикових коштів залучило підприємство на 1 грн. власних коштів
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$K_3 = \frac{c.480}{c.380 + c.480}$	$\leq 0,1$	Характеризує питому вагу довгострокових позик залучених для фінансування активів поряд зі власними коштами
Коефіцієнт маневреності власних коштів	$K_4 = \frac{c.380 - c.080}{c.380}$	$\geq 0,1$	Визначає ступінь мобільності використання власних оборотних коштів, характеризує фінансову гнучкість підприємства
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними капіталом	$K_5 = \frac{c.380 - c.080}{c.260}$	$\geq 0,1$	Характеризує фінансування оборотних коштів за рахунок власного оборотного капіталу
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_6 = \frac{c.480 + c.620}{c.640}$	$\leq 0,5$	Показує частку позикових коштів у загальній сумі капіталу підприємства
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_7 = \frac{c.260}{c.620}$	$\geq 2$	Характеризує загальну забезпеченість зобов'язань оборотними активами

Дана система показників дозволяє зробити висновок про особливості формування капіталу малих промислових підприємств, та про забезпеченість їх ліквідними коштами. Авторами на основі фінансової звітності малих промислових підприємств Київської області проведено розрахунок даних показників (Додаток 5).

Аналіз фінансової незалежності промислових підприємств Київської області дає змогу стверджувати, що фінансова автономія більшості досліджуваних малих промислових підприємств знаходиться на достатньому рівні. Так, найбільш стабільною є група підприємств в яких показники фінансової незалежності коливається в межах 0,53 і більш, питома вага даної групи в загальній вибірковій сукупності становить 62,9%. Тобто для більшості підприємств протягом п'яти років характерним є формування капіталу за рахунок власних коштів, що свідчить про їх фінансову незалежність. При цьому з року в рік

відбувається скорочення тих підприємств, де показник фінансової незалежності не відповідає рекомендованому значенню. Так, в 2005 році їх частка становила – 51,8%; 2006 році – 37%; 2007 році – 29,6%; 2008 та 2009 роках – 33,3%. Даний факт свідчить про поступове зміцнення фінансової незалежності промислових підприємств Київської області. Крім того варто зазначити, що від'ємне значення даного показника у деяких підприємств зумовлено наявністю у них нерозподіленого збитку який зменшує суму власного капіталу до значення меншого ніж нуль. Недостатній рівень даного показника в більшому ступені пов'язаний зі значним обсягом позикових коштів.

Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів відображає кількість залучених позикових коштів на 1 грн. власних коштів. Для 37% спостережень значення даного показника знаходиться нижче рекомендованого мінімуму. В більшості це підприємства які мають незначну суму власного капіталу при великих обсягах залучення позикових коштів. Звертає на себе різка диференціація даного показника, так результати ранжування підприємств дозволили автору виділити дві значні групи підприємств. Перша група це підприємства де значення даного показника більше 2, друга група це підприємства де співвідношення власних та позикових коштів менше 1, при цьому незначна частка підприємств (3%) де значення даного показника коливається в межах 1–2, дозволяє нам стверджувати, що для малих підприємств характерним є формування політики залучення позикових коштів у двох крайностях, або вони залучаються у великих обсягах, або залучаються у мінімальному розмірі.

Політику дострокового залучення позикових коштів характеризує коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів. Аналіз даного показника свідчить, що малі промислові підприємства майже не використовують довгострокові кредити. Так частка спостережень за п'ять років коли значення даного показника більше нуля дорівнює 17%. При цьому довгострокові позики максимально залучались підприємствами у 2005 та 2009 роках, так частка таких підприємств склала 29,6% та 18,5%. Слід підкреслити, що динаміка зміни даного показника в багато чому залежить від політики фінансово-кредитних установ на ринку кредитних ресурсів. Так, нині в Україні довгострокове фінансування малого бізнесу фактично відсутнє.

Коефіцієнт маневреності власних коштів характеризує ступінь мобільності використання власних коштів. Для більшості малих промислових підприємств на відміну від великих характерним є



достатній обсяг власного оборотного капіталу. В 2007 році в порівнянні з 2006 роком відбулося стрімке скорочення кількості підприємств на яких даний показник не відповідає рекомендованому значенню з 12 до 5 підприємств (скорочення в 2,4 рази), потім їх кількість протягом трьох років незначно збільшилась до 7. Тобто протягом останніх трьох років для більш ніж 74% малих промислових підприємств характерним є достатня маневреність використання власного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами показує частку оборотних активів придбаних за рахунок власного оборотного капіталу. Слід зазначити, що деякі автори вважають, що оптимальне значення даного показника повинно знаходитися на рівні 0,60–0,80 [120, с. 48-49], виходячи з даної рекомендації можна заключити, що протягом п'яти років більше половини підприємств мали недостатній обсяг власного оборотного капіталу для формування оборотних активів. На наш погляд, з такою точкою зору не можна погодитися, оскільки структура активів промислових підприємств характеризується значною часткою необоротних активів, що в свою чергу веде до зменшення значень даного показника, тому, на нашу думку, оптимальним для промислових підприємств нормативним слід вважати значення даного показника на рівні 0,1 (аналогічно показнику маневреності). Виходячи з цього, можна стверджувати, що протягом 2007–2008 рр. спостерігалась динаміка покращення забезпеченості оборотних активів власним капіталом, так поступово скорочувалась частка підприємств на яких спостерігалась нестача власних коштів для фінансування оборотних активів з 44,4% у 2006 р. до 29,6% у 2007–2008 рр. – скорочення досягло 14,8%. В 2009 році відбулось деяке погіршення даного показника, так в 2008 році частка підприємств, на яких даний показник досягав рекомендованого значення становив 70,4%, то в 2009 р. знизився до рівня 62,3%.

Рівень залучення позикових коштів характеризує коефіцієнт концентрації позикового капіталу, який показує частку позикових коштів у загальній сумі капіталу підприємства. Протягом 2005-2009 рр. рівень даного показника для 29-52% підприємств рівні нижче, ніж рекомендований, що не позитивно характеризує фінансову стійкість малих промислових підприємств Київщини. При цьому, варто відзначити позитивну тенденцію збільшення тих підприємств де значення даного показника відповідає рекомендованому. Так, в 2009 році в порівнянні з 2005 роком, частка таких підприємств збільшилась на 18,6%, і склала 66,7%. Даний факт свідчить про зменшення залежності малих підприємств від зовнішніх джерел фінансування.

Загальну забезпеченість зобов'язань підприємства оборотними коштами відображає коефіцієнт поточної ліквідності, який характеризує платіжні можливості підприємства, не тільки за умови своєчасних розрахунків з дебіторами, але й продажем матеріальних оборотних активів (виробничих запасів, товарів і готової продукції). Питома вага підприємств на яких коефіцієнт поточної ліквідності не відповідає рекомендованому значенню ( $>2$ ), має відносно стабільну динаміку, так в 2005 р. віна складав 48,1%, в 2006 р. – 44,4%, в 2007 р. - 48,1%, в 2008 р. – 51,8%, і в 2009 р. зменшилась до рівня 40,7%. Тобто динаміка даного показника свідчить про незначне покращення платіжних можливостей малих промислових підприємств Київської області.

В цілому проведений аналіз фінансової стійкості та ліквідності дозволяє авторам дійти висновку про певне покращення даних показників, але основним напрямом стабілізації малих промислових підприємств повинна стати політика спрямована на збільшення власного капіталу та забезпечення підприємства найбільш ліквідними активами при одночасному скороченні поточних зобов'язань.

Особливе місце в аналізі фінансового стану посідає оцінка ефективності використання капіталу, оскільки рентабельність та оборотність безпосередньо впливають на розмір абсолютних фінансових показників, що характеризують наявність та розміщення фінансових ресурсів. Показники рентабельності характеризують прибутковість підприємства, а показники оборотності визначають наскільки швидко вкладені кошти в обертаються в процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. Система показників рентабельності та оборотності передбачає розрахунок показників рентабельності продажу та вкладень, та оборотності активів і пасивів (табл. 2.25).

Інформаційною базою аналізу рентабельності та оборотності є відносні показники, які розраховані автором на основі фінансової звітності малих промислових підприємств (Додаток 6). Норму прибутковості реалізації відображає показник рентабельності реалізації. Аналізуючи динаміку зміни даного показника, по-перше необхідно відмітити позитивну тенденцію зменшення частки збиткових підприємств. Так якщо в 2005 р. їх питома вага складала 29,6% досліджуваної сукупності, то в 2009 р. збиткових підприємств зовсім не було. У більшості промислових підприємств протягом п'яти років рівень рентабельності коливається в межах 0–10%. Проведені авторами розрахунки дозволяють стверджувати, що кількість підприємств, які працюють беззбитково, або з незначним рівнем прибутковості поступово

збільшується. Так, якщо на початок досліджуваного періоду частка таких підприємств становила 44,4%, то на кінець 2009 року вона досягла розміру 62,9%. Тобто для малих промислових підприємств Київської області характерним є або збиткова діяльність підприємств, або генерування доходу від 0 до 10 копійок чистого прибутку підприємства (незначний рівень прибутковості).

Таблиця 2.25

**Система показників рентабельності та оборотності малих підприємств**

Найменування показника	Спосіб розрахунку	Пояснення
Рентабельність реалізації за чистим прибутком	$R_1 = \frac{ЧП}{Д} \times 100\%$	Відображає прибутковість діяльності підприємства, і характеризує скільки чистого прибутку генерує виручка від реалізації продукції
Рентабельність вкладень	$R_2 = \frac{ЧП}{А} \times 100\%$	Характеризує ефективність використання активів підприємства, показує скільки прибутку приходить на 1 грн. вкладену в підприємство
Прибутковість поточних активів	$R_3 = \frac{ЧП}{ОК} \times 100\%$	Визначає прибутковість використання оборотних коштів
Рентабельність власного капіталу	$R_4 = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\%$	Показує залежність між величиною власних джерел фінансування і розміром прибутку, отриманої від їхнього використання
Рентабельність перманентного капіталу	$R_5 = \frac{ЧП}{ВК + ДЗ} \times 100\%$	Визначає ефективність використання капіталу, вкладеного в підприємство на довгостроковий термін
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$КО_1 = \frac{Д}{ОК}$	Свідчить про ефективність використання оборотних коштів, показує їх ступінь участі в виробничому циклі
Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань	$КО_2 = \frac{Д}{ПЗ}$	Показує наскільки виручка від реалізації продукції, була сформована за рахунок поточних зобов'язань, визначає рівень платіжної дисципліни підприємства, та впливає на його фінансовий цикл
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$КО_3 = \frac{Д}{ВК}$	Дає оцінку оборотності власних коштів, характеризує кількість оборотів власного Капіталу

*Примітка:* Введемо ряд умовних позначень: ЧП – чистий прибуток підприємства; Д – виручка (дохід) від реалізації продукції, товарів робіт (послуг); А – вартість активів підприємства; ОК – оборотні кошти; ВК – власний капітал; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання.

Доходність авансованого капіталу відображає показник рентабельності вкладень. На основі розрахованих даних (Додаток 6) можна стверджувати, що середній рівень рентабельності вкладень коливається в межах від 0 до 20%. Тобто на 1 грн. вартості активів підприємств на кінець досліджуваного періоду приходилося до 20 коп. чистого прибутку. Значення даного показника свідчить про досить ефективне використання активів промислових підприємств, не зважаючи на наявність збиткових підприємств у 2005–2008 роках. Даний факт свідчить, що малі промислові підприємства мають потенціал та резерви на зростання прибутковості своєї діяльності.

Доходність використання оборотних активів відображає показник рентабельності поточних активів. Рівень підприємств, які неефективно використовують оборотні кошти поступово скорочується. Так, якщо на початок досліджуваного періоду їх частка складала 29,6%, то на кінець даного періоду вона досягла нульового значення. Середній рівень прибутковості поточних активів промислових підприємств Київської обл. протягом 2005–2009 рр. склав 12%. Дані висновки дають підставу стверджувати про зростання ефективності використання виробничих оборотних активів на промислових підприємствах.

Прибутковість власного капіталу визначається за допомогою показника рентабельності власних коштів. Рівень рентабельності власних коштів промислових підприємств протягом 2005–2009 рр. значно виріс. Так, якщо в 2005 р. частка підприємств рентабельність яких була вищою за 20% і складала 29,6%, то в 2009 р. вона зросла майже вдвічі і становила 55,6%. В цілому збільшилась і частка підприємств, які ефективно використовують власний капітал: в 2005–2006 р. вона становила 70,3%; в 2007–2008 р. – 81,4%; в 2009 р. досягла максимального значення 100%. Динаміка цього показника за досліджуваний період дозволяє зробити висновок про те, що інвестування власних коштів у виробництво дає позитивні результати у більшості малих промислових підприємств Київської області, що в подальшому може сприяти можливості залучення ними додаткових фінансових ресурсів.

Аналіз показника рентабельності перманентного капіталу дозволяє визначити прогностичні можливості підприємства щодо перспектив довгострокового самофінансування. Рентабельність перманентного капіталу, як і власного також значно виросла. Так, частка підприємств, які неефективно використовують довгостроковий капітал поступово скорочується. В 2005 р. даний показник дорівнював 29,5%, тоді як на кінець 2008 року він скоротився на 11% і склав 18,5%. За досліджуваний

період середній рівень даного показника у прибуткових підприємств склав майже 21% (для великих промислових підприємств значення даного показника характерно на рівні 11%). Даний факт свідчить про ефективне використання малими промисловими підприємствами як власного капіталу, так і капіталу залученого на довгостроковий термін.

У системі показників, що характеризують ефективність використання оборотних коштів першорядного значення набуває показник їх оборотності. Оцінка оборотності дозволяє визначити потребу підприємства в фінансуванні оборотних активів, оскільки від швидкості їх обороту залежить обсяг необхідного їх фінансування (табл. 2.26).

*Таблиця 2.26*

**Групування промислових підприємств Київської області за рівнем оборотності оборотних активів**

Інтервал зміни показника оборотності	0–3.33	3.34–6.66	6.67–9.99	більше 10
2005 рік	16	7	1	3
2006 рік	12	5	6	4
2007 рік	12	6	4	5
2008 рік	14	7	4	2
2009 рік	11	8	2	6
Всього підприємств	65	33	17	20

Аналіз даних наведених в табл. 2.26 дозволив авторам виявити за рівнем оборотності оборотних активів найстабільніші групи промислових підприємств.

До першої групи відносяться підприємства рівень оборотності яких змінюється в межах 0,001–3,33, питома вага вказаної групи протягом періоду складала від 40,7 до 59,3%. До другої групи входять підприємства рівень оборотності активів яких складає від 3,34 до 6,66, частка цієї групи за п'ять років спостережень склала 24,4%. В цілому, варто відзначити, що для малих промислових підприємств, характерним є рівень оборотності від 0 до 0,66, що свідчить про їх достатньо високу мобільність. Крім того звертає на себе той факт, що у 2009 році у порівнянні з 2008 роком відбулося значне покращення оборотності, про що свідчить зменшення груп кількості підприємств, які попали в першу групу (0–3,33) при одночасному зростанні кількості підприємств в групах де рівень оборотності значно вищий. На основі раніше проведеного аналізу рентабельності було з'ясовано, що тільки в 2009 році не було збиткових підприємств. Співставлення даного факту та аналізу оборотності дає підстави авторам стверджувати, що основним

напрямом зростання прибутковості малих підприємств повинна стати побудова ефективної системи управління матеріальними активами, яка б дозволила максимізувати віддачу від використання оборотних активів.

Фінансування операційної діяльності за рахунок поточних зобов'язань відображає показник оборотності кредиторської заборгованості або поточних зобов'язань. В процесі дослідження встановлено, що за 2005–2008 рр. відбулося загальне зростання показника рівня оборотності кредиторської заборгованості. Так, у 2005 р. середній рівень оборотності кредиторської заборгованості становив 14,65; у 2006 р. – 19,11; у 2007 р. – 19,32; у 2008 р. – 31,46. У 2009 році відбулося деяке погіршення оборотності і на кінець даного періоду показник оборотності становив 21,99. Зростання рівня оборотності кредиторської заборгованості позитивно впливає на рівень фінансової автономії підприємства, тому виявлена тенденція може позитивно вплинути на фінансовий стан промислових підприємств. В цілому варто зазначити, що показники оборотності кредиторської заборгованості малих промислових підприємств знаходяться на досить високому рівні, на відміну від великих підприємств. Даний факт свідчить про високу платіжну дисципліну промислових підприємств Київської області.

Оборотність власного капіталу характеризує участь власного капіталу в операційному циклі. Протягом досліджуваного періоду середнє значення даного показника для більшості малих промислових підприємств має відносно стабільне значення, і коливається в межах 2,36 – 3,08. Така тенденція свідчить, що при одночасному зростанні виручки від реалізації продукції (на 43%) відбувається збільшення суми власного капіталу, що свідчить про спрямованість малих підприємств до тезаврації прибутку. Таку політику малих підприємств варто назвати позитивною, оскільки від неї залежить формування внутрішніх джерел фінансування.

В результаті проведеного аналізу ефективності використання капіталу малих промислових підприємств Київської області можна зробити наступні висновки:

- спостерігається чітка тенденція поліпшення практично усіх всіх показників оборотності, а збільшення швидкості обороту оборотних коштів малих підприємств, у свою чергу свідчить про ефективну політику цих підприємств і активізацію їх ділової активності;

- основною проблемою, яка зумовлює збитковість діяльності малих промислових підприємств є відсутність або недостатній рівень прибутку від операційної (основної) діяльності. Часто прибуток забезпечується за рахунок іншої операційної діяльності (оренда, курсові

різниці тощо), тоді як основним напрямом зростання прибутковості підприємств має бути зростання виручки від реалізації продукції, при одночасному скороченні витрат;

– більшість показників рентабельності промислових підприємства знаходяться на достатньому рівні, крім того, що вказує на тенденцію до їх подальшого росту. Саме тому підприємствам для подальшого поліпшення фінансового стану необхідно впроваджувати в життя фінансову політику, спрямовану на підвищення їх прибутковості. Реалізація вказаної політики забезпечить стабільність фінансового стану малих промислових підприємств у майбутньому.

Проведений аналіз свідчить, що фінансовий стан малих промислових підприємств Київської області поступово покращується. Подальшим основним напрямом їх стабілізації повинно бути нарощування обсягів власного капіталу за рахунок збільшення прибутковості та оборотності активів.

Отже динаміка розвитку малого підприємництва України свідчить про кількісне зростання суб'єктів малого підприємництва при одночасному скороченні їх частки у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг. Регіональна диференціація малого підприємництва свідчить про відсутність чіткого розмежування регіонального розвитку малих підприємств, але лідером по кількості малих підприємств лишається Київ та Київська область. Нині в Україні не створені сприятливі умови для розвитку малого підприємництва, для більшості регіонів України (близько 88%) характерними є досить низькі темпи приросту кількості малих підприємств.

Аналіз кількості малих підприємств за основними видами економічної діяльності дозволяє зробити наступні висновки: основним видом діяльності малих підприємств є торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів, хоча питома вага підприємств, зайнятих даними видами діяльності поступово скорочується; стабільне значення має питома вага підприємств сільського, лісового господарств та мисливства; для промислових підприємств характерним є поступове скорочення їх частки; стрімко збільшується кількість підприємств будівничої галузі.

В результаті аналізу авторами виявлено, що в сучасних умовах найбільш необхідним видом діяльності малих підприємств є промисловість, яка протягом п'яти років становить вагому частку у загальній кількості малих підприємств України (14–16% ). Значна кількість промислових малих підприємств здійснюють інвестиційну діяльність, що говорить про наявність у них фінансових ресурсів.

За аналізований період чистий дохід малих підприємств зріс у два рази і найбільші темпи його зростання спостерігалися у будівництві, у сферах фінансової діяльності та операцій з нерухомістю, охорони здоров'я.

Враховуючи, що фінансовий результат в значній мірі залежить від оптимального співвідношення змінних і постійних витрат, авторами запропоновано обсяг змінних витрат, які неможливо визначити за фінансовою звітністю суб'єктів малого підприємництва при відсутності даних по собівартості реалізації продукції, розраховувати на основі методу найменших квадратів у відсотках до виручки, що дозволяє диференціювати сукупні витрати на змінні та умовно-постійні. Такий поділ витрат дозволяє оптимізувати управління ними та визначати напрями збільшення прибутку малих підприємств.

Дослідження проведене за запропонованим підходом, підтвердило, що третина підприємств (33,3) має низький рівень коефіцієнта змінних витрат (менш 0,6), при досить високому рівні постійних. Це свідчить про неефективність витрат, що не забезпечує беззбитковості діяльності підприємства. Виявлене автором співвідношення кількості підприємств за рівнем ставки змінних витрат, відповідає часткам збиткових та прибуткових підприємств Київської області 35,9% та 64,1% відповідно. Це дає підстави стверджувати, що для більшості промислових підприємств основною причиною їх збитковості є необґрунтований рівень загальних витрат.

Прибутковість малих підприємств в значній мірі залежить від раціонального розміщення фінансових ресурсів, що зумовлює необхідність оцінки їх фінансового стану. Проведений аналіз фінансової стійкості та ліквідності свідчить про деяке покращення значень їх показників. Аналіз ефективності використання капіталу малих підприємств дозволяє стверджувати про стабільну тенденцію поліпшення показників оборотності та активізацію їх ділової активності. Отже, фінансовий стан малих промислових підприємств Київської області протягом 2003-2007 рр. поступово покращувався, але криза 2008 року може негативно вплинути на їх стан, тому подальшим основним напрямом стабілізації їх діяльності повинно бути нарощування обсягів власного капіталу за рахунок зростання прибутковості та оборотності активів.

Незалежно від рівня прибутковості необхідною умовою розвитку малих підприємств має бути їх фінансова підтримка з боку держави. Особливого значення це набуває в умовах сучасної фінансової кризи. Відсутність такої підтримки може призвести до згорання даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем і посиленням соціальної напруги.



## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

#### *3.1. Підвищення ефективності управління витратами малих підприємств*

Рівень прибутковості малих підприємств в значній мірі залежить від ефективності управління витратами. Підвищення ефективності управління витратами виробництва зумовлює необхідність обґрунтування раціональної їх структури, удосконалення методів обліку і контролю, забезпечення відповідної мотивації зниження витрат.

В умовах кризи, коли можливості підвищення ціни на продукцію зменшуються із-за низького рівня платоспроможності вітчизняних споживачів продукції, ще більше зростає необхідність зниження витрат на виробництво продукції. Тому увагу необхідно зосередити від обліку і оцінки достовірності витрат за минулий період часу, до їх прогнозу в перспективі та визначенні впливу на прибутковість діяльності малих підприємств. Це зумовлює вирішення, для кожного малого підприємства, таких питань:

- визначення оптимальних обсягів виробництва малого підприємства на поточний період та на перспективу, виходячи з попиту на продукцію;
- обґрунтування величини витрат малого промислового підприємства, що забезпечить ефективність його функціонування;
- постійне ув'язування виробничих факторів з витратами малого підприємства, що забезпечуватиме здійснення його виробничих процесів;
- обґрунтування раціональної структури витрат виробництва малого підприємства за основними видами та варіантами здійснення виробничих процесів тощо.

Ці питання вимагають здійснення необхідних розрахунків щодо технологічних характеристик основних варіантів виробничих процесів та оцінки виробничих витрат по їх реалізації.

Визначенню величини витрат виробничих підприємств, необхідних для забезпечення їх діяльності у майбутньому періоді, велика увага приділяється в зарубіжній економічній літературі [44; 114; 47]. Ці питання досліджені такими відомими американськими економістами як Роберт С. Піндайк, Деніел Л. Рубінфелд [114]. Вони вважають, що економісти-менеджери повинні обов'язково оцінювати проблеми діяльності

підприємств у перспективі. Серед різних проблем фахівців першочергово має цікавити розмір витрат у майбутньому та можливі напрями перегрупування своїх ресурсів, які забезпечили б як зростання прибутку, так і зменшення витрат. Поряд з вказаним вважаємо за доцільне визначати також вартість втрачених альтернатив, які забезпечили б ефективніше використання ресурсів підприємства. Такий методичний підхід дозволяє не тільки оцінювати нереалізовані підприємствами можливості, а й, головне, – визначати шляхи їх практичної реалізації, в т.ч. розроблення відповідної системи управління витратами

Таку систему управління витратами можна сформулювати на основі ряду завдань. Основними з них, на нашу думку, є визначення:

- величини витрат виробництва малого підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах;
- розміру витрат малого підприємства виробництва залежно від обсягів виробництва;
- зміни витрат виробництва в часі;
- прогнозу витрат виробництва з урахуванням змін попиту на продукцію малого підприємства та ситуації на ринках збуту тощо.

В умовах ринкової економіки, система управління витратами виробництва, зумовила використання нових для вітчизняної практики понять, пов'язаних із визначенням таких видів витрат як: граничні витрати, сумарні витрати та середні витрати. Граничні витрати (ГВ) – це величина витрат виробництва на виготовлення додаткової одиниці продукції. Граничні витрати відображають зростання вартості витрат підприємства при збільшенні обсягу продукції на додаткову одиницю.

Сумарні витрати (СВ) включають постійні (ПВ) та змінні витрати (ЗВ) щодо обсягу виробництва. Постійні витрати не залежать від обсягів виробництва, тоді як змінні витрати коливаються відповідно із динамікою обсягів виробництва продукції.

Щодо середніх витрат – то це витрати на одиницю продукції виготовленої підприємством, які можна класифікувати як середні постійні, середні змінні та середні сумарні витрати. Останні за своєю суттю визначають витрати на одиницю продукції, а порівняння їх з ціною реалізації дозволяє оцінити ступінь прибутковості продукції підприємства.

Слід підкреслити, що між вказаними вище поняттями витрат виробництва підприємства існують певні залежності, вивчення яких дає можливість дослідити їх динаміку у перспективі, обґрунтувати раціональні обсяги виробництва та співвідношення між величиною фіксованих і змінних витрат. В основу таких досліджень потрібно покласти теорії

ринкової економіки, зокрема: закон спадної віддачі, закон попиту і пропозиції, граничних витрат тощо. Зіставляючи змінні, постійні та сумарні витрати можна оцінювати рівень ефективності діяльності малого підприємства, визначаючи точку безбитковості його виробництва. Нині вирішення таких питань на вітчизняних промислових малих підприємствах набуває особливої актуальності як в теорії, так і в практиці.

В цьому зв'язку вважаємо за доцільне більш конкретно розглянути методичні підходи розв'язання таких задач на основі реальної інформації досліджуваних промислових підприємств. Встановлення залежностей між сумарними, постійними, змінними і граничними витратами та обсягом і ефективністю виробництва здійснено на основі інформації, наведеній в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Вихідні дані для розрахунку точки безбитковості у 2009 р.  
(на прикладі малого підприємства «Симп»)**

Показники	Одиниці виміру	Величина показника	
		на весь випуск	на одиницю продукції
Постійні витрати виробництва	грн.	6121.45	6121.45
Змінні витрати виробництва	грн.	27374	1368.7
Сумарні витрати	грн.	33495	
Обсяг збуту	дес.	20	-
Виручка від реалізації	грн.	38020	1901

Дані щодо розміру постійних та змінних витрат, наведені в табл. 3.1 отримано на основі запропонованого авторами методичного підходу щодо їх визначення за допомогою методу найменших квадратів.

Для зручності проведення розрахунків зроблено деякі спрощення та частково використано умовні дані. Розрахунки здійснено для найбільш типового виду продукції – арт. 21 (м'яч футбольний, шкіряний), одиниця виміру кількості продукції – 10 шт. Динаміка витрат малого підприємства досліджувалась в діапазоні обсягів його виробництва від 0 до 20 од. Для розрахунку граничних, середніх фіксованих і середніх змінних витрат прийнято дані за результатами діяльності малого підприємства «Симп» у 2009 р. Фактично за 2009 р. мале підприємство реалізувало 200 шт. таких м'ячів. За наведеною нижче формулою визначимо граничні витрати:

$$ГВ_i = 3В_i - 3В_{i-1} \quad (3.1)$$

де:  $ГВ_i$  – граничні витрати, грн.

$ZB_i$  – змінні витрати при  $i$ -ому обсязі виробництва, грн.;

$ZB_{i-1}$  – змінні витрат при  $i-1$ -ому обсязі виробництва.

Оскільки величина постійних витрат не залежить від обсягів виробництва, а сумарні витрати складаються із суми постійних та змінних витрат, то граничні витрати можна розрахувати і на основі дослідження динаміки сумарних витрат. Величина граничних витрат може визначатись у даному випадку як:

$$ГВ_i = СВ_i - СВ_{i-1} \quad (3.2)$$

де  $СВ_i$  та  $СВ_{i-1}$  – сумарні витрати при  $i$ -ому  $i-1$ -ому обсязі виробництва продукції. Порівнюючи середні сумарні витрати на одиницю продукції і ціну її реалізації можна оцінювати ступінь прибутковості продукції. Здійснені розрахунки, що характеризують постійні, змінні, сумарні, граничні та середньо-постійні, середньо-змінні і середньо-сумарні витрати представлено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Динаміка витрат та прибутку виробництва залежно від обсягів  
виробництва продукції  
(на прикладі малого підприємства «Симп») (грн.)**

Кіл-ть один. продукції	Постійні витрати (ПВ)	Змінні витрати (ЗВ)	Сумарні витрати (СВ)	Граничні витрати (ГВ)	Середні постійні витрати (СПВ)	Середні сумарні витрати (ССВ)	Дохід від реалізації	Фінансовий результат
1	6121,5	1368,7	7490,2	1368,7	6121,5	7490,2	1901,0	5589,2
2	6121,5	2737,4	8858,9	1368,7	3060,7	4429,4	3802,0	5056,9
3	6121,5	4106,1	10227,6	1368,7	2040,5	3409,2	5703,0	4524,6
4	6121,5	5474,8	11596,3	1368,7	1530,4	2899,1	7604,0	3992,3
5	6121,5	6843,5	12965,0	1368,7	1224,3	2593,0	9505,0	3460,0
6	6121,5	8212,2	14333,7	1368,7	1020,2	2388,9	11406,0	2927,7
7	6121,5	9580,9	15702,4	1368,7	874,5	2243,2	13307,0	2395,4
8	6121,5	10949,6	17071,1	1368,7	765,2	2133,9	15208,0	1863,1
9	6121,5	12318,3	18439,8	1368,7	680,2	2048,9	17109,0	1330,8
10	6121,5	13687,0	19808,5	1368,7	612,1	1980,8	19010,0	798,5
11	6121,5	15055,7	21177,2	1368,7	556,5	1925,2	20911,0	266,2
11,5	6121,5	15740,1	21861,5	1368,7	532,3	1901,0	21861,5	0,0
12	6121,5	16424,4	22545,9	1368,7	510,1	1878,8	22812,0	-266,1
13	6121,5	17793,1	23914,6	1368,7	470,9	1839,6	24713,0	-798,4
14	6121,5	19161,8	25283,3	1368,7	437,2	1805,9	26614,0	-1330,8
15	6121,5	20530,5	26652,0	1368,7	408,1	1776,8	28515,0	-1863,1
16	6121,5	21899,2	28020,7	1368,7	382,6	1751,3	30416,0	-2395,4
17	6121,5	23267,9	29389,4	1368,7	360,1	1728,8	32317,0	-2927,7
18	6121,5	24636,6	30758,1	1368,7	340,1	1708,8	34218,0	-3460,0
19	6121,5	26005,3	32126,8	1368,7	322,2	1690,9	36119,0	-3992,3
20	6121,5	27374,0	33495,5	1368,7	306,1	1674,8	38020,0	-4524,6

Проведене нами порівняння фактичних середніх сумарних витрат з ціною реалізації продукції свідчить, що мале підприємство за даним видом продукції є збитковим при обсягах виробництва в межах від 0 до 11,5 одиниць. Прибуток від реалізації продукції забезпечується тільки при збільшенні обсягів її виробництва понад 115 штук в рік, при цьому величина прибутку буде однозначно зростати з обсягами виробництва продукції при умові можливості її повної реалізації за даною ціною.

Більш точно визначити точку беззбитковості малого підприємства по випуску продукції можна аналітичним шляхом на основі даних, наведених в табл. 3.1. Якщо позначити за  $X$  кількість одиниць продукції, то сумарні витрати і дохід для даного підприємства визначатимуться таким чином:

$$СВ = 6121,5 + 1368,7 * X$$

$$Д = 1901 * X$$

Точка беззбитковості діяльності малого підприємства характеризує такий стан виробництва, при якому витрати виробництва дорівнюють ціні її реалізації продукції, тобто фінансовий результат дорівнює нулю:

$$СВ = Д, \text{ або } СВ - Д = 0$$

$$6121,5 + 1368,7 * X = 1901 * X, \text{ звідки}$$

$$X = 11,5$$

Отже, точка, що характеризує беззбитковість діяльності малого підприємства «Симп» по випуску м'ячів шкіряних арт. 21 при ціні 190,1 грн. за штуку має місце при обсягах виробництва 115 шт. і виручці від реалізації 21861,5 грн.

Дослідження даних процесів формуватимуть важливу інформацію для менеджерів і керівництва малого підприємства. Разом з тим, якщо підприємство працює в такому режимі, коли прибуток дорівнює нулю, то воно знаходиться на межі банкрутства і при цьому необхідно приймати рішення щодо зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції та ціни на неї, або переходу до випуску інших видів прибуткової продукції.

Проведення аналізу беззбитковості виробництва продукції малого підприємства дозволить обґрунтувати стратегію щодо формування витрат на її випуск у майбутньому періоді.

Використання методики досліджень динаміки витрат залежно від обсягів виробництва і реалізації продукції дасть можливість підприємству визначати фінансові проблеми щодо перспектив його розвитку: капітал, необхідний для досягнення беззбитковості, збільшення обсягів виробництва конкретного виду продукції та шляхів зростання прибутку від реалізації.

Концепція граничного доходу, яку часто називають концепцією сприяння маржі, тобто сприяння доходу, ґрунтується на варіюванні змінних і постійних витрат [111, с. 152]. Таке сприяння може бути визначене як величина, що залишилась після покриття змінних витрат, які сприяли оплаті постійних.

На основі даних, наведених у табл. 3.2 визначимо величину витрат, яка сприяла покриттю постійних витрат:

$$C_m = D - \sum ZB, \quad (3.3)$$

де:  $C_m$  – величина витрат, яка сприяє маржі;

$\sum ZB$  – сума змінних витрат;

$D$  – дохід від реалізації 20 од. продукції.

$$C_m = 38020 - 27374 = 10646 \text{ грн.}$$

У розглянутому випадку на 38020 грн. продажу припадає 27374 грн. змінних витрат, сприяння ж маржі забезпечує величина витрат, що дорівнює 10646 грн. Отже, на 1 грн. продажів сприяння маржі становить  $10646/38020 = 0.280011 \approx 0,28$ .

Відношення величини постійних витрат до величини сприяння їх покриттю дає можливість визначити сумарні витрати при яких досягається беззбитковість діяльності малого підприємства:

$$CB_B = \frac{ПВ}{C_m / D} = \frac{6121,45}{0,28} = 21861,5$$

Так, при постійних витратах 6121,45 грн. і величині сприяння, що становить 0,28 грн. на 1 грн. продажів беззбитковість діяльності малого підприємства досягається при обсягах валових витрат 21861,5 грн.

У зарубіжній практиці при обґрунтуванні фінансової політики розвитку фірми є досить поширеним проведення аналізу критичних співвідношень між постійними і змінними витратами виробництва.

З метою пошуку шляхів зменшення витрат малих вітчизняних підприємств доцільним буде, в першу чергу, проведення факторного аналізу змінних витрат, оскільки вони складають 70% і є більше від сумарних витрат виробництва, а у їх складі матеріальні витрати (за мінусом вартості відходів, які реалізують, або використовують на технологічні потреби) та витрати на оплату праці робітників, зайнятих виготовленням продукції.

Так із зниженням витрат виробництва на матеріальні ресурси, оплату праці величина змінних витрат, а значить і їх загальна (сумарна) величина знижується, що при незмінних цінах на реалізацію продукції має сприяти підвищенню ефективності виробництва. Зменшення витрат на матеріальні ресурси може досягатись за рахунок зниження норм

витрат сировини і матеріалів на одиницю продукції на основі удосконалення технології виготовлення продукції; зниження цін на сировину і матеріали; підвищення кваліфікації і майстерності працівників; стимулювання економного використання ресурсів.

Щодо витрат на оплату робочої сили, то вибір найраціональнішого підходу залежатиме від наявності в конкретному регіоні надлишку робочої сили, можливості залучити її без збільшення витрат на оплату при підвищенні інтенсивності праці, що призведе до зменшення як змінних так і сумарних витрат малого підприємства.

У зв'язку з тим, що в довгостроковому періоді у малого підприємства можуть змінитися ресурси, технології і засоби виробництва, форми організації і оплати праці, то і, відповідно, має змінитися і управління витратами. Найважливішим напрямом управління витратами є мінімізація витрат виробництва. Такий методичний підхід базується на використанні економіко-математичних моделей і математичних методів, зокрема, на оптимізаційних моделях, які визначають мінімальний рівень витрат виробництва при обмеженні ресурсів і факторів виробництва. Вибір моделі, на основі якої розраховуються витрати виробництва на перспективу, належить до складних завдань і залежить не тільки від особливостей виробничих процесів, але і кваліфікації та підготовленості менеджерів. В економічній теорії існує значна кількість методичних підходів, на базі яких здійснюються розрахунки витрат виробництва на перспективу з урахуванням напрямів розвитку підприємства. Серед них можна виділити такі як мінімізація витрат при заданих обсягах виробництва і визначених видах ресурсів. У більшості випадків завдання зводиться до комбінацій ресурсів, які характеризують витрати на капітал та працю і знаходження оптимальних для підприємства комбінацій між ними. Методичні підходи щодо вирішення таких задач викладені окремими авторами з достатньою повнотою [114]. Слід враховувати, що розрахунки витрат виробництва на перспективу носять прогнозований, імовірнісний характер і потребують постійного дослідження та внесення коригувань у вибрані робочі моделі відповідно до змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі та внутрівиробничих процесах і впливають на ресурси та витрати виробництва.

Таким чином, обґрунтування величини і структури витрат на виробництво в сучасній ситуації є важливою функцією менеджменту, яка носить постійний характер і її реалізація потребує висококваліфікованих фахівців.

Важливе місце в системі підвищення ефективності управління витратами виробництва займає також підсистема обліку і контролю. В умовах ринкової економіки зростають вимоги до достовірності і повноти інформації про фактичні витрати виробництва, оперативність її надходження до користувачів. Вимоги до повноти і достовірності інформації визначає користувач, виходячи із власних інтересів. Це зумовлює використання підприємствами зарубіжних країн ряду систем обліку витрат виробництва.

Враховуючи зарубіжний та вітчизняний досвід і завдання менеджменту щодо управління витратами на вітчизняних промислових малих підприємствах необхідно визначити напрями, відповідно до яких мають формуватись системи обліку і контролю витрат. Перший напрям полягає в тому, що з метою визначення собівартості продукції (робіт, послуг) та розрахунку прибутку малого підприємства від їх реалізації потрібно обліковувати прямі і непрямі витрати. У вітчизняній практиці господарювання такий методичний підхід найбільш відомий та знайшов відображення в таких роботах [51; 73; 76]. Однак, він є характерним лише для великих підприємств.

Оскільки у багатьох випадках витрати стають основним критерієм при виборі конкретного варіанту розвитку виробництва малих підприємств, доцільним, з нашої думки, є виділення такого напрямку, відповідно до якого має формуватись така підсистема обліку витрат, яка охоплювала б основні місця їх виникнення та забезпечувала надійну і повну інформацію.

Такий методичний підхід обліку витрат за центрами їх виникнення зумовлює формування центрів відповідальності, які передбачатимуть персональну відповідальність конкретного менеджера за ефективність управління витратами на його ділянці виробництва. Облікові дані за центрами відповідальності малого підприємства повинні фіксуватись у звітах, які складають за звітній місяць. Саме такий підхід до обліку витрат забезпечуватиме своєчасний контроль за їх динамікою та дозволить розрахувати прогноз майбутніх витрат з врахуванням змін, які мають відбутись у перспективі на виробництві. Більше того, контроль за основними місцями виникнення витрат надасть можливість оперативно визначати майбутній прибуток від реалізації продукції та рівень її прибутковості. Запропонована підсистема обліку витрат виробництва тісно пов'язана з ефективністю господарювання кожного конкретного підприємства і передбачає оперативне виявлення факторів виробництва, які негативно впливають на рівень витрат та розроблення заходів по їх



ліквідації. Крім того, даний підхід передбачає забезпечення повною і достовірною інформацією про витрати виробництва керівників і менеджерів підприємства. Це внутрішня інформація підприємства, яка має використовуватися для оперативного управління витратами, вивчення і прогнозування їх величини на майбутні періоди.

Слід зазначити, що формування системи обліку і контролю витрат малих підприємств за центрами відповідальності є складним багатоплановим завданням, в основі якого мають бути чітко сформульовані вимоги до конкретних відповідальних осіб. Облік витрат за центрами відповідальності повинен формуватись за принципом, що кожна відповідальна особа відповідає за ті види витрат, на які вона може активно впливати. Тобто система обліку витрат виробництва за центрами їх виникнення і відповідальності повинна формуватись не тільки з урахуванням особливостей виробничих процесів, але й обов'язків та посадових інструкцій відповідальних за витрати осіб. Однак проблемним буде чіткий розподіл відповідальності за певні види витрат між центрами відповідальності та окремими відповідальними особами. Для вирішення цієї проблеми доцільно доручити групі працівників займатися:

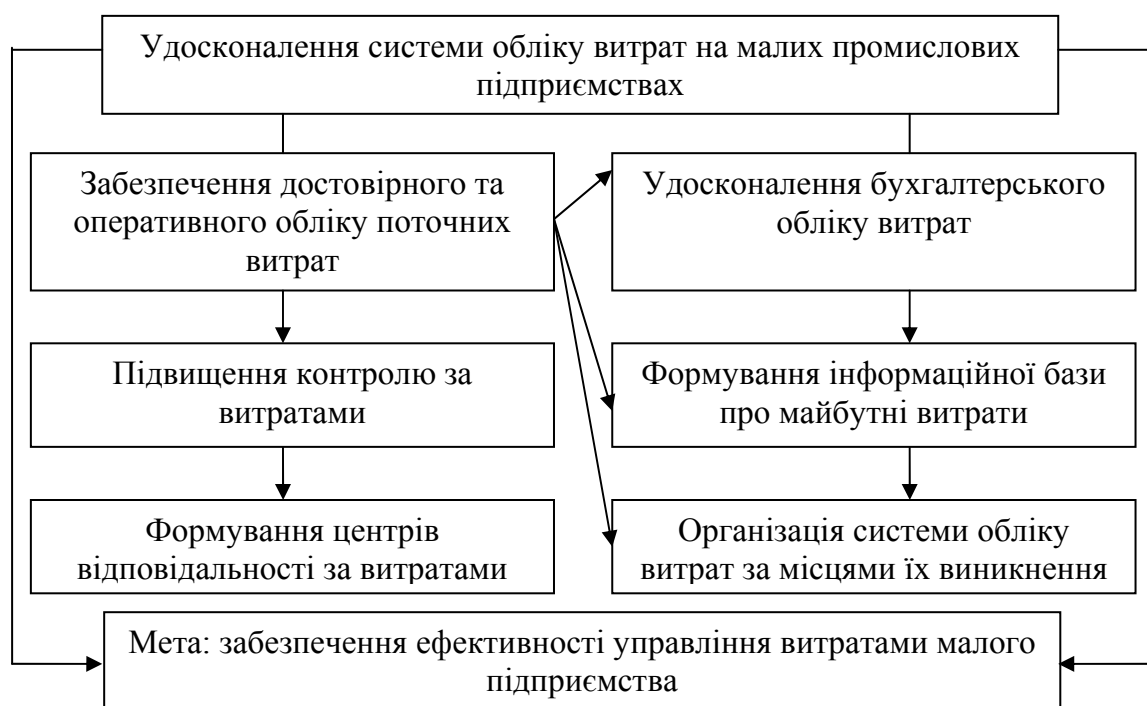
- збором звітної інформації про здійснені витрат на підприємстві отриманої з центрів відповідальності;
- аналізом виявлених відхилень фактичних витрат від запланованих за їх основними видами і центрами відповідальності;
- виявленням причин, які вплинули на відхилення витрат виробництва по центрах відповідальності;
- аналізом та оцінкою формування витрат на малому підприємстві;
- наданням інформації керівнику підприємства щодо ефективності здійснення витрат;
- розробленням пропозицій щодо підвищення ефективності управління витратами на підприємстві.

Аналіз і оцінка зарубіжного досвіду, де методи обліку витрат за місцями їх виникнення і контролю за центрами відповідальності набули досить широкого використання [45; 92; 137], свідчать про те, що жодна з існуючих систем обліку витрат на виробництво, що використовується на промислових підприємствах не є ідеальною: неможливо точно визначити, за які витрати має відповідати керівник центру відповідальності; завжди матимуть місце спірні питання, вирішення яких потребує прийняття певних компромісних рішень. В деяких країнах (наприклад, США) [114] у вирішенні таких питань допомагають норми,

які пропонує Комітет по принципах і нормах витрат (Committee of Cost Concepts and Standards)).

Західні фахівці вважають, що систему управління витратами, необхідно використовувати не тільки для пошуку винних осіб у збільшенні витрат, бо це негативно відіб'ється на системі управління виробничими процесами в цілому [45, с. 425], та може призводити до викривлення звітних даних у порівнянні із фактичною ситуацією у сфері витрат.

Серед напрямів удосконалення системи обліку витрат виробництва на вітчизняних малих промислових підприємствах існують певні взаємозв'язки і загальна мета – підвищення ефективності управління витратами виробництва, що представлено на рис. 3.1.



**Рис. 3.1. Схема взаємозв'язків основних напрямів удосконалення обліку витрат виробництва**

На нашу думку удосконалення обліку, контролю, звітності про витрати представляють особливу актуальність для вітчизняних малих підприємств. Саме пошук шляхів зниження витрат виробництва буде спонукати їх до розроблення і впровадження на підприємствах об'єктивних методів обліку і контролю, які в найкоротші проміжки часу дозволять забезпечити інформацією про стан здійснення витрат і дозволятимуть своєчасно приймати рішення управлінського характеру. Разом з тим підсистема обліку і контролю витрат є лише частиною загальної системи управління ними. У досягненні ефективного формування витрат на малих підприємствах важливим напрямом може

бути система стимулювання працівників за економію витрат. В основу формування підсистеми стимулювання працівників за зниження витрат має бути покладено діючу систему їх обліку. Ця підсистема має тісно пов'язуватись з плановими завданнями і нормативними вимогами до витрат, які повинні бути сформульовані у бюджетах витрат.

Вихідною інформацією для стимулювання працівників малих підприємств за економію витрат виробництва має бути звітність центрів відповідальності за витрати, а узагальнюючою – для прийняття рішень керівництва про винагороду - дані працівників, яким доручено аналізувати і оцінювати зібрану інформацію. Підставою для прийняття рішення про стимулювання працівників малого підприємства за економію витрат виробництва будуть позитивні результати щодо зниження витрат виробництва в порівнянні з встановленими вимогами в бюджеті витрат, який має розроблятися на малому підприємстві. Стимулювання має здійснюватися за вже досягнуті результати і витрати, нижчі від запланованих. Тобто система стимулювання працівників за зниження витрат виробництва має носити дискретний характер. Часовий період, за який визначається премія і обліковуються витрати має бути однаковим, але частота обліку і контролю витрат виробництва та нарахування величини винагороди можуть бути різними. Так, облік витрат і контроль за центрами відповідальності може здійснюватись щоденно, а нарахування преміальних виплат працівникам – за результатами діяльності підприємства за місяць. Основним при цьому є об'єктивність (достовірність) відображених витрат. Однак, для прийняття рішень про винагороду працівників за економію витрат малого підприємства недостатньо самої інформації про рівень їх здійснення. Рівень формування витрат має бути обов'язково ув'язаний з кінцевими результатами діяльності підприємства, а саме - з показниками прибутковості та продуктивності праці.

Значною мірою має змінитися ідеологія формування стимулів за раціональне здійснення витрат виробництва на рівні малих підприємств. Пропонуємо такі основні вимоги до розроблення підсистеми стимулювання працівників малих підприємств за зниження витрат:

1. Основою стимулювання працівників за раціональне управління витратами малого виробничого підприємства мають бути такі показники, як: наявність прибутку та зниження витрат порівняно із запланованим рівнем.

2. Інформацією для визначення премії працівникам за економію витрат мають бути звіти центрів витрат, що характеризують фактичний

їх рівень за місцями виникнення та відхилення від запланованого рівня (згідно бюджету витрат) за певний період часу.

3. Звіт про виконання бюджету (кошторису) витрат виробництва по підприємству мають складати працівники, що його розробили.

4. Основою рішення про надання винагороди працівникам за зниження витрат приймається керівництвом малого підприємства, відповідно до виконання бюджетів витрат.

Ринкова економіка, на відміну від адміністративно-командної, є динамічною та мінливою, тому важливою функцією системи управління витратами слід вважати визначення фінансового ризику та врахування його при розрахунках прогнозних величин витрат. Методи визначення фінансового ризику у виробничо-господарській діяльності підприємств достатньо повно висвітлено в зарубіжній літературі [46; 114; 132; 146].

В сучасній економічній теорії розроблені не тільки різні методологічні і концептуальні підходи до визначення ризику, але і певні моделі його розрахунку. Отже, проблема може зводитись до вибору найбільш доцільних моделей розрахунку фінансового ризику підприємств. Для того, щоб знизити ступінь невизначеності при прогнозуванні рівня витрат виробництва необхідних для реалізації стратегічних цілей розвитку підприємства, доцільно виділити два види ризику: систематичний і несистематичний. Систематичний, що зумовлюється загальним станом економіки, впливом макроекономічних факторів, включаючи зміни в податковій політиці держави, цін на сировинно-матеріальні ресурси, послуги, умови зовнішньої торгівлі тощо. На цей вид ризику підприємство впливати не може, тим більше його уникнути, але повинно передбачати і враховувати вплив ризику на витрати виробництва. Цей вид ризику ще називають ринковим ризиком. Останній можна вимірювати з врахуванням теперішнього рівня інфляції та його прогнозованого на перспективу значення, використовуючи різні форми і методи, спрямовані на зниження ризику.

Окрім того, вважаємо доцільним проводити на малих підприємствах найпростіший якісний та кількісний аналіз несистематичних ризиків. Зокрема, ідентифікувати ризики, притаманні діяльності конкретного підприємства та розраховувати, наприклад, показники стандартного відхилення, семіквадратичного відхилення, коефіцієнти варіації та семіваріації стосовно обсягів реалізації окремого виду продукції в натуральних одиницях, виручки від реалізації по підприємству в цілому, прибутку при виборі з альтернативних варіантів виробництва тощо.

Зниження ризику стосовно невизначеності витрат виробництва до певної міри можна забезпечити на основі використання деяких прийомів та розробки цілеспрямованих заходів. Зокрема, в економічній практиці найчастіше використовують методи диверсифікації, розподілу ризику між партнерами, глибшого вивчення кон'юнктури ринку та можливих змін у майбутньому.

Слід зазначити, що в сучасній економіці визначення ризику у виробничо-господарській діяльності промислових підприємств набуває особливої актуальності, а визначення його рівня належить до складних завдань, зумовлених нестабільною економічною ситуацією в країні та недосконалістю ринкових інституцій. Вирішення питань, пов'язаних із зниженням ризику у прогнозуванні витрат виробництва, мають базуватись на маркетингових дослідженнях кон'юнктури ринку та розробці заходів внутрівиробничого характеру, спрямованих на підвищення ефективності управління витратами на основних виробничих ділянках.

### ***3.2. Удосконалення спрощеної системи оподаткування малих підприємств як інструменту зростання їх чистого прибутку***

Незалежно від системи оподаткування яку використовують малі підприємства, на розмір їх чистого прибутку у значній мірі впливають платежі до бюджету. При загальній системі оподаткування – це відрахування в розмірі 23% прибутку від звичайної діяльності, а за спрощеної системи – через збільшення витрат на величину єдиного податку. Більшість малих підприємств згідно з Указом Президента України від 03.07.98 № 727/98 (в редакції Указу від 28.06.99 №746/99) з 1 січня 1999 року використовували спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, з певними обмеженнями застосування для окремих суб'єктів малого підприємства. Так, Законом України від 19.10.2000 № 2063-III «Про державну підтримку малого підприємництва», який визначав правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва, передбачалось, що його дія не поширюється на суб'єктів підприємницької діяльності, які функціонують у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками та імпортерами підакцизних товарів, та ломбарди. Тому обираючи спосіб оподаткування суб'єкту підприємницької діяльності – юридичній особі необхідно враховувати вид економічної діяльності.

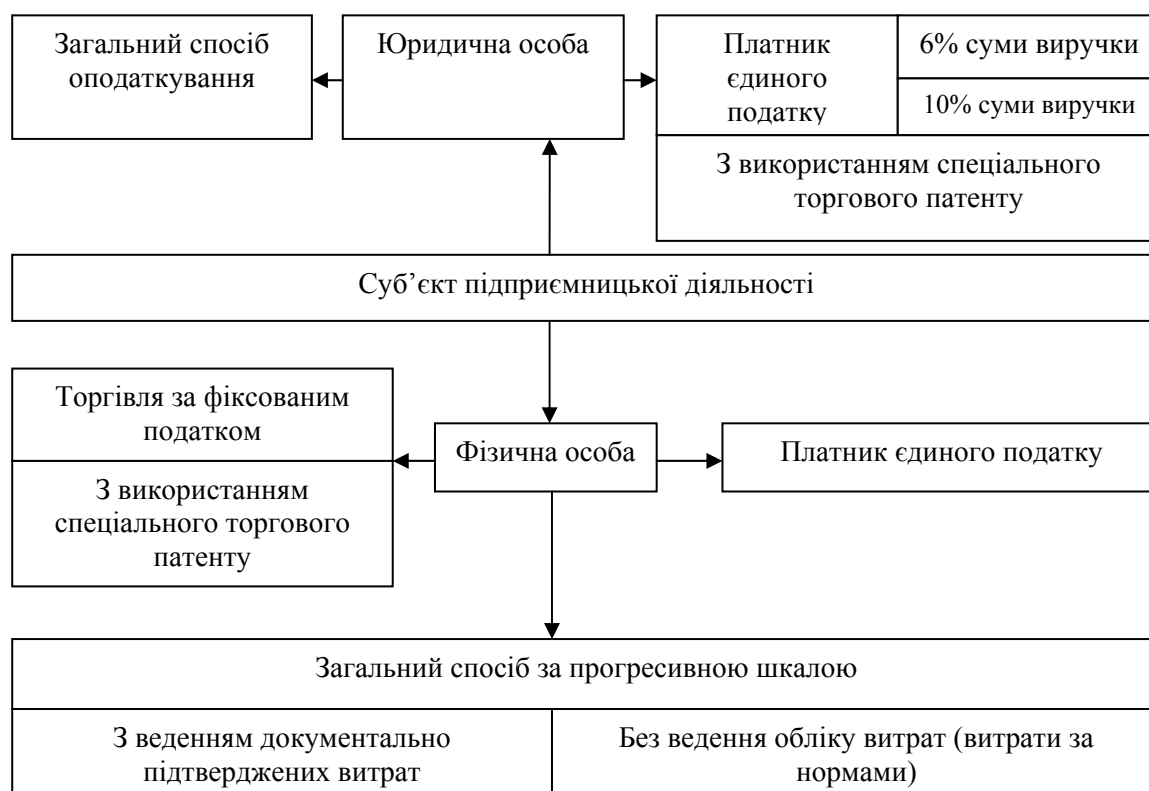
Цей порядок оподаткування спочатку не змінився і при прийнятті Податкового Кодексу України. В історичному аспекті таким був порядок

спрощеного оподаткування. Передбачалось, що рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, облік та звітності міг бути прийнятим не більше одного разу за календарний рік і суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа мав право самостійно обирати одну з таких ставок єдиного податку:

6% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість» (в цьому випадку єдиний податок замінював 14 податків і обов'язкових платежів);

10% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку, тобто замінював 15 податків і обов'язкових платежів.

Способи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності можна представити таким чином (рис. 3.2).



**Рис. 3.2. Способи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності**

Як видно з рис. 3.2, на відміну від малих підприємств, діяльність фізичних осіб оподатковувалась за трьома основними формами: за фіксованим податком, єдиним податком та загальним способом оподаткування.

Ставки та база оподаткування суб'єктів малих підприємств за різними схемами наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Схема оподаткування малого бізнесу (юридичних осіб) в Україні**

Схема оподаткування	Ставка оподаткування	База оподаткування	Законодавчий акт, яким регламентується
1. Загальноприйнята схема оподаткування	23% з 2011 р. (за виключенням особливостей)	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування за виключенням пільгових сум, якщо такі мають місце	Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 р. № 283/97-ВР
2. Єдиний податок	6%	Сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без врахування акцизного збору у випадку сплати ПДВ відповідно до Закону України «Про податок на добавлену вартість»	Указ Президента України від 3.07.98 № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» з рядом доповнень
	10%	Сума виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без врахування акцизного збору, у випадку включення ПДВ до складу єдиного податку	

Вибір тієї чи іншої ставки єдиного податку зумовлював певну послідовність в організації взаємовідносин платника та податкових органів. Слід підкреслити, що за вибору ставки єдиного податку в розмірі 10%, отримане свідоцтво про право сплати єдиного податку обов'язково здавалось в орган податкової служби. З цього моменту підприємство переставало бути платником ПДВ, не мало права виписувати податкові накладні, а також не мало права на податковий кредит.

Аналіз застосування в Україні спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва свідчить, що позитивною вона була лише для порівняно невеликої групи суб'єктів, зокрема для малих підприємств торгівлі та сфери надання послуг, у вартості яких досить високим є рівень доданої вартості. Для більшості інших підприємств малого бізнесу і особливо виробничих, з фінансової точки зору спрощене оподаткування було не зовсім прийнятним.

Одним з надзвичайно позитивних факторів впровадження спрощеного оподаткування малого підприємництва був перехід на сплату єдиного податку збиткових підприємств, які, при загальній системі оподаткування, не сплачували податок на прибуток (оскільки мали нульове або від'ємне значення об'єкта оподаткування).

Методи спрощеного оподаткування, перш за все, спрямовані, на дерегулювання в області податкового обліку та звітності, застосування прозоріших та простіших процедур стягнення податків, зменшення надмірного податкового тиску.

До основних переваг порядку спрощеного оподаткування, що довгий час діяв відносяться:

- скорочення кількості податків, зборів та розрахунків, пов'язаних з обчислення податкових зобов'язань;
- заміна різних форм податкової звітності по податках і зборах спрощеною системою обліку та звітності; можливе зменшення сум податкових платежів.

Недоліками спрощеної системи оподаткування, що діяла багато років були:

- незмінний (з 1998 року) фіксований розмір податку при зростанні кумулятивного індексу інфляції;
- використання спрощеної системи оподаткування при здійсненні надприбуткових видів діяльності.
- існування кількох систем із неузгодженими критеріями, що створювало на практиці складності при переході від однієї системи до іншої;
- відсутність єдиного закону в якому б були висвітлені усі аспекти оподаткування малих підприємств;
- існування горизонтальної нерівності: два суб'єкти спрощеного оподаткування, які займаються однаковим видом діяльності і мають однакові доходи, можуть мати зовсім різні податкові зобов'язання лише тому, що вони відрізняються за організаційно-правовою формою;
- відсутність «перехідних» положень, що регламентують особливості податкового обліку операцій, які починаються за одного способу оподаткування, а завершуються за іншого;
- приховування виручки суб'єктами малого підприємництва, яке складає в середньому 30%, а в окремих регіонах досягає 50-70%, що встановлено за, проведеним нами, опитуванням керівників малого бізнесу.

З метою покращення ситуації діяльності малих підприємств за ініціативи Держпідприємництва та Ради підприємців при Кабінеті Міністрів України у 2005 р. було прийнято Розпорядження Кабінету



Міністрів № 58-Р «Про деякі питання спрощеної системи оподаткування» та Закон України від 03.06.2005 р. № 2642 «Про внесення змін до деяких законів України». Здійснення змін відповідно з вказаним законодавством сприяло зниженню соціальної напруги в підприємницьких колах і, як наслідок, привело до збільшення кількості суб'єктів, що застосовують спеціальні режими оподаткування.

За всіх недоліків реальну оцінку впровадження спрощеної системи оподаткування, в значній мірі відображають темпи приросту кількості суб'єктів малого підприємництва, які її вибирають.

Тенденція щодо переходу суб'єктів малого підприємництва на сплату єдиного податку у різних регіонах була різною. Зокрема, у 12 областях України 35 – 40% від загальної кількості підприємців – платників податків становили фізичні особи – платники єдиного податку, а в деяких областях – 50%.

Слід підкреслити, що завдяки запровадженню спрощеної системи зросли податкові надходження від суб'єктів малого підприємництва до бюджету.

Підтримуючи мале підприємництво через пільгове оподаткування, держава стимулює його розвиток та сприяє формуванню умов для забезпечення зайнятості населення України (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Динаміка кількості найманих працівників у суб'єктах господарювання, які застосовують спеціальні режими оподаткування**

Суб'єкти	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Темп росту, разів
Фізичні особи - платники єдиного податку	406	506,985	509,202	575,578	650,606	735,415	778,40	839,66	2,1
Юридичні особи - платники єдиного податку	934,7	1397,687	922,321	1359,94	2005,199	2956,617	2833,05	3186,47	3,4
Усього платників єдиного податку	1340,7	1904,67	1431,52	1935,52	2655,81	3692,03	3611,45	4026,13	3,0
Фізичні особи платники фіксованого податку	304,8	271,2	207,312	158,764	121,585	93,112	80,63	43,65	0,1
Усього суб'єктів	1645,5	2175,9	1638,84	2094,28	2777,39	3785,14	3692,08	4069,78	2,47

Як свідчать дані табл. 3.4 кількість найманих працівників суб'єктів малого підприємництва, як юридичних, так і фізичних осіб – платників єдиного податку зростає.

Однак, позитивна динаміка вказаних показників не є підтвердженням відсутності проблем у розвитку малого підприємництва. Одна з вагомих проблем розвитку малого бізнесу в Україні полягає у його структурі, зосередженості на посередницьких операціях, роздробленості і відсутності належної дієвої співпраці з великими підприємствами, скажемо за системою франчайзинг тощо. Для нинішнього етапу є характерним розширення тих видів економічної діяльності (близько 50 видів), які охоплені спрощеною системою оподаткування. Серед них найпривабливішими і найпоширенішими для підприємців є такі види економічної діяльності, які дають змогу отримувати значні доходи. Тому, мале підприємництво, переважно, розвивається у сферах торгово-посередницької діяльності, транспортного обслуговування, надання медичних та побутових послуг, громадського харчування, юридичної практики. За цими видами діяльності кількість підприємців – платників податку за спрощеною системою, постійно зростає. В цілому ця позитивна тенденція, є не достатньою для всебічного розвитку національної економіки.

Оцінимо рівень податкових надходжень до бюджету в динаміці за вісім років на основі даних, наведених в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Динаміка податкових надходжень від суб'єктів малого підприємництва, які працюють за спеціальними режимами оподаткування за 2002–2009 рр.**

Показники	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Фізичні особи - платники єдиного податку	659,74	901,413	1078,12	1254,36	1571,71	2021,22	2147,21	2404,2
Юридичні особи - платники єдиного податку	844,55	1173,4	1362,34	1265,19	1567,57	1957,9	2027,03	2217,09
Усього єдиного податку	1504,29	2074,81	2440,47	2519,55	3139,28	3979,12	4174,25	4621,3
Фізичні особи - платники фіксованого податку	259,88	245,663	245,02	274,74	304,96	334,85	335,76	352,4
Усього надходжень від платників спеціальних режимів оподаткування	1764,17	2320,48	2685,49	2794,29	3444,24	4313,97	4510,01	4973,7

*Джерело: За даними Міністерство фінансів України // [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)*

Як видно з табл. 3,5, за аналізований період, надходження від суб'єктів малого підприємництва, які застосовували спеціальні режими

оподаткування також постійно зростали. З 2002 р. по 2009 р. ці надходження зросли більше ніж в 2,8 рази і досягли 973,7 млн. грн.

Станом на 1.01.2010 р. платниками єдиного податку сплачено 4621,3 млн. грн. (в тому числі юридичними особами – 2217,1 млн. грн., фізичними особами – 2404,2 млн. грн.). Від платників фіксованого податку станом на 1.01.2010 р. надійшло 352,4 млн. грн.

Разом з тим, за період 2002–2009 років надходження від фізичних осіб - платників єдиного податку зросли в 3,6 рази, юридичних осіб – платників єдиного податку – в 2,6 рази, платників фіксованого податку – в – 1,4 рази.

Майже аналогічна динаміка щодо показника розміру надходжень на одного суб'єкта, що застосовують спеціальні режими оподаткування.

Слід підкреслити, що в структурі єдиного податку фізичних і юридичних осіб значних змін протягом досліджуваного періоду не спостерігається.

Оцінка вище викладеного дозволяє заключити, що за останні два роки порівняно з першими роками зменшилась активність підприємців впровадження спрощеного оподаткування. Крім того на ефективний розвиток малого підприємництва значно впливала відсутність стабільної законодавчої бази, щодо регулювання їх діяльності, постійні зміни умов функціонування та непередбачувані регуляторні дії з боку держави. Оцінка правової основи діяльності малих підприємств за спрощеною системою оподаткування свідчила про необхідність її удосконалення.

З цією метою протягом останніх років у Верховній Раді України зареєстровано ряд законопроектів щодо удосконалення спрощеної системи оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва (Додаток 7):

1. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, внесений Президентом України Л. Кучмою 03.07.98 року.

2. Проект Закону України «Про розвиток спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та регулювання спірних питань у сфері діяльності суб'єктів малого підприємництва» № 2138 від 05.09.2002 р., внесений народним депутатом України Катеринчуком М.Д.

3. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186 від 24.09.2003 р., внесений народним депутатом Слабенком С.І.

4. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186-1 від

20.07.2004 р., внесений народними депутатами України Оніщуком М.В. та Майком В.І.

5. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186-2 від 21.04.2005 року, внесений народним депутатом Воюшем В.Д.

6. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186-3 від 17.05.2005 р., внесений народним депутатом України Гаврилюком В.В.

7. Проект Закону України «Про єдиний податок суб'єктів малого підприємництва» № 8344 від 27.10.2005 р., внесений народним депутатом Стретовичем В.М.

Проведений нами аналіз вказаних вище законопроектів дозволяє заключити, що переважна більшість з них базуються на діючому механізмі справляння єдиного податку суб'єктами малого підприємництва, запровадженого Указом Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва». Це стосується визначення платників єдиного податку, об'єкту оподаткування, видів діяльності, на які не поширюється спрощена система оподаткування, визначення ставок, порядку обчислення і сплати податку та переходу на спрощену систему оподаткування і навпаки. Головною метою майже кожного законопроекту є удосконалення діючого механізму справляння єдиного податку, усунення недоліків, які зумовлюють проблеми при застосуванні норм Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» на практиці. По-перше, це стосується визначення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) посередників, справляння ПДВ платниками єдиного податку тощо. Слід підкреслити, що більшість законопроектів містять посилання на норми Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» в частині визначення категорії малого підприємства. Проте, визначаючи суб'єктів, на яких може поширюватися спрощена система оподаткування, розробники нерідко допускали певні відхилення від тих критеріїв, що уже передбачені у вказаному Законі.

На нашу думку, кожен із зареєстрованих законопроектів «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» не був досконалим і потребував доопрацювання. Поряд з цим у кожному з них містяться певні слушні моменти, які необхідно було б врахувати при подальшому доопрацюванні законодавства щодо правового регулювання відносин в сфері оподаткування суб'єктів малого підприємства.

Відповідно до закону України, підписаного Президентом України 18 листопада 2011 р. «Про внесення змін до Податкового Кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності». Визначено особливості справляння збору суб'єктами господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, встановлюються главою 1 розділу XIV Податкового Кодексу; статтю 269 доповнено пунктом 269.2 такого змісту: особливості справляння податку суб'єктами господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, встановлені главою 1 розділу XIV Податкового Кодексу.

Законодавчим актом запроваджено нові правові засади функціонування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, який набув чинності з 01.01.2012 року.

Особливості нарахування, сплати та подання звітності з окремих податків і зборів платниками єдиного податку; порядок обрання або переходу на спрощену систему оподаткування, або відмови від спрощеної системи оподаткування; порядок видачі, отримання та анулювання свідоцтва платника єдиного податку; відповідальність платника єдиного податку.

Згідно із законом, спрощена система оподаткування, обліку та звітності - "це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати таких податків і зборів, а саме:

- а) податку на прибуток підприємств;
- б) податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи;
- в) податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- г) земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;
- д) збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- е) збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства (п. 297.1 ст. 297 Кодексу), на сплату єдиного податку.

Юридична чи фізична особа - підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим цією главою, та реєструється платником єдиного податку в порядку, нею визначеному.

Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на чотири групи платників єдиного податку:

1) *перша група - фізичні особи - підприємці*, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 150 000 гривень;

2) *друга група - фізичні особи - підприємці*, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

а) не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб;

б) обсяг доходу не перевищує 1 000 000 гривень.

Дія цього підпункту не поширюється на фізичних осіб - підприємців, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК 009:2005) (va375202-05). Такі фізичні особи - підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для третьої групи;

3) *третья група - фізичні особи - підприємці*, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

а) не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20 осіб;

б) обсяг доходу не перевищує 3 000 000 гривень;

4) *четверта група - юридичні особи - суб'єкти господарювання* будь-якої організаційно-правової форми, які протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв:

а) середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб;

б) обсяг доходу не перевищує 5 000 000 гривень.

При розрахунку загальної кількості осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку - фізичною особою, не враховуються наймані працівники, які перебувають у відпустці у зв'язку з вагітністю і пологами та у відпустці по догляду за дитиною до досягнення нею передбаченого законодавством віку.

При розрахунку середньооблікової кількості працівників застосовується визначення, встановлене Податковим Кодексом.

Чинним Законодавством введені обмеження щодо платників єдиного податку. Не можуть бути платниками єдиного податку:

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

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

- видобуток, реалізацію корисних копалин;
- діяльність у сфері фінансового посередництва, крім діяльності у сфері страхування, яка здійснюється страховими агентами, визначеними Законом України «Про страхування» (85/96-ВР), сюрвейєрами, аварійними комісарами та аджастерами, визначеними розділом III Податкового Кодексу;

- діяльність з управління підприємствами;
- діяльність з надання послуг пошти та зв'язку;
- діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату;

- діяльність з організації, проведення гастрольних заходів;
- фізичні особи - підприємці, які здійснюють технічні випробування та дослідження (група 74.3 КВЕД ДК 009:2005) (va375202-05), діяльність у сфері аудиту;

- фізичні особи - підприємці, які надають в оренду земельні ділянки, загальна площа яких перевищує 0,2 гектара, житлові приміщення, загальна площа яких перевищує 100 квадратних метрів, нежитлові приміщення (споруди, будівлі) та/або їх частини, загальна площа яких перевищує 300 квадратних метрів;

- 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;

- суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких сукупність часток, що належать юридичним особам, які не є платниками єдиного податку, дорівнює або перевищує 25 відсотків;

- представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

- фізичні та юридичні особи - нерезиденти;

- суб'єкти господарювання, які на день подання заяви про реєстрацію платником єдиного податку мають податковий борг, крім безнадійного податкового боргу, що виник внаслідок дії обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин).

Платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій).

Під побутовими послугами населенню, які надаються першою та другою групами платників єдиного податку, розуміються такі види послуг:

- 1) виготовлення взуття за індивідуальним замовленням;
- 2) послуги з ремонту взуття;
- 3) виготовлення швейних виробів за індивідуальним замовленням;
- 4) виготовлення виробів із шкіри за індивідуальним замовленням;
- 5) виготовлення виробів з хутра за індивідуальним замовленням;
- 6) виготовлення спіднього одягу за індивідуальним замовленням;
- 7) виготовлення текстильних виробів та текстильної галантереї за індивідуальним замовленням;
- 8) виготовлення головних уборів за індивідуальним замовленням;
- 9) додаткові послуги до виготовлення виробів за індивідуальним замовленням;
- 10) послуги з ремонту одягу та побутових текстильних виробів;
- 11) виготовлення та в'язання трикотажних виробів за індивідуальним замовленням;
- 12) послуги з ремонту трикотажних виробів;
- 13) виготовлення килимів та килимових виробів за індивідуальним замовленням;
- 14) послуги з ремонту та реставрації килимів та килимових виробів;
- 15) виготовлення шкіряних галантерейних та дорожніх виробів за індивідуальним замовленням;
- 16) послуги з ремонту шкіряних галантерейних та дорожніх виробів;
- 17) виготовлення меблів за індивідуальним замовленням;



- 18) послуги з ремонту, реставрації та поновлення меблів;
- 19) виготовлення теслярських та столярних виробів за індивідуальним замовленням;
- 20) технічне обслуговування та ремонт автомобілів, мотоциклів, моторолерів і мопедів за індивідуальним замовленням;
- 21) послуги з ремонту радіотелевізійної та іншої аудіо- і відеоапаратури;
- 22) послуги з ремонту електропобутової техніки та інших побутових приладів;
- 23) послуги з ремонту годинників;
- 24) послуги з ремонту велосипедів;
- 25) послуги з технічного обслуговування і ремонту музичних інструментів;
- 26) виготовлення металовиробів за індивідуальним замовленням;
- 27) послуги з ремонту інших предметів особистого користування, домашнього вжитку та металовиробів;
- 28) виготовлення ювелірних виробів за індивідуальним замовленням;
- 29) послуги з ремонту ювелірних виробів;
- 30) прокат речей особистого користування та побутових товарів;
- 31) послуги з виконання фоторобіт;
- 32) послуги з оброблення плівок;
- 33) послуги з прання, оброблення білизни та інших текстильних виробів;
- 34) послуги з чищення та фарбування текстильних, трикотажних і хутрових виробів;
- 35) вичинка хутрових шкур за індивідуальним замовленням;
- 36) послуги перукарень;
- 37) ритуальні послуги;
- 38) послуги, пов'язані з сільським та лісовим господарством;
- 39) послуги домашньої прислуги;
- 40) послуги, пов'язані з очищенням та прибиранням приміщень за індивідуальним замовленням.

Важливе значення при оподаткуванні суб'єктів малого підприємництва має правильність визначення їх доходів. Згідно чинного законодавства для них встановлено такий *порядок визначення доходів та їх склад*.

Доходом платника єдиного податку є:

- 1) для фізичної особи - підприємця - дохід, отриманий протягом податкового (звітного) періоду в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій); матеріальній або нематеріальній формі, визначеній

пунктом 292.3 цієї статті. При цьому *до доходу не включаються* отримані такою фізичною особою *пасивні доходи* у вигляді процентів, дивідендів, роялті, страхові виплати і відшкодування, а також *доходи, отримані від продажу рухомого та нерухомого майна*, яке належить на праві власності фізичній особі та використовується в її господарській діяльності;

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

При продажу основних засобів *юридичними особами - платниками єдиного податку дохід визначається як різниця між сумою коштів, отриманою від продажу таких основних засобів, та їх залишковою балансовою вартістю, що склалася на день продажу*.

У разі надання послуг, виконання робіт за договорами доручення, транспортного експедирування або за агентськими договорами *доходом є сума отриманої винагороди повіреного (агента)*.

Дохід, виражений в іноземній валюті, *перераховується у гривнях за офіційним курсом гривні до іноземної валюти*, встановленим Національним банком України на дату отримання такого доходу.

*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)*.

У разі здійснення *торгівлі* товарами або послугами з використанням *торговельних автоматів чи іншого подібного обладнання*, що не передбачає наявності реєстратора розрахункових операцій, *датою отримання доходу вважається дата вилучення з таких торговельних апаратів та/або подібного обладнання грошової виручки*.

У разі якщо *торгівля* товарами (роботами, послугами) через торговельні автомати здійснюється з використанням жетонів, карток та/або інших замінників грошових знаків, виражених у грошовій одиниці України, *датою отримання доходу вважається дата продажу таких жетонів, карток та/або інших замінників грошових знаків, виражених у грошовій одиниці України*.

*Доходи фізичної особи - платника єдиного податку, отримані в результаті провадження господарської діяльності та оподатковані згідно з цією главою, не включаються до складу загального річного оподатковуваного доходу фізичної особи, визначеного відповідно до розділу IV Податкового Кодексу.*

*Не є доходом суми податків і зборів, утримані (нараховані) платником єдиного податку під час здійснення ним функцій податкового агента, а також суми єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, нараховані платником єдиного податку відповідно до закону.*

*До складу доходу, визначеного цією статтею, не включаються:*

- 1) суми податку на додану вартість;
- 2) суми коштів, отриманих за внутрішніми розрахунками між структурними підрозділами платника єдиного податку;
- 3) суми фінансової допомоги, наданої на поворотній основі, отриманої та поверненої протягом 12 календарних місяців з дня її отримання, та суми кредитів;
- 4) суми коштів цільового призначення, що надійшли від Пенсійного фонду та інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, з бюджетів або державних цільових фондів, у тому числі в межах державних або місцевих програм;
- 5) суми коштів (аванс, передплата), що повертаються покупцю товару (робіт, послуг) - платнику єдиного податку та/або повертаються платником єдиного податку покупцю товару (робіт, послуг), якщо таке повернення відбувається внаслідок повернення товару, розірвання договору або за листом-заявою про повернення коштів;
- 6) суми коштів, що надійшли як оплата товарів (робіт, послуг), реалізованих у період сплати інших податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом, вартість яких була включена до доходу юридичної особи при обчисленні податку на прибуток підприємств або загального оподатковуваного доходу фізичної особи - підприємця;
- 7) суми податку на додану вартість, що надійшли у вартості товарів (виконаних робіт, наданих послуг), відвантажених (поставлених) у період сплати інших податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом;
- 8) суми коштів та вартість майна, внесені засновниками або учасниками платника єдиного податку до статутного капіталу такого платника;
- 9) суми коштів у частині надмірно сплачених податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом, та суми єдиного внеску на

загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що повертаються платнику єдиного податку з бюджетів або державних цільових фондів;

10) дивіденди, отримані платником єдиного податку - юридичною особою від інших платників податків, оподатковані в порядку, визначеному Податковим Кодексом.

*Дивіденди, що виплачуються юридичними особами власникам корпоративних прав (засновникам платників єдиного податку), оподатковуються згідно з розділами III і IV Податкового Кодексу.*

Дохід визначається на підставі даних обліку, який ведеться відповідно до статті 296 Податкового Кодексу.

Визначення доходу здійснюється для цілей оподаткування єдиним податком та для надання права суб'єкту господарювання зареєструватися платником єдиного податку та/або перебувати на спрощеній системі оподаткування.

При визначенні обсягу доходу, що дає право суб'єкту господарювання зареєструватися платником єдиного податку та/або перебувати на спрощеній системі оподаткування в наступному податковому (звітному) періоді, не включається дохід, отриманий як компенсація (відшкодування) за рішенням суду за будь-які попередні (звітні) періоди.

Право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році мають платники єдиного податку за умови неперевищення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого для відповідної групи платників єдиного податку.

При цьому якщо протягом календарного року платники першої і другої груп використали право на застосування іншої ставки єдиного податку у зв'язку з перевищенням обсягу доходу, встановленого для відповідної групи, право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному календарному році такі платники мають за умови неперевищення ними протягом календарного року граничного обсягу доходу.

Чинним Законодавством передбачено такий порядок визначення та розмір *ставок єдиного податку*

*Ставки єдиного податку встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, та у відсотках до доходу (відсоткові ставки).*

Фіксовані ставки єдиного податку встановлюються сільськими, селищними та міськими радами для *фізичних осіб - підприємців*, які здійснюють господарську діяльність, залежно від виду господарської діяльності, з розрахунку на календарний місяць:

1) для *першої групи платників* єдиного податку - у межах від 1 до 10 відсотків розміру мінімальної заробітної плати;

2) для *другої групи платників* єдиного податку - у межах від 2 до 20 відсотків розміру мінімальної заробітної плати.

Відсоткова ставка єдиного податку для *третьої і четвертої груп платників* єдиного податку встановлюється у розмірі:

1) 3 відсотки доходу - у разі сплати податку на додану вартість згідно з Податковим Кодексом;

2) 5 відсотків доходу - у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Ставка єдиного податку встановлюється для *платників єдиного податку першої, другої і третьої груп* у розмірі 15 відсотків:

1) до суми перевищення граничного обсягу доходу, визначеного Податковим Кодексом;

2) до доходу, отриманого від провадження діяльності, не зазначеної у свідоцтві платника єдиного податку, віднесеного до першої або другої групи;

3) до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж зазначений у цій главі;

4) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

Ставки єдиного податку для *платників четвертої групи* встановлюються у подвійному розмірі ставок, визначених пунктом 293.3 цієї статті:

1) до суми перевищення граничного обсягу доходу, визначеного Податковим Кодексом;

2) до доходу, отриманого при застосуванні іншого способу розрахунків, ніж зазначений у цій главі;

3) до доходу, отриманого від здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування.

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 цією статтею для відповідної групи таких платників єдиного податку.

Встановлені ставки, застосовуються з урахуванням таких особливостей:

1) платники єдиного податку *першої групи*, які у календарному кварталі перевищили обсяг граничного доходу, визначений для таких платників Податковим Кодексом, з наступного календарного кварталу за заявою *переходять* на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку *другої або третьої групи*, або *відмовляються* від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники до суми перевищення зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15 відсотків.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу;

2) платники єдиного податку *другої групи*, які перевищили у податковому (звітному) періоді обсяг граничного доходу, визначений для таких платників Податковим Кодексом, в наступному податковому (звітному) кварталі за заявою *переходять* на застосування ставки єдиного податку, визначеної для платників єдиного податку *третьої групи*, або *відмовляються* від застосування спрощеної системи оподаткування.

Такі платники *до суми перевищення* зобов'язані застосувати ставку єдиного податку у розмірі 15 відсотків.

Заява подається не пізніше 20 числа місяця, наступного за календарним кварталом, у якому допущено перевищення обсягу доходу;

3) платники єдиного податку *третьої і четвертої груп*, які перевищили у податковому (звітному) періоді обсяг граничного доходу, до суми перевищення застосовують ставку єдиного податку у розмірі 15 відсотків (для платників *третьої групи*), а платники єдиного податку *четвертої групи* - у подвійному розмірі ставок, визначених пунктом 293.3 цієї статті, а також зобов'язані у порядку, встановленому цією главою, перейти на сплату інших податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом;

4) ставка єдиного податку, визначена для *третьої і четвертої груп* у розмірі 3 відсотки, може бути обрана:

а) суб'єктом господарювання, який зареєстрований платником податку на додану вартість відповідно до розділу V Податкового Кодексу, у разі переходу ним на спрощену систему оподаткування шляхом подання заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу;

б) платником єдиного податку, який зареєстрований платником податку на додану вартість відповідно до розділу V Податкового Кодексу, у разі *добровільної зміни ставки єдиного податку* шляхом подання заяви щодо

зміни ставки єдиного податку не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку календарного кварталу, в якому буде застосовуватися нова ставка;

в) суб'єктом господарювання, який не зареєстрований платником податку на додану вартість, у разі його переходу на спрощену систему оподаткування шляхом реєстрації платником податку на додану вартість відповідно до розділу V Податкового Кодексу і подання заяви щодо переходу на спрощену систему оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу, в якому здійснено реєстрацію платником податку на додану вартість;

г) платником єдиного податку, що застосовує ставку єдиного податку в розмірі 5 відсотків, у разі постачання ним послуг (робіт) платникам податку на додану вартість і якщо обсяг такого постачання за останні 12 календарних місяців сукупно перевищує обсяг, 300 тис. грн., та реєстрації такого платника єдиного податку платником податку на додану вартість у порядку, встановленому розділом V Податкового Кодексу, шляхом подання заяви щодо зміни ставки єдиного податку не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу, в якому здійснено реєстрацію платником податку на додану вартість;

5) у разі анулювання реєстрації платника податку на додану вартість у порядку, встановленому Податковим Кодексом, платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату єдиного податку за ставкою у розмірі 5 відсотків або відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування шляхом подання заяви щодо зміни ставки єдиного податку чи відмови від застосування спрощеної системи оподаткування не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу, в якому здійснено анулювання реєстрації платником податку на додану вартість.

*Визначення Податкового (звітнього) періоду.*

Податковим (звітнім) періодом для платників єдиного податку *першої групи* є календарний рік.

Податковим (звітнім) періодом для платників єдиного податку *другої - четвертої груп* є *календарний квартал*.

Податковий (звітний) період починається з першого числа першого місяця податкового (звітнього) періоду і закінчується останнім календарним днем останнього місяця податкового (звітнього) періоду.

Для суб'єктів господарювання, які перейшли на сплату єдиного податку із сплати інших податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, що настає за наступним податковим (звітнім) 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 зареєстрованих в установленому законом порядку суб'єктів господарювання (новостворених), які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для третьої або четвертої групи, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, в якому відбулася державна реєстрація.

Для суб'єктів господарювання, які утворюються в результаті реорганізації (крім перетворення) будь-якого платника податку, що має непогашені податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли до такої реорганізації, перший податковий (звітний) період починається з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому погашено такі податкові зобов'язання чи податковий борг і подано заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування.

У разі державної реєстрації припинення юридичних осіб та державної реєстрації припинення підприємницької діяльності фізичної особи - підприємця, які є платниками єдиного податку, останнім податковим (звітним) періодом вважається період, у якому подано до органу державної податкової служби заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з припиненням провадження господарської діяльності.

У разі зміни податкової адреси платника єдиного податку останнім податковим (звітним) періодом за такою адресою вважається період, у якому подано до органу державної податкової служби заяву щодо зміни податкової адреси.

*Порядок нарахування та строки сплати єдиного податку.*

*Платники єдиного податку першої і другої груп сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового внеску не пізніше 20 числа (включно) поточного місяця.*

Такі платники єдиного податку можуть здійснити сплату єдиного податку авансовим внеском за весь податковий (звітний) період (квартал, рік), але не більш як до кінця поточного звітного року.



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

Згідно вказаних підпункту і пункту статті 12, рішення про встановлення місцевих податків і зборів офіційно оприлюднюється відповідним органом самоврядування до 15 липня року, що передує бюджетному періоду, в якому планується застосування встановлених місцевих податків і зборів або змін (плановий період). В іншому разі норми відповідних рішень застосовуються не раніше початку бюджетного періоду, що настав за плановим періодом.

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

Платники єдиного податку *третьої і четвертої 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 (листків) непрацездатності, якщо вона триває 30 і більше календарних днів.

Сплачені суми єдиного податку, підлягають зарахуванню в рахунок майбутніх платежів з цього податку за заявою платника єдиного податку.

Помилково та/або надміру сплачені суми єдиного податку підлягають поверненню платнику в порядку, встановленому Податковим Кодексом.

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 із сплати єдиного податку нараховуються такому платнику 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.

*Ведення обліку і складення звітності платниками єдиного податку*

Платники єдиного податку ведуть облік доходів таким чином.

Платники єдиного податку *першої і другої груп* та платники єдиного податку третьої групи, які не є платниками податку на додану вартість, ведуть книгу обліку доходів шляхом щоденного, за підсумками робочого дня, відображення отриманих доходів. Форма книги обліку доходів, порядок її ведення затверджуються Міністерством фінансів України.

Платники єдиного податку *третьої групи*, 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 групи* використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень пункту 44.2 статті 44 Податкового Кодексу. Останнім визначено, що платники податку, які відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, ведуть облік доходів і витрат за цими стандартами з урахуванням Податкового Кодексу. Такі платники податку при застосуванні положень цього Кодексу, в яких містяться посилання на положення (стандарти) бухгалтерського обліку, застосовують відповідні міжнародні стандарти фінансової звітності.

Суб'єкт малого підприємництва за визначеною адресою подає розрахунок єдиного податку (податкову декларацію). Це документ, що подається платником податків (у тому числі відокремленим підрозділом) у випадках, визначених Податковим Кодексом контролюючому органу у строки, встановлені Законом, на підставі якого здійснюється нарахування та/або сплата податкового зобов'язання, чи документ, що свідчить про суму доходу, нарахованого (виплаченого) на користь платників податків – фізичних осіб, суми утриманого та/або сплаченого податку. Невід'ємною частиною податкової декларації є додатки до неї.

Чинним Законодавством передбачений диференційований підхід щодо строків подання податкової звітності для груп суб'єктів малого підприємництва – платників єдиного податку. Так, 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 податкова декларація подається, якщо платник єдиного податку не допустив перевищення протягом року гарантованого обсягу доходу, та/або самостійно не перейшов на сплату єдиного податку за

ставками, встановленими для платників єдиного податку другої або третьої групи.

Платники єдиного податку *другої - четвертої 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 граничних доходів, відображаються платниками єдиного податку в податковій декларації з урахуванням особливостей, визначених підпунктами 296.5.1-296.5.5 цієї статті.

*Платники єдиного податку першої групи подають до органу державної податкової служби податкову декларацію у строки, встановлені для квартального податкового (звітного) періоду, у разі перевищення протягом року граничного обсягу доходу, за Податковим Кодексом, або самостійного прийняття рішення про перехід на сплату податку за ставками, встановленими для платників єдиного податку другої або третьої групи.*

При цьому у податковій декларації окремо відображаються обсяг доходу, оподаткований за ставками, визначеними для платників *єдиного податку першої групи, обсяг доходу, оподаткований за ставкою 15 відсотків, обсяг доходу, оподаткований за новою ставкою єдиного податку, обраною платником.*

Подання податкової декларації у строки, встановлені для *квартального податкового (звітного) періоду*, звільняє таких платників від обов'язку подання податкової декларації 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 відсотків (у разі перевищення обсягу доходу).

Платники єдиного податку *третьої групи* у податковій декларації окремо відображають:

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

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

Платники єдиного податку *четвертої групи* у податковій декларації окремо відображають:

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

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

У разі застосування іншого способу розрахунків, ніж зазначений у цій главі, здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, провадження діяльності, не зазначеної у свідоцтві платників єдиного податку першої і другої груп, платники єдиного податку в податковій декларації додатково відображають окремо доходи, отримані від здійснення таких операцій.

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. Уточнююча податкова декларація подається у порядку, встановленому Податковим Кодексом.

Форми податкових декларацій платника єдиного податку, затверджуються в порядку, встановленому статтею 46 Податкового Кодексу. Останнім підкреслено, що форма податкової декларації встановлюється центральним органом державної податкової служби за погодженням з Міністерством фінансів України.

Платники єдиного податку *першої - третьої груп* не застосовують реєстратори розрахункових операцій.

Нарахування, сплата та подання звітності з податків і зборів інших, ніж зазначені вище, здійснюються платниками єдиного податку в порядку та розмірах, встановлених Податковим Кодексом.

У разі ввезення товарів на митну територію України податки і збори та митні платежі сплачуються платником єдиного податку на загальних підставах відповідно до закону.

Платник єдиного податку виконує передбачені Податковим Кодексом функції податкового агента у разі нарахування (виплати,

надання) оподатковуваних податком на доходи фізичних осіб доходів на користь фізичної особи, яка перебуває з ним у трудових або цивільно-правових відносинах.

*Порядок обрання або переходу на спрощену систему оподаткування, або відмови від спрощеної системи оподаткування визначено статтею 298 Податкового Кодексу України.*

Для обрання або переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкт господарювання подає до органу державної податкової служби заяву.

Зареєстровані в установленому порядку фізичні особи - підприємці, які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для *першої або другої групи*, вважаються платниками єдиного податку з першого числа місяця, наступного за місяцем, у якому виписано свідоцтво платника єдиного податку.

Зареєстровані в установленому законом порядку суб'єкти господарювання (новостворені), які до закінчення місяця, в якому відбулася державна реєстрація, подали заяву щодо обрання спрощеної системи оподаткування та ставки єдиного податку, встановленої для *третьої або четвертої групи*, вважаються платниками єдиного податку з дня їх державної реєстрації.

Суб'єкт господарювання, який утворюється в результаті реорганізації (крім перетворення) будь-якого платника податку, що має непогашені податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли до такої реорганізації, може бути зареєстрований як платник єдиного податку (шляхом подання не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу заяви) з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому здійснено погашення таких податкових зобов'язань чи податкового боргу.

Суб'єкт господарювання, який є платником інших податків і зборів відповідно до норм Податкового Кодексу, може прийняти рішення про перехід на спрощену систему оподаткування один раз протягом календарного року шляхом подання заяви до органу державної податкової служби не пізніше ніж за 15 календарних днів до початку наступного календарного кварталу.

Перехід на спрощену систему оподаткування суб'єкта господарювання, зазначеного в абзаці першому цього підпункту, може бути здійснений за умови, якщо протягом календарного року, що передує періоду переходу на спрощену систему оподаткування, суб'єктом господарювання дотримано вимоги, встановлені в пункті 291.4 статті 291 Податкового Кодексу.

До поданої заяви додається розрахунок доходу за попередній календарний рік, який визначається з дотриманням вимог, встановлених цією главою.

При цьому якщо суб'єкт господарювання протягом календарного року, що передує року обрання спрощеної системи оподаткування, самостійно прийняв рішення про припинення фізичної особи - підприємця, то при переході на спрощену систему оподаткування до розрахунку доходу за попередній календарний рік включається вся сума доходу, отриманого такою особою в результаті провадження господарської діяльності за такий попередній календарний рік.

Форма розрахунку доходу за попередній календарний рік, що передує року переходу на спрощену систему оподаткування, затверджується Міністерством фінансів України.

Відмова від спрощеної системи оподаткування здійснюється в порядку, визначеному підпунктами 298.2.1-298.2.3 ПКУ.

Для відмови від спрощеної системи оподаткування суб'єкт господарювання не пізніше ніж за 10 календарних днів до початку нового календарного кварталу (року) подає до органу державної податкової служби заяву.

Платники єдиного податку можуть самостійно відмовитися від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів, визначених Податковим Кодексом (за умови відсутності непогашених податкових зобов'язань чи податкового боргу з єдиного податку та/або інших податків і зборів, які платники єдиного податку сплачують відповідно до цієї глави), з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому подано заяву щодо відмови від спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів.

*Платники єдиного податку зобов'язані перейти на сплату інших податків і зборів, визначених Податковим Кодексом, у таких випадках та в строки:*

1) у разі перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу платниками єдиного податку *першої і другої груп* та нездійснення такими платниками переходу на застосування іншої ставки - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому відбулося таке перевищення;

2) у разі перевищення протягом календарного року обсягу доходу, встановленого підпунктом 3 пункту 291.4 статті 291, платниками єдиного податку *першої і другої груп*, які використали право на

застосування інших ставок, встановлених для *третьої групи*, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому відбулося таке перевищення;

3) у разі перевищення протягом календарного року встановленого обсягу доходу платниками єдиного податку *третьої і четвертої груп* - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) кварталом, у якому відбулося таке перевищення;

4) у разі застосування платником єдиного податку іншого способу розрахунків, ніж грошова, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому допущено такий спосіб розрахунків;

5) у разі здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, або невідповідності вимогам організаційно-правових форм господарювання - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому здійснювалися такі види діяльності або відбулася зміна організаційно-правової форми;

6) у разі перевищення чисельності фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому допущено таке перевищення;

7) у разі здійснення видів діяльності, не зазначених у свідоцтві платника єдиного податку - фізичної особи - підприємця, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому здійснювалися такі види діяльності;

8) у разі сплати до закінчення граничного строку погашення податкового боргу, що виник у платника єдиного податку протягом двох послідовних кварталів, - з першого числа місяця, наступного за податковим (звітним) періодом, у якому погашено такий податковий борг.

*У заяві зазначаються такі обов'язкові відомості:*

1) найменування суб'єкта господарювання, код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця, реєстраційний номер облікової картки платника податків (ідентифікаційний номер) або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків);

2) дані документа, що підтверджує державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи - підприємця відповідно до закону;

3) податкову адресу суб'єкта господарювання;

- 4) місце провадження господарської діяльності;
- 5) обрані фізичною особою - підприємцем види господарської діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2005, у разі здійснення виробництва - також види товару (продукції), що нею виробляються;
- 6) обрані суб'єктами господарювання ставки єдиного податку або зміна ставки;
- 7) кількість осіб, які одночасно перебувають з фізичною особою - підприємцем у трудових відносинах, та середньооблікова чисельність працівників у юридичної особи;
- 8) дата (період) обрання або переходу на спрощену систему оподаткування.

*До заяви включаються відомості (за наявності) про:*

- 1) зміну найменування суб'єкта господарювання (для юридичної особи) або прізвища, імені, по батькові фізичної особи - підприємця, або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків);
- 2) зміну податкової адреси суб'єкта господарювання;
- 3) зміну провадження господарської діяльності;
- 4) зміну видів господарської діяльності;
- 5) зміну організаційно-правової форми юридичної особи;
- 6) дату (період) відмови від застосування спрощеної системи у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом;
- 7) дату (період) припинення платником єдиного податку провадження господарської діяльності.

Інформація про період щорічної відпустки і терміни тимчасової втрати працездатності з обов'язковим доданням копії листка непрацездатності подається за заявою у довільній формі.

У разі зміни найменування юридичної особи, прізвища, імені, по батькові фізичної особи - підприємця або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків) заява подається протягом місяця з дня виникнення таких змін.

У разі зміни податкової адреси суб'єкта господарювання, місця провадження господарської діяльності, видів господарської діяльності заява подається платниками єдиного податку *першої і другої груп* не пізніше 20 числа місяця, наступного за місяцем, у якому відбулися такі зміни.



У разі зміни податкової адреси суб'єкта господарювання, місця провадження господарської діяльності заява подається платниками єдиного податку *третьої і четвертої груп* разом з податковою декларацією за податковий (звітний) період, у якому відбулися такі зміни.

Форма та порядок подання заяви встановлюються Міністерством фінансів України.

*Порядок видачі, отримання та анулювання свідоцтва платника єдиного податку визначено статтею 299 ПКУ.*

Свідоцтво платника єдиного податку видається суб'єкту господарювання, який подав до органу державної податкової служби заяву щодо обрання або переходу на спрощену систему оподаткування.

Бланк свідоцтва платника єдиного податку є документом суворого обліку. Облік бланків свідоцтв платників єдиного податку здійснюється органами державної податкової служби.

Свідоцтво платника єдиного податку видається безстроково виключно суб'єкту господарювання або уповноваженій ним особі та не може передаватися для провадження господарської діяльності іншим особам.

Платникам єдиного податку *першої і другої груп*, які провадять кілька видів господарської діяльності, на які встановлено різні ставки єдиного податку, видається одне свідоцтво платника єдиного податку.

Свідоцтво платника єдиного податку видається органом державної податкової служби безоплатно протягом 10 календарних днів з дня подання суб'єктом господарювання заяви.

У випадках, передбачених пунктом 298.1.2 статті 298 Податкового Кодексу, свідоцтво видається у день отримання органом державної податкової служби заяви щодо обрання спрощеної системи оподаткування.

У разі втрати або зіпсуття свідоцтва платника єдиного податку такому платнику видається дублікат свідоцтва в порядку, встановленому цією статтею для видачі свідоцтва платника єдиного податку.

У разі відмови у видачі свідоцтва платника єдиного податку орган державної податкової служби зобов'язаний надати протягом 10 календарних днів з дня подання суб'єктом господарювання заяви письмову вмотивовану відмову, яка може бути оскаржена суб'єктом господарювання у встановленому порядку.

Підставами для прийняття органом державної податкової служби рішення про відмову у видачі суб'єкту господарювання свідоцтва платника єдиного податку є виключно:

1) невідповідність такого суб'єкта господарювання вимогам статті 291 цієї глави;

2) наявність у суб'єкта господарювання, який утворюється в результаті реорганізації (крім перетворення) будь-якого платника податку, непогашених податкових зобов'язань чи податкового боргу, що виникли до такої реорганізації;

3) подання протягом календарного року більше одного разу заяви про перехід на спрощену систему оподаткування.

Форма свідоцтва платника єдиного податку та порядок видачі свідоцтва встановлюються Міністерством фінансів України.

Встановлена Міністерством фінансів України форма свідоцтва є обов'язковою до застосування на всій території України.

У свідоцтві платника єдиного податку зазначаються такі відомості:

1) найменування суб'єкта господарювання, код за ЄДРПОУ (для юридичної особи) або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця, реєстраційний номер облікової картки платника податків (ідентифікаційний номер) або серія та номер паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків);

2) дані документа, що підтверджує державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи - підприємця відповідно до закону;

3) податкова адреса суб'єкта господарювання;

4) місце провадження господарської діяльності;

5) обрані фізичною особою - підприємцем види господарської діяльності згідно з КВЕД ДК 009:2005, у разі здійснення виробництва - також види товару (продукції), що нею виробляються;

6) дата (період) обрання або переходу на спрощену систему оподаткування;

7) ставка єдиного податку (3 або 5 відсотків);

8) дата виписки свідоцтва.

До раніше виданого свідоцтва платника єдиного податку в день подання платником єдиного податку заяви органом державної податкової служби вносяться зміни щодо:

1) найменування суб'єкта господарювання (для юридичної особи) або прізвища, імені, по батькові фізичної особи - підприємця, або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків);

- 2) податкової адреси суб'єкта господарювання;
- 3) провадження господарської діяльності;
- 4) видів господарської діяльності.

За бажанням платника єдиного податку раніше видане свідоцтво може бути замінено у разі наявності у такого платника податку обставин, визначених у пункті 299.12 цієї статті, та отримано нове свідоцтво у порядку, визначеному цією статтею.

До отримання нового свідоцтва платник єдиного податку здійснює господарську діяльність на підставі раніше виданого свідоцтва, яке повертається органу державної податкової служби у день отримання нового свідоцтва.

Оригінал свідоцтва платника податку зберігається у платника податку та пред'являється працівникам контролюючих органів, яким надано відповідні функціональні повноваження на проведення перевірки. Копія свідоцтва платника податку повинна розміщуватися на робочому місці найманого працівника.

Свідоцтво платника податку анулюється органом державної податкової служби у випадках та у строки:

- 1) подання платником податку заяви щодо відмови від застосування спрощеної системи оподаткування у зв'язку з переходом на сплату інших податків і зборів, визначених Податковим Кодексом, - в останній день календарного кварталу, в якому подано заяву щодо такої відмови;

- 2) припинення юридичної особи (крім перетворення) або припинення підприємницької діяльності фізичною особою - підприємцем відповідно до закону - в день отримання органом державної податкової служби від державного реєстратора повідомлення про проведення державної реєстрації такого припинення;

- 3) несплати протягом двох послідовних кварталів у порядку, встановленому Податковим Кодексом, податкового боргу, що виник у платника єдиного податку, - в останній день календарного місяця, в якому закінчився граничний строк погашення податкового боргу;

- 4) здійснення видів діяльності, які не дають права застосовувати спрощену систему оподаткування, або невідповідності вимогам організаційно-правових форм господарювання - в останній день податкового (звітного) періоду, в якому здійснювалися такі види діяльності або відбулася зміна організаційно-правової форми;

- 5) перевищення чисельності фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з платником єдиного податку, - в останній день податкового (звітного) періоду, в якому допущено таке перевищення;

б) перевищення протягом податкового (звітного) кварталу (календарного року) обсягу доходу, який дає право на застосування спрощеної системи оподаткування в наступному податковому (звітному) кварталі (календарному році), - в останній день податкового (звітного) періоду, в якому відбулося таке перевищення;

7) застосування платником єдиного податку іншого способу розрахунків, ніж грошова, - в останній день податкового (звітного) періоду, в якому допущено такий спосіб розрахунків.

Анульоване свідоцтво платника єдиного податку підлягає поверненню до органу державної податкової служби, який його видав, протягом 10 днів з дня анулювання.

У разі виявлення органами державної податкової служби під час проведення перевірок порушень платником єдиного податку вимог, встановлених цією главою, свідоцтво платника єдиного податку анулюється на підставі акта перевірки.

У разі якщо після анулювання свідоцтва платника єдиного податку не погашено податковий борг, який виник внаслідок обставин, зазначених у пункті 299.15 цієї статті, погашення такого податкового боргу здійснюється у порядку, встановленому главою 9 розділу II Податкового Кодексу.

*Відповідальність платника єдиного податку визначено статтею 300 ПКУ.*

Платники єдиного податку несуть відповідальність відповідно до Податкового Кодексу за правильність обчислення, своєчасність та повноту сплати сум єдиного податку, а також за своєчасність подання податкових декларацій».

Під час переходу на новий механізм справляння єдиного податку встановлено, що:

- видані свідоцтва про сплату єдиного податку і патенти про сплату фіксованого податку на 2011 рік відповідно до Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» (727/98) та розділу IV Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» (13-92) є дійсними до отримання свідоцтва платника єдиного податку, передбаченого цим Законом, але не пізніше ніж до 1 червня 2012 року;

- зарахування до бюджетів сум єдиного податку та фіксованого податку, які сплачуються в 2012 році за останній звітний (податковий) період 2011 року, здійснюється у порядку та на умовах, які діють до 1 січня 2012 року;

- повернення сум єдиного податку та фіксованого податку, які були сплачені до 1 січня 2012 року помилково або надміру, а також зарахування сум погашення податкового боргу, що сформувався станом на 31 грудня 2011 року, здійснюються у порядку, встановленому Податковим Кодексом України;

- суб'єкти господарювання, які були платниками єдиного податку відповідно до Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» (727/98) або фіксованого податку відповідно до розділу IV Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» (13-92), а також юридичні і фізичні особи - підприємці, які були платниками інших податків і зборів, встановлених Податковим Кодексом України (2755-17), та прийняли рішення з 1 січня 2012 року перейти на спрощену систему оподаткування відповідно до норм цього Закону і відповідають відповідним вимогам, подають відповідну заяву не пізніше 25 січня 2012 року. Для визначення обсягу доходу, що дає право на застосування спрощеної системи оподаткування у 2012 році суб'єктами господарювання, які не були платниками єдиного чи фіксованого податку, дохід від провадження господарської діяльності, одержаний у 2011 році.

З приводу відповідності спрощеного оподаткування вимогам законодавства ЄС необхідно чіткіше визначити критерії малих, середніх та мікропідприємств у законодавстві ЄС. Враховуючи Рекомендації європейської Комісії від 6 травня 2003 року щодо визначення мікропідприємств, малих та середніх підприємств суб'єкт господарювання може бути віднесений до відповідної категорії, якщо він відповідатиме встановленим вимогам щодо кількості працівників та розміру обороту. На основі цієї Рекомендації вважаємо доцільним ввести класифікацію малих, середніх та мікропідприємств згідно з вимогами, адаптованими до рівня розвитку економіки України. Так, наприклад, вважати віднесеними до категорії мікропідприємств ті підприємства, обсяг виручки яких за рік не перевищує 1 млн грн., а середньооблікова чисельність працюючих на перевищує 20 осіб. Малими підприємствами вважати такі, у яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 70 осіб, а обсяг виручки становить більше 1 млн грн. та не перевищує 100 млн. грн. До середніх підприємств слід віднести ті, обсяг виручки яких становить від 101 до 300 млн грн., а середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 250 осіб.

Слід підкреслити, що жоден із розглянутих раніше та прийнятих нині законопроектів не відповідає цим вимогам. Тому вважаємо, що

подальшу законотворчу діяльність необхідно проводити саме з врахуванням вимог законодавства ЄС і зокрема уточнення критеріїв, що визначають малі, середні та мікропідприємства.

Прийнята спрощена система оподаткування має низку недоліків:

- зафіксований рівень граничного обсягу для першої та другої групи, при прив'язці ставки єдиного податку до мінімальної заробітної плати тобто обсяг буде лишатися незмінним, а сума податку збільшуватися;

- великим є перелік обмежень за видами діяльності;
- обмеження у виборі контрагентів у другої групи, які не мають права надавати послуги платникам податків, що працюють на загальній системі оподаткування;

Тому вважаємо, що її подальше вдосконалення має здійснюватися за такими принципами:

1. захист інтересів суспільства та держави в частині забезпечення надходження до бюджетів та до даного соціального внеску економічно обґрунтованих сум обов'язкових платежів;

2. створення реальних умов для розвитку суб'єктів малого підприємництва;

3. створення робочих місць та захист прав найманих працівників.

*Перший принцип* полягає у тому, що визначення основних елементів механізму спрощеної системи оподаткування (платників, ставок податку, переліку податків та інших обов'язкових платежів, платниками яких не є суб'єкти спрощеної системи оподаткування, об'єкту оподаткування тощо) має здійснюватися на основі економічно обґрунтованих показників, а не за принципом «чим більше, тим краще».

Сутність *другого принципу* полягає у тому, що метою запровадження спрощеної системи оподаткування має бути лише створення умов для розвитку малого та середнього підприємництва, яке виступає основою економіки будь-якої держави. Саме цей сегмент економіки в усьому світі виступає основним роботодавцем для більшості населення. Чим більше частка малого та середнього бізнесу, тим менше ступінь безробіття в суспільстві. Цей принцип зумовлює появу *третього принципу*, змістом якого виступає захист інтересів найманих працівників. Необхідність реалізації цього принципу зумовлена негативним впливом діючим тривалий час в Україні прогресивного оподаткування доходів громадян згідно з Декретом Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян», за якого доплати прибуткового податку в кінці року часто досягали 40% заробітку. Тому велика

кількість громадян, які працювали не тільки за основним місцем роботи, змушена була скористатися можливостями, які надавала спрощена система оподаткування: сплачувати єдиний податок у розмірі максимум 200 грн. Крім того, значна кількість найманих працівників, які мали лише основне місце роботи, зареєструвалися суб'єктами підприємницької діяльності з ініціативи роботодавців – з метою оптимізації обов'язкових платежів, які сплачувалися останніми до бюджетів та державних цільових фондів. Внесення змін у механізм оподаткування доходів громадян запровадивши пропорційне оподаткування із загальною ставкою 13%, а пізніше 15% зумовило перехід значної кількості громадян від діяльності як підприємця до переходу на роботу найманим працівником. Однак, це супроводжувалось складним і тривалим механізмом припинення підприємницької діяльності. Часто зняття з податкового обліку примушувало фізичних осіб відкладати реалізацію цього рішення. В цьому зв'язку необхідним є максимальне спрощення процедури ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності фізичними особами.

Наступним напрямом удосконалення спрощеного оподаткування малого підприємництва може бути удосконалення співробітництва юридичних осіб та підприємців. Оскільки діючим законодавством не обмежується співробітництво юридичних осіб з підприємцями-фізичними особами.

Вважаємо, що необхідні зміни щодо переліку податків, зборів та інших платежів, платниками яких не є суб'єкти спрощеної системи оподаткування. Спрощена система оподаткування за своєю сутністю є одним із дієвих способів державної підтримки малого підприємництва. Проте, досягнення цієї мети буде можливим лише у тому випадку, якщо вона дійсно знижуватиме податковий тиск та спрощуватиме систему обліку та звітності. Згідно з Податковим Кодексом України єдиним податком замінимо сплату лише 6-ти або 5-ти обов'язкових платежів, що є явно недостатнім. Більшість підприємців стверджує, що вони згодні платити єдиний податок у значно більшому розмірі, але ж саме єдиний податок.

При удосконаленні спрощеної системи оподаткування малих підприємств – юридичних осіб доцільно в основу покласти принцип стимулювання їх за зниження обсягу витрат, що призведе до зростання чистого прибутку, а значить і до зростання власних фінансових ресурсів для їх розвитку. При дослідженні формування чистого прибутку малих підприємств та впливу факторів на його величину авторами встановлено,

що найбільший вплив на нього мали витрати, якими малі підприємства практично не управляють, в результаті постійні витрати перевищують змінні, і у зв'язку з тим, що підприємством не контролюється їх розмір, це призводить до отримання замість прибутку збитку. Отже саме в удосконаленні управління витратами приховуються резерви зростання чистого прибутку малих підприємств. В цьому зв'язку необхідно стимулювати зниження витрат через внесення певних змін у пільгове оподаткування, що призведе до зростання чистого прибутку.

В цьому зв'язку вважаємо, що зменшення витрат малі підприємства можуть досягти через внесення коригувань у порядок їх оподаткування за єдиним податком. Ставки цього податку доцільно диференціювати залежно від їх величин встановлених Податковим Кодексом та наявністю чистого прибутку. Для малих підприємств, у яких відсутній чистий прибуток, або його сума не перевищує 20 тис. грн. пропонуємо збільшити встановлену ставку єдиного податку на 2 відсотка тобто замість 5% та 3% встановити 7% та 5%. Для підприємств з рівнем прибутку від 20,1 до 60 тис. грн. залишити діючі ставки єдиного податку (5% і 3%), а для малих підприємств, що отримують чистий прибуток в розмірі більше 60 тис. грн. зменшити діючі ставки на 2% (3% і 1%). Такий методичний підхід щодо пільгового оподаткування примусить малі підприємства зменшувати витрати та нарощувати чистий прибуток для свого розвитку, або в протилежному випадку, змінювати вид економічної діяльності.

Останнім часом вченими пропонується ввести прогресивну систему оподаткування прибутку для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб, що оподатковуються за загальною системою оподаткування. Сутність прогресивної системи оподаткування прибутку заключається в тому, що при зростанні прибутку встановлюються вищі ставки податку на прибуток. Прогресивна шкала податку на прибуток залежить від рівня рентабельності продукції, яка виробляється малим підприємством. За низької рентабельності малих підприємств сума податку на прибуток буде меншою у порівнянні зі ставкою існуючої системи оподаткування (23% від суми прибутку) [7, с. 127], але Податковим Кодексом встановлено більш значну диференціацію ставки податку на прибуток.

Критична оцінка цієї пропозиції дозволяє заключити, що малі підприємства не зможуть отримати значної частини прибутку у своє розпорядження для їх розвитку із-за реальної величини їх витрат, які перевищують їх доходи. Нині майже 35% малих підприємств України працюють збитково, а решта – 65% мають незначний прибуток (наприклад, по Київській області серед малих промислових підприємств



треть частина їх не отримує прибутку, а ще третя частина має прибуток в діапазоні від 0,1 до 23 тис. грн.).

Узагальнення проведених досліджень дозволяє заключити, що умови оподаткування суб'єктів малого підприємництва за різними схемами повинні бути удосконалені таким чином, щоб цим підприємствам було вигідно переходити на спрощене оподаткування. Причому економічний ефект від багатоваріантного оподаткування повинен мати місце як для більшості підприємств малого бізнесу, так і для економічної системи в цілому.

За даними проведеного опитування Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК) більшість українських суб'єктів малого підприємництва як перепони щодо якості управління називали проблеми, які пов'язані з: оподаткуванням, нечесною конкуренцією і різноманітними дискреційними повноваженнями та пільгами, корупцією, регулюванням господарської діяльності, неадекватною інфраструктурою, проблемами із залученням коштів, незабезпеченістю прав власності. Серед названих проблем першочерговою вони визначають – оподаткування. Це проявляється у нестабільності податкового законодавства, великій кількості податків, значній кількості перевірок, що здійснюються податковими інспекціями і неподатковими контролюючими органами.

Враховуючи, що практично майже всі малі підприємства створені за приватною формою власності і з причини недостатнього рівня її захищеності, свої права на власність малим підприємствам часто доводиться захищати навіть у судових органах. Дослідження в цій області свідчать про незахищеність їх прав власності, що проявлялися у тривалому очікуванні винесення судових рішень та необ'єктивності їх, що в свою чергу формує низьку довіру до судової системи. Останнє найбільше підтверджується проведеним опитуванням підприємців міжнародною фінансовою корпорацією. За її даними тільки біля 16% малих підприємств зазначали спроможність української судової системи захистити їхні права. В значній мірі на об'єктивність прийнятого рішення впливає величина часу відведеного на вивчення справи.

Господарські суди перевантажені позовами, у зв'язку з цим, рамки судового розгляду часто не витримуються за часом. Крім того, кількість позовів, направлених до арбітражних судів, протягом останнього часу зросла майже у п'ять разів. В значній мірі це зумовлено тим, що скасовано права Державної податкової адміністрації стягувати податкову заборгованість безпосередньо з поточного рахунку підприємства та відсутністю спеціалізованих судів щодо податкових позовів. Останні

розглядаються господарськими судами, які за кадровим складом, який володіє знаннями в області податків не завжди відповідають вимогам.

В цьому плані необхідним є вивчення досвіду правових країн. Зокрема заслуговує на увагу досвід таких країн як Канада, Великобританія, США, які сформували систему селекції пропонованих урядових регулятивних актів. Сутність її полягає в тому, що вона має оцінити вигоди та витрати запропонованих регуляторних актів (аналіз регуляторного впливу), а також можливих альтернативних рішень і перешкодити прийняттю неоптимальних рішень. В Україні така система хоча і пропагується Державним комітетом з питань регуляторної політики та підприємництва, проте належним чином не проводиться оцінка впливу запропонованих регуляторних актів, а при її проведенні не завжди враховуються результати, тому механізм відбору часто неспроможний перешкодити прийняттю небажаних регулятивних актів. Це першочергово стосується регіональних підрозділів Держкомпідприємництва, які не мають достатнього політичного / адміністративного впливу.

З метою зростання обсягу діяльності та підвищення її ефективності, для малих підприємств необхідно розробити окрему політику, спрямовану на подолання перепон подальшого їх розвитку через покращення господарської інфраструктури, сфери фінансових послуг та якості управління з метою їх підтримки як виживання, так і зростання. В цьому плані не може бути універсального підходу. Потрібно враховувати вид та специфіку діяльності малих підприємств, розмір підприємства тощо та розробляти такі програми підтримки, які б базувалися на принципах як вільного ринку, так і державного втручання. Забезпечення таких умов потребує сприяння розвитку фінансового сектора, становленню фінансових інституцій для мікрокредитування (включаючи поширення технологій оцінки мікропозичальників та підготовку кадрів), розвитку способів гарантування кредитів та широкого впровадження лізингу для вирішення проблем фінансування суб'єктів малого підприємництва.

Вважаємо, що пряма фінансова підтримка малих підприємств з боку уряду має становити лише частину загального фінансування, яка доповнювалася майновими внесками чи коштами співвласників суб'єктів малого підприємництва. Такий методичний підхід щодо фінансової підтримки малого підприємництва визваний необхідністю обмеження участі держави, що зумовлено двома причинами:

- 1) створення, за широкої участі держави, передусім корупційної поведінки чиновників, відповідальних за надання державного фінансування, яке призводить до неефективного розподілу фінансових ресурсів;

2) перекладання, в значній мірі ризиків на уряд. За існуючої практики підприємці будуть ініціювати більш ризиковані проекти, ніж вони б дозволили собі це робити при залученні приватних ресурсів. Отже, з метою попередження корупції та зловживань щодо використання бюджетних коштів, за рахунок яких сформовані фонди підтримки суб'єктів малого підприємництва, їх необхідно відокремити від уряду. Фонди сприяння розвитку малого підприємництва повинні формуватися у певній пропорції за рахунок як державних, так і приватних коштів, а механізм діяльності фонду повинен бути прозорим та підзвітним тим, хто надає кошти.

Практика ефективного господарювання суб'єктів малого підприємництва найбільш залежить від якості управління. Оцінка якості управління досліджуваних малих підприємств свідчить про те, що їй потрібно швидко реформувати. Якість управління в основному базується на загальній національній та місцевій нормативній базі. Проблемою є забезпечення чіткої і послідовної реалізації національного законодавства на місцевому рівні. Це, зокрема, стосується законодавства з «дерегуляції», якого не завжди дотримується місцева влада. Належний аналіз регуляторного впливу повинен стати обов'язковим, а не формальним.

Нові регуляторні акти повинні відслідковуватися на предмет можливого корупційного ефекту, використовуючи критерії простоти, доцільності (наскільки реалістичним є його виконання) та стабільності. Після прийняття основних податкових та регулятивних норм вони повинні залишатися стабільними принаймні протягом 3–5 років. Це сприятиме зниженню невизначеності щодо урядових рішень, позитивно впливаючи на розвиток сектора.

До зазначених проблем розвитку малого підприємництва в Україні додалися ще й ті, які спричинені фінансово-економічною кризою. Оскільки саме ці підприємства найбільш інтегровані в економічні процеси (отримання кредитів для забезпечення діяльності), і нині вони переживають складний період. На відміну від великих підприємств малий бізнес не тільки розпочинає свою діяльність з кредиту, а й розвивається за рахунок нього. Припинення доступу малих підприємств до кредитів призводить до негативних наслідків, які спричинили низку перешкод до їх розвитку. Ця проблема особливо торкнулася тих малих підприємств, що розвивались за рахунок валютних кредитів.

Разом з тим, в умовах кризи для малого бізнесу виникають нові ніші та з'являються додаткові можливості, які можна використати, тому

що він найгнучкіший щодо адаптації до економічних змін, може досить швидко змінити свої орієнтири щодо ринків збуту, враховуючи попит населення. В умовах кризи такими додатковими нішами для малого бізнесу буде відмова великих підприємств від виконання непрофільних послуг, правової підтримки тощо. Слід підкреслити, що в Україні окремі комерційні банки відновили кредитування підприємств. Одним з перших розпочав кредитування підприємств «Правексбанк», однак з посиленням вимог щодо обґрунтування бізнес-плану та оцінки їх кредитоспроможності, отримання кредиту є складним.

### ***3.3. Прогнозування прибутку малих підприємств (на прикладі малих промислових підприємств)***

Чистий прибуток підприємства – це результат взаємодії різних фінансових відносин, а тому через це визначення майбутнього прибутку підприємства є складним завданням з економічного та математичного погляду. Для його розв'язку необхідно використовувати математичне моделювання, яке дозволить шляхом відбору з необмеженої кількості факторів визначити ті які суттєво впливають на чистий прибуток малих підприємств. Таким чином основною метою побудови моделі формування чистого прибутку підприємства є визначення на перспективу чистого прибутку залежно від внутрішніх факторів.

Побудова моделі формування прибутку малого підприємства передбачає проведення наступних етапів:

- 1) постановчого;
- 2) параметризації (специфікації);
- 3) інформаційного;
- 4) ідентифікаційного;
- 5) верифікаційного.

Даний підхід передбачає проведення апріорного етапу, але його виключено у зв'язку з тим що аналіз факторів було проведено у другому розділі монографії.

На першому етапі визначаються цілі моделювання та попередній відбір пояснюючих змінних (факторів). Другий – базується на визначенні загального виду моделі. На третьому етапі здійснюється збір статистичних даних для побудови моделі. На четвертому - відбувається ідентифікація моделі, яка передбачає проведення статистичного аналізу та визначення значимості її параметрів. П'ятий етап ґрунтується на визначенні адекватності моделі [70, с. 21–23].

На обсяг чистого прибутку підприємства впливає певна множина факторів, тому для побудови економіко-математичної моделі його формування доцільно використовувати методи регресійного аналізу, оскільки вони дозволяють визначити взаємозв'язок між різними показниками та визначити їх вплив на рівень прибутку підприємства.

У попередніх розділах дисертаційної роботи було визначено що основними прямими факторами які визначають рівень прибутку є доходи та витрати підприємства, а до непрямих, авторами пропонується віднести - обсяг активів підприємства та джерела їх фінансування. Шляхом ітерації було визначено, що на рівень чистого прибутку малого підприємства найбільше впливають: сума доходу від реалізації товарів (робіт, послуг), сума витрат на персонал та соціальні потреби, нарахована амортизація, наявність у підприємства оборотних активів, сума власного капіталу і нерозподіленого прибутку та поточна заборгованість.

Авторами висувається гіпотеза, що на рівень прибутку підприємства окрім кількісних показників також впливають і якісні показники, одним з таких показників є якість системи менеджменту на підприємстві, тому нами до математичної моделі пропонується включити цей показник шляхом введення фіктивної змінної. Залежно від якості менеджменту значення фіктивної буде присвоюватися відповідне значення:

1 – при позитивному впливі менеджменту;

0 – при відсутності впливу менеджменту на формування чистого прибутку підприємства;

-1 – при негативному впливі менеджменту на рівень чистого прибутку.

Таким, чином, за результатами проведеного дослідження попередня система показників економіко-математичної моделі формування прибутку підприємства має наступний вигляд:

$X_1$  - дохід від реалізації продукції;

$X_2$  - витрати на оплату праці;

$X_3$  - витрати на соціальні потреби;

$X_4$  - сума амортизаційних нарахувань;

$X_5$  - нерозподілений прибуток підприємства;

$X_6$  - вартість оборотних активів;

$X_7$  - власний капітал підприємства;

$X_8$  - поточні зобов'язання;

$X_9$  - якість системи менеджменту.

Вивчення принципів та закономірностей формування прибутку підприємства дозволяє говорити про лінійну залежність чистого прибутку підприємства від фінансових показників, тому для побудови

моделі доцільно брати лінійну регресію, яка має наступний математичний вираз:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_p X_{ip} + \varepsilon_i, \quad (3.4)$$

де  $Y_i$  - прогнозне значення чистого прибутку підприємства;

$\beta_p$  - параметри регресійної моделі;

$\varepsilon_i$  - похибка моделі;

$X_{ip}$  - значення змінного фактору.

Наступним етапом побудови економіко-математичної моделі є збір статистичної інформації. Початковими даними для моделі є інформація з фінансової звітності малих промислових підприємств, яка опрацьована авторами особисто. Результати проведення даного етапу пропонується звести до аналітичної таблиці (Додаток 17).

Основним кроком при побудові будь-якої моделі є етап її ідентифікації, оскільки на даному етапі визначаються її параметри, та вплив і значимість кожного фактора на результуючий показник.

Визначення параметрів регресійної моделі здійснюється за формулою:

$$\begin{pmatrix} \beta_1 \\ \dots \\ \beta_p \end{pmatrix} = R^{-1} \begin{pmatrix} r_{ix_1} \\ \dots \\ r_{ix_p} \end{pmatrix}, \quad (3.5)$$

де  $r_{ix_p}$  - парні коефіцієнти кореляції;

$R^{-1}$  - визначник оберненої кореляційної матриці.

В свою чергу для розрахунку коефіцієнтів кореляції використано формулу:

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n x_i y_i - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right) \left( \sum_{i=1}^n y_i \right)}{\sqrt{n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right)^2} \times \sqrt{n \sum_{i=1}^n y_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n y_i \right)^2}}, \quad (3.6)$$

де  $x_i, y_i$  – значення відповідних показників;

$n$  – кількість спостережень.

Тобто ідентифікація даної моделі передбачає визначення її параметрів залежно від рівня показника кореляції, що встановлює взаємозв'язок між впливом окремого фактора на обсяг чистого прибутку підприємства.

Дослідження динаміки змін окремих фінансових показників дає підстави говорити про певну їх взаємозалежність та взаємообумовленість. Цей факт дає підґрунтя для виникнення гіпотези

про мультиколінеарність між відібраними показниками. Тому перед визначенням параметрів моделі необхідно перевірити модель на наявність мультиколінеарності.

Оскільки до моделі входить більш ніж дві змінні, для визначення мультиколінеарності рекомендується використовувати алгоритм Фаррара–Глобера [91, с. 208–210].

Для тестування на мультиколінеарність за методом Фаррара–Глобера побудуємо кореляційну змінних показників (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Кореляційна матриця змінних показників**

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X1	1,000	0,539	0,604	0,368	0,145	0,585	0,468	0,277	0,277
X2	0,539	1,000	0,775	0,467	0,341	0,331	0,415	0,280	0,226
X3	0,604	0,775	1,000	0,526	0,491	0,412	0,480	0,355	0,280
X4	0,368	0,467	0,526	1,000	0,176	0,263	0,228	0,242	0,114
X5	0,145	0,341	0,491	0,176	1,000	0,555	0,428	0,169	0,244
X6	0,585	0,331	0,412	0,263	0,555	1,000	0,501	0,740	0,231
X7	0,468	0,415	0,480	0,228	0,428	0,501	1,000	0,265	0,317
X8	0,277	0,226	0,280	0,114	0,169	0,740	0,265	1,000	0,141
X9	0,277	0,226	0,280	0,114	0,244	0,231	0,317	0,141	1,000

Для перевірки на мультиколінеарність розраховуємо критерій Пірсона за формулою:

$$\chi_p^2 = - \left[ n - 1 - \frac{1}{6}(2k + 5) \right] \ln|R|, \quad (3.7)$$

де  $n$  – кількість спостережень;

$k$  – кількість змінних;

$R$  – визначник кореляційної матриці нормалізованих змінних (табл. 3.4.)

Порівнюючи розрахункове значення критерію Пірсона – з критичним з рівнем імовірності 0,95 та ступенем свободи  $k$ :

$$\chi_p^2 = 579,9 > \chi_p^2(0.95;36) = 51,0.$$

Доходимо висновку що в системі факторів існує мультиколінеарність.

Для з'ясування які саме фактори створюють мультиколінеарність розраховуємо  $F$  критерій (Фишера-Снедекора) та коефіцієнт детермінації за формулами:

$$F_i = |C_{ii} - 1| \frac{n-k}{k-1}, \quad (3.8)$$

$$R_i^2 = 1 - \frac{1}{C_{ii}}, \quad (3.9)$$

де  $C_{ii}$  - діагональні елементи оберненої кореляційної матриці.

Для цього побудуємо обернене ну кореляційну матрицю (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Обернена кореляційна матриця змінних показників**

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X1	2,186	-0,145	-1,606	0,121	1,907	-3,091	0,052	1,955	-0,179
X2	-0,251	2,594	-1,722	-0,207	0,005	0,213	-0,168	-0,111	0,007
X3	-0,784	-1,855	4,185	-0,747	-1,774	1,962	-0,475	-1,582	-0,098
X4	0,024	-0,195	-0,721	1,445	0,280	-0,334	0,088	0,126	0,038
X5	0,708	0,177	-1,609	0,299	2,868	-2,899	0,061	1,920	-0,138
X6	-0,361	-0,118	1,118	-0,321	-2,213	4,977	-0,930	-3,251	-0,007
X7	-0,370	-0,137	-0,184	0,067	-0,280	-0,398	1,655	0,122	-0,205
X8	-0,924	0,175	-0,202	0,053	0,480	-1,622	0,431	2,261	0,069
X9	-0,173	-0,002	-0,035	0,030	-0,231	0,208	-0,239	-0,161	1,162

1,162

- діагональні елементи оберненої кореляційної матриці

Порівнюючи розрахункове зазначення критерію Фішера з нормативним (з рівнем значимості 0,05) та значення коефіцієнту детермінації з 1 (якщо коефіцієнт детермінації наближається до одиниці, пояснювальна змінна мультиколінеарна з іншими), знаходимо фактори, які створюють мультиколінеарність (табл. 3.8).

Аналіз розрахункового значення  $F$  критерію з нормативним не дозволяє зробити висновок стосовно наявності мультиколінеарності, але видвинути гіпотезу про наявність мультиколінеарності можна на основі коефіцієнту детермінації. Таким чином, можна стверджувати, що змінні  $X_2, X_3, X_5, X_6$  створюють мультиколінеарність.

Таблиця 3.8

**Показники  $F$  критерію та коефіцієнт детермінації змінних показників**

Змінна	$C_{ii}$	Розрахункове значення $F$ критерію	Нормативне значення $F$	Коефіцієнт детермінації	Гіпотеза про створення мультиколі-неарності
X1	2,19	0,075	1,94	0,543	Не створює
X2	2,59	0,101	1,94	0,614	Створює
X3	4,18	0,202	1,94	0,761	Створює
X4	1,45	0,028	1,94	0,308	Не створює
X5	2,87	0,119	1,94	0,651	Створює
X6	4,98	0,253	1,94	0,799	Створює
X7	1,66	0,042	1,94	0,396	Не створює
X8	2,26	0,080	1,94	0,558	Не створює
X9	1,16	0,010	1,94	0,139	Не створює



Для визначення пари факторів, що створюють мультиколінеарності, доцільно використовувати t критерій Стюдента:

$$t_{ij} = \frac{r_{ij}^* \sqrt{n-k}}{\sqrt{1-r_{ij}^*}}, \quad (3.10)$$

де  $r_{ij}^*$  - частинні коефіцієнти кореляції, які визначаються за формулою:

$$r_{ij}^* = -\frac{C_{ij}}{\sqrt{C_{ii}C_{jj}}}, \quad (3.11)$$

де  $C_{ij}, C_{ii}, C_{jj}$  - мінори оберненої кореляційної матриці.

Розрахунок критерію Студента передбачає обчислення частинних коефіцієнтів кореляції (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

**Частинні коефіцієнти кореляції змінних показників**

$C_{ij}$	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
X1									
X2	0,105								
X3	0,259	0,563							
X4	-0,013	0,101	-0,293						
X5	-0,283	-0,065	-0,465	0,147					
X6	0,109	0,033	0,245	-0,120	-0,586				
X7	0,195	0,066	-0,070	0,043	-0,128	-0,139			
X8	0,416	-0,072	-0,066	0,030	0,189	-0,483	0,223		
X9	-0,109	-0,001	-0,016	0,023	-0,127	0,086	-0,173	-0,100	

На підставі отриманих даних проведемо розрахунок значення t критерію, та проведемо його порівняння з критичним (1,96), що дасть змогу зробити висновок про мультиколінеарність (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

**Розрахункові значення критерію Стюдента**

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
X1								
X2	1,19							
X3	3,01	7,65						
X4	-0,15	1,13	-3,44					
X5	-3,31	-0,73	-5,89	1,66				
X6	1,23	0,37	2,84	-1,35	-8,11			
X7	2,23	0,75	-0,79	0,49	-1,45	-1,57		
X8	5,13	-0,81	-0,74	0,33	2,16	-6,20	2,57	
X9	-1,23	-0,01	-0,18	0,26	-1,43	0,97	-1,97	-1,12

2,16 - пара факторів, що створюють мультиколінеарність

Дані таблиці свідчать про те, що між парами факторами  $X1X3$ ,  $X1X5$ ,  $X1X7$ ,  $X1X8$ ,  $X2X3$ ,  $X3X4$ ,  $X3X5$ ,  $X3X6$ ,  $X5X6$ ,  $X5X8$ ,  $X6X8$  та  $X7X8$  існує мультиколінеарність.

Аналізуючи проведені розрахунки, пропонуємо з дослідження елімінувати фактори  $X1$ ,  $X3$ ,  $X5$  та  $X8$ . Таким чином до моделі формування прибутку підприємства повинні входити наступні показники: витрати на оплату праці, сума амортизаційних нарахувань, вартість оборотних активів, власний капітал підприємства та оцінка якості системи менеджменту на підприємстві (дод. 9).

На основі даних фінансової звітності малих промислових підприємств знаходимо параметри моделі (2):

$$\begin{pmatrix} \beta_0 \\ \beta_{X2} \\ \beta_{X4} \\ \beta_{X6} \\ \beta_{X7} \\ \beta_{X9} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -6,545 \\ 0,064 \\ -0,145 \\ 0,045 \\ 0,086 \\ 32,093 \end{pmatrix} \quad (3.12)$$

Для обчислення параметрів моделі рекомендується використовувати вбудовану функції MS Excel РЕГРЕССИЯ, оскільки вона дозволяє уникнути громіздких розрахунків та визначити майже всі показники, що характеризують адекватність побудованої моделі (дод. 10).

Проведені розрахунки дають підставу стверджувати, що економіко-математична модель формування чистого прибутку малих промислових підприємств буде мати такий вираз:

$$Y_i = -6,545 + 0,064X2 - 0,145X4 + 0,045X6 + 0,086X7 + 32,093X9, \quad (3.13)$$

де  $X2$  – витрати на оплату праці;

$X4$  – сума амортизаційних нарахувань;

$X6$  – вартість оборотних активів;

$X7$  – власний капітал підприємства;

$X9$  – якість системи менеджмент.

Аналіз даної моделі дозволяє стверджувати що чистий прибуток підприємства в більшому ступені залежить від менш мінливих факторів, а саме від суми амортизаційних нарахувань, які пов'язані за наявності необоротних активів у підприємства та суми постійних пасивів до яких відноситься власний капітал підприємства. Крім даних факторів найбільш суттєвий вплив на чистий прибуток підприємства має якість менеджменту, тому власникам малих підприємств, з метою нарощення

обсягів чистого прибутку, як основного джерела фінансування, необхідно більш уваги приділяти кваліфікації управлінського персоналу.

Наступним етапом побудови моделі є її перевірка на адекватність за такими напрямками:

- 1) перевірка параметрів моделі на значимість;
- 2) аналіз показників регресійної статистики;
- 3) проведення тестів на гетероскедастичність;
- 4) визначення наявності автокореляції залишків моделі.

Першим кроком перевірки адекватності отриманої моделі є перевірка  $\beta$  коефіцієнтів на значимість за формулою:

$$t_i = \frac{|\beta_i|}{S_{\beta_i}}, \quad (3.14)$$

де  $S_{\beta_i}$  – стандартна похибка параметру.

Порівнюючи розрахункове значення  $t$  критерію (див. дод. 10) з критичним (1,28) можна зробити висновок про значимість параметрів моделі (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

**Розрахункові значення  $t$  критерію параметрів регресійної моделі формування чистого прибутку малого підприємства**

Параметр	Значення параметру	Стандартна похибка	Розрахунковий $t$ -критерій	Нормативний $t$ -критерій <sup>1</sup>
$\beta_0$	-6,5453	4,3524	-1,5038	1,28
$\beta_2$	0,0638	0,0532	1,2975	1,28
$\beta_4$	-0,1454	0,0988	-1,4720	1,28
$\beta_6$	0,0452	0,0105	4,3191	1,28
$\beta_7$	0,0860	0,0111	7,7179	1,28
$\beta_9$	32,0932	4,1665	7,7027	1,28

Проведені розрахунки дозволяють стверджувати, що отримані параметри моделі значно відрізняються від нуля, і відповідно можуть включатися в модель. Таким чином, система показників, які включені до регресійної моделі, об'єктивно відображають закономірність змін чистого прибутку підприємства залежно від визначеної системи факторів.

Наступним кроком перевірки адекватності моделі формування прибутку підприємства є аналіз показників регресійної статистики (табл. 3.12), які були розраховані за допомогою вбудованої функції в MS Excel РЕГРЕССИЯ (дод. 11).

<sup>1</sup> З імовірністю 0,8

**Показники регресійної статистики регресійної моделі прогнозування фінансово стану підприємства**

Показник	Розрахункове значення	Рекомендоване значення
Коефіцієнт множинної кореляції	0,841278	Наближається до 1
Коефіцієнт детермінації	0,707749	Наближається до 1
Уточнюючий коефіцієнт детермінації	0,696421	Наближається до 1
Стандартна похибка моделі	35,78134	Наближається до мінімуму
Значення F-критерію	62,48022	Більш 2,37
Значимість F-критерію	8,38E-33	Наближається до мінімуму

Аналізуючи отримані дані, з ймовірністю 0,95 можна говорити, що чистий прибуток підприємства на 84,12% залежить від суми витрат на оплату праці, амортизаційних нарахувань, наявності оборотних активів та власного капіталу, і професіоналізму та кваліфікації менеджменту підприємства.

Оскільки модель носить узагальнюючий характер, то її необхідно перевірити на гетероскедастичність. Необхідність даного етапу пов'язана з тим що наявність гетероскедастичності приводить до неефективних оцінок та збільшенню стандартної похибки моделі. Перевірку на гетероскедастичність пропонується здійснювати на основі тесту Глейзера, оскільки даний підхід є найбільш простим і точним [95, с. 255–258].

Тест Глейзера передбачає проведення декількох етапів.

По перше, всі спостереження групуємо за їх датою, а потім елімінуємо центр спостережень. Згідно проведених розрахунків залишаємо 50 спостережень на початку (перша сукупність) і кінець (друга сукупність) вибірки.

По друге, за допомогою функції РЕГРЕССИЯ визначаємо параметри регресійної моделі для першої та другої сукупності і отримаємо відповідні лінійні рівняння:

$$\begin{aligned} Y_1^{50} &= -10,3 + 0,15X_2 - 0,56X_4 + 0,02X_6 + 0, X_7 + 36,73X_9 \\ Y_2^{50} &= -3,74 + 0,01X_2 + 0,02X_4 + 0,09X_6 + 0,05X_7 + 27,34X_9 \end{aligned} \quad (3.15)$$

По третє визначаємо квадрати залишків по моделях (3.15) (дод. 11), які становлять відповідно 42345 та 87104, та на основі цих даних визначаємо R критерій:

$$R' = \frac{S_2}{S_1} = \frac{42345}{87104} = 2,06 \quad (3.16)$$

Порівнюючи розрахункове значення  $R$  критерію з табличним значенням, з  $k-1$  та  $n$  ступенями свободи та рівнем значимості 0,05, яке дорівнює 2,11, доходимо висновку, що  $R' < F_{табл}$ , що свідчить про відсутність гетероскедастичності. Тобто можна зробити висновок що оцінки моделі є ефективними.

Оцінка автокореляції залишків є невід'ємним етапом перевірки модель, оскільки її наявності призводить до неефективності оцінок параметрів моделі і прогнозів, побудованих на її основі. Даний факт пояснюється тим, що при наявності автокореляції прогнозні значення чистого прибутку підприємства будуть мати велику вибірккову дисперсію та стандартну похибку.

Визначити наявність автокореляції залишків пропонується за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона:

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^n (u_t - u_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n u_t^2}, \quad (3.17)$$

де  $u_t, u_{t-1}$  - залишки по моделі.

Проведення розрахунків за даним алгоритмом (див. дод. 12) свідчать що за регресійною моделлю формування чистого прибутку малих підприємств критерій Дарбіна-Уотсона дорівнює 1,89, що говорить про відсутність автокореляції оскільки вказаний критерій наближається до 2,0 [40, с. 219–221]. Таким чином, відсутність автокореляції залишків дозволяє говорити про ефективність прогнозів, визначених за допомогою даної моделі, тобто дана модель може бути використана фахівцями малих підприємств для прогнозування чистого прибутку.

В цілому, проведене дослідження свідчить про те що, побудована авторами, регресійна модель адекватно визначає фактори які в більшому ступені впливають на чистий прибуток підприємства. За допомогою даної моделі можна не тільки визначити закономірності зміни чистого прибутку, а й здійснювати його прогнозування на основі даних ретроспективних періодів.

Для зручності використання, розробленої авторами, регресійної моделі при прогнозуванні чистого прибутку пропонується доповнити її функціями, які б дозволяли екстраполювати тенденції розвитку основних показників, які входять до моделі. Тобто основною метою побудови даної моделі є прогнозування чистого прибутку малого підприємства на основі динаміки фінансових показників, з урахуванням впливу якості менеджменту.

Для визначення майбутніх значень фінансових показників пропонується використовувати метод плинної середньої, особливістю якого є те, що найбільший вплив мають показники, які знаходяться ближче до горизонту прогнозування, а показники, які знаходяться в кінці часового ряду мають менший вплив. Даний механізм реалізується за допомогою коефіцієнту  $\lambda_t$ , тобто майбутнє значення фінансового показника, який входить до регресійної моделі буде визначатися за формулою:

$$x_{t+k} = x_t + \lambda_t \Delta x_t + \lambda_{t-1} \Delta x_{t-1} + \lambda_{t-2} \Delta x_{t-2} + \dots + \lambda_{t-k} \Delta x_{t-k}, \quad (3.18)$$

де  $\Delta x_t$  – абсолютна зміна показника в попередніх періодах;

$k$  – горизонт прогнозування;

$t$  – кількість попередніх періодів.

В свою чергу коефіцієнт  $\lambda_t$  обчислюється за формулою:

$$\lambda_t = \frac{i \times \beta}{n},$$

де  $i$  – число, яке означає послідовний натуральний ряд передісторії, починаючи з останнього;

$\beta$  – коефіцієнт послідовності, який визначається на основі табличних даних [38, с. 42-43].

Виходячи з кількості попередніх періодів (5 років) та  $\lambda_t$  коефіцієнту прогнозне значення показників регресійної моделі, буде розраховуватися як:

$$x_{t+k} = x_t + 0,333\Delta x_t + 0,267\Delta x_{t-1} + 0,2\Delta x_{t-2} + 0,133\Delta x_{t-3} + 0,067\Delta x_{t-4} \quad (3.19)$$

Таким чином для побудови моделі прогнозування чистого прибутку малого підприємства в, розроблену авторами, регресійну модель додатково включаємо прогнозу функцію окремого фінансового показника (3.19) і проводимо розрахунок параметрів моделі. Після вказаних перетворень модель прогнозування чистого прибутку підприємства буде мати такий математичний вираз:

$$\begin{aligned} Y_t = & -6,5456 + \\ & + 0,06376X_2 + 0,02123\Delta X_2 + 0,00567\Delta X_{2,t-1} + 0,00113\Delta X_{2,t-2} + 0,00015\Delta X_{2,t-3} + 0,00001\Delta X_{2,t-4} - \\ & - 0,14541X_4 - 0,04842\Delta X_4 - 0,01293\Delta X_{4,t-1} - 0,00259\Delta X_{4,t-2} - 0,00034\Delta X_{4,t-3} - 0,00002\Delta X_{4,t-4} + \\ & + 0,04525X_6 + 0,01507\Delta X_6 + 0,00402\Delta X_{6,t-1} + 0,00080\Delta X_{6,t-2} + 0,0001\Delta X_{6,t-3} + 0,00001\Delta X_{6,t-4} + \\ & + 0,08598X_7 + 0,02863\Delta X_7 + 0,00764\Delta X_{7,t-1} + 0,00153\Delta X_{7,t-2} + 0,00020\Delta X_{7,t-3} + 0,00001\Delta X_{7,t-4} + \\ & + 32,093X_9 \end{aligned} \quad (3.20)$$

де  $X_2$ ,  $\Delta X_2$  – сума / абсолютне відхилення витрат на оплату праці;

$X_4$ ,  $\Delta X_4$  – сума / абсолютне відхилення нарахованої амортизації;

$X_6$ ,  $\Delta X_6$  – вартість / абсолютне відхилення оборотних активів підприємства;

$X7_t$ ,  $\Delta X7_t$  – сума / абсолютне відхилення власного капіталу підприємства;

$X9$  - якість системи менеджмент.

$t$  – кількість попередніх періодів.

Для зручності та наочності представлення, розроблену авторами, модель прогнозування чистого прибутку (3.20) запропоновано представляти через функцію плинної середньої (3.18):

$$Y_i = -6,545 + 0,0638 f(X2_{t+k}) - 0,1454 f(X4_{t+k}) + 0,0452 f(X6_{t+k}) - 0,0860 f(X7_{t+k}) + 32,0932 X9 \quad (3.21)$$

де  $f(X2_{t+k})$  – функціональна залежність, що визначає динаміку зміни витрат на оплату праці на основі методу плинної середньої;

$f(X4_{t+k})$  – функціональна залежність, що визначає динаміку зміни амортизаційних відрахувань, ґрунтуючись на методі плинної середньої;

$f(X6_{t+k})$  – функціональна залежність, що визначає динаміку зміни вартості оборотних активів підприємства з використанням методу плинної середньої;

$f(X7_{t+k})$  – функціональна залежність, що визначає динаміку зміни власного капіталу за методом плинної середньої;

$X9$  - якість системи менеджмент.

$t$  – кількість попередніх періодів;

$k$  – горизонт прогнозування.

В цілому, підводячи підсумки дослідження, зазначимо що розроблені та запропоновані авторами моделі дозволяють виявити закономірності зміни чистого прибутку підприємств не тільки від прямих факторів (доходів та витрат), а й від наявності у підприємства ресурсів для формування відповідного обсягу прибутку. Крім того, дані моделі дозволяють адекватно здійснювати прогнозування прибутку підприємства у середньостроковому періоді.

Отже, необхідність зниження витрат на виробництво продукції ще більше зростає в умовах кризи, коли можливості підвищення ціни на продукцію знижуються із-за низького рівня платоспроможності вітчизняних споживачів продукції. Це зумовлює вирішення таких питань як визначення оптимальних обсягів виробництва на поточний період і на перспективу, виходячи з попиту на їх продукцію; обґрунтування величини витрат малого промислового підприємства, за якої можна забезпечити ефективність його функціонування; ув'язування виробничих факторів та витрат малих підприємств, що сприятиме їх взаємодії і забезпечуватиме здійснення виробничих процесів; обґрунтування

раціональної структури витрат виробництва за їх основними видами та варіантами здійснення виробничих процесів тощо.

Забезпечення ефективності витрат досягається при формуванні системи управління витратами, яка має формуватися на основі певного переліку завдань. На нашу думку, основними з них є визначення: величини витрат виробництва в короткостроковому та довгостроковому періодах; витрат виробництва залежно від обсягів виробництва; зміни витрат виробництва в часі; прогнозу витрат виробництва з урахуванням змін попиту на продукцію та ситуації на ринках збуту тощо.

На основі запропонованого нами поділу витрат на постійні і змінні, що відсутній на малих підприємствах, нами проведені розрахунки безбитковості виробництва в табличній та аналітичній формі на основі трьох методичних підходів (розрахунку та порівнянні середньо сумарних витрат з ціною реалізації продукції, дослідженні динаміка зміни прибутку залежно від обсягів виробництва та концепції сприяння маржі). Використання методики досліджень динаміки витрат залежно від обсягів виробництва і реалізації продукції дасть можливість підприємству визначати фінансові проблеми щодо перспектив його розвитку: необхідний для досягнення безбитковості капітал, збільшення обсягів виробництва конкретного виду продукції та шляхи зростання прибутку від реалізації.

Для зменшення витрат малих вітчизняних підприємств доцільним буде проведення факторного аналізу в першу чергу змінних витрат, оскільки вони складають 70% і більше від сумарних витрат виробництва, а у їх складі матеріальних витрат та витрат на оплату праці робітників, зайнятих виготовленням продукції. Зменшення витрат на матеріальні ресурси, що займають найбільшу питому вагу, може досягатись за рахунок дії таких факторів: зниження норм витрат сировини і матеріалів на одиницю продукції на основі удосконалення технології виготовлення продукції; зниження цін на сировину і матеріали; підвищення кваліфікації робітників; стимулювання робітників у економному використанні ресурсів.

У підвищенні ефективності управління витратами виробництва важливе місце займає система обліку і контролю. Вона має охоплювати основні місця виникнення витрат та забезпечувала надійну і повну інформацію. Це зумовлює формування центрів відповідальності, які передбачають ієрархічний розподіл зон відповідальності, коли конкретний менеджер несе персональну відповідальність за ефективність управління витратами на його ділянці виробництва. Такий підхід до обліку витрат забезпечує своєчасний контроль за їх динамікою, дозволяє розрахувати прогноз майбутніх витрат з врахуванням змін, які мають



відбутись на виробництві в перспективі, визначати майбутні прибутки від реалізації продукції та рівень прибутковості продукції, що виробляється. Запропонована система обліку витрат виробництва тісно пов'язана з ефективністю господарювання кожного малого підприємства і дозволить оперативно виявляти фактори виробництва, що негативно впливають на рівень витрат.

Важливим напрямом у досягненні ефективного формування витрат на підприємствах може бути система стимулювання працівників за економію витрат. Підставою для прийняття рішення про стимулювання працівників малого підприємства за економію витрат виробництва будуть позитивні результати щодо зниження витрат виробництва в порівнянні з встановленими вимогами в бюджеті витрат.

На рівень чистого прибутку малих підприємств впливає їх оподаткування за спрощеною системою, оскільки єдиний податок є складовою витрат. Дослідження показали, що за останні два роки, порівняно з першими роками дії спеціальних режимів оподаткування, відбулося зменшення кількості підприємств, що використовують єдиний податок. Це пояснюється нестабільністю законодавчої бази, зокрема збільшенням суми відрахувань у соціальні фонди. Для розвитку малого підприємництва, важливим є прийняття низки Законів України, які б забезпечували стабільні умови оподаткування малих підприємств, що використовують спрощену систему. Нестабільність чинного податкового законодавства призводить до переходу малих підприємств на звичайну систему оподаткування зі сплатою податку на прибуток, одночасно приховуючи отримані доходи та збільшуючи витрати.

Удосконаленню оподаткування малих підприємств за спрощеною системою сприятимуть, на нашу думку, такі положення: зобов'язання органу державної податкової служби протягом десяти робочих днів з моменту отримання письмової заяви суб'єкта малого підприємництва видати безоплатно свідоцтво про право сплати єдиного податку або надати письмову мотивовану відмову; закріплення права платників єдиного податку – фізичних осіб здійснювати попередню його сплату за весь податковий період (квартал), але не більше ніж за календарний рік; запровадження диференційованих ставок єдиного податку для фізичних осіб залежно від обсягу валового доходу (виручки).

Подальшу законотворчу діяльність в Україні необхідно проводити з врахуванням вимог законодавства ЄС, зокрема, дотримання критеріїв, стосовно визначення мікро, малих та середніх підприємств. Причому, якщо перехід до фінансового критерію має відбуватися поступово, то

критерій щодо чисельності працюючих можна застосовувати вже нині. Вважаємо, що єдиний податок варто залишити лише для фізичних осіб - підприємців, а також для мікропідприємств, а щодо малих та середніх підприємств, то податкове стимулювання їхньої діяльності варто передбачити в межах загальної системи оподаткування, у податкових законах, які регламентують механізм справляння конкретних обов'язкових платежів (зокрема, шляхом спрощення звітності та зниження ставок податків, зборів (обов'язкових платежів)).

Основною метою побудови моделі прогнозування чистого прибутку малих промислових підприємств є визначення майбутнього фінансового результату залежно від прямих (доходи та витрати) та непрямих (обсяг активів підприємства та джерела їх фінансування) факторів. Проведений аналіз дозволяє стверджувати про те, що до моделі формування прибутку підприємства повинні входити: витрати на оплату праці, сума амортизаційних нарахувань, вартість оборотних активів, власний капітал підприємства та оцінка якості системи менеджменту на підприємстві.

Визначення параметрів регресійної моделі дозволяє стверджувати, що чистий прибуток малих промислових підприємств в значній мірі залежить від менш мінливих факторів, а саме від суми амортизаційних нарахувань, які пов'язані за наявності необоротних активів у підприємства та суми постійних пасивів до яких відноситься власний капітал підприємства. Адекватність, розробленої моделі підтверджена проведеними автором тестами на значимість моделі та оцінок її параметрів, показників регресійної статистики, гетероскедастичність та автокореляцію залишків моделі. Розроблені моделі прогнозування прибутку прості у використанні і дозволяють здійснювати адекватні висновки стосовно тенденцій зміни фінансових результатів діяльності малих промислових підприємства в середньостроковій перспективі.

## РОЗДІЛ 4

### УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

#### *4.1. Зміни в оподаткуванні прибутку підприємств за Податковим Кодексом України*

Суб'єкти малого підприємництва крім спрощеного оподаткування мають також право оподатковуватись за звичайною (традиційною) системою, що передбачена Податковим Кодексом. Останній торкнувся всіх податків, але найбільшою його новацією стала реформа податку на прибуток. Зміни стосуються не лише ставки податку, а й визначення обсягу доходів, витрат, прибутку, порядку його адміністрування. Для розуміння тих змін, що відбулися необхідно зупинитись на всіх визначальних аспектах щодо визначення доходів, витрат, прибутку та його оподаткування.

Відмінності між законом №334/94 та Податковим Кодексом для наглядності узагальнимо та представимо в додатку 13.

Загалом можна бачити, що зміни торкнулись майже всіх аспектів, що стосуються визначення бази оподаткування та свідчать про ґрунтовний підхід до реформування податкової системи України.

В цьому зв'язку необхідно виокремити окремі важливі моменти та здійснити подальший аналіз з метою їх оцінки:

*Ставка податку на прибуток.*

Податковий Кодекс України передбачає поступове зниження ставки податку з 25% до 16% в такій етапності:

23% - з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року;

21% - з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року;

19% - з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року;

16% - з 1 січня 2014 року.

Корінним чином змінився методичний підхід до визначення Податкової бази.

Визнання доходів / витрат для цілей оподаткування зумовлюватиметься, головним чином, положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. В цілому, це позитивна зміна, яка покликана гармонізувати податкове тлумачення операції та її економічний ефект:

- скасовано «правило першої події». Доходи / витрати визнаються в момент їх нарахування;

- процентні витрати капіталізуються для цілей оподаткування, якщо така капіталізація здійснюється у фінансовому обліку;

- облік курсових різниць ведеться відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

- у порівнянні з чинним законодавством облік операцій з цінними паперами не зазнав змін;

- облік та амортизація всіх груп основних засобів, які підлягають амортизації, згідно Податкового Кодексу здійснюються окремо для кожного об'єкту (на відміну від амортизації груп основних засобів, передбаченої чинним законодавством);

- суттєво збільшено кількість груп основних засобів (до 16 – для матеріальних активів, до 6 – для нематеріальних активів);

- значно розширено перелік методів нарахування податкової амортизації. Податковий Кодекс передбачає п'ять методів, включаючи прямолінійний, метод зменшення балансової вартості, метод прискореної амортизації (для деяких груп основних засобів);

Балансова вартість основних засобів, що підлягатимуть амортизації, визначатиметься відповідно до інвентаризації, що має бути проведена станом на 1 квітня 2011 року.

Якщо загальна балансова вартість основних засобів на 1 квітня 2011 року виявиться меншою ніж загальна вартість основних засобів згідно з податковим обліком, різницю буде визнано окремим активом, що буде амортизуватися за прямолінійним методом протягом трьох років.

Дооцінка основних засобів, проведена після 1 січня 2010 року, не враховується при порівнянні даних бухгалтерського та податкового обліку станом на 1 квітня 2011 року.

Облік постійних та тимчасових різниць здійснюється відповідно до наступного:

«Методика бухгалтерського обліку тимчасових та постійних податкових різниць затверджується у порядку, передбаченому Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», публікується до 1 квітня 2011 року та набуває чинності з 1 січня 2012 року. Суб'єкти господарювання - платники податку на прибуток подають фінансову звітність з урахуванням податкових різниць починаючи зі звітних періодів 2012 року.»

Тобто, починаючи з 1 січня 2012 року платники податку на прибуток повинні будуть подавати *звіт стосовно тимчасових та постійних різниць між даними податкового та бухгалтерського обліку*. Форма для звіту має бути затверджена Міністерством фінансів України;

З 1 січня 2012 року, *разом із податковою звітністю з податку на прибуток підприємств*, платники податку на прибуток повинні будуть надавати також *фінансову звітність*.

#### *«Оподаткування окремих операцій»*

##### *Дивіденди*

Авансовий платіж з податку на прибуток не стягується при виплаті дивідендів платниками єдиного сільськогосподарського податку, інститутами спільного інвестування та управителем фонду операцій з нерухомістю при виплаті платежів власникам сертифікатів фонду, «материнськими компаніями» (у межах дивідендного доходу таких материнських компаній), при виплаті на користь фізичних осіб, а також з дивідендів, які сплачуються в негрошовій формі (якщо співвідношення часток власників не змінюється);

Авансовий платіж з податку на прибуток може бути зарахований проти поточних зобов'язань з податку на прибуток. Переплачена сума авансового платежу з податку на прибуток переноситься в наступні періоди;

Дивідендний дохід не оподатковується, крім випадків, коли він отримується від нерезидентів, які не перебувають під контролем (менше ніж 20%), або нерезидентів, що мають офшорний статус.

##### *Роялті*

Податковий Кодекс запроваджує суттєві обмеження стосовно віднесення до складу валових витрат роялті. Так, забороняється відносити до складу валових витрат нарахування роялті на користь нерезидентів, які:

- розташовані у офшорних зонах;
- не підлягають оподаткуванню стосовно роялті у своїх країнах;
- не є бенефіціарними власниками роялті;
- отримують роялті стосовно об'єктів, права інтелектуальної власності щодо яких уперше виникли в Україні.

Нарахування роялті на користь нерезидентів, що не відповідають жодній із зазначених вище умов, дозволені в розмірі, що не перевищує 4% від реалізації товарів, робіт та послуг за попередній звітний рік.

Також забороняється віднесення до складу валових витрат роялті, нарахованих на користь юридичних осіб - резидентів, що не є платниками податку на прибуток на загальних підставах.

##### *Правила трансфертного ціноутворення (звичайні ціни)*

Кодекс *передбачає детальніший перелік методів, що мають застосовуватися до визначення звичайних цін*. Запроваджений перелік методів є близьким до переліку методів ОЕСР.

Податковий Кодекс не містить детальних методологій розрахунку звичайних цін. Однак запровадження таких методологій очікується в подальшому.

Зазначені методи набирають чинності з 1 січня 2013 року. До цієї дати застосовуватимуться *правила трансфертного ціноутворення*, що діють на даний момент (встановлені пунктом 1.20 Закону «Про оподаткування прибутку підприємств»).

Передбачено *обмеження стосовно валових витрат*. Податковий Кодекс України *забороняє відносити до складу валових витрат придбання товарів, робіт та послуг у платників єдиного податку* (крім осіб, що надають послуги у сфері інформатизації). Це означає, що платникам єдиного податку доведеться постати перед вибором, яку систему оподаткування їм обирати, адже побічно Податковий Кодекс України робить не вигідним співпрацю тих, хто знаходиться на загальній системі, із користувачами спрощеної.

Кодексом також заборонено віднесення до складу валових витрат придбання послуг з консалтингу, маркетингу та реклами у нерезидентів (крім придбань у постійних представництв нерезидентів) у розмірі, що перевищує 4% від розміру доходу від реалізації товарів, робіт та послуг за попередній звітний рік. *Повністю заборонено відносити до складу валових витрат придбання зазначених послуг у нерезидентів, що розташовані в офшорних зонах.*

Щодо *Податкових пільг* слід підкреслити таке.

Звільняється від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України таких видів енергозберігаючого обладнання та матеріалів власного виробництва, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України;

Звільняється від оподаткування 50% прибутку, отриманого від проведення енергозберігаючих заходів та реалізації енергоефективних проектів підприємствами, що включені до Державного реєстру підприємств, установ та організацій, які здійснюють розроблення, впровадження та використання енергозберігаючих заходів та енергоефективних проектів.

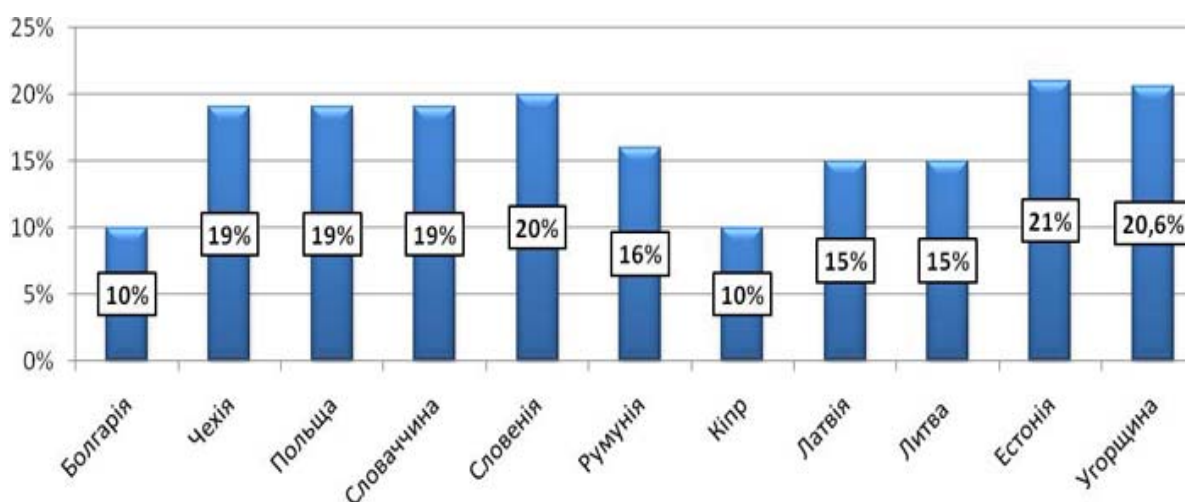
Запроваджено ставку податку на прибуток у розмірі 0% на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року *для новостворених, а також певних видів існуючих підприємств, загальна сума доходу за звітний рік яких не перевищує 3 мільйонів гривень.*

Розглянемо різницю між оподаткуванням прибутку підприємств у новому законодавстві і діючому (Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР

із останніми змінами та доповненнями від 27.04.2010 р.), аналіз, критична оцінка і пропозиції щодо покращення запроваджених реформ.

Враховуючи наслідки Світової економічної кризи, Податковий Кодекс України передбачає поступове зниження ставки податку на прибуток. Це є обгрунтованим нововведенням, адже до 2015 року активізація економіки відповідно до теорії циклів є неминучою, що викличе зростання інвестиційної зацікавленості зарубіжних інвесторів. До того моменту уряд планує послабити фіскальний тиск на український бізнес, що стимулюватиме приплив іноземних інвестицій і посприє поживленню підприємницької активності.

У результаті зниження ставки податку на прибуток до 16% Україна буде мати одну з найнижчих номінальних ставок. Найнижчі ставки у ЄС застосовуються переважно у країнах Центрально-Східної Європи як наслідок конкуренції - змагання країн за залучення капіталу через формування максимального сприятливого податкового режиму (рис. 4.1).



**Рис. 4.1. Ставки податку на прибуток у країнах Центрально-Східної Європи**

Водночас низька номінальна ставка на прибуток не означає автоматичного формування найбільш конкурентоспроможного фіскального простору. Конкурентоспроможність податкової системи більше залежить від реальної ставки податку та від простоти і прозорості його адміністрування.

Податковий Кодекс декларується як закон, що призваний полегшити процес адміністрування податків в цілому і податку на прибуток зокрема, збільшити їх прозорість і мінімізувати кількість шляхів ухилення від їх сплати. Було підраховано, що для підготовки податкової звітності за умов чинного законодавства в середньому

використовується 280 людино-годин роботи на рік. Цей показник є рішучо неприйнятним в порівнянні з країнами Євросони, для яких він становить 100-140 людино-годин. З метою подолання цієї проблеми, автори Податкового Кодексу спробували зблизити бухгалтерський та податковий обліки. Визначення прибутку для оподаткування буде відбуватися на основі даних бухгалтерського обліку з урахуванням тимчасових і постійних податкових різниць, за методикою обліку затвердження якої має бути здійснено у 2011 році.

Замість понять «скоригований валовий дохід» та «валові витрати» у Податковому Кодексі база оподаткування податку на прибуток підприємств визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат.

Доходи формуються з двох складових: «доходу від операційної діяльності» та «інших доходів». Аналогічним чином, але більш детально класифікуються і витрати підприємств. Вони включають «витрати операційної діяльності» та «інші витрати». До операційних відносять витрати, матеріалізовані у собівартості товарів і послуг.

Собівартість придбаних та реалізованих товарів формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу.

Витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт і наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт і наданих послуг.

У новій системі податкового обліку виокремлюються такі статті витрат, що складають собівартість товару: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, вартість придбаних послуг, пов'язаних з виробництвом.

У Кодексі прописана важлива норма, за якою до складу операційних витрат включаються інші виробничі витрати, які можна віднести до собівартості товару.

Економісти побоювалися, що витрати формуватимуться за принципом «включається лише те, що вказане у Кодексі». Проте уряд зайняв лояльнішу позицію: теоретично до витрат можуть включатися всі незаборонені витрати.

Детально класифікуються «інші витрати». До них належить кілька підгруп:



1. Загальновиробничі витрати - оплата праці менеджменту середнього рівня, опалення, водопостачання, електроенергія.

2. Адміністративні витрати на обслуговування та управління підприємством - утримання апарату управління, оплата праці менеджерів вищого рівня, організаційні витрати, витрати на проведення зборів органів управління, представницькі витрати, витрати на службові відрядження.

3. Витрати на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією товарів, виконанням робіт і наданням послуг - витрати на пакувальні матеріали, ремонт тари, оплата праці та комісійні винагороди продавцям, витрати на рекламу.

4. Інші операційні витрати - витрати за операціями в іноземній валюті, втрати від курсової різниці, суми нарахованих податків та зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

5. Фінансові витрати - відсотки за користування кредитами, позиками, облігаціями.

6. Інші витрати, не пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів, виконанням робіт і наданням послуг - добровільні внески до бюджету та фондів.

Диференційована класифікація витрат у новій системі обліку дозволить податківцям виявляти схеми мінімізації за результатами камеральної перевірки, що має зменшити кількість виїзних перевірок для добросовісних платників.

Зрозуміло, що інспектори мають відразу запідозрити у мінімізації оподаткування, скажімо, підприємство гірничо-металургійного комплексу, якщо «інші витрати» будуть в рази перевищувати «операційні».

Після впровадження нової моделі податкового обліку податківці зможуть відстежувати напрямки використання доходу і залежно від спеціалізації фірми робити певні висновки щодо доцільності всебічної перевірки підприємства.

З формули визначення бази оподаткування видалені також амортизаційні відрахування. Це пов'язано з тим, що амортизація за Податковим Кодексом включається до витрат. Вона диференціюється залежно від виду витрат.

Окремо мають розраховуватися чотири види амортизації.

1. Амортизація виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт і наданням послуг у рамках визначення «витрат операційної діяльності».

2. Амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого плану у рамках визначення загальновиробничих витрат за статтею «інші витрати».

3. Амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання у випадку калькуляції адміністративних витрат за статтею «інші витрати».

4. Амортизація за іншими підгрупами статті «інші витрати».

Оскільки для запровадження нової моделі податкового обліку і звітності уряду потрібно прийняти багато підзаконних нормативно-правових актів, платники податку на прибуток будуть готувати і подавати її лише з 2012 року.

Найбільш дискусійним було питання заборони враховувати витрати на придбання товарів, робіт і послуг у фізичної особи-підприємця, який сплачує єдиний податок - за винятком платника єдиного податку у сфері інформатизації.

Мета цієї норми порушувала принцип нейтральності податкової системи. Ця стаття була вилучена з Податкового Кодексу України на підставі Закону №4014-VI від 4.11.2011 року.

Платники ж єдиного податку, які використовуються для мінімізації оподаткування, будуть і надалі здійснювати операції з платниками податків, які працюють за загальною системою оподаткування, оскільки «виручка» від мінімізації оподаткування у таких випадках дозволяє покрити додаткові витрати.

Усі інші обмеження хоч і викликають гнів підприємців, але вони стали актуальними лише через те, що самі підприємці активно мінімізували сплату податків.

Так, Кодекс забороняє відносити до витрат оплату придбаних у нерезидента послуг з консалтингу, маркетингу, реклами в обсязі, що перевищує 4% доходу платника від реалізації за минулий рік - без врахування ПДВ та акцизного податку.

Не належатиме до витрат оплата наданих нерезидентом послуг з інжинірингу, якщо особа, якій перераховуються кошти, є нерезидентом, який має офшорний статус або не є фактичним власником такої плати за послуги.

Ці обмеження мають перекрити наймасовіші схеми мінімізації оподаткування і з точки зору держави є обґрунтованими, хоча певним категоріям фірм, навіть сумлінним, доведеться перебудувувати роботу з іноземними партнерами.

Позитивним досягненням стало збільшення норми амортизації, а для груп «машини та обладнання» і «транспортні засоби» передбачена

можливість застосування методу прискореного зменшення залишкової вартості.

Ще один позитив для бізнесу - закріплення права платника податків відносити річний збиток на витрати наступного звітного періоду. Попередній уряд відстоював норму про заборону перенесення збитків на наступний рік.

Загалом, третій розділ Податкового Кодексу України містить ряд проблемних аспектів.

По-перше, і при наближенні податкового обліку до бухгалтерського, його ведення все ще залишається надто громіздким і затратним. Уряд намагався перекрити головні схеми мінімізації оподаткування, детально підкреслюючи, що можливо, а що не можна враховувати при розрахунку бази оподаткування.

Однак, слід підкреслити, що доки влада не створить умов для того, щоб підприємства самі були зацікавлені декларувати прибуток, їх бухгалтери будуть знаходити нові й нові «прогалини» у законодавстві для мінімізації оподаткування.

Відповідно, уряду доведеться вносити додаткові законодавчі обмеження, ще більше ускладнюючи адміністрування податку. Така гра може тривати безкінечно.

Менеджери європейських компаній не виводять кошти, а навпаки - часто йдуть на маніпуляції, щоб максимально збільшити прибуток, бо лише через дивіденди власники корпорацій можуть отримати дохід від своїх майнових прав.

Крім того, більший прибуток означає більшу вартість акцій, а отже, і можливість залучення значнішого обсягу коштів від емісії. Відтак третій розділ Кодексу можна було б умістити на кількох сторінках, зекономивши гроші бюджету і корпорацій.

По-друге, до однозначних недоліків належить скасування можливості подавати консолідовану звітність. У розвинених країнах, навпаки, стверджують необхідність максимальної агрегації звітності, навіть на рівні розгалужених корпорацій.

Загалом Податковий Кодекс України у частині податку на прибуток є доволі компромісним. Ключове питання в тому, як нове законодавство буде застосовуватися на практиці контролюючими органами. Крім того, важливим є психологічний аспект.

Якщо наближені до влади вітчизняні ФПГ і далі будуть мінімізувати оподаткування навіть за ставки 16%, а контролюючі органи займуть позицію спостерігача попри розширені повноваження, то платити податок перестануть усі.

У такому випадку ефективність позитивних новацій наблизиться до нуля, а механізм нарахування податку на прибуток знову перейде на договірну основу.

На нашу думку, Податковий Кодекс України є довгоочікуваним кроком у створенні успішної та конкурентноспроможної держави. Створення сприятливого інвестиційного клімату є першим кроком до зростання ВВП, рівня життя і збільшення шансів України на вступ до Євросоюзу. Реформування податкової системи повинно бути також підкріплене оновленням законодавства й у інших галузях.

Кодекс наближує Україну до розвинутих держав за рівнем частки доходів від податків у ВВП, до впровадження в український менталітет честності з приводу надання податкової звітності, до мінімізації кількості варіантів ухилення від податків тощо.

Проте, експерти сперечаються щодо нагальності таких змін. По - перше, Україна ще не пододала наслідків кризи, тому реформаторські дії можуть не відповідати можливостям суспільства і не закінчатися успіхом.

По - друге, політична надбудова країни ще не є стабільною. Парламентські фракції ніяк не можуть дійти згоди. Податкова система країни є продуктом не лише економічного, а й політичного розвитку суспільства. Вона віддзеркалює інтереси різних суспільних груп та політичних партій і становить результат консенсусу, до якого прийшли ці сили в процесі ухвалення податкових законопроектів. На наш погляд, процес структуризації суспільства і парламенту в Україні ще не завершився, і досягнення консенсусу є проблематичним.

#### ***4.2. Методи планування прибутку та їх оцінка***

Найважливішими показниками, що забезпечують зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, впровадження науково-технічних розробок, а, отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та покращання якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального врахування впливу факторів.

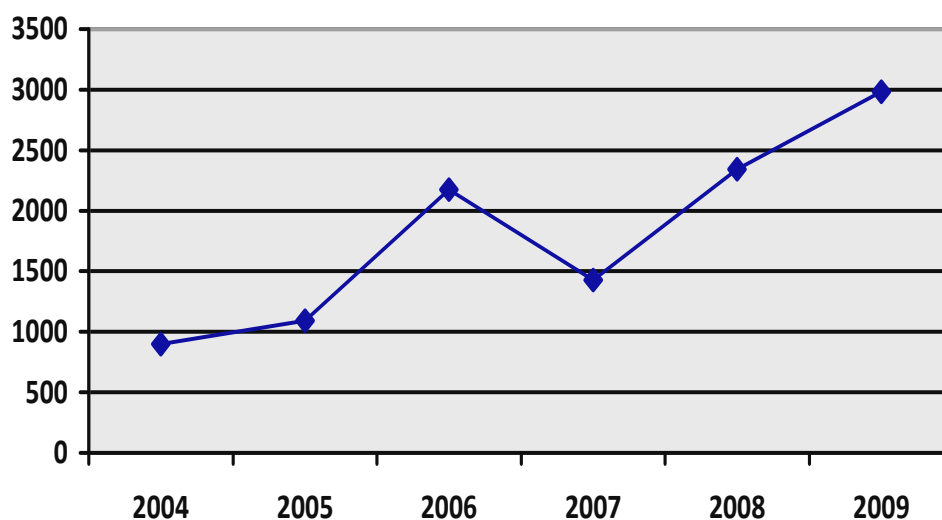
Можна вважати, що ці фактори забезпечують не тільки зростання прибутку підприємства, але і є індикаторами, за якими важко судити про ефективність діяльності підприємства. Виникає це з того, що по суті ці фактори є показниками ефективності діяльності підприємства.

Тому одним з актуальних завдань сучасного фінансового планування є ефективне управління формуванням прибутку в процесі

здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Це передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування.

В сучасних умовах вченими - економістами розроблено ряд методик по плануванню прибутку, які можуть використовувати малі підприємства, що оподатковуються за традиційною системою. В цьому зв'язку розглянемо ці методики, визначивши доцільність їх застосування на прикладі окремого суб'єкта господарювання, як найпростіші в розрахунках та найбільш точні.

1. Найбільш простим методом планування операційного прибутку підприємства є метод екстраполяції. В основі його покладено горизонтальний аналіз динаміки прибутку за наступний період і виявлення «лінії тренда», яка розповсюджується і на плановий період. Результати такого аналізу в основному оформляються графічно (рис. 4.2).



**Рис. 4.2. Динаміка суми прибутку у ПП «Мрія» за період 2004-2009 рр.**

Разом з тим цей метод планування операційного прибутку є найменш точним так, як не враховує вплив на нього факторів як зовнішнього середовища, так і факторів внутрішнього розвитку підприємства в майбутньому періоді. В основному цей метод може бути використаний на попередній стадії планування (коли плани операційної

діяльності підприємства ще не сформовані) і тільки на відносно короткий прогностичний період (місяць, квартал). Його не можна застосовувати для суб'єктів господарювання з сезонним характером виробництва.

2. Простим і досить надійним методом планування, формування операційного прибутку є метод прямого рахунку. Однак він може бути використаний тільки в тому випадку, якщо на попередній стадії уже сформовані плани операційного доходу, операційних витрат і податкових платежів. При використанні цього методу, планову суму операційного прибутку розраховують за такими формулами.

$$ВП_{пл} = ВД_{пл} - СВ_{пл} - ПДВ_{пл}$$

$$МП_{пл} = ВД_{пл} - ПВ_{пер} - ПДВ_{пл}$$

$$ЧП_{пл} = ВД_{пл} - СВ_{пл} - ПДВ_{пл} - НП_{пл},$$

де  $ВП_{пл}$  – планова сума валового операційного прибутку;

$МП_{пл}$  – планова сума маржинального операційного прибутку;

$ЧП_{пл}$  – планова сума чистого операційного прибутку;

$ВД_{пл}$  – планова сума валового операційного доходу;

$СВ_{пл}$  – планова сума сукупних витрат;

$ПВ_{пер}$  – планова сума змінних операційних витрат;

$ПДВ_{пл}$  – планова сума податкових платежів, виплачені за рахунок доходу (який входить в ціну продукції);

$НП_{пл}$  – планова сума податкових платежів виплачених за рахунок прибутку (податок на прибуток або єдиний податок).

На основі цього методу можна розрахувати валовий операційний прибуток, маржинальний операційний прибуток та чистий прибуток. Даний метод дозволяє отримати досить точні результати планової суми операційного прибутку. Оцінка методу прямого рахунку свідчить про такі його недоліки:

- не повністю орієнтований на досягнення цільових (нормативних) показників рівня операційного прибутку;

- дозволяє здійснювати одноваріантний розрахунок показників які плануються;

Застосування цього методу є доцільним за використання на підприємствах, де раніше не проводилось фінансове планування.

3. До відносно простих методів планування операційного прибутку відноситься також нормативний метод, для використання якого на підприємстві необхідна нормативна база. Таким нормативом виступає:

- норма прибутку на власний капітал;

- норма прибутку на операційні активи;

- норма прибутку на одинцю реалізованої продукції.

*Норма прибутку на власний капітал* (за відсутності такого нормативу на підприємстві, його мінімальним аналогом може виступати середня норма депозитного відсотку на грошовому ринку). Валовий операційний прибуток розраховують за формулою:

$$ВП_{пл} = СК_0 * Н_{вп} / 100\%,$$

де  $СК_0$  – середня сума власного капіталу підприємства, яка використовується в плановому періоді;

$Н_{вп}$  – норма валового прибутку на власний капітал, %.

Отримана величина, скорегована на розмір суми податків, які сплачуються за рахунок прибутку, буде характеризувати планову суму чистого операційного прибутку;

*Норма прибутку на операційні активи*. Ця норма може стосуватися як валового так і чистого операційного прибутку та розраховуватися за такими формулами:

$$ВП_{пл} = ОА_{пл} * Н_{вп} / 100$$

$$ЧП_{пл} = ОА_{пл} * Н_{чп} / 100,$$

де  $Н_{чп}$  – норма чистого прибутку на одиницю чистих активів, %;

$ОА_{пл}$  – середня вартість операційних активів підприємства в плановому періоді.

*Норма прибутку на одиницю реалізованої продукції* (за відсутності такого нормативу на підприємстві, його аналогом може виступати середньо галузева норма прибутку на одиницю реалізованої продукції в останньому перед плановим періодом). Ця норма також може бути виражена, як валовим так і чистим прибутком. Розрахунок планової суми валового чи чистого операційного прибутку обчислюється за такими формулами:

$$ВП_{пл} = ОР_{пл} * Н_{вп} / 100$$

$$ЧП_{пл} = ОР_{пл} * Н_{чп} / 100,$$

де  $ОР_{пл}$  – запланований об'єм реалізації продукції.

В цілому за позитивного значення нормативного методу, його недоліком є те, що він не пов'язаний з іншими показниками операційної діяльності (виробничою програмою, операційними витратами, податковими платежами), внаслідок чого він не може бути використаний в багаторазових розрахунках суми прибутку.

4. *Метод планування операційного прибутку з використанням «взаємовідношення витрат обсягу реалізації і прибутку»*. Цей метод дозволяє визначити всі види операційного прибутку при наявності необхідної інформації. Планові розрахунки здійснюють в певній послідовності, що включає чотири етапи.

На першому етапі визначають точку беззбитковості реалізації продукції в плановому періоді. З цією метою використовують таку формулу.

$$OP_{тр} = (ПВ_{пост} * 100) / (ПР_{чд} - ПР_{зм}),$$

де  $OP_{тр}$  – об'єм реалізації продукції, який забезпечує досягнення точки беззбитковості в плановому періоді;

$ПВ_{пост}$  – запланована сума постійних операційних витрат;

$ПР_{чд}$  – запланований рівень чистого операційного доходу до об'єму реалізації продукції, %;

$ПР_{зм}$  – запланований рівень змінних операційних витрат до об'єму реалізації продукції.

На другому етапі, визначають планову суму маржинального операційного прибутку. Його розраховують за такою формулою:

$$ВП_{пл} = (OP_{пл} - OP_{тб}) * (ПР_{чд} - ПР_{зм}) / 100,$$

де  $OP_{пл}$  – плановий обсяг реалізації продукції.

На третьому етапі визначають планову суму маржинального операційного прибутку. Для його розрахунку використовуються формули:

$$МП_{пл} = OP_{пл} (ПР_{чд} - ПР_{зм}) / 100;$$

$$МП_{пл} = ВП_{пл} + ПИ_{пост}$$

На четвертому етапі визначають планову суму чистого операційного прибутку. Його розрахунок проводиться за такою формулою.

$$ЧП_{нд} = ВП_{пл} * (100 - С_{пп}) / 100,$$

де  $С_{пп}$  – середня ставка податкових платежів за рахунок прибутку, %.

На основі планових показників можна побудувати графік, який дозволить використовувати цей метод в якості імітаційної моделі багатоваріантних розрахунків з розкладанням та варіацією окремих розрахунків (об'єму реалізації продукції в натуральному виразі, запланованого середнього рівня цін тощо). В процесі імітаційного моделювання операційним прибутком можуть бути розглянуті всі прогнозні варіанти операційної діяльності підприємства при змінах окремих поточних показників операційної діяльності.

5. *Метод цільового формування прибутку.* Характерним для цього методу є те, що він дозволяє забезпечити найбільш тісне співвідношення планових його показників з стратегічними цілями управління в майбутньому періоді. Основою цього метода розрахунку є попереднє визначення потреб у власних фінансових ресурсах, формування за рахунок чистого операційного прибутку підприємства. Розрахунок здійснюють за кожним елементом цієї потреби і досягає частку яка капіталізується і відповідно споживчу частку.



Сумарна потреба в коштах, формується за рахунок чистого операційного прибутку, і представляє собою цілісну її суму.

Виходячи з цілісної суми чистого операційного прибутку визначають цільову суму валового і маржинального операційного прибутку. Їх розрахунок здійснюють за формулою:

$$ВПц = ЧПд * 100 / 100 - Снп$$

$$МПц = ВПц + ПВ пост,$$

де  $ВПц$  – цільова сума валового операційного прибутку;

$МПц$  – цільова сума маржинального операційного прибутку;

$ЧПц$  – цільова сума чистого операційного прибутку.

Головна роль даного методу розрахунку полягає в тому, що отримані на його основі показники операційного прибутку розглядаються як важливий цільовий орієнтир розвитку всієї операційної діяльності розвитку підприємства і служать базовими елементами планування других важливих економічних показників цієї діяльності – суми чистого операційного доходу, обсягу реалізації продукції та інших. Отже, як бачимо з даного методу завдання планування стратегічного розвитку операційної діяльності підприємства в майбутньому періоді через цільову суму чистого операційного прибутку отримують своє відображення у всій системі основних планових показників.

6. Досить новий в даній практиці є *метод прогнозування грошового потоку*, хоча і широко використовується суб'єктами господарювання країн з розвинутою ринковою економікою. Його основу складають розроблений на підприємстві поточний план надходження і вибуття грошових коштів від операційної діяльності підприємства.

Чистий операційний прибуток розраховують за такою принциповою моделлю підприємства на майбутній період:

$$ЧП_{пл} = НГЗ_{пл} - ВГЗ_{пл} - А_{в,пл} - ВК_{пл},$$

де  $НГЗ_{пл}$  – планова сума надходження грошових коштів по операційній діяльності підприємства;

$ВГЗ_{пл}$  – планова сума вибуття грошових коштів по операційній діяльності підприємства;

$А_{в,пл}$  – планова сума амортизаційних відрахувань;

$ВК_{пл}$  – планова сума виплати відсотків за кредит.

На основі розрахованої планової суми чистого операційного прибутку за вище розглянутими моделями визначають планові значення валового і маржинального операційного прибутку.

Можливо підкреслити, що використання цього методу дозволяє тісно поєднати прибуток який планується з чистим грошовим потоком по

операційній діяльності, і навіть конкретизувати його формування по окремих періодах (поточний план надходження і витрат грошових засобів складається в розрізі місяців).

7. Найбільш складним, так як потребує здійснення великих аналітичних і прогнозних розрахунків в *метод факторного моделювання прибутку*.

Факторний метод планування прибутку, включає п'ять послідовних етапів:

1. оцінка базових показників за минулий рік;
2. визначення мети господарської діяльності на плановий рік;
3. прогнозування індексів інфляції;
4. розрахунок планового прибутку по варіантах;
5. вибір оптимального варіанту.

До принципів основ цього методу відносять:

- прогнозний характер планування;
- застосування достатньо гнучких показників з певною мірою відхилення від вибраної величини;
- повне врахування інфляційних змін;
- використання базових показників за минулий рік;
- визначення та врахування систем факторів, що впливають на показник який планують;
- вибір оптимальної величини показника із ряду варіантів в результаті чого прибуток отримує вихідне значення, цільового показника, на основі якого розгортається процес планування.

На другому етапі підприємство має визначити цільові варіанти напрямів діяльності підприємства в наступному році. Мета чітко формується відповідно до потреб ринку і ресурсними обмеженнями, і лише після цього групують в фактори. Вибір останніх зумовлений безпосереднім впливом на величину прибутку. Такими факторами можуть бути:

- зміни обсягу виручки від реалізації;
- зміни собівартості реалізованої продукції; зміна асортименту продукції, яка випускається;
- зміна цін на готову реалізовану продукцію підприємства, на купівельні матеріальні ресурси, які використовуються у виробництві. Основні фактори покладені в основу розробленої методики, які зображені в таблиці 4.2.

Результатом розрахунку є отриманий факторним методом прибуток. Потім цей показник порівнюють з фактичним прибутком за

рік та визначають значення цих факторів, за рахунок яких відбулися зміни прибутку [137, с. 2].

Таблиця 4.2

**Методика розрахунку прибутку факторним методом**

Найменування фактору	Умовне позначення	Методика розрахунку
Базовий прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг	PRB	$PRB = VB - CB$ VB – виручка від реалізації продукції CB – собівартість (в базовому періоді)
Зміна обсягу реалізації продукції	PRR	$PRR = PRB * (JV - 1)$ JV – індекс зміни виручки
Зміни собівартості продукції	PRC	$PRC = CB * JV * (1 - JC)$ JC – індекс зміни собівартості
Заново створена продукція	PRNP	$PRNP = VB * JRENT$ JRENT – індекс рентабельності реалізації
Прибуток від іншої реалізації	PRP	$PRP = PPB * (1 - JPP)$ PPB – прибуток від іншої реалізації і позареалізаційних операцій; JPP - індекс зміни прибутку від іншої реалізації і позареалізаційних операцій;
Зміни цін на продукцію підприємства	$PR_{u1}$	$PR_{u1} = VB * JV (U1 - 1)$ U1 - індекс цін на продукцію підприємства
Зміни цін на придбанні ТМЦ	$PR_{u2}$	$PR_{u2} = ((CB * JV * JMZ) / 100) * (U2 - 1)$ U2 - індекс цін на ТМЦ, які придбаються JMZ – індекс змін матеріальних витрат
Зміни вартості основних засобів і капіталовкладень за балансовою оцінкою	$PR_{u3}$	$PR_{u3} = ((CB * JV * JAM) / 100) * (U3 - 1)$ U3 - індекс вартості основних засобів і капіталовкладень по балансовій оцінці JAM – індекс зміни амортизаційних відрахувань
Зміни величини оплати праці у зв'язку з інфляцією	$PR_{u4}$	$PR_{u4} = ((CB * JV * JZP) / 100) * (U4 - 1)$ U4 - індекс оплати продукції JZP – індекс зміни заробітної плати
Плановий прибуток	PVPL	$PVPL = PRB + PRR + PRC + PRNP + PRP + PR_{u1} + PR_{u2} + PR_{u3} + PR_{u4}$

Факторний метод дозволяє досить чітко та достовірно планувати фінансову діяльність підприємства і оцінювати його результати в умовах нестабільності економіки і інфляційного зростання цін. За даним методом можна найбільш точно розрахувати планові показники порівняно з вищезазначеними методами.

При фінансовому плануванні показників можна використовувати всі методи. Однак для отримання точніших результатів автори пропонують використовувати метод факторного моделювання прибутку.

Отже, обраний метод розрахунків, планового операційного прибутку є як завершальний або початковий етап планування всієї операційної діяльності підприємства.

#### ***4.3. Напрями удосконалення розподілу та використання прибутку***

Конкурентоспроможність ринкового середовища та динамічність ринкової кон'юнктури в Україні вимагає прийняття обґрунтованих підходів, щодо розподілу прибутку підприємством. У цьому зв'язку поставлені завдання дослідження мають передбачати:

- виявлення та класифікацію факторів, які впливають на формування та розподіл прибутку;
- розроблення методичних підходів до розподілу прибутку на підприємствах.

Найактуальнішим з цих завдань є забезпечення обґрунтованості розподілу прибутку, що представляє собою певну систему. Остання передбачає собою сукупність економічних відносин, форм і методів руху частини вартості сукупного суспільного продукту у грошовій формі по суб'єктах господарювання, що зумовлено необхідністю оптимальної взаємодії між індивідуальним і розширеним виробництвом, є співвідношенням об'єктивного та суб'єктивного, абстрактного і конкретного за одних і тих самих умов. В тій чи іншій мірі система розподілу прибутку може втілювати свої специфічні функції.

Обґрунтований розподіл прибутку підприємствами гарантуватиме ефективне функціонування виробництва. З цією метою необхідно забезпечити відповідні пропорції розподілу прибутку, що вимагає науково-обґрунтованих:

- 1) розподілу прибутку між державою і підприємством;
- 2) пропорцій розподілу чистого прибутку в середині підприємства на стимулювання праці його працівників;
- 3) визначення величини прибутку, яка направляється на стимулювання науково-технічного прогресу (впровадження передових технологій тощо).

Відомо, що за традиційної системи оподаткування малих підприємств загальний їх прибуток представляє собою різницю між сумою виручки від реалізації продукції та повною її собівартістю. Тоді

як за спрощеної системи оподаткування визначається лише чистий прибуток, що розподіляється лише на потреби підприємства.

Розподіляючи прибуток між державою, власниками підприємств і працівниками важливо досягнути оптимальності у задоволенні їх інтересів, які не співпадають. Держава зацікавлена в отриманні більшої суми податку на прибуток до бюджету, а керівництво підприємства намагається якомога більшу суму прибутку направити на розширене відтворення, працівники ж зацікавлені в підвищенні оплати праці.

Зацікавленість суб'єктів економічних інтересів у частині прибутку, отриманого суб'єктом господарювання, представлено у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

**Економічні інтереси суб'єктів господарювання щодо частини отриманого прибутку**

№	Суб'єкти економічних інтересів	Зацікавленість у частині прибутку, отриманого суб'єктом господарювання
1	Держава	Частина прибутку, яка виплачується у формі податків та обов'язкових платежів
2	Підприємства	Обсяг прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку
3	Власник	Частина прибутку, що пов'язана з виробничим розвитком, приростом капіталу
4	Працівники	Величина прибутку, яка спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток

Слід підкреслити, що виходячи з економічної сутності прибутку, його розподіл є складовою частиною загальної системи розподілу сукупного суспільного доходу і чистого продукту. Прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробництва, відновлення основних засобів, стимулювання підвищення ефективності виробництва та формування централізованого фонду грошових коштів. Реалізація цих задач в значній мірі визначається досконалістю форм і методів розподілу прибутку. Останні сприяють постійному економічному зростанню, удосконаленню виробництва та підвищенню його ефективності.

Головною вимогою до системи розподілу прибутку на підприємствах має бути забезпечення фінансовими ресурсами потреб розширеного відтворення на основі встановлення оптимального

співвідношення між коштами, що направляються на споживання і накопичення. Розподіл прибутку, має визначатися першочерговими потребами підприємства. Основним напрямом використання прибутку, в сучасних умовах є врахування стану конкурентного середовища, що в свою чергу може диктувати необхідність істотного розширення і відновлення виробничого потенціалу підприємства.

Хоча чинним законодавством не передбачається формування підприємствами різних фондів, за рахунок чистого прибутку, крім резервного фонду та дивідендів (формування інших фондів нині є його правом). Разом з тим, потреба в оновленні матеріально-технічної бази підприємств все більше диктує необхідність обґрунтування масштабів відрахувань від прибутку у фонд виробничого розвитку, ресурси якого призначалися б для фінансування капітальних інвестицій, науково-дослідної діяльності, упровадження нових технологій для переходу на прогресивні методи праці, забезпечення приросту оборотних активів тощо.

Специфіка завдань того чи іншого періоду розвитку економіки, відмінності у зовнішніх та внутрішніх умовах господарської діяльності підприємств, не дозволяють розробити єдину модель розподілу прибутку, яка б носила універсальний характер і мала б практичне застосування для всіх суб'єктів господарювання незалежно від їх форми власності та сфери діяльності.

В цьому зв'язку механізм розподілу прибутку підприємств, повинен врахувати вплив на нього як зовнішніх так і внутрішніх факторів, пов'язаних з поточною та майбутньою їх господарською діяльністю. Зовнішні – (які зумовлені впливом зовнішнього середовища і є обмежувальними умовами діяльності підприємства та визначають межі формування і пропорції розподілу прибутку).

До зовнішніх факторів відносяться:

- правові обмеження;
- податкова система;
- середньо ринкова норма прибутку на інвестований капітал;
- альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів;
- темп інфляції;
- стадія кон'юнктури товарного ринку.

Першочерговими з цих факторів є правові обмеження підприємств. Вони представлені статтями 62-71 Господарського Кодексу і в правовому плані визначають організаційні форми господарювання, види підприємств, їх організаційну структуру та управління, майно,

господарські відносини з іншими підприємствами, організаціями, громадянами, зовнішньоекономічну та соціальної діяльність підприємств, їх об'єднань, облік та звітність.

На пропорції розподілу прибутку значно впливають ставки податків і системи податкових пільг. За оподаткування власних доходів громадян значно нижче рівня оподаткування господарської діяльності та майна підприємства створюються передумови до підвищення частки споживання капіталу. І навпаки, за наявності пільг по реінвестуванню прибутку за напрямком на благодійні та інші цілі, створюються передумови стимулювання форм використання прибутку.

Характер цього показника, який створюється на ринку капіталу, формує ефективність пропорцій споживача і реінвестування прибутку, є своєрідним критерієм управлінських рішень з цього питання.

В умовах зниження середньоринкового рівня прибутку на капітал зростають тенденції підвищення частки прибутку, який направляється на споживання. В цей же час зростання показника створює передумови для більш ефективного використання реінвестованого капіталу, і, відповідно, до підвищення частки прибутку, що капіталізується.

Якщо підприємство має можливість залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел на умовах більш низької вартості, ніж середньозважена вартість його капіталу, воно може більший розмір прибутку розподіляти серед власників і персоналу, так як інвестиційні потреби будуть задовольнятися за рахунок дешевших альтернативних зовнішніх джерел фінансування. Якщо доступ підприємства до зовнішніх джерел формування власного і позиченого капіталу обмежений і якщо вартість його залучення значно перевищує рівень середньозваженої вартості капіталу, яка склалася на підприємстві, то більш ефективним буде використання прибутку в інвестиційних цілях.

Цей фактор генерує ризик знецінення майбутніх доходів, який формує схильність власників до зростання поточних витрат. Якщо підприємство випускає інфляційно захищену продукцію, або його інвестиційні проекти забезпечують високий рівень матеріалізації капіталу, то негативний вплив цього фактору на реальне обслуговування пропорції розподілу прибутку можна уникнути. Головною умовою при цьому є виплата поточних доходів власників в майбутньому періоді з врахуванням їх корегування на індекс інфляції по відношенню до попереднього періоду. У період піднесення кон'юнктури ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, ефективність капіталізації прибутку в процесі її розподілу зростає.

*Внутрішні фактори* зумовлені особливостями господарської діяльності підприємств та здійснюють вирішальний вплив на пропорцію розподілу прибутку, так як дозволяють формувати їх в конкретних умовах і результатах господарювання підприємства [84, с. 45]. Отже, вони здійснюють вирішальний вплив на пропорції розподілу прибутку, так як дозволяють формувати їх відповідно до конкретних умов і результатів господарювання підприємства.

До внутрішніх факторів відносяться:

- рівень рентабельності діяльності підприємства;
- інвестиційні можливості реалізації високодохідних проектів;
- необхідність прискорення завершення інвестиційних програм і проектів, які були ухвалені;
- альтернативні внутрішні джерела формування фінансових ресурсів;
- стадія життєвого циклу підприємства;
- рівень ризиків здійснених операцій і різноманітних видів діяльності;
- рівень концентрації управління;
- чисельність персоналу та його участь в прибутку.

За низького рівня рентабельності господарської діяльності свобода у формуванні пропорцій розподілу прибутку значно обмежена. Таке обмеження пов'язано з тим, що певну частку прибутку визначають:

- власник (рівень дивідендних виплат по акціях);
- форми соціального захисту персоналу, передбачені трудовим договором;
- правові норми щодо формування резервного фонду.

Тому частка розподіленого прибутку, що залишилася на пропорції його використання в сучасних умовах значно впливати не буде.

Якщо в портфелі підприємства є *готові реальні проекти*, ставка доходу по яких значно перевищує середньозважену вартість капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані за короткий час, тоді частка прибутку який капіталізується, повинна значно зрости.

*Перехід на нові технології, відновлення основних засобів та інші напрями стратегічного розвитку* підприємства, можуть потребувати прискореного завершення в умовах підвищеної конкуренції, яка постійно змінюється. При нестачі інвестиційних ресурсів для прискореного завершення їх реалізації, необхідно відмовитися повністю та неефективно використовувати прибуток.

Якщо потреба в інвестиційних ресурсах, що забезпечує приріст необхідних обсягів операційної діяльності, може бути задоволена за



рахунок *альтернативних внутрішніх джерел* їх формування (амортизаційні відрахування, реалізація невикористаних машин та обладнання, продажу фінансових активів при їх низькій інвестиційній віддачі), то можливості використання прибутку на цілі споживання значно збільшуються.

На початкових *стадіях життєвого циклу підприємству* необхідно більше ресурсів інвестувати в розвиток підприємства, зменшуючи розміри виплати доходів власникам. Це пов'язано з високим рівнем інвестиційної необхідності таких підприємств, їх відносно меншим потенціалом доступу до кредитних ресурсів.

За *високо ризикованої діяльності* підприємства в окремих сферах, воно змушене більше прибутку направляти на формування страхових і резервного фондів.

Якщо в процесі *оптимізації структури капіталу* виникає необхідність збільшення частки власника, а власника хвилює загроза втрати фінансового контролю над управлінням підприємством при залученні капіталу із зовнішніх джерел, то в процесі розподілу прибутку рівень його капіталізації має значно зрости. Тільки за умови значного зростання обсягу внутрішнього фінансового розвитку підприємства обсягу капіталу який контролюється, забезпечується реальне управління підприємством і здійснюється першим власником.

Чим *більша чисельність персоналу*, тим відповідно більший обсяг конкретних обов'язків підприємства, щодо участі персоналу в прибутку, тим відповідно повинна бути більша частка споживчої частки прибутку за умови, що статутом підприємства передбачений такий розподіл прибутку.

Величина прибутку, що направляється на ці потреби обмежується низьким рівнем поточної платоспроможності, значними не відкладними фінансовими зобов'язаннями. Що в свою чергу свідчить, про зниження рівня ліквідності активів, а також зростання загрози банкрутства підприємства.

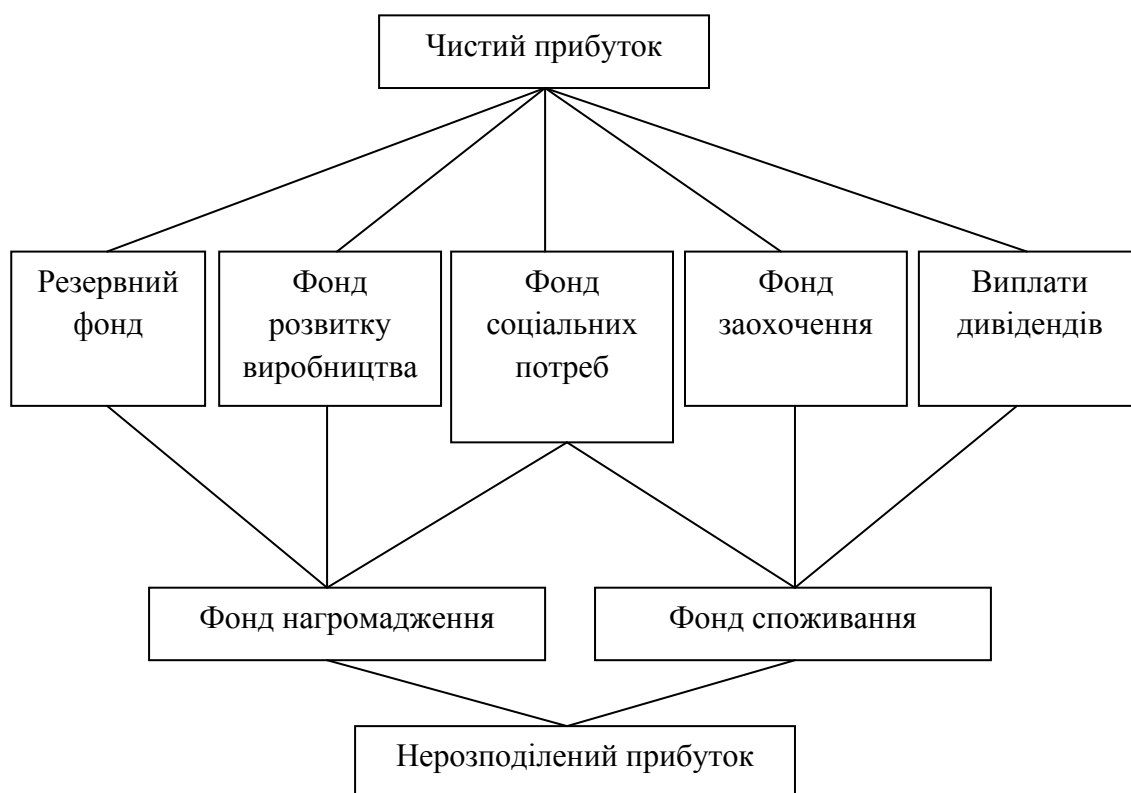
Не менш важливим фактором, який впливає на рівень розподілу прибутку є собівартість продукції. Зв'язок між величиною прибутку і рівнем собівартості обернений. Чим нижча собівартість продукції, визначена рівнем витрат на її виробництво і реалізацію, тим вищий отриманий і розподілений підприємством прибуток, і навпаки.

Отже, вказані вище фактори розподілу прибутку зумовлюють і дозволяють сформулювати на підприємстві конкретний тип політики розподілу прибутку тобто такий який в найбільшій мірі задовольняє

потреби та враховує можливості розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Ефективність політики управління прибутком підприємства визначається не тільки результатом його формування, але і характером його розподілу.

Дослідження розподіл у прибутку за радянських часів в різні проміжки часу, дозволяє заключити, що цей процес мав певні відмінні риси, хоча вони і недосить значні. Використання чистого прибутку підприємство могло здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямування коштів безпосередньо на фінансування витрат. Можливим також був розподіл чистого прибутку частково через попереднє формування цільових фондів, а частково шляхом безпосереднього фінансування витрат. Узагальнення інформації, можна представити схемою використання чистого прибутку підприємства, на рис. 4.3.



**Рис. 4.3. Порядок розподілу та використання чистого прибутку підприємств**

Слід підкреслити, що важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємств відігравав раніше і відіграє нині розмір резервного капіталу. Серед інших відрахувань направлення коштів в резервний капітал підприємства є першочерговими. Наявність і приріст резервного

капіталу забезпечує збільшення власності, характеризує готовність підприємства до ризику, з яким пов'язана вся його підприємницька діяльність, створення можливостей виплати дивідендів за привілейованими акціями за відсутності отримання прибутку в поточному році, покриття непередбачених витрат і збитків без ризику втрати фінансової стійкості підприємства. З нашої думки доцільним було б об'єднати резервний та страховий фонд, якщо останній формує підприємство.

Збільшення чи зменшення використання чистого прибутку на матеріальне стимулювання працівників вплине на зменшення виробництва продукції, так як не будуть відновлюватися виробничі засоби, відбувається скорочення власного оборотного капіталу (він не буде поповнюватись), що в кінцевому підсумку все одно призведе до зниження життєвого рівня працівників та скорочення робочих місць. При зменшенні частки прибутку на матеріальне стимулювання праці, відбудеться зниження матеріальної зацікавленості працівників, і як наслідок – зниження ефективності виробництва. Тому край необхідним стає сформування фонду розвитку виробництва для фінансування відповідних потреб підприємств.

В розподілі чистого прибутку підприємства принципове значення має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання.

За різних часів модель розподілу чистого прибутку була актуальною і такою вона залишається й нині, тому пропонуємо визначати напрями і пропорції використання чистого прибутку на підприємствах.

Більшість підприємств нині отримують незначний прибуток, який направляється власникам підприємства. Виходячи з практики розподілу прибутку, та проблем підприємств вважаємо за доцільне створювати на новій основі за рахунок нього фонд розвитку, поділивши його за такими напрямками використання:

- для фінансування поточного розвитку підприємства в наступному періоді;
- капітальні інвестиції у виробництво з метою його розвитку;
- стимулювання персоналу підприємства;
- формування резервного фонду;
- створення фонду дивідендів (для акціонерних підприємств).

Нерідко в рік з великим обсягом капітальних інвестицій буде недостатнім величина прибутку, щоб забезпечити їх фінансування. Тому для уникнення нерационального розподілу прибутку в сприятливі роки

щорічного відрахування у фонд розвитку виробництва слід врахувати потребу в коштах для фінансування капітальних вкладень якомога на довшу перспективу.

За користування позиками банку для створення своєї матеріально-технічної бази, то при формуванні фонду розвитку виробництва обов'язково слід враховувати як потребу в коштах для сплати процентів за кредит, так і відповідне резервування коштів для погашення в майбутньому заборгованості перед банком.

За рахунок резервного капіталу можуть покриватися не відшкодовані збитки від стихійного лиха, нестача власних оборотних активів, погашається безнадійна дебіторська заборгованість, виплачуються дивіденди по привілейованих акціях у випадках відсутності прибутку.

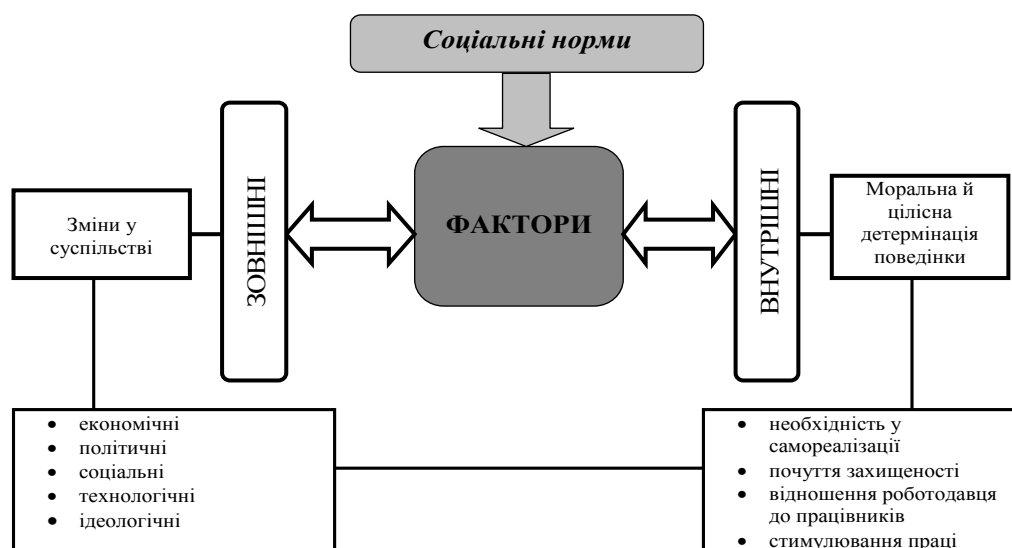
До другорядних напрямів використання прибутку пропонуємо віднести:

- використання прибутку направлено на матеріальне стимулювання;
  - на соціальний розвиток персоналу;
  - на виплату доходу власникам майна;
  - інші форми використання прибутку.

Оптимальні пропорції цього розподілу в значній мірі покликані сприяти ефективності діяльності підприємства і гармонізації інтересів суб'єктів.

Основою правової поведінки особистості є вимоги суспільної свідомості, що приймаються нею до повсякденної реалізації. Соціальні норми визначають як соціальні еталони, встановлення обов'язкової, з точки зору суспільства, поведінки, що виконують функції інтеграції, упорядкування життя груп, індивідів, суспільства. Саме обов'язковий характер дотримання соціальних норм усіма членами суспільства робить ці норми правовими, або імперативами правової поведінки.

В нашій країні не приділяють значної уваги такому важливому фактору, як соціальні потреби (працівників підприємства). Це визначає особливу функцію соціальних норм, пов'язану зі становленням і розвитком особистості, а саме: засвоєння та формування особистої системи норм та використанням їх як умов і детермінант соціального розвитку особистості – тобто, її соціалізації. Відбувається це на основі формування так званих статусних характеристик, котрі виникають під час оволодіння особистістю системою норм і цінностей соціальної групи, до якої вона належить (рис. 4.4).



**Рис. 4.4. Вплив зовнішніх і внутрішніх факторів суспільства на соціальні норми працівників**

Отже, у процесі регуляції поведінки особистості соціальні норми взаємодіють з багатьма факторами, що зумовлюють її спрямованість. При цьому суттєвими є внутрішні і зовнішні фактори і способи регуляції поведінки, які роблять соціальні норми або каналами для проведення соціального впливу, або реалізуються за каналами цих способів регуляції. До таких факторів можна віднести моральну й ціннісну детермінацію поведінки, що відбувається за умов суттєвої співвідносності норм і цінностей. На цій основі можна припустити, що детермінація поведінки особистості у її правовому вимірі може бути як відповідною до змін, що відбуваються в суспільстві (є співвідносність норм і цінностей), так і опозиційною (норми не співвідносяться з цінностями).

Для забезпечення ефективності дії правової норми деякі дослідники вважають за необхідне дотримання певних вимог.

По-перше, особистість зобов'язана визнавати соціальні цінності, які закріплюють та охороняють правові норми. Проте зміни соціальних пріоритетів зумовлюють появу нових соціальних цінностей-норм.

По-друге, правова норма має розвиватися і змінюватися з урахуванням трансформацій, що відбуваються в суспільній правосвідомості. Однак у реальному житті саме розвиток правосвідомості особистості може не встигати за динамічними соціальними трансформаціями.

По-третє, норми права повинні відповідати сучасним суспільним потребам, матеріальним і духовним інтересам суспільства. Саме відповідати, а не випереджати чи значно відставати, оскільки ці норми мають сприйматися особистістю як підстава для правомірних дій.

Серед найбільш складних і принципових питань, пов'язаних із розподілом прибутку, головне – формування пропорцій цього розподілу між виплатами винагороди власникам і формування фондів розвитку підприємства у наступному періоді.

Якщо для розвитку підприємства використовувались кошти членів господарства або інших вкладників з умовою наступної виплати їм доходів на вкладені суми. То при розподілі прибутку відраховують необхідні засоби для наступної виплати дивідендів вкладникам. Сума таких відрахувань визначається, виходячи із загальної вартості акцій вкладників і зумовлених сум дивідендів на них.

Проблема розподілу прибутку набуває актуальності в умовах інфляції, коли купівельна спроможність заробітної плати працівників падає.

Для визначення ступеня оптимального розподілу прибутку і використання отриманого підприємством прибутку необхідно використовувати розрахунок коефіцієнтів ефективності розподілу прибутку.

Ефективність розподілу прибутку можна оцінити використовуючи такі показники:

- коефіцієнт оподаткування прибутку;
- коефіцієнт чистого прибутку;
- коефіцієнт капіталізації прибутку;
- коефіцієнт споживання прибутку.

Розглянемо методичні підходи їх розрахунку.

1. Коефіцієнт оподаткування прибутку визначається таким чином:

$$КОП = ПП_{пл.} / ВП_{пл.},$$

де  $КНП$  – коефіцієнт оподаткування прибутку;

$ПП_{пл.}$  – сума податків зборів і других обов'язкових платежів, які виплачуються за рахунок прибутку в звітному періоді;

$ВП_{пл.}$  – сума валового прибутку підприємства в звітному періоді.

2. Коефіцієнт чистого прибутку визначається за формулою:

$$КЧП = ЧП_{пл.} / ВП_{пл.},$$

де  $КЧП$  – коефіцієнт чистого прибутку;

$ЧП_{пл.}$  – сума чистого прибутку підприємства в звітному періоді.

3. Коефіцієнт капіталізації прибутку розраховують таким чином:

$$ККП = ЧП_{к.} / ЧП_{пл.},$$

де  $ККП$  – коефіцієнт споживання прибутку;

$ЧП_{к.}$  – сума капіталізованого чистого прибутку.

4. Коефіцієнт споживання прибутку визначають за формулою:

$$КСП = ЧП_{н.} / ЧП_{пл.},$$

де  $КСП$  – коефіцієнт споживання прибутку;

$ЧП_n$  – сума чистого прибутку направлена на споживання.

Таким чином, причиною зниження прибутку на підприємствах є неефективна політика, щодо розподілу прибутку. Якщо враховувати законодавство України то можна стверджувати, що держава не встановлює ніяких нормативів, щодо розподілу прибутку, але через встановлення порядку надання податкових пільг стимулює напрям прибутку на капітальні інвестиції виробничого та невиробничого характеру, на благодійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, витрат за змістом об'єктів і установ невиробничої сфери.

Однією з проблем оподаткування товаровиробників нині є формування особливих механізмів прямого та непрямого оподаткування для об'єктивного відображення специфіки діяльності в галузі (насамперед, сезонність і тривалий період авансування коштів). Водночас, низка об'єктивних причин не дозволила реформованому господарству створити за період дії фіксованого податку міцну матеріально-технічну і фінансову базу для подальшого стабільного виробництва. Нині платники податків намагаються зменшити відрахування в бюджет, тому важливою складовою економічної реформи є удосконалення фінансових взаємовідносин держави з суб'єктами підприємницької діяльності.

Україна успадкувала деформовану податкову систему, яка є лише фіскальним інструментом для перерозподілу фінансових ресурсів. Тому з початком ринкової трансформації економіки, окрім наповнення бюджету, необхідно суттєво посилити стимулюючий вплив податків на розвиток виробництва. Здійснення цього завдання є особливо важливим для малих підприємств, зважаючи на їх критичний фінансовий стан.

Для вітчизняної практики оподаткування суб'єктів економічної діяльності характерна різноманітність видів і ставок податків. Тому завданнями дослідження даного питання є:

- 1) дослідити, умови та вимоги сплати податку на прибуток та особливості оподаткування єдиним податком;
- 2) визначити та проаналізувати, що є ефективніше для малих підприємств – залишатися на загальній системі оподаткування, сплачуючи податок на прибуток, чи перейти на спрощену систему оподаткування.

Податки є важливою частиною при формуванні бюджету. Так як податок на прибуток займає значну частку серед податків і зборів, які сплачуються підприємством, саме його формуванню і сплаті потрібно приділити значну увагу.

Оподаткування прибутку передбачає, що платниками податку на прибуток є суб'єкти підприємницької діяльності, які одержують прибуток від господарської діяльності. Підприємства, основною діяльністю яких є виробництво продукції сплачують податок на прибуток за підсумками звітного податкового року.

Прибуток для оподаткування визначається шляхом вирахування з валових надходжень всіх валових витрат, склад яких визначений законодавством [110].

Платники податку самостійно визначають суми податків, що підлягають сплаті. Прибуток платників податку, включаючи підприємства, засновані на власності окремої фізичної особи, обкладаються податком за ставкою 21% від об'єкту оподаткування за формулою:

$$Po * 21 \% = ПнП,$$

де  $Po$  – прибуток до оподаткування;

21% - ставка податку;

$ПнП$  – податок на прибуток.

Нарахована сума податку на прибуток може зменшуватися на вартість торгових патентів, суму внесеного податку на дивіденди, на суму податку на прибуток, що отримується з іноземних джерел, підприємств характерно те, що сума нарахованого податку на прибуток зменшується на суму податку на землю, що використовується у підприємницькому обороті.



## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження формування, аналізу та прогнозування фінансових результатів малих підприємств зроблено наступні висновки:

Оцінено теоретичні аспекти фінансових результатів підприємств, визначено їх сутність та формування; запропоновано уточнення визначення поняття «фінансовий результат підприємства» як прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що розраховується як різниця між сукупними доходами і витратами, за позитивного результату представляє додаткову вартість, яка виступає одним із власних джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємств, основним критерієм оцінки їх ефективності.

Встановлено відмінність у визначенні фінансових результатів малих підприємств. В основу методичних підходів щодо визначення фінансових результатів покладено напрям їх економічної діяльності (торгівельна, виробнича) та наявність залишків незавершеного виробництва, що зумовило два підходи: для торговельної діяльності фінансовий результат визначається списанням витрат на рахунок «Фінансові результати», для малих виробничих підприємств при їх визначенні враховують незавершене виробництво, яке визначається за обліком підприємства і уточнюється в процесі інвентаризації в кінці звітного кварталу.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, дозволив встановити, що питання прогнозування прибутку в існуючих методиках розглядається на недостатньому рівні, тому було систематизовано і доповнено класифікаційні ознаки прогнозування чистого прибутку підприємства, до яких віднести: функціональну ознаку, горизонт та масштаб прогнозування, форму подання результату, складність прогнозів, мету та кількість методів прогнозування.

Встановлено, що при прогнозуванні чистого прибутку підприємства важливе значення мають методи його проведення. Для прогнозування чистого прибутку пропонується використовувати: неформалізовані методи (методи експертних оцінок) та формалізовані методи (каузальні методи та методи екстраполяції). Запропоновано використовувати три групи методів: експертних оцінок, каузальні та екстраполяції що відрізняються за їх застосуванням. Найточнішими є каузальні та методи екстраполяції з погляду якості прогнозованої інформації, оскільки вони ґрунтуються на формалізованих методах і

дозволяють з певною імовірністю робити припущення при динаміку зміни окремих складових фінансових результатів.

Динаміка розвитку малого підприємництва України свідчить про кількісне зростання малих підприємств при одночасному скороченні їх частки у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг. Регіональна диференціація малого підприємництва свідчить про відсутність чіткого розмежування щодо регіонального розвитку малих підприємств, хоча лідером по кількості малих підприємств лишається Київ та Київська область. Одними із привабливих та стабільних видів діяльності малих підприємств є промисловість, однак є недостатніми темпи їх розвитку.

Основним джерелом формування прибутку малих підприємств є чистий дохід, який збільшився в два рази за аналізований період. Найбільші темпи його зростання спостерігалися у будівництві, у сферах фінансової діяльності та операцій з нерухомістю, охорони здоров'я. Диференціація сукупних витрат малих промислових підприємств Київської області на постійні та змінні показала, що для третини підприємств коефіцієнт змінних витрат знаходиться на невисокому рівні (менше 0,6), при досить високому його значенні для постійних витрат. Це свідчить про те, що витрати малих підприємств є надто високими і неефективними.

Комплексний аналіз фінансового стану малих промислових підприємств дозволяє зазначити про певне покращення показників, які характеризують фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність. Оцінка ефективності використання капіталу малих підприємств дозволяє підкреслити стабільну тенденцію поліпшення показників оборотності, ефективну політику діяльності підприємств та активізацію їх ділової активності. Основним напрямом стабілізації малих промислових підприємств повинна стати політика, спрямована на збільшення власного капіталу та забезпечення підприємств найбільш ліквідними активами при одночасному скороченні поточних зобов'язань та забезпеченні високого рівня прибутковості. Фінансовий стан малих промислових підприємств протягом 2004–2007 рр. поступово покращувався, але фінансова криза 2008 року негативно вплинула на нього, тому подальшим основним напрямом їх стабілізації повинно бути нарощування обсягів власного капіталу за рахунок збільшення прибутковості та оборотності активів.

В сучасних умовах господарювання важливого значення набуває прогнозування витрат виробництва та удосконалення існуючих систем управління ними. Для управління виробничими витратами підприємств

запропоновано витрати малих підприємств поділити на змінні та постійні з метою контролю та впливу на їх зменшення через удосконалення обліку витрат за місцями їх виникнення та стимулювання за їх економію.

Запропоновано удосконалити спрощену систему оподаткування на принципах: захисту інтересів суспільства та держави; створення відповідних умов для розвитку суб'єктів малого підприємництва; запровадження диференційованих ставок єдиного податку для фізичних осіб залежно від обсягу доходу (виручки); обмеження застосування цієї системи як можна ширшого кола платників податків; єдиний податок залишити лише для фізичних осіб та мікропідприємств, передбачити податкове стимулювання діяльності малих і середніх підприємств у межах загальної системи оподаткування у податкових законах, які регламентували б механізм справляння конкретних обов'язкових платежів; визначення заходів податкового стимулювання малого та середнього підприємництва.

Визначено сукупність чинників, які впливають на прибуток підприємства: прямі – це складові елементи доходів та витрат підприємства; непрямі – обсяг активів підприємства та джерела їх фінансування; якості – система менеджменту на підприємстві. На підставі цього розроблено та обґрунтовано модель прогнозування прибутку малого промислового підприємства. Модель передбачає визначення чистого прибутку підприємства залежно від обсягу витрат; амортизаційних нарахувань; вартості оборотних активів; власного капіталу підприємства; якості системи менеджменту, яка дозволяє виявити тенденції змін чистого прибутку підприємств не тільки від прямих факторів (доходів та витрат), а й від наявності у підприємства ресурсів для формування відповідного обсягу прибутку.

## ДОДАТОК 1

### Структура звіту про фінансові результати

№ п/п	Назва показника	Зміст показника
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)	Дохід від реалізації продукції без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків
2	ПДВ	Сума ПДВ, включена до складу доходу від реалізації продукції
3	Акцизний збір	Сума акцизного збору, яка врахована у складі доходу від реалізації
4		Інші податки чи збори з обороту, якщо вони сплачуються підприємством
	Інші вирахування з доходу	Надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу від реалізації продукції без непрямих податків
6	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)	Алгоритм розрахунку: $(6)=(1)-(2)-(3)-(4)-(5)$
7	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Елементи собівартості реалізованої продукції
8	Валовий: <i>прибуток</i>	Алгоритм розрахунку: $(8)=(6)-(7)$
9	<i>збиток</i>	$(9)=(6)-(7)$ (при від'ємному значенні)
10	Інші операційні доходи	Інші доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції: дохід від операційної оренди активів, від операційних курсових різниць, від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), відшкодування раніше списаних активів тощо
11	Адміністративні витрати	Загальнокорпоративні витрати, утримання управлінського та загальногосподарського персоналу, утримання не оборотних активів загальногосподарського призначення, оплата професійних послуг сторонніх організацій, витрати на зв'язок, судові витрати, податки та платежі, які не входять до виробничої собівартості
12	Витрати на збут	Витрати, пов'язані зі збутом (витрати пакувальних матеріалів, ремонт тари, реклама та маркетинг, утримання необоротних активів, пов'язаних зі збутом, транспортування та страхування готової продукції, заробітна плата працівників, що забезпечують збут тощо)
13	Інші операційні витрати	Витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, штрафи, пені, безнадійна дебіторська заборгованість, витрати від знецінення запасів і операційної курсової різниці від псування товарно-матеріальних цінностей та ін.

Продовження додатку 1

14	Фінансові результати від операційної діяльності: <i>прибуток</i>	$(14)=[(8) \text{ або } (9)]+(10\text{НП})-(12)-(13)$
15	<i>збиток</i>	$(15)=[(8)\text{або}(9)]+(10)-(11)-(12)-(13)$ (при від'ємному значенні)
16	Дохід від участі в капіталі	Доход, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі у капіталі
17	Інші фінансові доходи	Дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фін. інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі)
18	Інші доходи	Дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства
19	Фінансові витрати	Витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позиковою капіталу
20	Витрати від участі в капіталі	Збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі
21	Інші витрати	Втрати від неопераційних курсових різниць, від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів, інші витрати, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства
22	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: <i>прибуток</i>	$(22)=[(14) \text{ або } (15)]+(16)+(17)+(18)-(19)-(20)-(21)$
23	<i>збиток</i>	$(23\text{И}04) \text{ або } (15)]+(16)+(17\text{Н}18)-(19)-(20)-(21)$ (при від'ємному значенні)
24	Податок на прибуток від звичайної діяльності	Див. формули 1.2 і 1.3
25	Фінансові результати від звичайної діяльності: <i>прибуток</i>	$(25)=(22)-(24)$
26	<i>збиток</i>	$(26)=(23)+(24)$
27	Надзвичайні: <i>доходи</i>	Суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних подій з інших джерел
28	<i>витрати</i>	Невідшкодовані втрати від надзвичайних подій, затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій
29	Податок прибутку надзвичайного прибутку	$(29)=[(27)\text{г}(28)]*0,25$ (при додатковому значенні відповідної різниці)
30	Чистий: <i>прибуток</i>	Алгоритм розрахунку $(30)=[(25) \text{ або } (26)]+(27)-(28)-(29)$
31	<i>збиток</i>	$(31)=[(25) \text{ або } (26)]+(27)-(28)-(29)$ (при від'ємному значенні)

## ДОДАТОК 2

### Структура фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва (2 розділ)

№ п/п	Назва показника	Зміст показника та його відповідність зі звітом про фінансові результати
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Загальний дохід від реалізації продукції без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків (показник 1 у табл. 1.1)
2	Непрямі податки та інші вирахування з доходу	Сума ПДВ, включена до складу доходу від реалізації продукції. Сума акцизного збору, яка врахована у складі доходу від реалізації. Інші податки чи збори з обороту, якщо такі сплачуються підприємством. Надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу від реалізації продукції без непрямих податків (сума показників 2-5 з табл. 1.1)
3	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$(3)=0)-(2)$ (показник 6 з табл. 1.1)
4	Інші операційні доходи	Інші доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції: дохід від операційної оренди активів, від операційних курсових різниць, від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), відшкодування раніше списаних активів тощо (показник 10 з табл. 1.1)
5	Інші звичайні доходи	Доход, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі у капіталі. Дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фін. інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). Доход від реалізації фін. інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, дохід від не операційних курсових різниць та інші доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства (показники 16-18 з табл. 1.1)
6	Надзвичайні доходи	Суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних подій з інших джерел (показник 27 з табл. 1.1)
7	Разом чисті доходи	$(7)=(3)+(4)+(5)+(6)$

Продовження додатку 2

8	Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції	Залишки віднімаються, якщо вони збільшуються, і додаються, якщо вони зменшуються
9	Матеріальні затрати	Відображаються у 2-му розділі звіту про фінансові результати (для великих і середніх підприємств)
10	Витрата на оплату праці	Відображаються у 2-му розділі звіту про фінансові результати (для великих і середніх підприємств)
11	Відрахування на соціальні заходи	Відображаються у 2-му розділі звіту про фінансові результати (для великих і середніх підприємств)
12	Амортизація	Відображається у 2-му розділі звіту про фінансові результати (для великих і середніх підприємств)
13	Інші операційні витрати	Адміністративні витрати. Збутові витрати. Інші операційні витрати (показники 11-13 з табл. 1.1) Єдиний податок, плата за спеціальний торговий патент, а також фіксований (єдиний) податок для сільськогосподарських товаровиробників
14	Інші звичайні витрати	Витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу. Збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. Втрати від неопераційних курсових різниць, від уцінки фін. інвестицій та необоротних активів, інші витрати, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства, (показники 19-21 з табл. 1.1)
15	Надзвичайні витрати	Невідшкодовані втрати від надзвичайних подій, затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій (показник 28 з табл. 1.1)
16	Податок на прибуток	Податок на прибуток (показник 24 з табл. 1.1) для підприємств, які не знаходяться на спрощеній системі оподаткування
17	Разом витрати	$(17)=(8)+(9)+(10)+(11)+(12)+(13)+(14)+(15)+(16)$
18	Чистий прибуток (збиток)	$(18)=(7)-(17)$

### ДОДАТОК 3

#### Співвідношення позицій звітів про фінансові результати середніх і великих підприємств та суб'єктів малого підприємництва

<b>Звіт про фінансові результати середніх та великих підприємств</b>	<b>Звіт про фінансові результати суб'єкта малого підприємництва</b>
Дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
<i>ПДВ</i>	<i>Непрямі податки та інші вирахування з доходу</i>
<i>Акцизний збір</i>	
<i>Інші вирахування з доходу</i>	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, товарів, послуг)
<i>Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)</i>	Не визначається
<i>Не визначається</i>	Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції
<i>Відображається у 2-ій частині звіту про фінансові результати для середніх та великих підприємств</i>	<i>Матеріальні затрати; Витрати на оплату праці; Відрахування на соціальні заходи; Амортизація</i>
Валовий: <i>прибуток</i>	Не визначається
<i>збиток</i>	
Інші операційні доходи	Інші операційні доходи
<i>Адміністративні витрати</i>	<i>У такому контексті не відображаються, але розподілені між відповідними елементами</i>
<i>Витрати на збут</i>	
<i>Інші операційні витрати</i>	<i>операційних витрат</i>
<i>Відображається у 2-ій частині звіту про фінансові результати для середніх та великих підприємств</i>	Інші операційні витрати
<i>Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток</i>	Не визначається
<i>збиток</i>	
<i>Дохід від участі в капіталі</i>	
<i>Інші фінансові доходи</i>	Інші звичайні доходи
<i>Інші доходи</i>	
<i>Фінансові витрати</i>	
<i>Витрати від участі в капіталі</i>	Інші звичайні витрати
<i>Інші витрати</i>	
<i>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток</i>	Не визначається



Продовження додатку 3

<i>збиток</i>	Не визначається
<i>Податок на прибуток від звичайної діяльності</i>	Податок на прибуток (для підприємств, які знаходяться на загальній системі оподаткування)
Фінансові результати від звичайної діяльності: <i>прибуток</i>	Не визначається
<i>збиток</i>	
Надзвичайні: доходи	Надзвичайні доходи
<i>витрати</i>	<i>Надзвичайні витрати</i>
<i>Податок з надзвичайного прибутку</i>	<i>Не визначається</i>
<i>Не визначається</i>	Разом чисті доходи
<i>Не визначається</i>	Разом чисті витрати
Чистий: прибуток	Чистий прибуток
збиток	збиток

## ДОДАТОК 4

### Структура видатків малих промислових підприємств Київської області за елементами витрат

№ під-ва	Елементи витрат	Питома вага в структурі сукупних витрат за елементами, %					Середнє значення %
		2005	2006	2007	2008	2009	
1	2	3	4	5	6	7	8
2.	Матеріальні витрати	49	53	72	67	62	61
	Витрати на оплату праці	31	23	18	24	22	24
	Відрахування на соціальні потреби	2	5	5	4	5	4
	Амортизація основних засобів	1	0	0	0	1	1
	Інші витрати	17	19	4	6	10	11
3.	Матеріальні витрати	54	29	65	21	14	37
	Витрати на оплату праці	16	27	8	16	13	16
	Відрахування на соціальні потреби	0	0	3	5	4	2
	Амортизація основних засобів	11	21	0	20	20	14
	Інші витрати	19	23	25	38	48	30
4.	Матеріальні витрати	0	0	0	65	91	31
	Витрати на оплату праці	79	56	62	5	6	42
	Відрахування на соціальні потреби	10	23	24	2	2	12
	Амортизація основних засобів	5	1	14	1	0	4
	Інші витрати	91	6	2	0	0	11
5.	Матеріальні витрати	57	65	0	1	0	25
	Витрати на оплату праці	17	5	12	0	0	7
	Відрахування на соціальні потреби	6	2	2	0	0	2
	Амортизація основних засобів	1	2	34	81	0	24
	Інші витрати	19	27	51	18	100	43
6.	Матеріальні витрати	22	17	9	16	4	13
	Витрати на оплату праці	47	52	51	53	57	52
	Відрахування на соціальні потреби	1	1	14	15	15	9
	Амортизація основних засобів	11	11	12	8	12	11
	Інші витрати	19	18	15	8	12	14
7.	Матеріальні витрати	15	38	37	66	0	31
	Витрати на оплату праці	41	38	19	21	89	42
	Відрахування на соціальні потреби	1	10	8	7	0	5
	Амортизація основних засобів	5	14	36	5	11	14
	Інші витрати	38	0	0	2	0	8
8.	Матеріальні витрати	6	27	40	44	39	31
	Витрати на оплату праці	6	9	4	9	8	7
	Витрати на соціальні потреби	2	4	2	3	3	3
	Амортизація основних засобів	1	2	1	1	1	1
	Інші витрати	84	58	54	43	50	58
9.	Матеріальні витрати	54	83	78	52	51	64
	Витрати на оплату праці	26	7	7	15	22	15
	Витрати на соціальні потреби	10	3	3	6	8	6
	Амортизація основних засобів	6	1	1	2	1	2
	Інші витрати	3	7	12	25	18	13

Продовження додатку 4

10.	Матеріальні витрати	0	0	27	0	29	11
	Витрати на оплату праці	44	59	53	64	71	58
	Витрати на соціальні потреби	17	19	19	21	0	15
	Амортизація основних засобів	1	2	0	0	0	1
	Інші витрати	38	19	0	14	0	14
11.	Матеріальні витрати	13	9	7	4	9	8
	Витрати на оплату праці	50	45	48	48	48	48
	Витрати на соціальні потреби	1	1	17	15	17	10
	Амортизація основних засобів	5	3	4	2	2	3
	Інші витрати	31	42	24	30	24	30
12.	Матеріальні витрати	35	43	21	1	0	20
	Витрати на оплату праці	39	23	44	29	29	33
	Витрати на соціальні потреби	12	9	17	11	11	12
	Амортизація основних засобів	4	3	2	3	2	3
	Інші витрати	9	22	15	56	58	32
13.	Матеріальні витрати	4	25	19	27	31	21
	Витрати на оплату праці	32	44	38	41	42	39
	Витрати на соціальні потреби	1	1	8	11	9	6
	Амортизація основних засобів	2	2	1	1	0	1
	Інші витрати	60	27	34	20	18	32
14.	Матеріальні витрати	100	15	31	46	60	50
	Витрати на оплату праці	0	34	21	18	18	18
	Витрати на соціальні потреби	0	13	8	7	7	7
	Амортизація основних засобів	0	3	3	2	1	2
	Інші витрати	0	34	37	28	15	23
15.	Матеріальні витрати	40	72	68	74	36	58
	Витрати на оплату праці	7	6	6	6	22	9
	Витрати на соціальні потреби	3	2	2	2	8	4
	Амортизація основних засобів	13	12	14	9	21	14
	Інші витрати	37	8	10	9	12	15
17.	Матеріальні витрати	33	36	32	45	48	39
	Витрати на оплату праці	29	34	23	17	17	24
	Витрати на соціальні потреби	4	4	9	6	6	7
	Амортизація основних засобів	18	5	13	11	9	11
	Інші витрати	17	16	23	20	19	19
18.	Матеріальні витрати	54	60	54	78	78	65
	Витрати на оплату праці	19	18	23	11	10	16
	Витрати на соціальні потреби	7	7	9	4	4	6
	Амортизація основних засобів	0	0	0	0	0	0
	Інші витрати	20	15	14	7	8	13
20.	Матеріальні витрати	10	3	63	22	36	27
	Витрати на оплату праці	40	34	25	29	16	29
	Витрати на соціальні потреби	1	12	0	10	6	6
	Амортизація основних засобів	11	13	4	13	7	10
	Інші витрати	38	38	8	26	35	29
21.	Матеріальні витрати	100	100	91	23	23	67
	Витрати на оплату праці	0	0	2	5	10	3
	Витрати на соціальні потреби	0	0	1	10	15	5
	Амортизація основних засобів	0	0	5	15	16	7
	Інші витрати	0	0	0	48	36	17

## Продовження додатку 4

1	2	3	4	5	6	7	8
22.	Матеріальні витрати	0	34	54	53	86	45
	Витрати на оплату праці	13	6	8	7	5	8
	Витрати на соціальні потреби	5	2	3	3	2	3
	Амортизація основних засобів	10	5	4	4	2	5
	Інші витрати	72	52	31	32	5	39
23.	Матеріальні витрати	3	1	0	19	24	10
	Витрати на оплату праці	56	54	31	30	19	38
	Витрати на соціальні потреби	1	1	10	12	7	6
	Амортизація основних засобів	3	4	2	2	1	2
	Інші витрати	37	40	56	36	49	44
24.	Матеріальні витрати	93	85	90	54	41	72
	Витрати на оплату праці	3	7	5	10	10	7
	Витрати на соціальні потреби	1	3	2	4	4	3
	Амортизація основних засобів	0	0	0	0	0	0
	Інші витрати	3	5	3	33	46	18
25.	Матеріальні витрати	29	26	34	26	17	26
	Витрати на оплату праці	42	43	33	37	52	42
	Витрати на соціальні потреби	1	1	10	10	13	7
	Амортизація основних засобів	13	12	16	15	5	12
	Інші витрати	15	19	7	12	13	13
26.	Матеріальні витрати	39	28	54	17	17	29
	Витрати на оплату праці	9	33	36	27	35	28
	Витрати на соціальні потреби	17	11	1	9	12	10
	Амортизація основних засобів	2	1	1	5	4	3
	Інші витрати	34	28	17	42	32	31
27.	Матеріальні витрати	77	54	65	64	49	62
	Витрати на оплату праці	14	28	22	23	15	20
	Витрати на соціальні потреби	5	11	9	9	6	8
	Амортизація основних засобів	3	5	3	3	4	3
	Інші витрати	1	2	1	2	26	6
28.	Матеріальні витрати	42	30	15	24	29	28
	Витрати на оплату праці	42	50	50	45	54	48
	Витрати на соціальні потреби	1	1	17	12	1	6
	Амортизація основних засобів	4	6	6	4	2	4
	Інші витрати	10	12	12	15	14	13
29.	Матеріальні витрати	0	0	9	16	4	6
	Витрати на оплату праці	50	63	51	53	57	55
	Витрати на соціальні потреби	1	1	14	15	15	9
	Амортизація основних засобів	28	14	12	8	12	15
	Інші витрати	21	21	15	8	12	16
30.	Матеріальні витрати	96	94	87	86	94	92
	Витрати на оплату праці	3	4	4	4	0	3
	Витрати на соціальні потреби	1	2	1	2	2	2
	Амортизація основних засобів	0	0	0	0	1	0
	Інші витрати	0	0	8	8	3	4

## ДОДАТОК 5

### Показники фінансової стійкості та ліквідності малих промислових підприємств Київської області

Рік	Під-во	Коеф. незалежності	Коеф. співвідношення власних і позикових коштів	Коеф. довгострокового залучення позикових коштів	Коеф. маневреності власних коштів	Коеф. забезпечення оборотних активів власними капіталом	Коеф. концентрації позикового капіталу	Коеф. поточної ліквідності
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2005	2	0,768	0,302	0,000	0,625	0,674	0,232	3,067
2005	3	0,034	28,586	0,956	-26,937	-16,340	0,966	0,239
2005	4	0,269	2,720	0,000	0,308	0,102	0,731	1,113
2005	5	0,125	7,013	0,000	-0,062	-0,009	0,875	0,989
2005	6	0,949	0,054	0,000	0,049	0,478	0,051	1,902
2005	7	0,946	0,025	0,000	0,900	0,940	0,024	38,286
2005	9	0,214	3,678	0,023	0,718	0,163	0,786	1,203
2005	10	-0,241	-5,151	0,000	1,184	-0,298	1,241	0,770
2005	11	0,532	0,881	0,023	0,690	0,439	0,468	1,833
2005	12	0,865	0,156	0,000	0,750	0,828	0,135	5,809
2005	13	0,249	3,019	0,667	0,920	0,234	0,751	3,876
2005	14	1,000	0,000	0,000	0,676	1,000	0,000	н\д
2005	15	0,105	5,763	0,000	1,000	0,105	0,605	1,653
2005	16	0,190	4,263	0,771	-2,138	-1,006	0,810	2,367
2005	17	0,230	3,346	0,759	-2,753	-4,638	0,770	3,085
2005	18	0,855	0,169	0,000	0,887	0,840	0,145	6,250
2005	20	0,971	0,037	0,000	1,000	0,971	0,036	27,600
2005	21	0,271	2,693	0,000	0,000	0,000	0,729	1,000
2005	22	0,124	7,036	0,000	-0,364	-0,054	0,876	0,949
2005	23	0,334	2,004	0,566	-0,451	-0,292	0,668	2,207
2005	24	0,596	0,679	0,000	1,000	0,596	0,404	2,474
2005	25	0,896	0,116	0,000	0,173	0,598	0,104	2,490
2005	26	0,204	3,905	0,000	-2,000	-1,050	0,796	0,488
2005	27	0,850	0,177	0,000	0,142	0,446	0,150	1,804
2005	28	0,882	0,134	0,000	0,214	0,624	0,118	2,563
2006	29	0,805	0,243	0,142	0,463	0,656	0,195	9,128
2006	30	0,269	2,718	0,000	0,578	0,175	0,731	1,213
2006	2	0,881	0,127	0,000	0,659	0,830	0,112	6,241
2006	3	0,022	43,913	0,975	-40,993	-14,041	0,978	0,589
2006	4	0,174	4,744	0,000	-0,260	-0,058	0,826	0,945
2006	5	0,543	0,842	0,440	0,000	0,000	0,457	15,400
2006	6	0,953	0,049	0,000	0,001	0,025	0,047	0,984
2006	7	0,967	0,035	0,000	0,924	0,964	0,033	27,700
2006	9	0,921	0,086	0,000	0,755	0,898	0,079	9,828
2006	10	0,100	8,961	0,000	-0,706	-0,086	0,900	0,921

Продовження додатку 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2006	11	0,213	3,700	0,000	-3,700	н\д	0,787	0,000
2006	12	0,209	3,791	0,776	-0,261	-0,074	0,791	10,644
2006	13	0,591	0,692	0,000	0,949	0,578	0,409	2,371
2006	14	0,842	0,188	0,000	0,354	0,654	0,158	2,889
2006	15	0,062	10,609	0,000	1,000	0,062	0,656	1,525
2006	16	0,755	0,323	0,000	0,973	0,750	0,244	4,018
2006	17	0,851	0,175	0,000	0,444	0,717	0,149	3,535
2006	18	0,821	0,217	0,000	0,884	0,803	0,179	5,067
2006	20	0,835	0,198	0,000	1,000	0,835	0,165	6,050
2006	21	0,134	6,468	0,000	-0,195	-0,031	0,866	0,970
2006	22	0,007	146,476	0,000	-15,619	-0,120	1,000	0,887
2006	23	0,587	0,705	0,000	0,733	0,510	0,413	2,041
2006	24	0,721	0,387	0,000	1,000	0,721	0,279	3,583
2006	25	0,696	0,436	0,000	0,340	0,438	0,304	1,780
2006	26	0,261	2,829	0,000	-1,854	-1,900	0,739	0,345
2006	27	0,571	0,751	0,000	-0,463	-1,604	0,429	0,384
2006	28	0,899	0,112	0,000	0,235	0,684	0,101	3,066
2006	29	0,936	0,068	0,000	0,425	0,553	0,064	11,343
2006	30	0,034	28,602	0,895	-4,406	-0,182	0,966	1,207
2007	2	0,874	0,145	0,000	0,689	0,826	0,126	5,758
2007	3	0,019	51,490	0,980	-49,414	-23,669	0,981	0,930
2007	4	0,900	0,111	0,000	0,012	0,098	0,100	1,109
2007	5	0,915	0,093	0,000	0,319	0,774	0,085	4,421
2007	6	0,937	0,067	0,000	-0,020	-0,444	0,063	0,679
2007	7	0,993	0,007	0,000	0,924	0,993	0,007	135,000
2007	9	0,758	0,319	0,000	0,590	0,649	0,242	2,851
2007	10	0,678	0,476	0,000	0,758	0,614	0,322	2,593
2007	11	-5,143	-1,194	0,000	1,000	-5,143	6,143	0,163
2007	12	0,917	0,091	0,000	0,794	0,901	0,083	9,734
2007	13	0,678	0,476	0,007	0,964	0,670	0,322	3,071
2007	14	0,567	0,764	0,000	0,709	0,481	0,433	1,928
2007	15	0,122	6,576	0,000	1,000	0,122	0,801	1,249
2007	16	0,976	0,025	0,000	0,238	0,905	0,024	10,525
2007	17	0,840	0,190	0,000	0,587	0,756	0,160	4,092
2007	18	0,921	0,086	0,000	0,828	1,000	0,079	9,625
2007	20	0,808	0,238	0,000	1,000	0,808	0,192	5,211
2007	21	0,101	8,922	0,000	-1,799	-0,253	0,899	0,798
2007	22	0,391	1,557	0,000	-0,715	-0,848	0,609	0,541
2007	23	0,638	0,569	0,000	0,672	0,541	0,362	2,181
2007	24	0,460	1,261	0,000	1,000	0,460	0,580	1,724
2007	25	0,836	0,197	0,000	0,329	0,626	0,164	2,674
2007	26	-0,078	-13,889	0,000	12,111	-6,813	1,078	0,128
2007	27	0,715	0,398	0,000	0,114	0,223	0,285	1,288
2007	28	0,775	0,313	0,000	0,145	0,337	0,243	1,375
2007	29	0,694	0,441	0,270	0,417	0,486	0,306	11,929
2007	30	0,200	4,010	0,000	0,002	0,001	0,800	1,001
2008	2	0,789	0,268	0,148	0,651	0,708	0,211	9,725
2008	3	0,027	36,263	0,971	-34,126	-15,964	0,973	0,906
2008	4	0,950	0,053	0,000	0,045	0,458	0,050	1,844
2008	5	1,000	0,000	0,000	0,031	1,000	0,000	н\д

Продовження додатку 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2008	6	0,952	0,051	0,000	0,060	0,540	0,048	2,172
2008	7	0,646	0,547	0,000	0,118	0,177	0,354	1,216
2008	9	0,409	1,443	0,249	0,128	0,081	0,591	1,413
2008	10	0,471	1,126	0,000	0,724	0,392	0,531	1,639
2008	11	-1,000	-2,000	0,000	1,000	-1,000	2,000	0,500
2008	12	0,934	0,070	0,000	0,852	0,926	0,066	13,059
2008	13	0,704	0,420	0,000	0,972	0,699	0,296	3,316
2008	14	0,580	0,480	0,000	0,724	0,500	0,278	3,017
2008	15	0,208	3,804	0,000	1,000	0,208	0,792	1,263
2008	16	0,975	0,026	0,000	0,978	0,974	0,025	38,753
2008	17	0,127	6,894	0,870	-5,327	-3,400	0,873	8,144
2008	18	0,883	0,132	0,000	0,941	0,877	0,117	8,111
2008	20	0,943	0,060	0,000	1,000	0,943	0,057	17,667
2008	21	0,944	0,059	0,000	0,702	0,922	0,056	12,858
2008	22	0,045	21,297	0,000	-3,365	-0,187	0,953	0,844
2008	23	0,650	0,541	0,000	0,657	0,549	0,351	2,216
2008	24	0,561	0,784	0,000	0,757	0,491	0,439	1,966
2008	25	0,822	0,214	0,000	0,282	0,566	0,176	2,331
2008	26	-0,785	-2,274	0,000	1,831	-4,135	1,785	0,195
2008	27	0,751	0,331	0,000	-0,035	-0,119	0,249	0,893
2008	28	0,693	0,442	0,000	0,129	0,226	0,307	1,292
2008	29	0,544	0,838	0,015	0,157	0,167	0,456	1,144
2008	30	0,012	85,135	0,000	-15,827	-0,228	0,988	0,814
2009	2	0,784	0,275	0,000	0,543	0,664	0,216	2,975
2009	3	0,038	25,397	0,947	-24,033	-17,620	0,962	0,185
2009	4	0,819	0,221	0,048	0,145	0,396	0,181	2,148
2009	5	1,000	0,000	0,000	1,000	1,000	0,000	н\д
2009	6	0,971	0,053	0,000	0,135	0,843	0,051	3,022
2009	7	0,490	1,040	0,000	-0,327	-0,458	0,510	0,686
2009	9	0,289	2,456	0,202	-0,891	-0,569	0,711	0,711
2009	10	0,711	0,406	0,000	0,879	0,684	0,289	3,166
2009	11	-2,333	-1,429	н\д	1,429	н\д	3,333	0,000
2009	12	0,807	0,241	0,000	0,303	0,558	0,194	2,257
2009	13	0,732	0,366	0,000	0,974	0,727	0,268	3,660
2009	14	0,764	0,309	0,000	0,765	0,712	0,236	3,476
2009	15	0,278	2,602	0,000	0,000	0,000	0,722	1,000
2009	16	0,969	0,032	0,000	0,193	0,857	0,031	7,000
2009	17	0,102	8,767	0,896	-6,006	-2,195	0,898	14,443
2009	18	0,882	0,133	0,000	0,960	0,878	0,118	8,200
2009	20	0,900	0,111	0,000	1,000	0,900	0,100	10,000
2009	21	0,558	0,793	0,000	0,043	0,052	0,442	1,053
2009	22	0,069	13,542	0,000	-0,483	-0,037	0,931	0,964
2009	23	0,705	0,419	0,000	0,712	0,630	0,295	2,697
2009	24	0,640	0,564	0,000	0,909	0,617	0,360	2,613
2009	25	0,923	0,083	0,000	0,392	0,825	0,077	5,729
2009	26	-0,554	-2,805	0,000	2,671	-19,909	1,554	0,048
2009	27	0,573	0,745	0,000	-0,319	-0,751	0,427	0,570
2009	28	0,877	0,141	0,000	0,309	0,687	0,123	3,197
2009	29	0,618	0,618	0,000	0,247	0,291	0,382	1,368
2009	30	0,210	3,763	0,000	-0,179	-0,050	0,790	0,952

## ДОДАТОК 6

### Показники рентабельності та оборотності малих промислових підприємств Київської області

Рік	Під-во	Рентабельність реалізації за чистим прибутком	Рентабельність вкладень	Прибутковість поточних активів	Рентабельність власного капіталу	Рентабельність перманентного капіталу	Коеф. оборотності оборотних активів	Коеф. оборотності поточних зобов'язань	Коеф. оборотності власного капіталу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2005	2	4,19	8,77	12,32	11,42	11,42	2,94	9,01	2,72
2005	3	2,50	1,50	26,86	44,29	1,95	10,75	2,57	17,73
2005	4	0,75	3,72	4,57	13,84	13,84	6,09	6,78	18,43
2005	5	-47,15	-2,79	-3,22	-22,35	-22,35	0,07	0,07	0,47
2005	6	-27,23	-17,26	-176,29	-18,19	-18,19	6,47	12,31	0,67
2005	7	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,72	27,71	0,69
2005	9	-0,66	-1,06	-1,12	-4,94	-4,83	1,71	2,06	7,53
2005	10	-18,12	-19,53	-20,44	н\д	н\д	1,13	0,87	н\д
2005	11	16,19	43,04	51,52	80,95	79,07	3,18	5,83	5,00
2005	12	26,32	25,61	32,66	29,61	29,61	1,24	7,21	1,12
2005	13	40,66	8,33	8,49	33,46	11,14	0,21	0,81	0,82
2005	14	12,42	51,35	76,00	51,35	51,35	6,12	н\д	4,14
2005	15	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,58	0,96	5,55
2005	16	-13,93	-5,24	-12,98	-27,60	-6,32	0,93	2,21	1,98
2005	17	5,22	1,27	9,31	5,53	1,33	1,78	5,50	1,06
2005	18	0,98	13,25	14,67	15,49	15,49	14,93	93,33	15,77
2005	20	-9,50	-23,19	-23,19	-23,88	-23,88	2,44	67,40	2,51
2005	21	0,76	0,61	0,84	2,26	2,26	1,11	1,11	2,99
2005	22	0,04	0,17	0,20	1,35	1,35	5,22	4,95	34,86
2005	23	1,49	1,53	2,97	4,59	1,99	1,99	4,40	3,08
2005	24	16,88	523,40	523,40	878,57	878,57	31,00	76,68	52,04
2005	25	16,20	19,46	75,00	21,72	21,72	4,63	11,52	1,34
2005	26	14,29	48,54	125,00	238,10	238,10	8,75	4,27	16,67
2005	27	9,88	14,08	52,02	16,56	16,56	5,27	9,50	1,68
2005	28	-19,09	-22,86	-75,61	-25,92	-25,92	3,96	10,15	1,36
2005	29	-25,87	-17,06	-30,05	-21,20	-18,19	1,16	10,60	0,82
2005	30	1,69	3,90	4,39	14,48	14,48	2,59	3,15	8,55
2006	2	1,86	6,71	9,59	7,62	7,62	5,15	32,14	4,09
2006	3	0,25	0,15	2,23	6,52	0,16	9,08	5,35	26,52
2006	4	0,68	2,59	3,32	14,88	14,88	4,85	4,59	21,76
2006	5	4,83	18,69	40,91	34,43	19,27	8,46	130,30	7,12
2006	6	-15,14	-10,76	-234,43	-11,29	-11,29	15,48	15,23	0,75
2006	7	100,00	56,86	61,37	58,82	58,82	0,61	17,00	0,59
2006	9	12,79	17,39	22,46	18,88	18,88	1,76	17,26	1,48
2006	10	9,44	62,20	75,06	619,61	619,61	7,95	7,32	65,61
2006	11	9,71	28,72	н\д	135,00	135,00	н\д	3,76	13,90
2006	12	-1,20	-1,55	-2,12	-7,44	-1,67	1,76	18,72	6,19



Продовження додатку 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2006	13	42,61	19,75	20,36	33,42	33,42	0,48	1,13	0,78
2006	14	5,12	19,30	42,31	22,92	22,92	8,27	23,89	4,48
2006	15	271,19	86,02	86,02	1391,30	1391,30	0,32	0,48	5,13
2006	16	-16,78	-30,97	-31,60	-41,02	-41,02	1,88	7,57	2,44
2006	17	18,94	17,82	33,79	20,95	20,95	1,78	6,31	1,11
2006	18	2,15	30,95	34,21	37,68	37,68	15,92	80,67	17,54
2006	20	22,83	89,26	89,26	106,93	106,93	3,91	23,65	4,68
2006	21	2,93	2,89	3,45	21,61	21,61	1,18	1,14	7,38
2006	22	-3,34	-2,24	-2,53	-328,57	-328,57	0,76	0,67	98,33
2006	23	-14,63	-14,19	-16,82	-24,19	-24,19	1,15	2,35	1,65
2006	24	31,13	625,58	625,58	867,74	867,74	20,09	72,00	27,87
2006	25	-9,25	-15,14	-28,00	-21,73	-21,73	3,03	5,39	2,35
2006	26	25,97	63,69	250,00	243,90	243,90	9,63	3,32	9,39
2006	27	7,26	11,52	69,94	20,18	20,18	9,64	3,70	2,78
2006	28	-5,74	-8,75	-28,34	-9,72	-9,72	4,94	15,13	1,69
2006	29	-14,37	-10,57	-14,66	-11,29	-11,29	1,02	11,57	0,79
2006	30	0,29	1,06	1,29	31,25	3,27	4,43	5,34	107,08
2007	2	0,66	3,39	4,66	3,88	3,88	7,04	40,54	5,87
2007	3	0,64	0,11	2,83	5,92	0,12	4,41	4,10	9,21
2007	4	13,30	8,96	80,77	9,96	9,96	6,07	6,73	0,75
2007	5	н\д	-55,16	-146,43	-60,29	-60,29	0,00	0,00	0,00
2007	6	-10,39	-6,78	-158,33	-7,24	-7,24	15,24	10,35	0,70
2007	7	100,00	43,15	46,67	43,45	43,45	0,47	63,00	0,43
2007	9	4,31	11,66	16,93	15,37	15,37	3,93	11,20	3,57
2007	10	6,81	57,92	69,28	85,47	85,47	10,18	26,40	12,56
2007	11	-89,80	-628,57	-628,57	н\д	н\д	7,00	1,14	н\д
2007	12	7,78	10,95	13,54	11,94	11,94	1,74	16,94	1,54
2007	13	71,66	17,66	18,12	26,06	25,87	0,25	0,78	0,36
2007	14	19,90	35,27	42,25	62,20	62,20	2,12	4,09	3,13
2007	15	39,06	110,70	110,70	909,09	909,09	2,83	3,54	23,27
2007	16	13,22	9,22	35,96	9,45	9,45	2,72	28,64	0,72
2007	17	8,63	11,43	17,50	13,59	13,59	2,03	8,30	1,57
2007	18	1,99	27,72	36,36	30,11	30,11	18,27	175,88	15,13
2007	20	-2,27	-9,09	-9,09	-11,25	-11,25	4,01	20,89	4,96
2007	21	5,35	5,48	7,63	54,32	54,32	1,43	1,14	10,15
2007	22	3,02	7,30	22,16	18,68	18,68	7,35	3,97	6,19
2007	23	5,67	7,15	9,04	11,21	11,21	1,60	3,48	1,98
2007	24	16,46	458,00	458,00	995,65	995,65	27,82	47,97	60,48
2007	25	10,36	12,23	27,85	14,64	14,64	2,69	7,19	1,41
2007	26	-10,54	-25,43	-184,38	н\д	н\д	17,50	2,24	н\д
2007	27	5,28	15,22	41,50	21,28	21,28	7,86	10,13	4,03
2007	28	-13,57	-19,82	-59,36	-25,58	-25,58	4,37	6,01	1,88
2007	29	-8,96	-5,02	-8,43	-7,24	-5,28	0,94	11,23	0,81
2007	30	0,81	3,80	4,74	19,02	19,02	5,86	5,86	23,52
2008	2	2,24	12,79	17,64	16,22	13,82	7,87	76,52	7,23
2008	3	2,62	0,61	10,61	22,67	0,65	4,04	3,67	8,64
2008	4	15,59	10,77	115,93	11,34	11,34	7,44	13,72	0,73
2008	5	н\д	16,67	537,50	16,67	16,67	0,00	н\д	0,00
2008	6	10,16	9,92	94,50	10,42	10,42	9,30	20,19	1,03

Продовження додатку 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2008	7	3,91	2,13	4,96	3,30	3,30	1,27	1,54	0,84
2008	9	4,92	7,11	11,06	17,37	13,05	2,25	3,18	3,53
2008	10	-5,63	-22,09	-25,40	-46,86	-46,86	4,51	7,39	8,32
2008	11	42,00	140,00	140,00	н\д	н\д	3,33	1,67	н\д
2008	12	9,40	14,73	17,13	15,77	15,77	1,82	23,81	1,68
2008	13	58,37	13,92	14,21	19,77	19,77	0,24	0,81	0,34
2008	14	6,47	14,15	16,85	24,39	24,39	2,61	7,86	3,77
2008	15	-8,34	-49,77	-49,77	-239,13	-239,13	5,97	7,54	28,67
2008	16	-8,15	-23,49	-23,99	-24,10	-24,10	2,94	114,09	2,96
2008	17	4,54	2,69	13,57	21,25	2,76	2,99	24,33	4,68
2008	18	0,80	32,47	34,25	36,76	36,76	42,95	348,33	46,10
2008	20	6,55	26,89	26,89	28,50	28,50	4,10	72,50	4,35
2008	21	10,92	14,98	20,84	15,87	15,87	1,91	24,55	1,45
2008	22	2,27	4,91	6,10	109,68	109,68	2,69	2,27	48,37
2008	23	8,33	7,77	9,99	11,96	11,96	1,20	2,66	1,44
2008	24	18,97	278,79	322,81	497,30	497,30	17,02	33,45	26,22
2008	25	13,94	18,64	45,53	22,67	22,67	3,27	7,61	1,63
2008	26	-37,84	-71,09	-204,49	н\д	н\д	5,40	1,05	н\д
2008	27	-0,99	-1,95	-8,78	-2,60	-2,60	8,91	7,96	2,63
2008	28	-5,43	-9,85	-24,88	-14,21	-14,21	4,59	5,92	2,62
2008	29	8,81	5,67	11,08	10,42	10,27	1,26	1,44	1,18
2008	30	0,28	1,05	1,30	90,38	90,38	4,72	3,85	327,44
2009	2	7,61	73,78	115,03	94,06	94,06	15,12	44,97	12,36
2009	3	0,05	0,02	0,46	0,62	0,03	8,92	1,65	12,16
2009	4	7,77	8,83	29,44	10,78	10,26	3,79	8,14	1,39
2009	5	н\д	46,67	46,67	46,67	46,67	0,00	н\д	0,00
2009	6	11,17	6,93	44,61	7,13	7,13	3,99	12,07	0,64
2009	7	56,79	15,03	42,99	30,67	30,67	0,76	0,52	0,54
2009	9	3,79	5,95	13,13	20,57	16,42	3,46	2,46	5,42
2009	10	6,61	27,21	29,78	38,24	38,24	4,51	14,27	5,79
2009	11	52,00	216,67	н\д	н\д	н\д	н\д	4,17	н\д
2009	12	11,57	16,28	37,12	20,18	20,18	3,21	7,24	1,74
2009	13	48,04	12,42	12,66	16,97	16,97	0,26	0,96	0,35
2009	14	8,06	22,47	27,40	29,41	29,41	3,40	11,81	3,65
2009	15	5,53	44,18	61,16	159,14	159,14	11,07	11,07	28,80
2009	16	50,81	12,30	56,37	12,70	12,70	1,11	7,77	0,25
2009	17	11,42	8,39	29,97	81,99	8,56	2,62	37,90	7,18
2009	18	1,17	37,65	39,02	42,67	42,67	33,23	272,50	36,33
2009	20	4,53	14,86	14,86	16,51	16,51	3,28	32,77	3,64
2009	21	3,33	3,52	7,57	6,32	6,32	2,27	2,39	1,90
2009	22	0,47	2,19	2,43	31,78	31,78	5,22	5,03	68,18
2009	23	3,86	8,59	10,79	12,19	12,19	2,80	7,54	3,16
2009	24	18,27	245,35	260,49	383,64	383,64	14,26	37,26	21,00
2009	25	7,78	8,86	20,20	9,60	9,60	2,60	14,87	1,23
2009	26	12,38	80,41	1081,82	н\д	н\д	87,36	4,18	н\д
2009	27	8,30	10,02	41,13	17,49	17,49	4,95	2,83	2,11
2009	28	6,15	14,95	37,95	17,05	17,05	6,17	19,72	2,77
2009	29	9,19	4,41	8,43	7,13	7,13	0,92	1,26	0,78
2009	30	7,28	37,38	49,68	178,04	178,04	6,82	6,50	24,44

## ДОДАТОК 7

### Узагальнення основного змісту проектів законів України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», внесені Президентом України Леонідом Кучмою та народними депутатами України за 1998-2005 роки, зареєстровані Верховною Радою України

Основний зміст проектів законів України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», внесені Президентом України Леонідом Кучмою та народними депутатами України за 1998-2005 роки	Примітки
1	2
<i>1. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», внесений Президентом України Л. Кучмою 03.07.98 року</i>	
<p><i>Суб'єкти оподаткування за спрощеним режимом:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• фізичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, і кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такою особою, включаючи членів її сім'ї, за рік не перевищує 10 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 250 тис. гривень;</li> <li>• юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 10 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 250 тис. гривень. за календарний місяць;</li> <li>• для суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб встановлюється в розмірі 6 відсотків обсягів виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).</li> </ul> <p><i>Порядок сплати єдиного податку</i></p> <p>Суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи щомісяця перераховують суми єдиного податку до 20 числа місяця, наступного за тим, в якому одержано виручку, на окремий рахунок відділень Державного казначейства України та подають розрахунок єдиного податку до органу Державної податкової служби, акцизного збору і ПДВ та платіжні доручення про сплату цього податку з відміткою банку.</p>	<p>Отже, порівняно з діючим Указом Президента України проектом Закону знижено критерії визначення суб'єктів малого підприємництва, до яких може застосовуватися спрощена система, чим, звичайно, обмежено коло таких осіб.</p> <p>Як і Указом Президента України, проектом Закону передбачено обмеження щодо застосування спрощеної системи оподаткування.</p> <p>Суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи поряд з діючою системою оподаткування можуть самостійно обирати спосіб оподаткування доходів за єдиним податком. При цьому спосіб оподаткування вибирається один раз і залишається незмінним протягом звітного року.</p> <p>- збільшується на 50 відсотків за кожен особу.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проектом передбачено, що суб'єкт малого підприємництва, який сплачує єдиний податок, не є платником таких видів податків і зборів (обов'язкових платежів): <ul style="list-style-type: none"> <li>• податку на прибуток підприємств;</li> <li>• податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності);</li> <li>• плати (податку) за землю;</li> <li>• збору на спеціальне використання природних ресурсів;</li> <li>• збору до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;</li> <li>• збору до Державного інноваційного фонду;</li> </ul> </li> </ul>

<p><i>Розподіл сум єдиного податку між бюджетами та державними цільовими фондами</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження єдиного податку від фізичних осіб перераховують його у таких розмірах: <ul style="list-style-type: none"> <li>• до місцевого бюджету – 55 %;</li> <li>• до Пенсійного фонду України – 40</li> <li>• на обов'язкове соціальне страхування – 5 відсотків.</li> </ul> </li> </ul> <p>Відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження цих коштів єдиного податку від юридичних осіб перераховують суми єдиного податку у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до Державного бюджету України – 20 відсотків;</li> <li>• до місцевого бюджету – 35%;</li> <li>• до Пенсійного фонду України – 40 відсотків;</li> <li>• на обов'язкове соціальне страхування – 5 відсотків.</li> </ul> <p><i>Порядок переходу на спрощену систему оподаткування</i></p> <p>Для переходу до спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єкт малого підприємництва подає письмову заяву до органу державної податкової служби за місцем державної реєстрації не пізніше ніж за один місяць (Указом Президента України передбачено за 15 днів до початку кварталу) до початку наступного календарного року за умови сплати всіх установлених податків та обов'язкових платежів в поточному році.</p> <p>Орган державної податкової служби зобов'язаний протягом десяти робочих днів видати безоплатно свідоцтво про право сплати єдиного податку або надати письмову вмотивовану відмову</p> <p><i>Бухгалтерський облік та звітність</i></p> <p>Бухгалтерський облік та звітність здійснюються платниками єдиного податку – юридичними особами за спрощеною системою в порядку, встановленому Міністерством фінансів України.</p> <p>При поданні звітності до органу державної податкової служби суб'єкт малого підприємництва – юридична особа подає свідоцтво про право сплати єдиного податку, книгу обліку доходів і витрат, касову книгу.</p> <p>Форма книги обліку доходів і витрат,</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• збору на обов'язкове соціальне страхування;</li> <li>• відрахувань та зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України;</li> <li>• комунального податку;</li> <li>• податку на промисел;</li> <li>• збору на відрахування до Пенсійного фонду;</li> <li>• збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі і сфери послуг;</li> <li>• внесків до Фонду України соціального захисту інвалідів.</li> </ul> <p>Новостворені та зареєстровані в установленому по рядку суб'єкти малого підприємництва, які подали заяву на право застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності до податкового органу за місцем їх реєстрації, вважаються суб'єктами спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності з того кварталу, в якому здійснено їх державну реєстрацію.</p> <p>Відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та повернутися до загальної системи оподаткування суб'єкт малого підприємництва може з початку наступного календарного року за умови подання заяви до відповідного органу державної податкової служби не пізніше ніж за 15 днів до закінчення календарного року.</p> <p>Сплачена сума єдиного податку є остаточною і не включається до перерахунку загальних податкових зобов'язань такого платника податку. При цьому доходи, одержані платником єдиного податку, не включаються до складу його сукупного оподаткованого доходу за підсумками звітного року.</p> <p>Форма свідоцтва про сплату єдиного податку та порядок його видачі встановлюються Державною податковою адміністрацією України.</p> <p>Фізичні особи – платники єдиного податку мають право не застосовувати під час розрахунків із споживачами електронні контрольно-касові апарати.</p> <p>У разі порушення вимог, встановлених статтею 1 цього Закону (тобто, вимог щодо обсягу виручки та чисельності працюючих), платник єдиного податку повинен перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного року.</p> <p>У разі коли фізична особа – суб'єкт</p>
---	---

<p>порядок її ведення суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, встановлюється Державною податковою адміністрацією України.</p>	<p>підприємницької діяльності здійснює декілька видів підприємницької діяльності, для яких встановлено різні ставки єдиного податку, нею придбається одне свідоцтво і сплачується єдиний податок, що не перевищує встановленої максимальної ставки.</p> <p>Проектом передбачено, що суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, мають право обирати спосіб оподаткування доходів за єдиним податком шляхом одержання свідоцтва про сплату єдиного податку.</p> <p>Суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа, яка сплачує єдиний податок, звільняється від обов'язку нарахування, відрахування та перерахування до державних цільових фондів зборів, пов'язаних з виплатою заробітної плати працівникам, які перебувають з ним у трудових відносинах, включаючи членів його сім'ї.</p>
<p align="center"><i>2. Проект Закону України «Про розвиток спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та регулювання спірних питань у сфері діяльності суб'єктів малого підприємництва» № 2138 від 05.09.2002 р., внесений народним депутатом України Катеринчуком М.Д.</i></p>	
<p><i>Суб'єкти малого підприємництва, що мають право на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності</i></p> <p>а) фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;</p> <p>б) юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 000 євро.</p> <p><i>Дія цього Закону не поширюється на:</i></p> <p>а) суб'єктів підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» в частині придбання спеціального патенту;</p> <p>б) довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, які є виробниками та імпортерами підакцизних товарів;</p> <p>в) суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частка вкладів, що належить юридичним особам – засновникам та учасникам цих суб'єктів, які не є</p>	<p>Згідно проекту закону в установчих документах юридичних осіб, які мають ознаки суб'єкта малого підприємництва передбачено лише види діяльності, якими займаються довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, суб'єкти підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, які є виробниками та імпортерами підакцизних товарів, але вони ними не займаються у своїй підприємницькій діяльності, а також не провадять на практиці діяльність у сфері грального бізнесу, не здійснюють обмін іноземної валюти, не виробляють та не імпортують підакцизні товари на практиці – це не може являтися підставою для заборони на перехід вказаних юридичних осіб на сплату єдиного податку у відповідності до норм цього Закону. Таке застереження має важливе значення, оскільки, як відомо, в установчих документах, як правило, перераховують дуже багато видів діяльності, які зовсім не обов'язково буде здійснювати суб'єкт господарювання.</p> <p>Як і у попередньому проекті, вказаним проектом закону передбачено, що суб'єкти малого підприємництва - фізичні особи мають право самостійно обрати спосіб оподаткування доходів за єдиним податком шляхом отримання свідоцтва про право</p>

<p>суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25 відсотків;</p> <p>г) спільну діяльність, визначену пунктом 7.7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»;</p> <p>д) суб'єктів, які не займаються підприємницькою діяльністю.</p> <p><i>Об'єкт оподаткування єдиним податком</i> Доходи фізичної особи, отримані від здійснення підприємницької діяльності. Доходи, що обкладаються єдиним податком, не включаються до складу сукупного оподаткованого доходу за підсумками звітного року такого платника та осіб, що перебувають з ним у трудових відносинах, а сплачена сума єдиного податку є остаточною і не включається до перерахунку загальних податкових зобов'язань як самого платника податку, так і осіб, які перебувають з ним у трудових відносинах, включаючи членів його сім'ї, які беруть участь у підприємницькій діяльності.</p> <p><i>Валовий дохід юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності.</i> Валовим доходом вважається сума, фактично отримана юридичною особою – суб'єктом малого підприємництва на розрахунковий рахунок або (та) в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг). Для операцій з реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), в яких юридична особа – суб'єкт малого підприємництва є комісіонером вважається сума комісійної винагороди.</p> <p>З метою контролю за розміром валового доходу, встановленого на рівні 500 000 євро:</p> <p>а) сума у валюті України, яка включається до валового доходу юридичної особи – платника єдиного податку, переводиться в облік та звітності юридичної особи – платника єдиного податку у суму, що зазначається у євро, на підставі офіційного курсу валюти України до євро, що встановлюється Національним банком України на день отримання юридичною особою – платником єдиного податку вказаної суми у валюті України;</p> <p>б) сума в іноземній валюті (окрім євро) України, яка включається до валового доходу юридичної особи – платника єдиного податку, переводиться в облік та звітності юридичної особи – платника єдиного податку у суму, що зазначається у євро.</p> <p><i>Ставки оподаткування єдиним податком</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• для суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб ставка єдиного податку</li> </ul>	<p>сплати єдиного податку.</p> <p>Проектом передбачено, що суб'єкт малого підприємництва, який сплачує єдиний податок, не є платником таких видів податків і зборів:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) податку на додану вартість, крім випадків, коли юридична особа обрала спосіб оподаткування доходів за єдиним податком за ставкою 6 відсотків;</li> <li>2) податку на прибуток підприємств;</li> <li>3) податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва);</li> <li>4) плати (податку) за землю по відношенню лише до земельних ділянок, які використовуються суб'єктом малого підприємництва для провадження підприємницької діяльності;</li> <li>5) збору на спеціальне використання природних ресурсів;</li> <li>6) збору до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;</li> <li>7) збору до Державного інноваційного фонду;</li> <li>8) будь-яких внесків (включаючи будь-які страхові внески та/або збори) на загальнообов'язкове державне соціальне та медичне страхування;</li> <li>9) відрахувань та зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України;</li> <li>10) комунального податку;</li> <li>11) податку на промисел;</li> <li>12) будь-яких зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування;</li> <li>збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;</li> <li>внесків до Фонду України соціального захисту інвалідів;</li> <li>15) внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення;</li> <li>16) плати за патенти згідно із Законом України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності».</li> </ol> <p>Проектом підвищено мінімальну та максимальну ставки єдиного податку порівняно з чинним законодавством.</p> <p>Нині в Україні відбувається, по суті, подвійне оподаткування, оскільки підприємці, що використовують найману працю, повинні сплачувати всі обов'язкові платежі, сплата яких передбачена загальною системою оподаткування у зв'язку із нарахуванням заробітної плати найманим працівникам.</p>
---	--

<p>встановлюється місцевими радами за місцем їх державної реєстрації залежно від виду діяльності і не менше 125 гривень та не більше 275 гривень на місяць. У разі коли платник єдиного податку здійснює підприємницьку діяльність з використанням найманої праці або за участю у підприємницькій діяльності членів його сім'ї, ставка єдиного податку збільшується на 50 відсотків за кожну особу;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• для суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи ставка єдиного податку встановлюється у розмірі:       <ol style="list-style-type: none"> <li>а) 6 відсотків суми валового доходу, без урахування акцизного збору, - у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість»; або</li> <li>б) 10 відсотків суми валового доходу, за винятком акцизного збору, - у разі</li> </ol> </li> </ul> <p>Розподіл єдиного податку між різними рівнями бюджетів та державних цільових фондів</p> <p>Відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження від суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи суми єдиного податку перераховує його у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до місцевого бюджету – 43 відсотки;</li> <li>• до Пенсійного фонду України – 42 відсотки;</li> <li>• на загальнообов'язкове державне соціальне та медичне страхування – 15%.</li> </ul> <p>Відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження коштів єдиного податку суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до Державного бюджету України – 20 відсотків;</li> <li>• до місцевого бюджету – 23 відсотки до Пенсійного фонду України – 42 відсотки;</li> <li>• на загальнообов'язкове державне соціальне та медичне страхування – 15%.</li> </ul>	<p>Суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, які перейшли на спрощену систему оподаткування за єдиним податком, не мають права застосовувати інший спосіб розрахунків за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) крім готівкового та безготівкового розрахунків коштами. У випадку використання у розрахунках за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) векселів, яке можливе лише при їх оплаті виключно грошовими коштами, до складу валового доходу включаються грошові кошти, що надійшли в рахунок погашення векселя.</p> <p>Податковий облік за тими податками, платниками яких вони є згідно з цим Законом, ведуть саме платники єдиного податку – юридичні особи. Наявні у платника єдиного податку – юридичної особи представництва, філіали, відділення та інші відособлені підрозділи податковий облік не ведуть.</p> <p>У разі порушення установлених вимог, юридична особа – платник єдиного податку зобов'язана перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного звітного періоду (кварталу).</p>
<p><i>3. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186-1 від 20.07.2004 р., внесений народними депутатами України Оніщуком М.В. та Майком В.І.</i></p>	
<p><i>Суб'єкти спрощеної системи оподаткування:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, у трудових відносинах з якими (включаючи членів їх сімей) протягом року перебуває не більше 5 осіб у сферах:</li> </ul>	<p>Для цілей цього Закону середньооблікова чисельність працюючих визначається за методикою, затвердженою органами статистики, з урахуванням усіх його працівників, у тому числі тих, що працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших</p>

<p>виробництва, громадського харчування, послуг, народно-художніх промислів, продажу товарів (робіт, послуг) та обсяг виручки яких від реалізації (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за календарний рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 3 млн. грн.</li> </ul> <p><i>Дія закону не поширюється на:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• фізичних осіб, які відповідно до законодавства України сплачують фіксований податок;</li> <li>• довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, у статут-ному фонді яких частки вкладів, що належать юридичним особам, суб'єктам підприємницької діяльності – учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, які здійснюють торгівлю підакцизними товарами, крім пива;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері гравального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками, експортерами та імпортерами підакцизних товарів;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують інший спосіб розрахунків за відвантаженою продукцією (товари, роботи, послуги) крім готівкового та безготівкового розрахунків коштами;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють спільну діяльність без створення юридичної особи, визначену підпунктом 7.7 статті 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, обсяг виручки яких від посередницької діяльності перевищує 25 відсотків загального обсягу;</li> <li>• представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;</li> <li>• нерезидентів – фізичних осіб;</li> <li>• реєстраторів цінних паперів;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які</li> </ul>	<p>відокремлених підрозділів в еквіваленті повної зайнятості, за винятком працівників, які знаходяться у відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами та у відпустках для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку.</p> <p>Як і попередніми проектами, проектом встановлені обмеження щодо застосування спрощеної системи оподаткування.</p> <p>Також на відміну від попереднього проекту, цим проектом передбачено, що платники податку – фізичні особи, за себе сплачують окремо внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування у розмірі, встановленому окремим Законом.</p> <p>Платник податку – фізична особа, яка використовує працю найманих осіб, за кожну таку особу окремо сплачує внески до фондів загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування у порядку та розмірі, встановленому окремим Законом.</p> <p>Сплачена сума єдиного податку є остаточною і не включається до перерахунку загальних податкових зобов'язань фізичної особи – платника податку. При цьому, доходи платника податку, від здійснення підприємницької діяльності за єдиним податком, не включаються до складу його сукупного оподаткованого доходу за результатами звітного року.</p> <p>Перехід до спрощеної системи оподаткування і відмова від неї можуть бути здійснені тільки з початку нового звітного періоду (кварталу) один раз протягом календарного року за умови подання відповідної письмової заяви до органів державної податкової служби за місцем державної реєстрації не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу). У такому ж порядку провадиться перехід платника податку – фізичної особи з одного виду діяльності на інший.</p> <p>Якщо суб'єкт підприємництва протягом року переходить до спрощеної системи оподаткування (для новоствореного суб'єкта – з місяця, в якому проведено його державну реєстрацію), то отримане ним свідоцтво чинне до кінця поточного року.</p> <p>Платники єдиного податку – юридичні особи у поданій заяві зазначають обрану ставку єдиного податку.</p> <p>До складу виручки від реалізації продукції</p>
--	---



<p>здійснюють діяльність, пов'язану з орендою нерухомості, землі, у тому числі суб'єктів господарювання – ринки.</p> <p>Об'єкт оподаткування єдиним податком</p> <p>Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Виручкою від реалізації вважається уся сума, одержана суб'єктом підприємницької діяльності за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) з розрахунками в готівковій та безготівковій формі, позареалізаційні доходи та кошти одержані від іншої реалізації. Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) по операціях згідно договорів доручення, комісії (консигнації), схову, інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу прав власності на такі товари, є винагорода (комісійна винагорода) отримана за цими договорами.</p> <p>У разі здійснення операції з продажу основних фондів виручкою від реалізації вважається різниця між сумою, отриманою на рахунок або в касу підприємства від реалізації цих фондів та їх залишковою вартістю, що склалася на момент відвантаження або одержання коштів, в залежності від того, яка подія сталася раніше.</p> <p>У разі здійснення операцій з продажу цінних паперів виручкою від реалізації вважається різниця між їх покупною вартістю та ціною реалізації на момент продажу</p> <p>- У разі продажу цінних паперів власної емісії з метою визначення виручки від реалізації ціна продажу встановлюється не нижче їх номінальної вартості.</p> <p>Ставки оподаткування</p> <p>На відміну від чинного законодавства та попередніх проектів, цим проектом передбачено диференційовані ставки єдиного податку для фізичних осіб залежно від обсягу виручки від реалізації, що є, на наш погляд, прогресивним.</p> <p>Для платників податку – фізичних осіб, обсяг виручки яких від реалізації (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 100 тис. гривень ставка єдиного податку встановлюється в межах від 20 до 200 гривень за календарний місяць.</p> <p>У разі, коли платник єдиного податку здійснює підприємницьку діяльність з використанням найманої праці або за участю у підприємницькій діяльності членів його сім'ї, ставка єдиного збільшується на 20 відсотків за кожен особу.</p>	<p>(товарів, робіт, послуг) платника єдиного податку не включаються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• суми одержані суб'єктом на поворотній основі у вигляді кредитів, поворотної фінансової допомоги, а також внутрішні розрахунки між структурними підрозділами платників податку, коли вона отримана та повернена протягом звітного періоду (року);</li> <li>• сума перерахованих до бюджетів усіх рівнів податків та обов'язкових платежів (зборів) відповідно до законодавства;</li> <li>• кошти цільового призначення, отримані від фондів соціального страхування;</li> <li>• кошти, які повертаються замовнику або покупцю (у випадках повернення товару або розірвання договору);</li> <li>• вартість зворотної тари;</li> <li>• кошти, одержані як відшкодування податку на додану вартість;</li> <li>• кошти, отримані від розміщення цінних паперів власної емісії;</li> <li>• дивіденди, отримані та раніше оподатковані згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств»</li> </ul> <p>Ставки єдиного податку для фізичних осіб встановлюються щорічно до початку нового бюджетного року місцевими радами за місцем державної реєстрації залежно від місцезнаходження, виду діяльності і є незмінними протягом бюджетного року.</p> <p>У разі, якщо для певного виду підприємницької діяльності не встановлено окрему ставку єдиного податку, то така ставка може встановлюватись окремим рішенням органів місцевого самоврядування протягом поточного року.</p> <p>Якщо для певного виду підприємницької діяльності місцевими радами не встановлено ставку єдиного податку, то платник єдиного податку сплачує його за мінімальною ставкою, до моменту її встановлення місцевими радами.</p> <p>Сума перевищення фізичними особами граничної межі обсягу виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), визначеної цим Законом, за звітний період, у якому таке перевищення виникло, оподатковується за ставкою 13 відсотків.</p> <p>Сума перевищення юридичними особами граничної межі обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за звітний період, у якому таке перевищення виникло, оподатковується за ставкою 10 відсотків.</p> <p>Юридичні особи, мають право один раз</p>
--	---

<p>У разі перевищення виручки від реалізації понад 100 тис. грн. для платників єдиного податку – фізичних осіб ставка єдиного податку встановлюється у розмірі 5 відсотків від об'єкту оподаткування без збільшення ставки за кожну найману особу. При цьому, у місяці, в якому відбулося таке перевищення, здійснюється перерахунок раніше сплаченої суми податку за останній місяць за встановленою ставкою для платників податку юридичних осіб;</p> <p>5 відсотків суми виручки, за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку. Платники єдиного податку за ставкою 5 відсотків не є платниками податку на додану вартість;</p> <p>3 відсотки суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі сплати податку на додану вартість відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість». Для цих цілей виручка визначається без урахування акцизного збору і податку на додану вартість.</p> <p>Розподіл єдиного податку між різними рівнями бюджетів</p> <p>Законопроектом передбачено, що відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження коштів від юридичних осіб – платників єдиного податку перераховують суми єдиного податку у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до Держбюджету України – 47 %;</li> <li>• до місцевого бюджету – 53 %.</li> </ul> <p>Зміни у застосуванні спрощеної системи оподаткування</p> <p>Відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та повернутися до загальної системи оподаткування суб'єкт малого підприємництва може з початку наступного податкового періоду за умови подання заяви до відповідного органу державної податкової служби не пізніше ніж за 15 днів до його початку.</p> <p>Суб'єкти малого підприємництва несуть відповідальність за правильність обчислення, своєчасність подання розрахунків та сплати сум єдиного податку згідно із законодавством України.</p> <p>У разі порушення вимог, визначених статтею 1 Закону, під час перебування на спрощеній системі оподаткування, суб'єкт малого підприємництва втрачає право на застосування спрощеної системи</p>	<p>протягом календарного року з початку звітного кварталу перейти на сплату єдиного податку за іншою ставкою. Для цього не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного кварталу подається письмова заява до органу державної податкової служби за місцем державної реєстрації.</p> <p>У разі недотримання критеріїв, встановлених статтею 1 цього Закону, платник єдиного податку зобов'язаний перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного звітного періоду (кварталу).</p> <p>Платники єдиного податку не є платниками таких видів податків і зборів (обов'язкових платежів): податку на прибуток підприємств; податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва); податку на додану вартість, за винятком випадку, якщо суб'єкт малого підприємництва зареєстрований платником цього податку або при здійсненні операцій з ввезення (пересилання або отримання) продукції (товарів, робіт, послуг) на митну територію України для їх використання або споживання на митній території;</p> <p>земельного податку (за земельні ділянки, що використовуються для здійснення підприємницької діяльності, зазначеної у свідоцтві або статуті); збору на спеціальне використання природних ресурсів; збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; місцевих податків і зборів, за винятком: ринкового збору, збору за участь в бігах на іподромі, збору з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, податок з реклами; податку на промисел; торгових патентів.</p> <p>Новостворені та зареєстровані в установленому порядку суб'єкти малого підприємництва, які подали заяву на право застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності до податкового органу за місцем їх реєстрації, вважаються суб'єктами спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності з того місяця, в якому здійснено їх державну реєстрацію.</p>
---	---

оподаткування протягом наступних 2 років	
4. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186 від 24.09.2003 р., внесений народним депутатом Слабенком С.І.	
<p>Суб'єкти спрощеної системи оподаткування</p> <p>Спрощена система оподаткування, обліку та звітності може застосовуватися такими суб'єктами малого підприємництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- у фіксованій формі: фізичними особами, які здійснюють підприємницьку діяльність з продажу товарів та (або) надання послуг на ринках без створення юридичної особи, а є платниками ринкового збору згідно із законодавством, та фізичними особами, які здійснюють діяльність у галузі народних художніх промислів та продаж власно виробленої продукції (крім антикварної та тої, що становить культурну цінність згідно з переліком, встановленим Міністерством культури України). Кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такими особами, включаючи членів їх сімей, за календарний рік не перевищує 5 осіб;</li> <li>• фізичними особами, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи. Кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такими особами, включаючи членів їх сімей, за календарний рік не перевищує 10 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 500 тис. гривень;</li> <li>- у відсотковій формі: <ul style="list-style-type: none"> <li>• юридичними та фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за календарний рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 3 млн. гривень</li> </ul> </li> </ul> <p>Дія Закону не поширюється:</p> <p>Дія цього Закону не поширюється на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» в частині придбання спеціального патенту;</li> <li>• довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, у статутно-му фонді яких частки вкладів, що належать юридичним особам, суб'єктам підприємницької діяльності – учасникам та</li> </ul>	<p>Фізичні особи – платники єдиного податку, починаючи з моменту застосування спрощеної системи оподаткування і до кінця календарного року, на будь-який момент здійснення підприємницької діяльності повинні мати найманих осіб не більше, ніж встановлено у абзацах другому, третьому та четвертому цієї статті, незалежно від того, які зміни (збільшення, зменшення) їх чисельності відбулися протягом календарного року.</p> <p>Середньооблікова чисельність працюючих для суб'єктів малого підприємництва визначається за методикою, затвердженою органами статистики, з урахуванням усіх його працівників, у тому числі тих, що працюють за цивільно-правовими договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів в еквіваленті повної зайнятості, за винятком працівників, які знаходяться у відпустках у зв'язку з вагітністю та пологами та у відпустках для догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку.</p> <p>Суб'єкти підприємницької діяльності мають право самостійно обирати форму сплати єдиного податку та одержати свідоцтво платника єдиного податку.</p> <p>Суб'єкт малого підприємництва, який сплачує єдиний податок, не є платником таких видів податків і зборів (обов'язкових платежів):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• податку на прибуток підприємств;</li> <li>• прибуткового податку з громадян (фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності);</li> <li>• податку на додану вартість, за винятком випадку, якщо суб'єкт малого підприємництва зареєстрований платником цього податку або при здійсненні операцій з ввезення (пересилання або отримання) продукції (товарів, робіт, послуг) на митну територію України для їх використання або споживання на митній території;</li> <li>• земельного податку (за земельні ділянки, що використовуються для здійснення підприємницької діяльності, зазначеної у свідоцтві або статуті);</li> <li>• внесків до Фонду агальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку</li> </ul>

<p>засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 від-сотків, крім випадків, коли учасниками та засновниками суб'єктів підприємницької діяльності є державні, комунальні підприємства чи установи, або громадські організації;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, які здійснюють діяльність у сфері торгівлі лікєро-горілчаними (крім виноробними та слабоалкогольними виробами, пивом) та тютюновими виробами (за винятком діяльності у сфері громадського харчування); пально-мастильними матеріалами;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу (крім столів для більярду, що використовуються для спортивних аматорських змагань та гральних автоматів без грошового або майнового виграшу), здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками підакцизних товарів;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують інший спосіб розрахунків за відвантажену продукцію (товари, роботи, послуги) крім готівкового та безготівкового розрахунків коштами;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють спільну діяльність;</li> <li>• представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку.</li> </ul> <p>Об'єкт оподаткування єдиним податком Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається уся сума, одержана суб'єктом підприємницької діяльності за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) з розрахунками в готівковій та безготівковій формі, позареалізаційні доходи та кошти одержані від іншої реалізації. Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) по операціях згідно договорів доручення, комісії (консигнації), схову, інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу прав власності на такі товари, є винагорода (комісійна винагорода) за цими договорами. У разі здійснення операції з продажу основних фондів виручкою від реалізації вважається різниця між сумою, отриманою на рахунок або в касу підприємства від</p>	<p>з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• внесків до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття;</li> <li>• внесків до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;</li> <li>• внесків до Пенсійного фонду, що нараховуються на фонд оплати праці, та із суми оподаткованого доходу фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності;</li> <li>• фіксованого сільськогосподарського податку;</li> <li>• збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства;</li> <li>• місцевих податків і зборів, за винятком: ринкового збору, збору за участь в бігах на іподромі, збору за виграш у бігах на іподромі, збору з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, податок з реклами;</li> <li>• торгових патентів.</li> </ul> <p>До складу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) платника єдиного податку не включаються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• суми одержані суб'єктом на поворотній основі у вигляді кредитів, поворотної фінансової допомоги, а також внутрішні розрахунки між структурними підрозділами платників податку;</li> <li>• сума зібраних та перерахованих до бюджетів усіх рівнів обов'язкових платежів (зборів) відповідно до законодавства;</li> <li>• кошти, які повернені замовнику або покупцю;</li> <li>• кошти, одержані як відшкодування податку на додану вартість.</li> </ul> <p>До виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єкта спрощеної системи оподаткування не включаються кошти, що отримуються ним в оплату за товари (роботи, послуги), відвантажені в період оподаткування за загальною системою.</p> <p>Якщо платник єдиного податку, зазначений у абзацах другому та третьому статті 2, займається підприємницькою діяльністю з використанням найманої праці або за участю у підприємницькій діяльності членів його сім'ї, такий суб'єкт сплачує додатково 50 відсотків розміру єдиного податку за кожною особою.</p> <p>Сплачена сума єдиного податку є остаточною і не включається до перерахунку</p>
---	---

<p>реалізації цих фондів та їх залишковою вартістю, що склалася на момент відвантаження або одержання коштів.</p> <p>Ставки єдиного податку</p> <p>Ставка єдиного податку для суб'єктів підприємницької діяльності – фізичними особами, визначених у абзацах другому та третьому статті 2, встановлюється місцевими радами за місцем державної реєстрації, щорічно до початку нового бюджетного року, залежно від:</p> <p>а) місцезнаходження;</p> <p>б) виду діяльності, груп товарів, що продаються чи виробляються, видів послуг, які надаються.</p> <p>Для СПД, визначених у абзаці другому статті 2 цього Закону ставка єдиного податку встановлюється в межах від 20 до 100 гривень за календарний місяць.</p> <p>Для СПД, визначених у абзаці третьому статті 2 цього Закону ставка єдиного податку встановлюється в межах від 50 до 300 гривень за календарний місяць.</p> <p>Якщо для певного виду підприємницької діяльності місцевими радами не встановлено ставку єдиного податку, то платник єдиного податку сплачує його за відповідною мінімальною ставкою (20 або 50 гривень), визначеною цією статтею, до моменту її встановлення місцевими радами.</p> <p>У разі коли суб'єкт підприємницької діяльності здійснює декілька видів підприємницької діяльності, для яких встановлено різні ставки єдиного податку, нею придбається одне свідоцтво і сплачується єдиний податок, за більшою ставкою, яка не повинна перевищувати встановленої максимальної ставки.</p> <p>Суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, визначені абзацом четвертим статті 2, поряд з діючою системою оподаткування можуть самостійно обирати одну з наступних ставок єдиного податку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у разі сплати податку на додану вартість. Для цих цілей виручка визначається без урахування акцизного збору і податку на додану вартість;</li> <li>• 10 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на її додану вартість до складу єдиного податку. Платники єдиного податку за ставкою 10 відсотків не є платниками податку на додану вартість.</li> </ul>	<p>загальних податкових зобов'язань фізичної особи – платника податку. При цьому доходи платника податку, від здійснення підприємницької діяльності за єдиним податком, не включаються до складу його сукупного оподаткованого доходу за результатами звітного року.</p> <p>При здійсненні продажу товарів (наданні послуг) фізичними особами, визначеними абзацами другим та третім статті 2, реєстратори розрахункових операцій та розрахункові книжки не застосовуються, якщо такі суб'єкти не здійснюють продаж підакцизних товарів (крім пива на розлив), відповідно до Закону України від 06.07.1995 № 265/95-ВР «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг».</p> <p>Платники єдиного податку, зазначені у абзаці другому статті 2 цього Закону звільняються від ведення обов'язкового обліку доходів і витрат.</p> <p>Платники єдиного податку, зазначені у абзаці третьому та четвертому статті 2 для визначення результатів власної підприємницької діяльності на підставі хронологічного відображення здійснених господарських і фінансових операцій ведуть книгу обліку доходів (виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), яка не повинна бути бланком суворої звітності. В книзі обліку доходів на підставі первинних документів у хронологічній послідовності відображаються доходи, отримані такими платниками податку.</p> <p>Суб'єкти підприємницької діяльності, зазначені у абзацах другому та третьому статті 2, сплачують єдиний податок шляхом здійснення авансового платежу щомісяця до 20 числа включно до початку місяця, за який здійснюється сплата єдиного податку на окремий рахунок відділень Державного казначейства України.</p> <p>Платники податку, зазначені у абзацах другому та третьому статті 2, можуть здійснити сплату єдиного податку за весь податковий період (квартал), але не більше ніж за календарний рік.</p> <p>При цьому, якщо у період, за який здійснена сплата єдиного податку, відповідною місцевою радою змінюються (збільшуються або зменшуються) ставки єдиного податку, то перерахунок сум платежів за цей період не проводиться.</p>
---	---

<p>Розподіл єдиного податку між рівнями бюджетів та державними цільовими фондами</p> <p>Відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження коштів від суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб, зазначених у абзацах другому та третьому статті 2, перераховують суми єдиного податку) у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до місцевого бюджету – 43 відсотки;</li> <li>• Пенсійного фонду України – 46, 7 відсотки;</li> <li>• на обов'язкове соціальне страхування – 11 відсотків.</li> </ul> <p>Відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження коштів від платників єдиного податку – юридичних осіб, визначених абзацом четвертим статті 2, перераховують суми єдиного податку у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до Державного бюджету України – 27 відсотків;</li> <li>• до місцевого бюджету – 16 відсотків;</li> <li>• до Пенсійного фонду України – 46, 7 відсотки;</li> <li>• на обов'язкове соціальне страхування – 11 відсотків (у тому числі, до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійних захворювань – 1,4 відсотки, до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття – 4,6 від-сотки, до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – 5,0 відсотки).</li> </ul> <p>Звітність за спрощеною системою оподаткування</p> <p>За результатами господарської діяльності за звітний (податковий) період (квартал) платники податку юридичні особи протягом 40 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) періоду подають до органу державної податкової служби розрахунок про сплату єдиного податку та платіжне доручення з відміткою банку про сплату єдиного податку за звітний період. Звітність з акцизного збору та податку на додану вартість, подається у терміни, визначені законодавством.</p>	
<p><i>5. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 4186-2 від 21.04.2005 року, внесений народним депутатом Воюшем В.Д.</i></p>	
<p>Суб'єкти оподаткування за спрощеною системою оподаткування</p>	<p>Згідно з проектом суб'єкт малого підприємництва, який сплачує єдиний</p>

<p>Відповідно до проекту спрощена система оподаткування, обліку та звітності поширюється на таких суб'єктів малого підприємництва:</p> <p>а) фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг річного валового доходу яких не перевищує 200 тис. євро;</p> <p>б) юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро.</p> <p>Дія цього Закону не поширюється на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;</li> <li>• суб'єктів підприємницької діяльності, у статутно му фондї яких частки, що належать юридичним особам – учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків;</li> <li>• фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи і здійснюють торгівлю лікєро-горілчаними та тютюновими виробами, пально-мастильними матеріалами;</li> <li>• спільну діяльність, визначену пунктом 7.7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».</li> </ul> <p>Об'єкт оподаткування єдиним податком Дохід, отриманий від здійснення підприємницької діяльності</p> <p>Ставки оподаткування єдиним податком Ставки єдиного податку для фізичних осіб-підприємців та порядок їх встановлення визначено так само, як і в чинному законодавстві України.</p> <p>Суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа, який перейшов на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, самостійно обирає - одну з наступних ставок єдиного податку:</p> <p>6 відсотків суми валового доходу без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України «Про податок на додану вартість»;</p>	<p>податок, не є платником таких видів податків і зборів (обов'язкових платежів):</p> <p>податку на додану вартість, крім випадку, коли юридична особа обрала спосіб оподаткування доходів за єдиним податком за ставкою 6 відсотків:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• податку на прибуток підприємств;</li> <li>• податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб – суб'єктів малого підприємництва);</li> <li>• плати (податку) за землю;</li> <li>• збору на спеціальне використання природних ресурсів;</li> <li>• збору до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;</li> <li>• збору до Державного інноваційного фонду;</li> <li>• збору на обов'язкове соціальне страхування;</li> <li>• відрахувань та зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України;</li> <li>• комунального податку;</li> <li>• податку на промисел;</li> <li>• збору на обов'язкове державне пенсійне страхування;</li> <li>• збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг;</li> <li>• внесків до Фонду України соціального захисту інвалідів;</li> <li>• внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення;</li> <li>• плати за патенти згідно із Законом України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності»</li> </ul> <p>Доходи, отримані від здійснення підприємницької діяльності, що обкладається єдиним податком, не включаються до складу сукупного оподаткованого доходу за підсумками звітного року такого платника та осіб, що перебувають з ним у трудових відносинах, а сплачена сума єдиного податку є остаточною і не включається до перерахунку загальних податкових зобов'язань як самого платника податку, так і осіб, які перебувають з ним у трудових відносинах, включаючи членів його сім'ї, які беруть участь у підприємницькій діяльності.</p> <p>Особливості оподаткування податком на додану вартість та податком на прибуток при переході суб'єкта малого підприємництва із спрощеної системи оподаткування на</p>
---	--

<p>10 відсотків суми валового доходу, за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.</p> <p>Розподіл єдиного податку між рівнями бюджетів та державними цільовими фондами</p> <p>Проектом передбачено, що відділення Державного казначейства України наступного дня після надходження коштів перераховують суми єдиного податку у таких розмірах:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до відповідного місцевого бюджету – 43 відсотки;</li> <li>• до Пенсійного фонду України – 42 відсотки:</li> </ul> <p>на обов'язкове соціальне страхування – 15 від-сотків (у тому числі до Державного фонду сприяння зайнятості населення – 4 відсотки) для відшкодування витрат, які здійснюються відповідно до законодавства у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності.</p> <p>У разі порушення вимог, установлених статтею 1 цього Закону, платник єдиного податку повинен перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного звітного періоду (кварталу).</p>	<p>загальну:</p> <p>При переході суб'єкта підприємницької діяльності з спрощеної системи оподаткування без права сплати податку на додану вартість на загальну систему оподаткування з реєстрацією платником податку на додану вартість у випадку якщо:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• до переходу одержано попередню оплату за товари (роботи, послуги), сума якої включена до об'єкту оподаткування єдиним податком за ставкою 10 відсотків, то при відвантаженні товарів, виконанні робіт (послуг) після переходу, податкові зобов'язання з податку на додану вартість не нараховуються, валовий дохід не виникає;</li> <li>• до переходу сплачено аванс за товари (роботи, послуги) які будуть використовуватися в господарській діяльності, то право на податковий кредит за такими товарами виникає після переходу;</li> <li>• до переходу одержано та реалізовано товари, а після переходу здійснено оплату постачальникам вартості отриманих товарів, то податковий кредит після переходу не відображається;</li> <li>• до переходу одержано товари від постачальників, а оплата їх вартості і реалізація здійснені після переходу, то при відображенні податкових зобов'язань по реалізованим після переходу товарам, відповідно до норм Закону України «Про податок на додану вартість», необхідно відобразити й податковий кредит по отриманим від постачальників товарам; вимогам, встановленим Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва». Єдиний податок визначено як податок, сплата якого замінює сплату встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів).</li> </ul> <p>Фізична особа – платник єдиного податку не є платником наступних податків та зборів (обов'язкових платежів):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>а) прибуткового податку з найманих працівників;</li> <li>б) зборів до державних цільових фондів, пов'язаних з виплатою заробітної плати найманим працівникам.</li> </ol> <p>Згідно з проектом суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа, яка сплачує єдиний податок, не є платником таких видів податків і зборів (обов'язкових платежів):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• податку на прибуток підприємств;</li> <li>• податку на додану вартість, крім випадків добровільної реєстрації платником податку на</li> </ul>
---	---



	<p>додану вартість;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• податку на доходи фізичних осіб (для фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності);</li> <li>• плати (податку) за землю щодо земельних ділянок, які використовуються платником єдиного податку для здійснення підприємницької діяльності;</li> <li>• збору на спеціальне використання природних ресурсів;</li> <li>• збору до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення;</li> <li>• збору до Державного інноваційного фонду;</li> <li>• збору на обов’язкове соціальне страхування;</li> <li>• відрахувань та зборів на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування України;</li> <li>• комунального податку;</li> <li>• податку на промисел;</li> <li>• зборів на обов’язкове державне пенсійне страхування;</li> <li>• збору за видачу дозволу на розміщення об’єктів торгівлі та сфери послуг;</li> <li>• внесків до Фонду України соціального захисту інвалідів.</li> </ul>
<p align="center"><i>6. Проект Закону України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва» № 4186-3 від 17.05.2005 р., внесений народним депутатом України Гаврилюком В.В.</i></p>	
<p><i>Операції з нерухомістю та дорогоцінними металами.</i></p> <p>Об’єкт оподаткування єдиним податком – це виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Виручкою при реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є:</p> <p>а) при здійсненні операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) сума (готівкова чи безготівкова), фактично отримана суб’єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або (та) в касу;</p> <p>б) по операціях за договорами доручення, комісії (консигнації), схову інших цивільно-правових угод, які не передбачають передачу прав власності на такі товари – винагорода (комісійна винагорода) отримана за цими договорами;</p> <p>в) при здійсненні операцій з продажу основних фондів доходом від реалізації вважається позитивна різниця між сумою, отриманою на рахунок або в касу від реалізації цих фондів та їх залишковою</p>	<p>Зокрема, спрощена система оподаткування, обліку та звітності визначається як система оподаткування, обліку та звітності, яка передбачає сплату замість зборів (обов’язкових платежів) єдиного податку в порядку і на умовах, передбачених даним Законом, а також запровадження скороченої форми обліку та звітності.</p> <p>Суб’єкти малого підприємництва – це суб’єкти підприємницької діяльності, що відповідають вимогам, передбаченим Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва».</p> <p>На відміну від інших проектів, у зазначеному проекті більш чітко визначено об’єкт оподаткування.</p> <p>До складу виручки не включаються:</p> <p>а) кошти, одержані суб’єктом підприємницької діяльності на поворотній основі у вигляді кредитів, поворотної фінансової допомоги, а також внутрішні розрахунки між структурними підрозділами</p>

<p>вартістю, що склалася на момент відвантаження або одержання коштів, в залежності від того, яка подія сталася раніше;</p> <p>г) при здійсненні операцій з продажу цінних паперів – різниця між їх покупною вартістю та ціною реалізації на момент продажу, а при продажу цінних паперів власної емісії (первинна емісія) – ціна продажу вища їх номінальної вартості.</p> <p>Ставки оподаткування єдиним податком</p> <p>Проектом передбачені диференційовані ставки єдиного податку для фізичних осіб. Визначено, що ставка єдиного податку для фізичних осіб встановлюється щорічно до початку нового бюджетного року місцевими радами за місцем державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності залежно від виду діяльності та місця її здійснення у розмірі:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• при виручці за рік до 100 000 грн. – від 20 грн. до 200 грн. на місяць,</li> <li>• при виручці за рік від 100 001 грн. до 300 000 грн. – від 201 грн. до 500 грн.,</li> <li>• при виручці за рік від 300 001 грн. до 500 000 грн. – від 501 грн. до 700 грн.</li> </ul> <p>Передбачено, що ставка єдиного податку є незмінною протягом бюджетного року.</p> <p>У разі, коли суб'єкт підприємницької діяльності, здійснює свою діяльність з використанням найманої праці, або за участю у підприємницькій діяльності членів своєї сім'ї, ставка єдиного податку збільшується на 50 відсотків за кожну особу.</p> <p>Ставка єдиного податку для юридичних осіб – платників єдиного податку встановлюється:</p> <p>а) 10 відсотків від об'єкту оподаткування, у разі якщо платник єдиного податку не є платником податку на додану вартість;</p> <p>б) 7 відсотків у разі сплати податку на додану вартість.</p> <p>Звітність платників єдиного податку</p> <p>Платники єдиного податку – юридичні особи протягом 20 днів після закінчення звітного періоду (кварталу) подають до органу державної податкової служби звіт за результатами відповідно I, II, III кварталів, а також звітного року.</p> <p>Орган державної податкової служби зобов'язаний протягом десяти робочих днів видати безоплатно свідоцтво про право сплати єдиного податку або надати письмову вмотивовану відмову. Відмова у видачі свідоцтва про право сплати єдиного податку може бути оскаржена в судовому порядку.</p>	<p>платників податку;</p> <p>б) кошти, які повернені суб'єкту підприємницької діяльності, або суб'єктом підприємницької діяльності замовнику або покупцю за продукцію (товари, роботи, послуги);</p> <p>в) кошти, одержані як відшкодування податку на додану вартість;</p> <p>г) суми податку на додану вартість, сплачені платником єдиного податку у разі, якщо він зареєструвався платником податку на додану вартість в установленому законом порядку;</p> <p>д) кошти цільового призначення, отримані від фондів соціального страхування.</p> <p>Відповідно до проекту звітним періодом для єдиного податку є квартал, рік.</p> <p>Проектом передбачено, що суб'єкти підприємницької діяльності можуть відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності з початку наступного календарного року і перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності. Для цього суб'єктом підприємницької діяльності – платником єдиного податку подається заява до органів державної податкової служби за місцем реєстрації не пізніше ніж за 15 днів до закінчення календарного року.</p> <p>У разі порушення вимог, встановлених статтею 2 та 3 цього Закону, платник єдиного податку повинен перейти на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, починаючи з наступного року.</p> <p>Сума, яка перевищила граничний розмір, вказаний у ст. 2 цього Закону, за звітний період, у якому таке перевищення виникло оподатковується за наступними ставками:</p> <p>а) для фізичних осіб – 13 відсотків;</p> <p>б) для юридичних осіб – 25 відсотків.</p> <p>У разі введення нових податків та зборів (обов'язкових платежів) вони входять до складу єдиного податку.</p>
--	---

<p>Проектом передбачено більш тривалий термін для надання звітності з єдиного податку фізичними особами-підприємцями. Так, відповідно до статті 11 проекту платники єдиного податку – фізичні особи протягом 20 днів після закінчення звітного періоду подають до органу державної податкової служби звіт за результатами відповідно I, II, III кварталів, а також звітного року.</p>	
<p><i>7. Проект Закону України «Про єдиний податок суб'єктів малого підприємництва» № 8344 від 27.10.2005 р., внесений народним депутатом Стретовичем В.М.</i></p>	
<p>Суб'єкти оподаткування</p> <p>Платниками податку є такі суб'єкти малого підприємництва, що обрали спосіб оподаткування за єдиним податком:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;</li> <li>• юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми та форми власності.</li> </ul> <p>Спосіб оподаткування за єдиним податком можуть обрати суб'єкти малого підприємництва, визначені цією статтею, обсяг оподаткованого доходу яких не перевищує 3 млн. грн. на рік, та в яких середньооблікова чисельність працюючих за календарний рік не перевищує 20 найманих осіб.</p> <p>Таким чином, проектом передбачено єдині вимоги для фізичних осіб-підприємців та для юридичних осіб.</p> <p>Об'єкт оподаткування</p> <p>Об'єктом оподаткування є дохід платника податку.</p> <p>З метою оподаткування дохід платника податку поділяється на:</p> <p>1. доходи (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), у тому числі операції з їх безоплатної передачі іншим особам. До таких доходів не включаються доходи від відчуження інвестиційних активів, пасивні доходи та доходи від здійснення бартерних (товаро-обмінних) операцій. З метою визначення об'єкта оподаткування платники податку зменшують доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на суму:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• податку на додану вартість, що включається до податкових зобов'язань постачальника відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість», якщо платник податку одночасно є платником податку на додану вартість;</li> <li>• вартості повернутих товарів та надані</li> </ul>	<p>Згідно з проектом не підлягають реєстрації платниками податку такі особи:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• суб'єкти підприємницької діяльності, які здійснюють спільну діяльність без створення юридичної особи;</li> <li>• довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;</li> <li>• суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки внесків, що належать юридичним особам, суб'єктам підприємницької діяльності – учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків;</li> <li>• суб'єкти підприємницької діяльності, які провадять діяльність у сфері грального бізнесу (крім столів для більярду, що використовуються для спортивних аматорських змагань), здійснюють обмін іноземної валюти за агентськими угодами з банками, є виробниками підакцизних товарів;</li> <li>• суб'єкти підприємницької діяльності, обсяг доходів яких від посередницької діяльності перевищує 25 відсотків загального обсягу;</li> <li>• представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку.</li> <li>• нерезиденти;</li> <li>• реєстратори цінних паперів;</li> <li>• суб'єкти підприємницької діяльності-ринки;</li> <li>• суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють торгівлю пально-мастильними матеріалами (крім фасованих фабричним способом).</li> </ul> <p>До об'єкта оподаткування (доходу) платника податку не включаються:</p> <p>1. поворотна фінансова допомога (позика) надана платнику податку у користування на визначений договором строк;</p>

<p>знижки відповідно до законодавства України про захист прав споживачів;</p> <p>2. прибуток від відчуження інвестиційних активів;</p> <p>3. пасивні доходи;</p> <p>4. доходи від здійснення бартерних (товарообмінних) операцій.</p> <p><i>Ставки оподаткування</i></p> <p>Проектом передбачено диференційовані ставки (розмір) оподаткування доходів (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) платників податку – фізичних осіб.</p> <p>Для платників податку, оподатковуваний дохід яких за рік не перевищує 100 000 гривень, встановлюється фіксована ставка податку у розмірі 200 гривень за кожний календарний місяць.</p> <p>У разі перевищення платником податку, який сплачує податок за фіксованою ставкою податку у розмірі 200 гривень, виручки від реалізації понад 100 000 гривень, але не більше 200 000 гривень, такий платник сплачує податок за ставкою (розміром) 500 гривень за кожний календарний місяць. При цьому перерахунок раніше сплаченої суми податку за новою ставкою (розміром) здійснюється з початку року без нарахування пені та штрафних санкцій.</p> <p>Для платників податку, чий оподатковуваний дохід за рік перевищує 100 тис. гривень, але є меншим 200 000 гривень, встановлюється фіксована ставка податку у розмірі 500 гривень за кожний календарний місяць.</p> <p>У разі перевищення платником податку, який сплачує податок за фіксованою ставкою податку у розмірі 500 гривень, виручки від реалізації понад 200 000 гривень, такий платник сплачує податок у розмірі 6 % від об'єкту оподаткування. Платники податку – фізичні особи мають право прийняти рішення щодо оподаткування в порядку, встановленому цією статтею для юридичних осіб.</p> <p>Платники податку – юридичні особи сплачують податок за наступними ставками:</p> <p>6 відсотків суми доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), у разі включення податку на додану вартість до складу податку. Платники податку за ставкою 6 відсотків не є платниками податку на додану вартість;</p> <p>3 відсотки суми доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), у разі сплати податку на додану вартість</p>	<p>2. суми фінансового кредиту;</p> <p>3. суми бюджетного відшкодування податку на додану вартість, отриманого платником податку, який одночасно є платником податку на додану вартість;</p> <p>4. суми коштів або вартість майна, отримані платником податку як компенсація (відшкодування) за примусове відчуження державою майна платника податку у випадках, передбачених законом;</p> <p>5. суми коштів або вартість майна, отримані платником податку за рішенням суду або внаслідок задоволення претензій у порядку, встановленому законодавством як компенсація прямих витрат або збитків, понесених таким платником податку в результаті порушення його прав та інтересів, що охороняються законом;</p> <p>6. суми коштів у частині надмірно сплачених податків, зборів (обов'язкових платежів), що повертаються або мають бути повернені платнику податку з бюджетів або державних цільових фондів;</p> <p>7. суми коштів або вартість майна, що надходять платнику податку у вигляді прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права, емітовані таким платником податку;</p> <p>8. номінальна вартість взятих на облік, але неоплачених (непогашених) цінних паперів, які засвідчують відносини позики, а також платіжних документів, емітованих (виданих) боржником на користь (на ім'я) платника податку як забезпечення або підтвердження заборгованості такого боржника перед таким платником податку (облігацій, ощадних сертифікатів, казначейських зобов'язань, векселів, боргових розписок, акредитивів, чеків, гарантій, банківських наказів та інших подібних платіжних документів);</p> <p>9. кошти або майно, які повертаються платнику податку – власнику корпоративних прав, емітованих юридичною особою, після повної і кінцевої ліквідації такої юридичної особи-емітента;</p> <p>10. кошти або майно, що надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги, яка надається іншими державами відповідно до міжнародних угод, що набрали чинності у встановленому законодавством порядку;</p> <p>11. вартість основних фондів, безоплатно отриманих платником податку з метою здійснення їх експлуатації у випадках, передбачених законодавством:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• якщо такі основні фонди отримані за рішенням органів центральної виконавчої влади;</li> <li>• у разі отримання спеціалізованими</li> </ul>
---	---

<p>відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість».</p> <p>Прибуток від відчуження інвестиційних активів платників податку – фізичних та юридичних осіб оподатковуються окремо за ставкою 15 відсотків.</p> <p>Пасивні доходи платників податку – фізичних та юридичних осіб оподатковуються окремо за ставкою 6 %.</p> <p>Доходи платників податку від здійснення бартерних операцій оподатковуються окремо від інших операцій за ставкою 10 відсотків.</p>	<p>експлуатуючими підприємствами об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж відповідно до рішень місцевих органів виконавчої влади та виконавчих органів рад, прийнятих у межах їх повноважень;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• у разі отримання підприємствами комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури;</li> </ul> <p>12. кошти цільового призначення, отримані від фондів соціального страхування.</p> <p>Визначення доходу отриманого платником</p> <p>Дохід, отриманий платником податку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), визначається виходячи із договірних цін, крім операцій з пов'язаними особами.</p> <p>Дохід, отриманий платником податку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) пов'язаним особам визначається виходячи із договірних цін, але не менших за звичайні ціни на такі товари (роботи, послуги), що діяли на дату такого продажу.</p>
--	--

## ДОДАТОК 8

### Вхідні дані регресійної моделі формування чистого прибутку малого підприємства

Рік / Підприємство	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2005 / 2	13,60	324,30	94,80	2,70	3,60	8,10	110,40	119,10	36,00	1,00
2005 / 3	31,00	1241,00	154,00	1,00	104,00	-94,00	115,40	70,00	483,00	1,00
2005 / 4	4,00	532,60	7,60	1,00	0,50	0,00	87,50	28,90	78,60	0,00
2005 / 5	-11,60	24,60	5,90	2,30	0,50	63,00	360,00	51,90	364,00	-1,00
2005 / 6	-51,30	188,40	65,20	1,60	15,70	0,00	29,10	282,00	15,30	-1,00
2005 / 7	0,00	19,40	8,30	0,20	1,00	0,00	26,80	28,00	0,70	0,00
2005 / 9	-18,50	2817,90	87,90	33,60	17,90	18,50	1645,40	374,30	1367,90	-1,00
2005 / 10	-15,00	82,80	16,20	6,30	3,90	-18,50	73,40	-18,50	95,30	-1,00
2005 / 11	3,40	21,00	4,50	1,70	0,10	-3,10	6,60	4,20	3,60	0,00
2005 / 12	77,60	294,80	109,00	2,40	12,00	147,50	237,60	262,10	40,90	1,00
2005 / 13	160,30	394,20	65,80	20,30	7,00	429,70	1887,60	479,10	487,00	1,00
2005 / 14	1,90	15,30	4,30	0,20	0,30	3,70	2,50	3,70	0,00	0,00
2005 / 15	0,00	21,10	0,00	0,00	0,00	-1,30	36,20	3,80	21,90	0,00
2005 / 16	-57,40	412,00	29,00	11,10	52,60	-109,10	442,20	208,00	186,80	-1,00
2005 / 17	33,80	647,30	130,60	17,00	83,00	0,00	363,10	611,70	117,70	1,00
2005 / 18	1,10	112,00	16,60	6,50	0,00	1,10	7,50	7,10	1,20	0,00
2005 / 20	-3,20	33,70	20,40	0,50	5,40	13,20	13,80	13,40	0,50	-1,00
2005 / 21	1,90	251,00	0,00	0,00	0,00	0,00	226,20	84,00	226,20	0,00
2005 / 22	1,10	2837,40	32,70	12,40	26,70	81,40	543,30	81,40	572,70	0,00
2005 / 23	2,50	168,10	67,00	1,60	3,40	2,50	84,30	54,50	38,20	0,00
2005 / 24	24,60	145,70	3,90	1,50	0,10	0,70	4,70	2,80	1,90	1,00
2005 / 25	26,70	164,80	46,50	0,90	14,10	0,00	35,60	122,90	14,30	1,00
2005 / 26	5,00	35,00	2,70	5,00	0,50	0,60	4,00	2,10	8,20	0,00
2005 / 27	108,20	1095,60	128,40	50,40	24,70	279,20	208,00	653,20	115,30	0,00
2005 / 28	-15,50	81,20	36,00	0,60	3,60	23,80	20,50	59,80	8,00	-1,00
2005 / 29	-51,30	198,30	65,20	1,60	36,70	65,70	170,70	242,00	18,70	-1,00
2005 / 30	18,00	1062,50	23,50	8,70	0,00	123,80	409,60	124,30	337,80	1,00
2006 / 2	9,70	520,60	119,40	26,10	1,90	17,80	101,10	127,30	16,20	0,00
2006 / 3	3,00	1220,00	220,00	1,00	172,00	-91,00	134,30	46,00	228,00	0,00
2006 / 4	4,30	628,80	18,60	7,60	0,50	4,30	129,60	28,90	137,10	0,00
2006 / 5	6,30	130,30	5,30	2,10	2,70	0,00	15,40	18,30	1,00	0,00
2006 / 6	-28,60	188,90	65,30	1,30	14,30	-28,60	12,20	253,40	12,40	-1,00
2006 / 7	17,00	17,00	5,60	1,50	2,10	0,00	27,70	28,90	1,00	1,00
2006 / 9	164,70	1287,90	62,20	23,90	14,80	34,70	733,20	872,40	74,60	1,00
2006 / 10	31,60	334,60	15,80	6,10	1,50	4,70	42,10	5,10	45,70	1,00
2006 / 11	2,70	27,80	9,90	3,20	0,40	-0,40	0,00	2,00	7,40	0,00
2006 / 12	-4,30	357,50	157,50	2,90	11,30	143,20	203,30	57,80	19,10	-1,00
2006 / 13	220,40	517,30	44,60	17,10	6,00	650,10	1082,70	659,50	456,70	1,00
2006 / 14	1,10	21,50	9,00	0,30	0,50	4,80	2,60	4,80	0,90	0,00
2006 / 15	32,00	11,80	15,80	6,10	1,50	-2,80	37,20	2,30	24,40	1,00
2006 / 16	-113,90	678,70	40,50	15,50	80,30	-113,90	360,40	277,70	89,70	-1,00
2006 / 17	134,50	710,00	192,00	51,60	30,00	9,00	398,00	642,10	112,60	1,00
2006 / 18	2,60	121,00	16,70	6,60	0,00	3,70	7,60	6,90	1,50	0,00
2006 / 20	10,80	47,30	21,10	7,30	8,20	10,00	12,10	10,10	2,00	1,00
2006 / 21	18,80	641,80	0,00	2,20	0,00	0,00	545,70	87,00	562,70	1,00
2006 / 22	-27,60	826,00	78,60	30,10	67,00	-9,70	1090,80	8,40	1230,40	-1,00
2006 / 23	-12,70	86,80	35,70	0,80	2,60	-1,40	75,50	52,50	37,00	-1,00
2006 / 24	26,90	86,40	5,20	2,00	0,00	0,00	4,30	3,10	1,20	1,00
2006 / 25	-16,80	181,70	71,90	1,50	19,40	0,00	60,00	77,30	33,70	-1,00
2006 / 26	10,00	38,50	14,60	5,00	0,50	3,70	4,00	4,10	11,60	1,00

Продовження додатку 8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2006 / 27	140,50	1936,10	172,80	66,40	28,90	322,30	200,90	696,30	523,20	1,00
2006 / 28	-5,30	92,30	41,10	0,90	5,30	18,50	18,70	54,50	6,10	-1,00
2006 / 29	-28,60	199,00	65,30	1,30	14,30	37,10	195,10	253,40	17,20	-1,00
2006 / 30	4,00	1370,60	45,80	17,40	0,00	127,80	309,70	12,80	256,60	0,00
2007 / 2	5,20	786,40	144,10	40,70	1,70	23,00	111,70	134,00	19,40	0,00
2007 / 3	2,90	451,10	31,50	11,10	0,00	-88,10	102,30	49,00	110,00	0,00
2007 / 4	113,80	855,60	47,20	18,60	10,40	18,10	140,90	1142,70	127,10	1,00
2007 / 5	-12,30	0,00	1,50	0,30	4,20	-12,30	8,40	20,40	1,90	-1,00
2007 / 6	-17,10	164,60	53,20	14,40	12,00	-45,70	10,80	236,30	15,90	-1,00
2007 / 7	12,60	12,60	4,40	1,70	8,20	0,00	27,00	29,00	0,20	1,00
2007 / 9	140,60	3263,20	89,90	35,60	15,60	40,60	830,50	914,50	291,30	1,00
2007 / 10	30,00	440,80	21,40	8,30	3,00	34,70	43,30	35,10	16,70	1,00
2007 / 11	-4,40	4,90	4,70	1,70	0,00	-4,80	0,70	-3,60	4,30	-1,00
2007 / 12	36,10	464,20	205,80	73,60	16,30	187,90	266,70	302,40	27,40	1,00
2007 / 13	197,20	275,20	90,40	34,80	5,10	747,30	1088,50	756,70	354,50	1,00
2007 / 14	7,90	39,70	12,10	2,50	0,20	12,70	18,70	12,70	9,70	0,00
2007 / 15	30,00	76,80	21,40	8,30	3,00	-1,80	27,10	3,30	21,70	1,00
2007 / 16	91,60	693,10	38,50	13,60	82,10	77,10	254,70	969,30	24,20	1,00
2007 / 17	101,00	1170,00	190,00	75,00	111,00	110,00	577,00	743,00	141,00	1,00
2007 / 18	2,80	140,70	25,30	10,10	0,00	6,50	7,70	9,30	0,80	0,00
2007 / 20	-1,80	79,40	6,60	0,10	1,10	15,90	19,80	16,00	3,80	-1,00
2007 / 21	46,50	869,20	15,20	6,10	38,20	0,00	609,70	85,60	763,70	1,00
2007 / 22	55,10	1826,00	114,60	43,40	66,00	3,40	248,60	295,00	459,40	1,00
2007 / 23	8,50	150,00	33,00	11,00	2,20	7,10	94,00	75,80	43,10	0,00
2007 / 24	22,90	139,10	6,20	2,40	0,00	-0,30	5,00	2,30	2,90	1,00
2007 / 25	13,70	132,30	42,80	12,30	20,00	0,00	49,20	93,60	18,40	1,00
2007 / 26	-5,90	56,00	27,50	1,10	0,50	-2,20	3,20	-1,80	25,00	-1,00
2007 / 27	144,30	2734,00	295,80	117,80	37,30	304,20	347,70	678,20	270,00	1,00
2007 / 28	-11,10	81,80	39,70	13,50	4,60	7,40	18,70	43,40	13,60	-1,00
2007 / 29	-17,10	190,90	53,20	14,40	12,00	28,60	202,80	236,30	17,00	-1,00
2007 / 30	15,50	1916,60	55,90	21,00	0,00	81,00	327,00	81,50	326,80	1,00
2008 / 2	18,70	834,10	164,30	25,00	1,50	4,30	106,00	115,30	10,90	1,00
2008 / 3	11,20	427,00	54,00	17,40	69,80	-76,80	105,60	49,40	116,50	1,00
2008 / 4	218,30	1400,60	58,60	23,10	5,60	22,60	188,30	1924,50	102,10	1,00
2008 / 5	17,20	0,00	0,00	0,00	13,90	-29,50	3,20	103,20	0,00	1,00
2008 / 6	27,50	270,60	75,70	21,80	10,80	-18,20	29,10	263,80	13,40	1,00
2008 / 7	0,70	17,90	8,90	2,90	2,10	-44,20	14,10	21,20	11,60	0,00
2008 / 9	131,10	2664,60	156,70	61,40	18,00	31,10	1185,50	754,60	838,90	1,00
2008 / 10	-11,20	198,80	24,40	9,50	2,50	23,50	44,10	23,90	26,90	-1,00
2008 / 11	2,10	5,00	0,90	0,30	0,00	-2,70	1,50	-1,50	3,00	0,00
2008 / 12	56,60	602,40	262,00	81,50	12,60	244,50	330,40	359,00	25,30	1,00
2008 / 13	161,80	277,20	48,90	18,80	5,00	809,10	1139,00	818,50	343,50	1,00
2008 / 14	3,00	46,40	17,90	4,90	0,30	12,30	17,80	12,30	5,90	0,00
2008 / 15	-11,00	131,90	24,40	9,50	2,50	-0,50	22,10	4,60	17,50	-1,00
2008 / 16	-71,60	878,50	48,50	18,50	70,90	6,10	298,40	297,10	7,70	-1,00
2008 / 17	78,00	1718,00	229,00	84,00	142,00	188,00	575,00	367,00	70,60	1,00
2008 / 18	2,50	313,50	26,40	10,40	0,00	9,00	7,30	6,80	0,90	0,00
2008 / 20	5,70	87,00	26,40	9,00	12,00	19,80	21,20	20,00	1,20	0,00
2008 / 21	102,10	935,30	46,20	98,20	156,00	518,70	489,90	643,30	38,10	0,00
2008 / 22	34,00	1499,60	114,70	43,40	66,00	17,80	557,30	31,00	660,20	1,00
2008 / 23	8,10	97,20	25,00	9,60	1,70	-1,00	81,10	67,70	36,60	0,00
2008 / 24	18,40	97,00	7,80	2,90	0,00	0,00	5,70	3,70	2,90	1,00
2008 / 25	17,30	124,10	52,40	14,70	20,60	0,00	38,00	76,30	16,30	1,00
2008 / 26	-18,20	48,10	18,00	5,70	3,40	-20,40	8,90	-20,10	45,70	-1,00
2008 / 27	-15,40	1562,90	299,30	116,70	34,30	292,40	175,40	593,40	196,40	-1,00
2008 / 28	-5,40	99,50	46,90	12,90	3,90	2,00	21,70	38,00	16,80	-1,00
2008 / 29	27,50	312,20	75,70	21,80	10,80	45,70	248,30	263,80	217,10	1,00
2008 / 30	4,70	1702,70	51,90	30,20	0,00	4,70	360,40	5,20	442,70	0,00

*Продовження додатку 8*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2009 / 2	68,10	895,00	184,00	38,20	7,10	72,40	59,20	72,40	19,90	1,00
2009 / 3	0,40	781,90	69,20	22,00	106,60	-76,40	87,70	64,30	475,10	0,00
2009 / 4	213,30	2744,30	146,60	56,50	5,80	0,00	724,60	1979,00	337,30	1,00
2009 / 5	2,80	0,00	0,00	0,00	0,00	-26,70	6,00	6,00	0,00	0,00
2009 / 6	18,20	162,90	51,20	13,90	10,40	0,00	40,80	255,10	13,50	1,00
2009 / 7	4,60	8,10	8,30	0,00	1,00	0,00	10,70	15,00	15,60	0,00
2009 / 9	162,90	4293,50	208,00	78,30	27,60	12,90	1240,20	792,00	1745,50	1,00
2009 / 10	14,80	224,00	35,40	13,40	2,10	38,30	49,70	38,70	15,70	1,00
2009 / 11	1,30	2,50	4,70	0,00	0,00	-1,40	0,00	-1,40	0,60	0,00
2009 / 12	86,30	745,60	317,40	110,00	10,70	313,20	232,50	427,70	103,00	1,00
2009 / 13	146,80	305,60	49,90	18,70	3,90	855,90	1159,80	865,30	316,90	1,00
2009 / 14	4,00	49,60	19,10	4,20	0,20	13,60	14,60	13,60	4,20	0,00
2009 / 15	14,80	267,80	35,40	13,40	2,10	4,20	24,20	9,30	24,20	1,00
2009 / 16	116,00	228,30	36,30	13,70	35,50	22,10	205,80	913,70	29,40	1,00
2009 / 17	264,00	2312,00	268,00	101,00	147,00	452,00	881,00	322,00	61,00	1,00
2009 / 18	3,20	272,50	22,60	8,70	0,00	8,00	8,20	7,50	1,00	0,00
2009 / 20	5,20	114,70	15,90	5,70	7,10	31,40	35,00	31,50	3,50	0,00
2009 / 21	35,20	1056,80	101,90	156,70	158,00	432,40	464,90	557,00	441,70	1,00
2009 / 22	15,00	3218,00	143,20	52,70	66,20	2,80	616,40	47,20	639,20	1,00
2009 / 23	9,40	243,70	35,60	13,40	1,30	8,40	87,10	77,10	32,30	0,00
2009 / 24	21,10	115,50	9,10	3,40	0,40	0,00	8,10	5,50	3,10	1,00
2009 / 25	8,10	104,10	50,20	12,70	4,50	8,10	40,10	84,40	7,00	0,00
2009 / 26	11,90	96,10	30,60	10,10	3,70	-8,50	1,10	-8,20	23,00	1,00
2009 / 27	107,40	1293,70	208,90	81,00	55,60	313,80	261,10	614,20	457,70	0,00
2009 / 28	7,40	120,30	56,60	0,90	2,30	7,40	19,50	43,40	6,10	0,00
2009 / 29	18,20	198,00	51,20	13,90	10,40	18,20	215,80	255,10	157,70	1,00
2009 / 30	261,00	3583,40	0,00	51,90	14,60	0,00	525,40	146,60	551,70	1,00



## ДОДАТОК 9

### Вхідні дані регресійної моделі формування чистого прибутку малого підприємства (після усунення мультиколінеарності)

Рік / Підприємство	Y	X2	X4	X6	X7	X9
1	2	3	4	5	6	7
2005 / 2	13,60	94,80	3,60	110,40	119,10	1,00
2005 / 3	31,00	154,00	104,00	115,40	70,00	1,00
2005 / 4	4,00	7,60	0,50	87,50	28,90	0,00
2005 / 5	-11,60	5,90	0,50	360,00	51,90	-1,00
2005 / 6	-51,30	65,20	15,70	29,10	282,00	-1,00
2005 / 7	0,00	8,30	1,00	26,80	28,00	0,00
2005 / 9	-18,50	87,90	17,90	1645,40	374,30	-1,00
2005 / 10	-15,00	16,20	3,90	73,40	-18,50	-1,00
2005 / 11	3,40	4,50	0,10	6,60	4,20	0,00
2005 / 12	77,60	109,00	12,00	237,60	262,10	1,00
2005 / 13	160,30	65,80	7,00	1887,60	479,10	1,00
2005 / 14	1,90	4,30	0,30	2,50	3,70	0,00
2005 / 15	0,00	0,00	0,00	36,20	3,80	0,00
2005 / 16	-57,40	29,00	52,60	442,20	208,00	-1,00
2005 / 17	33,80	130,60	83,00	363,10	611,70	1,00
2005 / 18	1,10	16,60	0,00	7,50	7,10	0,00
2005 / 20	-3,20	20,40	5,40	13,80	13,40	-1,00
2005 / 21	1,90	0,00	0,00	226,20	84,00	0,00
2005 / 22	1,10	32,70	26,70	543,30	81,40	0,00
2005 / 23	2,50	67,00	3,40	84,30	54,50	0,00
2005 / 24	24,60	3,90	0,10	4,70	2,80	1,00
2005 / 25	26,70	46,50	14,10	35,60	122,90	1,00
2005 / 26	5,00	2,70	0,50	4,00	2,10	0,00
2005 / 27	108,20	128,40	24,70	208,00	653,20	0,00
2005 / 28	-15,50	36,00	3,60	20,50	59,80	-1,00
2005 / 29	-51,30	65,20	36,70	170,70	242,00	-1,00
2005 / 30	18,00	23,50	0,00	409,60	124,30	1,00
2006 / 2	9,70	119,40	1,90	101,10	127,30	0,00
2006 / 3	3,00	220,00	172,00	134,30	46,00	0,00
2006 / 4	4,30	18,60	0,50	129,60	28,90	0,00
2006 / 5	6,30	5,30	2,70	15,40	18,30	0,00
2006 / 6	-28,60	65,30	14,30	12,20	253,40	-1,00
2006 / 7	17,00	5,60	2,10	27,70	28,90	1,00
2006 / 9	164,70	62,20	14,80	733,20	872,40	1,00
2006 / 10	31,60	15,80	1,50	42,10	5,10	1,00
2006 / 11	2,70	9,90	0,40	0,00	2,00	0,00
2006 / 12	-4,30	157,50	11,30	203,30	57,80	-1,00
2006 / 13	220,40	44,60	6,00	1082,70	659,50	1,00
2006 / 14	1,10	9,00	0,50	2,60	4,80	0,00
2006 / 15	32,00	15,80	1,50	37,20	2,30	1,00
2006 / 16	-113,90	40,50	80,30	360,40	277,70	-1,00
2006 / 17	134,50	192,00	30,00	398,00	642,10	1,00

Продовження додатку 9

1	2	3	4	5	6	7
2006 / 18	2,60	16,70	0,00	7,60	6,90	0,00
2006/ 20	10,80	21,10	8,20	12,10	10,10	1,00
2006 / 21	18,80	0,00	0,00	545,70	87,00	1,00
2006 / 22	-27,60	78,60	67,00	1090,80	8,40	-1,00
2006 / 23	-12,70	35,70	2,60	75,50	52,50	-1,00
2006 / 24	26,90	5,20	0,00	4,30	3,10	1,00
2006 / 25	-16,80	71,90	19,40	60,00	77,30	-1,00
2006 / 26	10,00	14,60	0,50	4,00	4,10	1,00
2006 / 27	140,50	172,80	28,90	200,90	696,30	1,00
2006 / 28	-5,30	41,10	5,30	18,70	54,50	-1,00
2006 / 29	-28,60	65,30	14,30	195,10	253,40	-1,00
2006 / 30	4,00	45,80	0,00	309,70	12,80	0,00
2007 / 2	5,20	144,10	1,70	111,70	134,00	0,00
2007 / 3	2,90	31,50	0,00	102,30	49,00	0,00
2007 / 4	113,80	47,20	10,40	140,90	1142,70	1,00
2007 / 5	-12,30	1,50	4,20	8,40	20,40	-1,00
2007 / 6	-17,10	53,20	12,00	10,80	236,30	-1,00
2007 / 7	12,60	4,40	8,20	27,00	29,00	1,00
2007 / 9	140,60	89,90	15,60	830,50	914,50	1,00
2007 / 10	30,00	21,40	3,00	43,30	35,10	1,00
2007 / 11	-4,40	4,70	0,00	0,70	-3,60	-1,00
2007 / 12	36,10	205,80	16,30	266,70	302,40	1,00
2007 / 13	197,20	90,40	5,10	1088,50	756,70	1,00
2007 / 14	7,90	12,10	0,20	18,70	12,70	0,00
2007 / 15	30,00	21,40	3,00	27,10	3,30	1,00
2007 / 16	91,60	38,50	82,10	254,70	969,30	1,00
2007 / 17	101,00	190,00	111,00	577,00	743,00	1,00
2007 / 18	2,80	25,30	0,00	7,70	9,30	0,00
2007 / 20	-1,80	6,60	1,10	19,80	16,00	-1,00
2007 / 21	46,50	15,20	38,20	609,70	85,60	1,00
2007/ 22	55,10	114,60	66,00	248,60	295,00	1,00
2007 / 23	8,50	33,00	2,20	94,00	75,80	0,00
2007 / 24	22,90	6,20	0,00	5,00	2,30	1,00
2007 / 25	13,70	42,80	20,00	49,20	93,60	1,00
2007 / 26	-5,90	27,50	0,50	3,20	-1,80	-1,00
2007 / 27	144,30	295,80	37,30	347,70	678,20	1,00
2007 / 28	-11,10	39,70	4,60	18,70	43,40	-1,00
2007 / 29	-17,10	53,20	12,00	202,80	236,30	-1,00
2007 / 30	15,50	55,90	0,00	327,00	81,50	1,00
2008 / 2	18,70	164,30	1,50	106,00	115,30	1,00
2008 / 3	11,20	54,00	69,80	105,60	49,40	1,00
2008 / 4	218,30	58,60	5,60	188,30	1924,50	1,00
2008 / 5	17,20	0,00	13,90	3,20	103,20	1,00
2008 / 6	27,50	75,70	10,80	29,10	263,80	1,00
2008 / 7	0,70	8,90	2,10	14,10	21,20	0,00
2008 / 9	131,10	156,70	18,00	1185,50	754,60	1,00
2008 / 10	-11,20	24,40	2,50	44,10	23,90	-1,00
2008 / 11	2,10	0,90	0,00	1,50	-1,50	0,00

Продовження додатку 9

1	2	3	4	5	6	7
2008 / 12	56,60	262,00	12,60	330,40	359,00	1,00
2008 / 13	161,80	48,90	5,00	1139,00	818,50	1,00
2008 / 14	3,00	17,90	0,30	17,80	12,30	0,00
2008 / 15	-11,00	24,40	2,50	22,10	4,60	-1,00
2008 / 16	-71,60	48,50	70,90	298,40	297,10	-1,00
2008 / 17	78,00	229,00	142,00	575,00	367,00	1,00
2008 / 18	2,50	26,40	0,00	7,30	6,80	0,00
2008 / 20	5,70	26,40	12,00	21,20	20,00	0,00
2008 / 21	102,10	46,20	156,00	489,90	643,30	0,00
2008 / 22	34,00	114,70	66,00	557,30	31,00	1,00
2008 / 23	8,10	25,00	1,70	81,10	67,70	0,00
2008 / 24	18,40	7,80	0,00	5,70	3,70	1,00
2008 / 25	17,30	52,40	20,60	38,00	76,30	1,00
2008 / 26	-18,20	18,00	3,40	8,90	-20,10	-1,00
2008 / 27	-15,40	299,30	34,30	175,40	593,40	-1,00
2008 / 28	-5,40	46,90	3,90	21,70	38,00	-1,00
2008 / 29	27,50	75,70	10,80	248,30	263,80	1,00
2008 / 30	4,70	51,90	0,00	360,40	5,20	0,00
2008 / 2	68,10	184,00	7,10	59,20	72,40	1,00
2008 / 3	0,40	69,20	106,60	87,70	64,30	0,00
2008 / 4	213,30	146,60	5,80	724,60	1979,00	1,00
2008 / 5	2,80	0,00	0,00	6,00	6,00	0,00
2008 / 6	18,20	51,20	10,40	40,80	255,10	1,00
2008 / 7	4,60	8,30	1,00	10,70	15,00	0,00
2008 / 9	162,90	208,00	27,60	1240,20	792,00	1,00
2009 / 2	14,80	35,40	2,10	49,70	38,70	1,00
2009 / 3	1,30	4,70	0,00	0,00	-1,40	0,00
2009 / 4	86,30	317,40	10,70	232,50	427,70	1,00
2009 / 5	146,80	49,90	3,90	1159,80	865,30	1,00
2009 / 6	4,00	19,10	0,20	14,60	13,60	0,00
2009 / 7	14,80	35,40	2,10	24,20	9,30	1,00
2009 / 9	116,00	36,30	35,50	205,80	913,70	1,00
2009 / 10	264,00	268,00	147,00	881,00	322,00	1,00
2009 / 11	3,20	22,60	0,00	8,20	7,50	0,00
2009 / 12	5,20	15,90	7,10	35,00	31,50	0,00
2009 / 13	35,20	101,90	158,00	464,90	557,00	1,00
2009 / 14	15,00	143,20	66,20	616,40	47,20	1,00
2009 / 15	9,40	35,60	1,30	87,10	77,10	0,00
2009 / 16	21,10	9,10	0,40	8,10	5,50	1,00
2009 / 17	8,10	50,20	4,50	40,10	84,40	0,00
2009 / 18	11,90	30,60	3,70	1,10	-8,20	1,00
2009 / 20	107,40	208,90	55,60	261,10	614,20	0,00
2009 / 21	7,40	56,60	2,30	19,50	43,40	0,00
2009 / 22	18,20	51,20	10,40	215,80	255,10	1,00
2009 / 23	261,00	0,00	14,60	525,40	146,60	1,00

## ДОДАТОК 10

### Параметри регресійної моделі прогнозування фінансового стану малих підприємств

#### *Регресійна статистика*

R	0,8412781
R-квадрат	0,7077488
Нормований R-квадрат	0,6964212
Стандартна похибка	35,781337
Спостереження	135

#### *Дисперсійний аналіз*

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регресія	5	399968,4	79993,681	62,480222
Залишок	129	165159,22	1280,304	
Всього	134	565127,63		

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Верхні 95%</i>
Y-пересічення	-6,5453	4,3524	-0,5038	0,1350647	2,0659625
X2	0,0638	0,0532	1,2975	0,2333191	0,1691162
X4	-0,1454	0,0988	-1,4720	0,143447	0,0500319
X6	0,0452	0,0105	4,3191	3,098E-05	0,0659733
X7	0,0860	0,0111	7,7179	2,85E-12	0,1080228
X9	32,0932	4,1665	7,7027	3,092E-12	40,33673

## ДОДАТОК 11

### Перевірка регресійної моделі формування чистого прибутку малих промислових підприємств на гетероскедастичність

Рік / Підприємство 1 сукупність	Y	X2	X4	X6	X7	X9	y	u	u <sup>2</sup>	
2005 / 2	13,6	94,8	3,6	110,4	119,1	1,0	52,8	-39,2	1532,9	
2005 / 3	31,0	154,0	104,0	115,4	70,0	1,0	0,6	30,4	924,3	
2005 / 4	4,0	7,6	0,5	87,5	28,9	0,0	-4,8	8,8	77,4	
2005 / 5	-11,6	5,9	0,5	360,0	51,9	-1,0	-34,0	22,4	503,3	
2005 / 6	-51,3	65,2	15,7	29,1	282,0	-1,0	-17,3	-34,0	1158,7	
2005 / 7	0,0	8,3	1,0	26,8	28,0	0,0	-6,3	6,3	39,4	
2005 / 9	-18,5	87,9	17,9	1645,4	374,3	-1,0	26,5	-45,0	2022,2	
2005 / 10	-15,0	16,2	3,9	73,4	-18,5	-1,0	-47,2	32,2	1034,7	
2005 / 11	3,4	4,5	0,1	6,6	4,2	0,0	-9,1	12,5	157,0	
2005 / 12	77,6	109,0	12,0	237,6	262,1	1,0	67,0	10,6	111,9	
2005 / 13	160,3	65,8	7,0	1887,6	479,1	1,0	118,0	42,3	1785,7	
2005 / 14	1,9	4,3	0,3	2,5	3,7	0,0	-9,4	11,3	127,8	
2005 / 15	0,0	0,0	0,0	36,2	3,8	0,0	-9,2	9,2	84,6	
2005 / 16	-57,4	29,0	52,6	442,2	208,0	-1,0	-42,5	-14,9	222,2	
2005 / 17	33,8	130,6	83,0	363,1	611,7	1,0	68,0	-34,2	1167,7	
2005 / 18	1,1	16,6	0,0	7,5	7,1	0,0	-7,0	8,1	64,8	
2005 / 20	-3,2	20,4	5,4	13,8	13,4	-1,0	-45,4	42,2	1779,0	
2005 / 21	1,9	0,0	0,0	226,2	84,0	0,0	2,6	-0,7	0,5	
2005 / 22	1,1	32,7	26,7	543,3	81,4	0,0	-1,3	2,4	6,0	
2005 / 23	2,5	67,0	3,4	84,3	54,5	0,0	5,0	-2,5	6,2	
2005 / 24	24,6	3,9	0,1	4,7	2,8	1,0	27,3	-2,7	7,5	
2005 / 25	26,7	46,5	14,1	35,6	122,9	1,0	38,5	-11,8	139,5	
2005 / 26	5,0	2,7	0,5	4,0	2,1	0,0	-9,9	14,9	221,6	
2005 / 27	108,2	128,4	24,7	208,0	653,2	0,0	64,6	43,6	1900,3	
2005 / 28	-15,5	36,0	3,6	20,5	59,8	-1,0	-37,3	21,8	473,3	
2005 / 29	-51,3	65,2	36,7	170,7	242,0	-1,0	-30,2	-21,1	445,7	
2005 / 30	18,0	23,5	0,0	409,6	124,3	1,0	50,6	-32,6	1061,3	
2006 / 2	9,7	119,4	1,9	101,1	127,3	0,0	21,3	-11,6	134,5	
2006 / 3	3,0	220,0	172,0	134,3	46,0	0,0	-66,3	69,3	4807,2	
2006 / 4	4,3	18,6	0,5	129,6	28,9	0,0	-2,3	6,6	43,7	
2006 / 5	6,3	5,3	2,7	15,4	18,3	0,0	-8,9	15,2	230,4	
2006 / 6	-28,6	65,3	14,3	12,2	253,4	-1,0	-19,7	-8,9	79,9	
2006 / 7	17,0	5,6	2,1	27,7	28,9	1,0	29,5	-12,5	157,2	
2006 / 9	164,7	62,2	14,8	733,2	872,4	1,0	129,4	35,3	1247,8	
2006 / 10	31,6	15,8	1,5	42,1	5,1	1,0	29,3	2,3	5,2	
2006 / 11	2,7	9,9	0,4	0,0	2,0	0,0	-8,8	11,5	133,1	
2006 / 12	-4,3	157,5	11,3	203,3	57,8	-1,0	-19,9	15,6	243,0	
2006 / 13	220,4	44,6	6,0	1082,7	659,5	1,0	117,4	103,0	10616,4	
2006 / 14	1,1	9,0	0,5	2,6	4,8	0,0	-8,7	9,8	96,0	
2006 / 15	32,0	15,8	1,5	37,2	2,3	1,0	28,9	3,1	9,4	
2006 / 16	-113,9	40,5	80,3	360,4	277,7	-1,0	-50,9	-63,0	3963,3	
2006 / 17	134,5	192,0	30,0	398,0	642,1	1,0	110,6	23,9	571,2	
2006 / 18	2,6	16,7	0,0	7,6	6,9	0,0	-7,0	9,6	91,3	
2006 / 20	10,8	21,1	8,2	12,1	10,1	1,0	26,3	-15,5	238,9	
2006 / 21	18,8	0,0	0,0	545,7	87,0	1,0	46,0	-27,2	742,2	
2006 / 22	-27,6	78,6	67,0	1090,8	8,4	-1,0	-50,1	22,5	506,4	
2006 / 23	-12,7	35,7	2,6	75,5	52,5	-1,0	-36,4	23,7	560,3	
2006 / 24	26,9	5,2	0,0	4,3	3,1	1,0	27,6	-0,7	0,5	
2006 / 25	-16,8	71,9	19,4	60,0	77,3	-1,0	-38,2	21,4	457,1	
2006 / 26	10,0	14,6	0,5	4,0	4,1	1,0	28,8	-18,8	354,6	
Разом						42345,0				

Параметри моделі першої сукупності:

Y-пересічення	X2	X4	X6	X7	X9
-10,30	0,15	-0,56	0,02	0,10	36,73

Продовження додатку 11

Рік / Підприємство 2 сукупність	Y	X2	X4	X6	X7	X9	y	u	u^2	
2008 / 6	27,5	75,7	10,8	29,1	263,8	1,0	40,4	-12,9	165,9	
2008 / 7	0,7	8,9	2,1	14,1	21,2	0,0	-1,3	2,0	3,9	
2008 / 9	131,1	156,7	18,0	#####	754,6	1,0	170,0	-38,9	1509,5	
2008 / 10	-11,2	24,4	2,5	44,1	23,9	-1,0	-25,6	14,4	208,0	
2008 / 11	2,1	0,9	0,0	1,5	-1,5	0,0	-3,7	5,8	33,3	
2008 / 12	56,6	262,0	12,6	330,4	359,0	1,0	74,2	-17,6	308,3	
2008 / 13	161,8	48,9	5,0	#####	818,5	1,0	167,6	-5,8	33,9	
2008 / 14	3,0	17,9	0,3	17,8	12,3	0,0	-1,3	4,3	18,8	
2008 / 15	-11,0	24,4	2,5	22,1	4,6	-1,0	-28,6	17,6	308,6	
2008 / 16	-71,6	48,5	70,9	298,4	297,1	-1,0	12,5	-84,1	7078,5	
2008 / 17	78,0	229,0	142,0	575,0	367,0	1,0	98,8	-20,8	433,9	
2008 / 18	2,5	26,4	0,0	7,3	6,8	0,0	-2,5	5,0	24,8	
2008 / 20	5,7	26,4	12,0	21,2	20,0	0,0	-0,3	6,0	36,3	
2008 / 21	102,1	46,2	156,0	489,9	643,3	0,0	76,1	26,0	676,1	
2008 / 22	34,0	114,7	66,0	557,3	31,0	1,0	77,8	-43,8	1916,2	
2008 / 23	8,1	25,0	1,7	81,1	67,7	0,0	7,2	0,9	0,8	
2008 / 24	18,4	7,8	0,0	5,7	3,7	1,0	24,4	-6,0	35,7	
2008 / 25	17,3	52,4	20,6	38,0	76,3	1,0	31,8	-14,5	209,4	
2008 / 26	-18,2	18,0	3,4	8,9	-20,1	-1,0	-31,0	12,8	164,8	
2008 / 27	-15,4	299,3	34,3	175,4	593,4	-1,0	18,1	-33,5	1119,2	
2008 / 28	-5,4	46,9	3,9	21,7	38,0	-1,0	-26,7	21,3	452,8	
2008 / 29	27,5	75,7	10,8	248,3	263,8	1,0	60,1	-32,6	1063,4	
2008 / 30	4,7	51,9	0,0	360,4	5,2	0,0	29,5	-24,8	613,8	
2009 / 2	68,1	184,0	7,1	59,2	72,4	1,0	34,5	33,6	1126,9	
2009 / 3	0,4	69,2	106,6	87,7	64,3	0,0	10,2	-9,8	95,9	
2009 / 4	213,3	146,6	5,8	724,6	#####	1,0	189,3	24,0	573,8	
2009 / 5	2,8	0,0	0,0	6,0	6,0	0,0	-2,9	5,7	32,5	
2009 / 6	18,2	51,2	10,4	40,8	255,1	1,0	40,7	-22,5	508,4	
2009 / 7	4,6	8,3	1,0	10,7	15,0	0,0	-1,9	6,5	42,6	
2009 / 9	162,9	208,0	27,6	#####	792,0	1,0	177,5	-14,6	211,7	
2009 / 10	14,8	35,4	2,1	49,7	38,7	1,0	30,4	-15,6	243,5	
2009 / 11	1,3	4,7	0,0	0,0	-1,4	0,0	-3,8	5,1	25,6	
2009 / 12	86,3	317,4	10,7	232,5	427,7	1,0	69,3	17,0	289,1	
2009 / 13	146,8	49,9	3,9	#####	865,3	1,0	171,8	-25,0	626,2	
2009 / 14	4,0	19,1	0,2	14,6	13,6	0,0	-1,6	5,6	30,8	
2009 / 15	14,8	35,4	2,1	24,2	9,3	1,0	26,6	-11,8	140,2	
2009 / 16	116,0	36,3	35,5	205,8	913,7	1,0	88,9	27,1	735,5	
2009 / 17	264,0	268,0	147,0	881,0	322,0	1,0	124,6	139,4	19429,6	
2009 / 18	3,2	22,6	0,0	8,2	7,5	0,0	-2,4	5,6	31,4	
2009 / 20	5,2	15,9	7,1	35,0	31,5	0,0	1,3	3,9	15,3	
2009 / 21	35,2	101,9	158,0	464,9	557,0	1,0	97,5	-62,3	3877,6	
2009 / 22	15,0	143,2	66,2	616,4	47,2	1,0	84,2	-69,2	4787,5	
2009 / 23	9,4	35,6	1,3	87,1	77,1	0,0	8,3	1,1	1,1	
2009 / 24	21,1	9,1	0,4	8,1	5,5	1,0	24,7	-3,6	13,0	
2009 / 25	8,1	50,2	4,5	40,1	84,4	0,0	4,7	3,4	11,7	
2009 / 26	11,9	30,6	3,7	1,1	-8,2	1,0	23,7	-11,8	138,5	
2009 / 27	107,4	208,9	55,6	261,1	614,2	0,0	53,7	53,7	2886,9	
2009 / 28	7,4	56,6	2,3	19,5	43,4	0,0	0,8	6,6	43,6	
2009 / 29	18,2	51,2	10,4	215,8	255,1	1,0	56,5	-38,3	1466,7	
2009 / 30	261,0	0,0	14,6	525,4	146,6	1,0	78,5	182,5	33303,3	
Разом						87104,8				

Параметри моделі другої сукупності:

Y-пересічення	X2	X4	X6	X7	X9
-3,74	0,01	0,02	0,09	0,05	27,34

## ДОДАТОК 12

### Перевірка регресійної моделі формування чистого прибутку малих промислових підприємств на автокореляцію залишків

Рік / Під- приємство	Y	X2	X4	X6	X7	X9	y	u	ut-1	(u-u <sub>t-1</sub> ) <sup>2</sup>	u <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2005 / 2	13,6	94,8	3,6	110,4	119,1	1,0	46,3	-32,7			1069,6
2005 / 3	31,0	154,0	104,0	115,4	70,0	1,0	31,5	-0,5	-32,7	1038,1	0,2
2005 / 4	4,0	7,6	0,5	87,5	28,9	0,0	0,3	3,7	-0,5	17,4	13,6
2005 / 5	-11,6	5,9	0,5	360,0	51,9	-1,0	-17,6	6,0	3,7	5,3	35,8
2005 / 6	-51,3	65,2	15,7	29,1	282,0	-1,0	-11,2	-40,1	6,0	2123,7	1608,0
2005 / 7	0,0	8,3	1,0	26,8	28,0	0,0	-2,5	2,5	-40,1	1818,2	6,5
2005 / 9	-18,5	87,9	17,9	1645,4	374,3	-1,0	71,0	-89,5	2,5	8470,7	8009,3
2005 / 10	-15,0	16,2	3,9	73,4	-18,5	-1,0	-36,4	21,4	-89,5	12307,0	459,8
2005 / 11	3,4	4,5	0,1	6,6	4,2	0,0	-5,6	9,0	21,4	154,5	81,2
2005 / 12	77,6	109,0	12,0	237,6	262,1	1,0	64,0	13,6	9,0	20,7	183,9
2005 / 13	160,3	65,8	7,0	1887,6	479,1	1,0	155,3	5,0	13,6	73,7	24,7
2005 / 14	1,9	4,3	0,3	2,5	3,7	0,0	-5,9	7,8	5,0	7,9	60,6
2005 / 15	0,0	0,0	0,0	36,2	3,8	0,0	-4,6	4,6	7,8	10,3	21,0
2005 / 16	-57,4	29,0	52,6	442,2	208,0	-1,0	-6,5	-50,9	4,6	3073,0	2586,1
2005 / 17	33,8	130,6	83,0	363,1	611,7	1,0	90,8	-57,0	-50,9	38,1	3252,4
2005 / 18	1,1	16,6	0,0	7,5	7,1	0,0	-4,5	5,6	-57,0	3927,1	31,8
2005 / 20	-3,2	20,4	5,4	13,8	13,4	-1,0	-36,3	33,1	5,6	756,8	1098,7
2005 / 21	1,9	0,0	0,0	226,2	84,0	0,0	10,9	-9,0	33,1	1777,3	81,2
2005 / 22	1,1	32,7	26,7	543,3	81,4	0,0	23,2	-22,1	-9,0	172,3	490,1
2005 / 23	2,5	67,0	3,4	84,3	54,5	0,0	5,7	-3,2	-22,1	357,4	10,5
2005 / 24	24,6	3,9	0,1	4,7	2,8	1,0	26,2	-1,6	-3,2	2,6	2,7
2005 / 25	26,7	46,5	14,1	35,6	122,9	1,0	38,6	-11,9	-1,6	106,2	142,6
2005 / 26	5,0	2,7	0,5	4,0	2,1	0,0	-6,1	11,1	-11,9	530,1	122,9
2005 / 27	108,2	128,4	24,7	208,0	653,2	0,0	63,6	44,6	11,1	1121,7	1987,0
2005 / 28	-15,5	36,0	3,6	20,5	59,8	-1,0	-30,8	15,3	44,6	857,2	234,0
2005 / 29	-51,3	65,2	36,7	170,7	242,0	-1,0	-11,3	-40,0	15,3	3059,3	1601,1
2005 / 30	18,0	23,5	0,0	409,6	124,3	1,0	56,3	-38,3	-40,0	3,1	1464,3
2006 / 2	9,7	119,4	1,9	101,1	127,3	0,0	16,3	-6,6	-38,3	1002,1	43,7
2006 / 3	3,0	220,0	172,0	134,3	46,0	0,0	-7,5	10,5	-6,6	292,7	110,2
2006 / 4	4,3	18,6	0,5	129,6	28,9	0,0	2,9	1,4	10,5	83,0	1,9
2006 / 5	6,3	5,3	2,7	15,4	18,3	0,0	-4,3	10,6	1,4	85,5	113,0
2006 / 6	-28,6	65,3	14,3	12,2	253,4	-1,0	-14,2	-14,4	10,6	625,8	206,9
2006 / 7	17,0	5,6	2,1	27,7	28,9	1,0	29,3	-12,3	-14,4	4,2	152,2
2006 / 9	164,7	62,2	14,8	733,2	872,4	1,0	135,5	29,2	-12,3	1721,5	849,9
2006 / 10	31,6	15,8	1,5	42,1	5,1	1,0	28,7	2,9	29,2	688,2	8,5
2006 / 11	2,7	9,9	0,4	0,0	2,0	0,0	-5,8	8,5	2,9	31,1	72,3
2006 / 12	-4,3	157,5	11,3	203,3	57,8	-1,0	-16,1	11,8	8,5	10,7	138,5
2006 / 13	220,4	44,6	6,0	1082,7	659,5	1,0	133,2	87,2	11,8	5687,8	7601,7
2006 / 14	1,1	9,0	0,5	2,6	4,8	0,0	-5,5	6,6	87,2	6492,2	43,7
2006 / 15	32,0	15,8	1,5	37,2	2,3	1,0	28,2	3,8	6,6	8,0	14,3
2006 / 16	-113,9	40,5	80,3	360,4	277,7	-1,0	-7,5	-106,4	3,8	12129,3	11310,6
2006 / 17	134,5	192,0	30,0	398,0	642,1	1,0	106,6	27,9	-106,4	18011,4	775,9
2006 / 18	2,6	16,7	0,0	7,6	6,9	0,0	-4,5	7,1	27,9	429,0	51,0
2006 / 20	10,8	21,1	8,2	12,1	10,1	1,0	27,1	-16,3	7,1	550,4	266,2
2006 / 21	18,8	0,0	0,0	545,7	87,0	1,0	57,7	-38,9	-16,3	510,9	1514,7
2006 / 22	-27,6	78,6	67,0	1090,8	8,4	-1,0	6,7	-34,3	-38,9	21,3	1177,0

Продовження додатку 12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2006 / 23	-12,7	35,7	2,6	75,5	52,5	-1,0	-28,8	16,1	-34,3	2542,0	259,5
2006 / 24	26,9	5,2	0,0	4,3	3,1	1,0	26,3	0,6	16,1	241,8	0,3
2006 / 25	-16,8	71,9	19,4	60,0	77,3	-1,0	-27,5	10,7	0,6	103,1	114,8
2006 / 26	10,0	14,6	0,5	4,0	4,1	1,0	26,9	-16,9	10,7	764,7	287,0
2006 / 27	140,5	172,8	28,9	200,9	696,3	1,0	101,3	39,2	-16,9	3149,1	1534,9
2006 / 28	-5,3	41,1	5,3	18,7	54,5	-1,0	-31,3	26,0	39,2	174,8	673,7
2006 / 29	-28,6	65,3	14,3	195,1	253,4	-1,0	-5,9	-22,7	26,0	2363,7	513,5
2006 / 30	4,0	45,8	0,0	309,7	12,8	0,0	11,5	-7,5	-22,7	230,2	56,1
2007 / 2	5,2	144,1	1,7	111,7	134,0	0,0	19,0	-13,8	-7,5	39,5	189,6
2007 / 3	2,9	31,5	0,0	102,3	49,0	0,0	4,3	-1,4	-13,8	152,9	2,0
2007 / 4	113,8	47,2	10,4	140,9	1142,7	1,0	131,7	-17,9	-1,4	271,1	319,4
2007 / 5	-12,3	1,5	4,2	8,4	20,4	-1,0	-37,0	24,7	-17,9	1814,0	611,1
2007 / 6	-17,1	53,2	12,0	10,8	236,3	-1,0	-16,2	-0,9	24,7	657,1	0,8
2007 / 7	12,6	4,4	8,2	27,0	29,0	1,0	28,4	-15,8	-0,9	220,1	248,1
2007 / 9	140,6	89,9	15,6	830,5	914,5	1,0	145,2	-4,6	-15,8	123,9	21,3
2007 / 10	30,0	21,4	3,0	43,3	35,1	1,0	31,5	-1,5	-4,6	10,0	2,1
2007 / 11	-4,4	4,7	0,0	0,7	-3,6	-1,0	-38,6	34,2	-1,5	1272,3	1170,8
2007 / 12	36,1	205,8	16,3	266,7	302,4	1,0	74,4	-38,3	34,2	5254,0	1464,4
2007 / 13	197,2	90,4	5,1	1088,5	756,7	1,0	144,9	52,3	-38,3	8205,6	2737,0
2007 / 14	7,9	12,1	0,2	18,7	12,7	0,0	-3,9	11,8	52,3	1644,5	138,4
2007 / 15	30,0	21,4	3,0	27,1	3,3	1,0	28,0	2,0	11,8	95,1	4,1
2007 / 16	91,6	38,5	82,1	254,7	969,3	1,0	110,9	-19,3	2,0	455,6	373,7
2007 / 17	101,0	190,0	111,0	577,0	743,0	1,0	111,5	-10,5	-19,3	77,7	110,5
2007 / 18	2,8	25,3	0,0	7,7	9,3	0,0	-3,8	6,6	-10,5	292,3	43,3
2007 / 20	-1,8	6,6	1,1	19,8	16,0	-1,0	-36,1	34,3	6,6	768,5	1176,9
2007 / 21	46,5	15,2	38,2	609,7	85,6	1,0	55,9	-9,4	34,3	1911,0	88,5
2007 / 22	55,1	114,6	66,0	248,6	295,0	1,0	59,9	-4,8	-9,4	21,5	22,8
2007 / 23	8,5	33,0	2,2	94,0	75,8	0,0	6,0	2,5	-4,8	52,7	6,2
2007 / 24	22,9	6,2	0,0	5,0	2,3	1,0	26,4	-3,5	2,5	35,5	12,0
2007 / 25	13,7	42,8	20,0	49,2	93,6	1,0	35,6	-21,9	-3,5	341,3	481,5
2007 / 26	-5,9	27,5	0,5	3,2	-1,8	-1,0	-37,0	31,1	-21,9	2810,1	965,2
2007 / 27	144,3	295,8	37,3	347,7	678,2	1,0	113,0	31,3	31,1	0,0	977,8
2007 / 28	-11,1	39,7	4,6	18,7	43,4	-1,0	-32,2	21,1	31,3	103,5	445,1
2007 / 29	-17,1	53,2	12,0	202,8	236,3	-1,0	-7,5	-9,6	21,1	942,5	92,2
2007 / 30	15,5	55,9	0,0	327,0	81,5	1,0	50,9	-35,4	-9,6	666,3	1254,2
2008 / 2	18,7	164,3	1,5	106,0	115,3	1,0	50,5	-31,8	-35,4	13,0	1012,2
2008 / 3	11,2	54,0	69,8	105,6	49,4	1,0	27,9	-16,7	-31,8	229,5	277,8
2008 / 4	218,3	58,6	5,6	188,3	1924,5	1,0	202,5	15,8	-16,7	1056,7	250,9
2008 / 5	17,2	0,0	13,9	3,2	103,2	1,0	32,5	-15,3	15,8	972,4	235,5
2008 / 6	27,5	75,7	10,8	29,1	263,8	1,0	52,8	-25,3	-15,3	99,2	640,2
2008 / 7	0,7	8,9	2,1	14,1	21,2	0,0	-3,8	4,5	-25,3	889,5	20,5
2008 / 9	131,1	156,7	18,0	1185,5	754,6	1,0	151,4	-20,3	4,5	618,3	413,8
2008 / 10	-11,2	24,4	2,5	44,1	23,9	-1,0	-33,4	22,2	-20,3	1809,6	492,7
2008 / 11	2,1	0,9	0,0	1,5	-1,5	0,0	-6,5	8,6	22,2	183,5	74,8
2008 / 12	56,6	262,0	12,6	330,4	359,0	1,0	86,2	-29,6	8,6	1465,9	878,4
2008 / 13	161,8	48,9	5,0	1139,0	818,5	1,0	149,9	11,9	-29,6	1729,6	142,8
2008 / 14	3,0	17,9	0,3	17,8	12,3	0,0	-3,6	6,6	11,9	28,8	43,4
2008 / 15	-11,0	24,4	2,5	22,1	4,6	-1,0	-36,1	25,1	6,6	341,0	627,5
2008 / 16	-71,6	48,5	70,9	298,4	297,1	-1,0	-6,8	-64,8	25,1	8071,5	4197,9
2008 / 17	78,0	229,0	142,0	575,0	367,0	1,0	77,1	0,9	-64,8	4318,8	0,9
2008 / 18	2,5	26,4	0,0	7,3	6,8	0,0	-3,9	6,4	0,9	30,5	41,6
2008 / 20	5,7	26,4	12,0	21,2	20,0	0,0	-3,9	9,6	6,4	10,1	92,7



Продовження додатку 12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2008 / 21	102,1	46,2	156,0	489,9	643,3	0,0	51,2	50,9	9,6	1703,8	2591,4
2008 / 22	34,0	114,7	66,0	557,3	31,0	1,0	51,1	-17,1	50,9	4631,0	294,0
2008 / 23	8,1	25,0	1,7	81,1	67,7	0,0	4,3	3,8	-17,1	439,1	14,5
2008 / 24	18,4	7,8	0,0	5,7	3,7	1,0	26,6	-8,2	3,8	144,7	67,6
2008 / 25	17,3	52,4	20,6	38,0	76,3	1,0	34,2	-16,9	-8,2	74,9	284,7
2008 / 26	-18,2	18,0	3,4	8,9	-20,1	-1,0	-39,3	21,1	-16,9	1442,8	445,7
2008 / 27	-15,4	299,3	34,3	175,4	593,4	-1,0	34,4	-49,8	21,1	5030,5	2481,6
2008 / 28	-5,4	46,9	3,9	21,7	38,0	-1,0	-32,0	26,6	-49,8	5834,2	705,8
2008 / 29	27,5	75,7	10,8	248,3	263,8	1,0	62,7	-35,2	26,6	3817,6	1240,5
2008 / 30	4,7	51,9	0,0	360,4	5,2	0,0	13,5	-8,8	-35,2	697,1	77,8
2009 / 2	68,1	184,0	7,1	59,2	72,4	1,0	45,2	22,9	-8,8	1009,1	526,6
2009 / 3	0,4	69,2	106,6	87,7	64,3	0,0	-8,1	8,5	22,9	207,7	72,9
2009 / 4	213,3	146,6	5,8	724,6	1979,0	1,0	237,0	-23,7	8,5	1038,9	561,4
2009 / 5	2,8	0,0	0,0	6,0	6,0	0,0	-5,8	8,6	-23,7	1040,2	73,2
2009 / 6	18,2	51,2	10,4	40,8	255,1	1,0	51,1	-32,9	8,6	1717,1	1081,1
2009 / 7	4,6	8,3	1,0	10,7	15,0	0,0	-4,4	9,0	-32,9	1752,9	80,8
2009 / 9	162,9	208,0	27,6	1240,2	792,0	1,0	159,0	3,9	9,0	26,0	15,1
2009 / 10	14,8	35,4	2,1	49,7	38,7	1,0	33,1	-18,3	3,9	491,4	334,0
2009 / 11	1,3	4,7	0,0	0,0	-1,4	0,0	-6,4	7,7	-18,3	673,0	58,8
2009 / 12	86,3	317,4	10,7	232,5	427,7	1,0	91,5	-5,2	7,7	166,2	27,3
2009 / 13	146,8	49,9	3,9	1159,8	865,3	1,0	155,0	-8,2	-5,2	9,1	67,9
2009 / 14	4,0	19,1	0,2	14,6	13,6	0,0	-3,5	7,5	-8,2	248,5	56,6
2009 / 15	14,8	35,4	2,1	24,2	9,3	1,0	29,4	-14,6	7,5	489,3	213,0
2009 / 16	116,0	36,3	35,5	205,8	913,7	1,0	110,6	5,4	-14,6	400,9	29,5
2009 / 17	264,0	268,0	147,0	881,0	322,0	1,0	88,8	175,2	5,4	28819,8	30691,8
2009 / 18	3,2	22,6	0,0	8,2	7,5	0,0	-4,1	7,3	175,2	28191,2	53,1
2009 / 20	5,2	15,9	7,1	35,0	31,5	0,0	-2,3	7,5	7,3	0,0	55,8
2009 / 21	35,2	101,9	158,0	464,9	557,0	1,0	78,0	-42,8	7,5	2527,0	1831,6
2009 / 22	15,0	143,2	66,2	616,4	47,2	1,0	57,0	-42,0	-42,8	0,6	1764,1
2009 / 23	9,4	35,6	1,3	87,1	77,1	0,0	6,1	3,3	-42,0	2051,6	10,9
2009 / 24	21,1	9,1	0,4	8,1	5,5	1,0	26,9	-5,8	3,3	82,9	33,7
2009 / 25	8,1	50,2	4,5	40,1	84,4	0,0	5,1	3,0	-5,8	78,1	9,2
2009 / 26	11,9	30,6	3,7	1,1	-8,2	1,0	26,3	-14,4	3,0	303,9	207,5
2009 / 27	107,4	208,9	55,6	261,1	614,2	0,0	63,3	44,1	-14,4	3421,3	1943,6
2009 / 28	7,4	56,6	2,3	19,5	43,4	0,0	1,3	6,1	44,1	1446,3	36,7
2009 / 29	18,2	51,2	10,4	215,8	255,1	1,0	59,0	-40,8	6,1	2195,4	1664,5
2009 / 30	261,0	0,0	14,6	525,4	146,6	1,0	59,8	201,2	-40,8	58562,1	40480,5
Всього			310667,9				164101,6				

Критерій DW	1,89	автокореляція відсутня
Нормативне значення наближається до	2,00	

## ДОДАТОК 13

### Характеристика змін у оподаткуванні прибутку підприємств

Категорія	Закон	Податковий Кодекс
Дата виникнення доходів	За правилом першої події	У момент їх виникнення (згідно з правилами бухгалтерського, а відтепер і податкового обліку) незалежно від дати надходження або сплати коштів, тобто згідно з принципом нарахування та відповідності доходів і витрат
Класифікація доходів	Не застосовувалось	Доходи операційної діяльності та інші доходи
Включення авансів у склад доходів платника податків	Включались	Не включаються
Перелік доходів, які не включаються при визначенні об'єкта оподаткування	Присутні наступні види надходжень (не передбачені ПК): 1) суми коштів у вигляді внесків, що надходять до страховщиків, що здійснюють довгострокове страхування життя, від страхувальників (згідно ПК такі доходи оподатковуються за ставкою 0%); 2) кошти, що надаються	Доповнено наступними видами надходжень платника податку: 1) кошти або майно, що надаються у вигляді допомоги (у Законі № 334/94 згадувалася тільки безповоротна допомога) громадським організаціям інвалідів та підприємствам і організаціям; 2) платежі, що надходять платнику податків (комісіонеру) у вигляді виручки за реалізоване майно на підставі договору комісії, доручення, консигнації та інших аналогічних цивільно-правових договорів, які не передбачають передачі права власності на таке майно (раніше подібні надходження хоч і не включалися до складу валових доходів, але безпосередньо в переліку доходів, не включаються до складу валових, наведеному в п 4.2 ст. 4 Закону № 334/94, не згадувалися); 3) дохід від безкоштовно отриманих необоротних активів, а також об'єктів соціально-культурного та житлово-комунального призначення державної власності, які перебувають на балансі платника податку; 4) тимчасово, до 01.01.2016 р., суми коштів або вартість майна,

		отримані суб'єктами кінематографії (виробниками фільмів) і направлені на виробництво національних фільмів
Дата виникнення доходу від реалізації продукції	За правилом першої події	Дата переходу права власності на такий товар до покупця
Дата виникнення доходів від виконання робіт і надання послуг	За правилом першої події	Дата складання акту чи іншого документу, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, що підтверджує виконання робіт чи надання послуг
Дата виникнення доходів від продажу товарів за договором комісії	За правилом першої події, що сталася у комісiонера	Дата продажу товарів, що належать комітентові, зазначена в звіті комісiонера
Класифікація витрат	В податковому обліку не застосовувалось	Витрати операційної діяльності та інші витрати
Дата виникнення витрат	За правилом першої події, а для операцій з нерезидентами і резидентами, які застосовують знижену ставку оподаткування, єдиноподатниками, платниками ПДФО (податок з доходів фізичних осіб) і неплатниками податку на прибуток - дата оприбуткування платником податку товарів (а при їх імпорті - також робіт (послуг), супутніх чи допоміжних такому імпорту товарів), а для робіт (послуг) - дата їх фактичного отримання від таких осіб незалежно від наявності їх оплати (у тому числі часткової або авансової)	
Включення сум авансової оплати товарів (робіт, послуг) у витрати платника податків	Включались	Не включаються
Обґрунтування віднесення до складу витрат витрат від браку	Законом це питання не регулювалось	У разі невстановлення норм КМУ, платник податку має право самостійно визначити такі норми у власній обліковій політиці, за

		умови обґрунтування їх розміру (діють до встановлення відповідних норм КМУ)
Віднесення суми коштів або вартості товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перерахованих (переданих) протягом звітного року до Державного бюджету України або бюджетів місцевого самоврядування, неприбуткових організацій до складу витрат	У розмірі, що перевищує 2%, але не більш, ніж 5% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік	Не більш, ніж 4% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік
Віднесення до витрат платника сум коштів, перерахованих підприємствами всеукраїнських об'єднань осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на яких працює за основним місцем роботи не менше 75% таких осіб, цим об'єднанням для ведення благодійної діяльності	Не більш, ніж 10% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік	Не більше 10% оподаткованого прибутку попереднього звітного року
Облік витрат на створення резервного фонду сумнівних боргів	У складі витрат не враховувалось	Визнаються витратами у сумі безнадійної дебіторської заборгованості
Віднесення до витрат платника сум коштів або вартості майна, перерахованих/переданих для цільового використання з метою охорони культурної спадщини закладам науки, освіти, культури, музеям, заповідникам, музеям-заповідникам	У розмірі, що перевищує 2%, але не більш, ніж 5% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік	Не більш, ніж 10% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік
Витрати, які не враховуються при визначенні об'єкту оподаткування	Усі пункти переліку таких витрат збережені у ПК	Перелік таких витрат доповнено такими їх видами: 1) платежі платника податку на користь комітента, принципала тощо за договорами комісії, агентськими договорами та іншими аналогічними

		<p>договорами (раніше подібні платежі хоч і не включалися до складу валових витрат, але безпосередньо в переліку витрат, які не включаються до складу валових, наведеному в п. 5.3 ст. 5 Закону № 334/94, не згадувалися);</p> <p>2) витрати, понесені у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи - підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку з придбанням робіт, послуг у фізичної особи - платника єдиного податку, що здійснює діяльність у сфері інформатизації);</p> <p>3) витрати, понесені (нараховані) у зв'язку з придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами, інжинірингу, крім витрат, здійснених (нарахованих) на користь постійних представництв нерезидентів</p>
Включення у склад витрат платника податків витрат на гарантійний ремонт	Включається у склад витрат у розмірі, не більшому від рівня гарантійних замін, прийнятих (обнародованих) платником податку, і не більше від 10% сукупної вартості таких товарів, які були продані і ще знаходяться на гарантійному обслуговуванні	Включається у склад витрат у розмірі, не більшому від рівня гарантійних замін, прийнятих (обнародованих) платником податку
Включення у склад витрат підприємства витрат на проведення передпродажних і рекламних заходів, організацію прийомів і святкувань, придбання і поширення подарунків, включаючи безкоштовну роздачу примірників	Включалися до складу валових витрат у сумах не більше 2% від оподаткованого прибутку платника податку за попередній звітний (податковий) рік	Включаються до складу витрат всі витрати платника податку на проведення реклами (згідно з п. п. 140.1.5 п. 140.1 ст. 140 розділу III ПК)

товарів або безкоштовне надання послуг (виконання робіт) з рекламними цілями		
Включення до складу витрат платника податку витрат на страхування	Віднесення до складу валових витрат платника податку витрат із страхування (крім витрат по медичному, пенсійному страхуванню та за обов'язковими видами страхування) здійснювалось у розмірі, що не перевищує 5% валових витрат за звітний податковий період наростаючим підсумком з початку року, а для сільськогосподарських підприємств - за звітний податковий рік	Включаються будь-які страхові витрати, пов'язані із здійсненням господарської діяльності (у тому числі страхування об'єкта фінансового лізингу), у межах звичайної ціни страхового тарифу відповідного виду страхування, що діє на момент укладення такого страхового договору, за винятком страхування життя, здоров'я або інших ризиків, пов'язаних з діяльністю фізичних осіб, які перебувають у трудових відносинах з платника податку, обов'язковість якого не передбачена законодавством, або будь-яких витрат зі страхування сторонніх фізичних чи юридичних осіб
Розмір добових витрат, які можуть бути віднесені до складу витрат платника податку	Закон № 334/94 поручал КМУ установити норми добових витрат (вони були закріплені в постанові № 663)	Не більше 0,2 розміру місячного прожиткового мінімуму, що діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на добу. Для відряджень за кордон - не вище 0,75 розміру місячного прожиткового мінімуму, що діяв для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, в розрахунку на добу. Такі ж обмеження діють і по відношенню до державних службовців, а також іншим особам, які направляються у відрядження підприємствами, установами та організаціями, які повністю або частково утримуються (фінансуються) за рахунок бюджетних коштів
Необхідні документальні підтвердження для включення добових витрат до складу витрат платника податку	У разі відрядження в межах України та країн, з якими не встановлено або спрощено прикордонний	В межах України та країн, в'їзд громадян України на територію яких не потребує наявності візи (дозволу на в'їзд), - наказ про відрядження і відповідні первинні документи

	контроль, - відмітки відряджуючої та приймаючої сторони на посвідченні про відрядження	
Віднесення до складу витрат витрат на ремонт і поліпшення об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо)	У межах 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів на початок звітнього року, решта суми підлягала амортизації	У межах 10% вартості, яка амортизується об'єкта основних засобів на початок звітнього року, інші ставляться на збільшення вартості об'єкта основних засобів і підлягають амортизації
Класифікація основних засобів (раніше - фондів)	4 групи основних фондів із визначенням норм амортизації податкового обліку для кожної групи	16 груп основних засобів та 6 груп інших необоротних активів із визначенням мінімально допустимих термінів їх корисного використання
Правило ведення податкового обліку основних засобів	Сумарно по групах основних фондів і окремо по об'єктах групи 1	У розрізі окремих об'єктів основних засобів
Як нараховується амортизація	На основні фонди груп 2, 3 та 4 до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення; для окремих об'єктів групи 1 - балансовою вартістю окремого об'єкта 100 нм В межах України та країн, в'їзд громадян України на територію яких не потребує наявності візи (дозволу на в'їзд), - наказ про відрядження і відповідні первинні документи	Окремо на кожен об'єкт основних засобів протягом стоку його корисного використання (встановленого підприємством) до досягнення ліквідаційної вартості такого об'єкта
Методи нарахування амортизації основних засобів (раніше - фондів)	Податковий	Виробничий, прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний; 50/50%, 100% у першому місяці використання об'єкта (останні два - для малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів)
Періодичність нарахування амортизації	Щоквартально	Щомісячно

Правила нарахування амортизації нематеріальних активів	По кожному об'єкту окремо лінійним методом до досягнення залишковою вартістю нематеріального активу нульового значення, але не більше 10 років безперервної експлуатації	Окремо по об'єктах згідно з одним із методів, що застосовуються для амортизації основних засобів. Терміни, протягом яких здійснюється нарахування амортизації об'єктів, залежать від групи, до якої належить нематеріальний актив (всього таких груп 6)
Правила амортизації об'єкта нерухомого майна у разі, якщо він купується разом із землею, що знаходиться під таким об'єктом чи є умовою для забезпечення його функціонального використання	Амортизації підлягає сукупна вартість такого основного фонду та такої землі за нормами, визначеними для основних засобів групи 1	Амортизації підлягає вартість такого об'єкта нерухомого майна
Правила оподаткування продажу безкоштовно отриманих основних засобів Pravyla opodatkuvannya prodazhu bezkoshtovno otrymanykh osnovnykh zasobiv	Вартість основних фондів, безоплатно отриманих платника податку з метою здійснення їх експлуатації у передбачених законодавством випадках, не збільшувала валові доходи платника податку	Сума перевищення доходів від продажу або іншого відчуження безкоштовно отриманих основних засобів над вартістю, яка була включена до складу доходів у зв'язку з отриманням, включається до доходів платника податку, а сума перевищення вартості, яка була включена до складу доходів у зв'язку з безкоштовним отриманням над доходами від такого продажу або іншого відчуження включається до витрат
Правила повернення основних засобів з невиробничих у виробничі	Безпосередньо Законом № 334/94 не регламентувалися	Для цілей амортизації приймається вартість об'єкта, яка амортизується на момент його виведення зі складу виробничих засобів і збільшується на суму витрат, пов'язаних з ремонтом, модернізацією, модифікацією, добудовою, дообладнанням, реконструкцією тощо.
Порядок обліку витрат на поліпшення орендованих основних засобів (раніше - фондів)	Включались до складу валових витрат у сумі, що не перевищує 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок звітного періоду	Вартість такого поліпшення амортизується орендаром як окремий об'єкт, тобто витрати платника податку не збільшують
Визначення об'єкта	Валові доходи - валові	Доходи - собівартість реалізації -



оподаткування	витрати - амортизація	інші витрати
Порядок обліку від'ємного значення об'єкта оподаткування для діяльності, яка підлягає патентуванню	Сума такого від'ємного значення підлягала включенню до складу валових витрат першого календарного кварталу наступного податкового року	Сума від'ємного значення підлягає включенню до витрат першого календарного кварталу наступного податкового року ст. 150
Основна (базова) ставка оподаткування	25%	з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно - 23 відсотки; з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно - 21 відсоток; з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно - 19 відсотків; з 1 січня 2014 року - 16 відсотків.
Уведення спрощеного обліку	Тільки для платників єдиного податку	Застосовується платниками, які обкладаються податком за ставкою 0% до 1 січня 2016 р. і відповідають наведеним у ПК критеріям: 1. до 3000000 грн. 2. ЗП – 2 мін. ЗП
Облік тимчасових та постійних податкових різниць	У податковому обліку не вівся. Подібна вимога має місце тільки в бухгалтерському обліку	Повинен вестися платником податку з метою складання декларації з податку на прибуток
Ведення реєстрів бухгалтерському обліку	Регулювалось відповідними правилами бухгалтерського обліку	Вимога до їх введення описана у ПК
Правила обліку операцій в іноземній валюті	У податковому обліку використовувалися інші, ніж у бухгалтерському обліку, правила	Аналогічні правилам бухгалтерського обліку
Вплив курсових різниць монетарної заборгованості за товари на витрати платника	Не впливало	Впливає (як у бухгалтерському обліку)
Випадки несплати авансового внеску при виплаті дивідендів	Випадки несплати авансового внеску, передбачені в Законі № 334/94, містяться і в ПК	Згідно ПК авансовий внесок не сплачується ще й при виплаті дивідендів: а) фізичним особам; б) керуючим фонду операцій з нерухомістю при виплаті платежів власників сертифікатів фонду операцій з нерухомістю в

		результаті розподілу доходу фонду операцій з нерухомістю; в) суб'єктами господарювання, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування; г) платниками фіксованого сільськогосподарського податку
Ціна продажу при поверненні об'єкта фінансового лізингу орендодавцю без придбання його у власність	Звичайна ціна, діюча на момент передачі об'єкта, але не менше його первісної вартості, зменшеної на суму нарахованої в податковому обліку амортизації	Ціна, що визначається на рівні суми лізингових платежів в частині компенсації вартості об'єкта фінансового лізингу, що є несплаченими за такий об'єкт лізингу на дату повернення
Додаткові підстави для невіднесення до складу витрат платника податку у разі купівлі цінних паперів і деривативів	У Законі № 334/94 не передбачалося	При придбанні цінних паперів і деривативів емітентів, які можуть бути використані платником податку для непродуктивного відтоку капіталів, ухилення від оподаткування, легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом (критерії належності емітентів до «недобросовісних» наведені в ПК)
Оподаткування операцій реорганізації платника податків	У Законі № 334/94 не регулювалось	Встановлено певні особливості оподаткування злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення
Оподаткування діяльності на підставі договору управління майном	У Законі № 334/94 не регулювалось	Платник податку, який отримав майно на підставі договору управління (управитель), повинен окремо від власного вести ще й податковий облік доходів і витрат у розрізі кожного договору управління. Крім того, встановлено ряд інших особливостей оподаткування
Податкові канікули на період з 1 січня 2011 року до 1 січня 2016 року	Законом № 334/94 подібного роду звільнення від оподаткування не передбачалося	Встановлено для платників податків, які: а) створені після 01.01.2011 р.; б) є чинними, у яких протягом 3 по-Отже попередніх років (або протягом всіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення пройшло менше 3 років), щорічний обсяг доходів задекларований в сумі, що не перевищує 3 млн грн., і у яких середньооблікова кількість

		працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 чоловік;
Критерії віднесення платників до виробників сільськогосподарської продукції	Безпосередньо у Законі № 334/94 критерії віднесення платників до підприємств, основною діяльністю котрих є виробництво сільгосппродукції, не наводилися	Дохід від продажу сільськогосподарської продукції власного виробництва такого платника за попередній звітний (податковий) рік повинен перевищувати 50% загальної суми доходу
Проведення індексації доходів і витрат виробниками сільськогосподарської продукції	Передбачалося. Підлягали індексуванню валові доходи і витрати, виходячи з офіційного індексу інфляції за період від місяця, наступного за місяцем понесення таких витрат (або отримання доходів), до кінця звітного податкового року	Не передбачено
Звільнення від оподаткування	Розширено перелік пільг по податку на прибуток підприємства. Зокрема на 10 років з 1 січня 2011 року звільняється прибуток від оподаткування (при наданні послуг у п'ятизіркових, чотирьох- та трьохзіркових готелях, прибуток отриманий від основної діяльності підприємств легкої промисловості, підприємств машинобудування для агропромислового комплексу (р. 4 п. 17 перехідних положень)	Звільняються від оподаткування: - підприємства та організації, які засновані громадянськими організаціями інвалідів; - підприємства, що реалізують продукти дитячого харчування власного виробництва; - прибуток Чорнобильської АЕС; - прибуток ДП «Артек» і «Молода гвардія»; - прибуток підприємств ПЕК; - прибуток водо-, теплопостачання та водовідведення.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова І. Роль якості управління в розвитку малого і середнього бізнесу. Регіональний аспект / І. Акімова, С. Верстюк, О. Старіков. – К.: ПРООН, 2002. – 265 с.
2. Аранчій В.І. Фінансова діяльність підприємств: навч. посіб. / В.І. Аранчій, В.Д. Чумак, О.Ю. Смолянська, Л.В. Черненко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 240 с.
3. Ареф'єва О.В. Управління формуванням підприємництва / О.В. Ареф'єва, Н.А. Герасимчук. – К., 2006. – 228 с.
4. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – 2-е изд., доп. и перераб. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендер. – М.: Дело и сервис, 1999. – 160 с.
5. Бабешко Л.О. Коллакационные модели прогнозирования в финансовой сфере / Л.О. Бабешко. – М.: Экзамен, 2001. – 288 с.
6. Бабо А. Прибыль: Пер. с фр. / А. Бабо; Под ред. В.И. Кузнецова. – М.: Прогресс, 1993. – 176 с.
7. Бадида М.П. Єдиний податок суб'єктів малого підприємництва в системі місцевого оподаткування / М.П. Бадида // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №4 (83). – С. 124–128.
8. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учеб. пособ. / И.Т. Балабанов.– М.: Финансы и статистика, 1994.– 80 с.
9. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйственного субъекта– 2-е изд. доп./И.Т. Балабанов.– М: Финансы и статистика, 2000.– 208 с.
10. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: підручник / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.
11. Белова Т.Н. Финансовые и коммерческие расчеты: учеб. пособ. / Т.Н. Белова. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 252 с.
12. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА, 2001. – 215 с.
13. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.М. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005.– 592 с.
14. Білик Т.О. Методичні основи моделювання прибутку підприємства / Т.О. Білик // Розвиток фінансової системи України в

умовах економічної глобалізації: наук.-практ. конф. – Київ, 2008. – С. 100–102.

15. Білик Т.О. Прибуток малих підприємств та його економічне значення / Т.О. Білик // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 185: Том 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, – 2003. – С. 210–215.

16. Білик Т.О. Прогнозування в стратегічному фінансовому плануванні малих підприємств / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. праць. Вип. 12(43)]. – К.: НДЕІ, 2004. – С. 109–112.

17. Білик Т.О. Прогнозування продажу та фінансових результатів на малому підприємстві / Т.О. Білик // Напрями розвитку фінансової системи України в сучасних умовах: наук.-практ. конф., Київ, 23–24 березня 2007 р. / Редкол.: І.Я. Чугунов та ін. – К.: НДФІ, 2007. – С. 90–92.

18. Білик Т.О. Розвиток малих підприємств та оцінка їх фінансових результатів / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. праць. Вип. 5(36)]. – К.: НДЕІ, 2004. – С. 56–60.

19. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. праць. Вип. 7(50)] – К.: НДЕІ, 2005. – С. 8–13.

20. Білик Т.О. Фінансове планування на малих підприємствах / Т.О. Білик // Розвиток фінансової системи України в умовах трансформаційних перетворень: наук.-практ. конф., Київ, 23–24 берез. 2006. У 2-ох ч. / Редкол.: І.Я. Чугунов та ін. – К.: НДФІ, 2006. – Ч. 1. – С. 75–77.

21. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.

22. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І.О. Бланк. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.

23. Бобров Е.А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу / Е.А. Бобров // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 103–108.

24. Богиня Д. Комплексное исследование проблем малого предпринимательства / Д. Богиня // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 1. – С. 10–12.

25. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Большая российская энциклопедия». – 1997. – 1456 с.

26. Бондарь Н. Проблемы эффективной деятельности субъектов малого бизнеса в Украине на этапе проведения экономических реформ / Н. Бондарь // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 2. – С. 3.

27. Буряк Л.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч. посіб. / Л.Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2007. – 432 с.
28. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Т-во Знання, КОО, 2001. – 277 с.
29. Васильєва Л.С. Финансовый анализ: учеб. для вузов / Л.С. Васильєва, М.В. Петровская. – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 816 с.
30. Верховна рада України [Електронний ресурс] // Режим доступу до сайту : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
31. Владимірова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособ. / Л.П. Владимірова. – М.: Дашков и Ко, 2000. – 308 с.
32. Глівенко С.В. Економічне прогнозування: навч. посіб. для студ. вузів / С.В. Глівенко, М.О. Соколов, О.М. Теліженко. – Суми: ВПП «Мрія-1» ЛТД, 2000. – 120 с.
33. Голов С. Гармонізація фінансової звітності відповідно до плану дій «Україна–ЄС» / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 7–16.
34. Гончарова Н.В. Напрями розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва / Н.В. Гончарова // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 75–83.
35. Господарський Кодекс України: офіційний текст. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
36. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
37. Гура Н.О. Облік на підприємствах малого бізнесу: навч. посіб. / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2007. – 310 с.
38. Данілов О.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посіб. / О.В. Данілов, Т.В. Паєнтко. – К.: Видавництво КНТ, 2009. – 272 с.
39. Данілов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування / О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак. – К., 2001. – 211 с.
40. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу до сайту: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
41. Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс] // Режим доступу до сайту :<http://www.dkrp.gov.ua>

42. Доугерти К. Введение в эконометрику: Пер. с англ. / К. Доугерти. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 402 с.
43. Драгонер С. Підприємництво: реалії і перспективи / С. Драгонер // Становлення і розвиток підприємництва в Україні. – Хмельницький, 1999. – С. 62–64.
44. Дракер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. / П.Ф. Дракер. – М.: Техн. шк. бизнеса, 1993. – 182 с.
45. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / К. Друри. – М.: Аудит, 1994. – 557 с.
46. Дуб Л. Питання розвитку малого бізнесу в Україні / Л. Дуб // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2000. – № 2. – С. 162–168.
47. Егоров Ю.Н. Планирование на предприятии / Ю.Н. Егоров. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 176 с.
48. Економічна енциклопедія / Відп. ред. С.В. Мочерний: У трьох томах. Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
49. Ерзикян Б.А. Социально-экономическое прогнозирование: учеб. пособ. / Б.А. Ерзикян. – М.: АЭП, 1998. – 76 с.
50. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посіб. / А.М.Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.
51. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет, контроль и аудит в условиях рынка. — 2-е изд. / В.П. Завгородний, В.Я. Савченко. – К.: Фирма «ДИКСИ», 1997. – 832 с.
52. Збарський В.К. Становлення та розвиток малих форм господарювання сільських поселень / В.К. Збарський. – К.: НАУ-ДАКККІМ, 2004. – 312 с.
53. Звіт про прибутки та збитки // Справочник економіста. – 2008. – № 3 (51). – С. 74.
54. Земитан Г. Методи прогнозування фінансового стану організації [Електронний ресурс] / Г. Земитан. – Режим доступу: <http://www.iteam.ru>.
55. Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: підручник / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
56. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / І.В. Зятковський. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 356 с.
57. Іванов Ю.Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект / Ю.Б. Іванов. – Х., 2007. – 328 с.

58. Калина А.В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро и макроуровень): учеб. пособ. / А.В. Калина, М.И. Конева, В.А. Яценко. – К.: МАУП, 1998. – 272 с.
59. Карагедов Р.Г. Хозрасчет, эффективность и прибыль (очерки теории) / Р.Г. Карагедов. – Новосибирск: Наука, 1979. – 203 с.
60. Квасниця О.В. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу / О.В. Квасниця // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 65–69.
61. Карлін М.І. Правові основи підприємництва: навч. посіб. для вузів. – К.: Наукова думка, 2000. – 191 с.
62. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния прогнозирования банкротства / В.В. Ковалев. – СПб.: Аудит-Ажур, 1994. – 162 с.
63. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волков. – М.: Проспект, 2000. – 424 с.
64. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 768 с.
65. Ковалев В.В. Управление финансами: учеб. пособ. для подг. кадров в обл. бухучета, аудита и фин. менеджм. / В.В. Ковалев. – М.: ФБК-Пресс, 1998. – 156 с.
66. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
67. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
68. Ковалев В.В. Финансы предприятия: учеб. / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: ТК Велбы. – 2003. – 352 с.
69. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием / А.М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 1995.
70. Коробов М.Я. Фінанси промислового підприємства: підручник / М.Я. Коробов. – К.: Либідь, 1995. – 160 с.
71. Кочергов Д.С. Упрощенная система налогообложения: сложные вопросы применения: практ. руководство / Д.С. Кочергов, Е.Е. Устинова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. «Омега-Л», 2008. – 229 с.
72. Кремер Н.Ш. Эконометрика: учебник для вузов / Н.Ш. Кремер, Б.А. Путко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 311 с.
73. Кретов И.И. Маркетинг на предприятии / И.И. Кретов. – М.: Финстатинформа, 1994. – 143 с.
74. Кужель А.В. Украина. Год 1999 – время предпринимательства / А.В. Кужель, Ю.А. Авксентьев. – К.: СОПС Украины НАН Украины, 1999. – 128 с.



75. Кузьмін О.Є. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств / О.Є. Кузьмін, І.М. Комаринський // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 87.
76. Курс рыночной экономики / Под ред. Рузавина Г.И. – М.: Банки и биржи, 1994. – 138 с.
77. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: моногр. / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
78. Лютий І.О. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / І.О. Лютий, М.В. Романюк // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 31–38.
79. Максимова Н.О. Оподаткування підприємства / Н.О. Максимова. – Суми, 2006. – 332 с.
80. Маршал А. Принципы политической экономии / А. Маршал. – М.: Прогресс, 1983. – 357 с.
81. Малік М.Й. Аграрна реформа і розвиток підприємництва / М.Й. Малік, П.М.Федієнко. – К.: Ін-т аграрної економіки УААН, 2003. – 271 с.
82. Маркорян Э.А. Финансовый анализ / Э.А. Маркорян, Г.П. Герасименко. – М.: Приор. 1997. – 160 с.
83. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К.Маркс. – Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1988. – 891 с.
84. Методика і організація обліку та аналізу фінансових результатів діяльності на малих підприємствах : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Т.О. Токарева. – К.: Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана, 2005. — 20 с.
85. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. / В.О. Мец. – К.: КНЕУ, 1999. – 132 с.
86. Михайленко В. Спрощена система оподаткування як метод регулювання податкової завантаженості / В. Михайленко, К. Проскура // Економіст. – 2007. – № 5. – С. 65–67.
87. Михайленко С. Альтернативні системи оподаткування малого підприємства / С. Михайленко, Л. Дейніс // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 47–49.
88. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] // Режим доступу: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
89. Многомерный статистический анализ в экономике: учеб. пособ. для вузов / Под ред. В.Н. Тамашевич. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 260с.

90. Музиченко С.А. Становлення системи оподаткування малого бізнесу в Україні / С.А. Музиченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 9. – С. 99–107.

91. Муравьев А.И. Малый бизнес, экономика, организация, финансы / А.И. Муравьев, А.Н. Игнатьев та др. – СПб.: ГУЭФ, 1999. – 608 с.

92. Мюллендорф Р. Производственный учет / Р. Мюллендорф, М. Карренбауер. – М.: ЗАО ФБК-Пресс, 1996. – 155 с.

93. Наконечний С.І. Економетрія: підручник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. –3-те вид., доп. та перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 520 с.

94. Науменко В.І. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки / В.І. Науменко, Б.Я. Панасюк. – К.: Глобус, 1995. – 198 с.

95. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 359 с.

96. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі. – К., 1992. – 384 с.

97. Олійник С.О. Обґрунтування вибору системи обліку витрат на виробництво і результатів фінансової діяльності / С.О. Олійник, Т.О. Мулик, Л.В. Гуцаленко // Фінанси України. – 1997. – № 6. – С. 36–38.

98. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я.В. Онищук // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 51.

99. Організація та планування діяльності підприємств: наук.-метод. посіб. / Кер. автор. кол., наук. ред., д.е.н. проф. О.П. Сологуб. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 432 с.

100. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.Й. Маліка. – К.: Ін-т аграрної економіки УААН, 2000. – 582 с.

101. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» із змінами і доповненнями від 25 вересня 2009 року № 1125 [Електронний ресурс] // Режим доступу: [rada.gov.ua](http://rada.gov.ua). та П(с)БО 19 «Об'єднання підприємств», затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.07.1999 р. № 163, із змінами і доповненнями.

102. П(С)БО 15 «Дохід» із змінами і доповненнями від 25 вересня 2009 р. № 1125 [Електронний ресурс] // Режим доступу: [rada.gov.ua](http://rada.gov.ua).

103. П(С)БО 16 «Витрати» // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 86 (511). – С. 49–53.

104. П(С)БО 16 «Витрати» із змінами і доповненнями від 25 вересня 2009 р. № 1125 [Електронний ресурс] // Режим доступу: rada.gov.ua.

105. П(С)БО 17 «Податок на прибуток» // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 86 (511).

106. П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» із змінами і доповненнями, від 25 листопада 2002 року № 989 [Електронний ресурс] // Режим доступу: rada.gov.ua.

107. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 86 (511). – С. 60–62.

108. П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – № 86 (511). – С. 14–17.

109. П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» із змінами і доповненнями від 25 вересня 2009 року № 1125 [Електронний ресурс] // Режим доступу: rada.gov.ua. та План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291, із змінами і доповненнями.

110. Панасюк Б.Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки / Б.Я. Панасюк. – К.: Поліграфкнига, 1998. – 304 с.

111. Пархоменко В. Складання річної фінансової звітності / В. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 4. – С. 7–16.

112. Питання Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва: указ Президента України від 25.05.2000 р. №721/2000 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 22. – С. 24. – Стаття 888.

113. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку / М. Долішній, М. Козоріз, В. Мікловда, А. Даниленко / Під заг. ред. М.І. Долішнього. – Ужгород: Карпати, 1997. – 363 с.

114. Піндайк Р.С. Мікроекономіка: Пер. з англ. / Р.С. Піндайк, Д.Л. Рубінфелц. – Основи, 1996. – 646 с.

115. Погостинская Н.Н. Системный анализ финансовой отчетности: учеб. пособ. / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский. – СПб: Изд-во В.А. Михайлова, 1999. – 96 с.

116. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – К.: Міносвіти України, КНЕУ, 1998. – 350 с.

117. Поліщук В.І. Приватний підприємець: підручник / В.І. Поліщук. – К.: Фінансист, 2000. – 258 с.

118. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: наказ Міністерства фінансів; Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7. – С. 190. – Стаття 290.

119. Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва»: указ Президента України від 28.06.1999 р., №746/99 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 26. – С. 27.

120. Про державну підтримку малого підприємництва: закон України від 19.10.2000р. №2063-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 51. – Стаття 447.

121. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців: закон України від 15.05.2003р. № 755-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 31. – Стаття 263.

122. Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: закон України від 21.12.2000 № 2157-III / Відомості Верховної Ради . – 2001. – № 7. – Ст. 35.

123. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: указ Президента України від 03.07.1998 р. № 727 // Офіційний вісник України. – 1998. – № 27. – С. 1.

124. Проблеми фінансової підтримки малих і середніх підприємств на селі / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 240 с.

125. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособ. для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.

126. Прогнозирование и планирование экономики: учеб. пособ. / Под общ. ред. В.И. Борисевича, Г.А. Кондратовой. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 2000.– 432 с.

127. Равікович Е.І. Макроекономічне прогнозування: навч. посіб. / Е.І. Равікович, Г.В. Присенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 172 с.

128. Речмен Д. Дж. Современный бизнес: учебник / Д.Дж. Речмен, М.Х. Мескон и др. – В 2-х т., [Пер. с англ.]. –М.: Республика, 1995. – 349 с.

129. Рикардо Д. Сочинения. Т. 1. / Д. Рикардо. – М., 1955. – С. 350.

130. Роговець А.М. Спрощена система оподаткування малого підприємництва / А.М. Роговець // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 24–31.

131. Романенко В.И. Социальное и экономическое прогнозирование: конспект лекцій / В.И. Романенко. – СПб.: Издательство В.А. Михайлова, 2000. – 64 с.
132. Ру Д. Управління: Пер. з фр. / Д. Ру, Д. Сулье; – К.: Основи, 1995. – 442 с.
133. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2004. – 302 с.
134. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В.П. Савчук. – К.: Изд. дом «Максимум», 2006. – 884 с.
135. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций: учеб. пособ. / В.П. Савчук. – К.: Максимум, 2001. – 650 с.
136. Саниахметова Н.О. Підприємницьке право: суб'єкти підприємництва. Кредитування. Оренда. Лізинг. Зовнішньоекономічна діяльність. Інвестиції. Антимонопольне законодавство. Захист від недобросовісної конкуренції. Реклама: навч. посіб. / Н.О. Саниахметова. – 2-е вид. – К.: А.С.К., 2002. – 704 с.
137. Сатубалдин С.С. Учет затрат на производство в промышленности США / С.С. Сатубалдин. – М.: Финансы, 1980. – 125 с.
138. Сизоненко В. Підприємництво: підручник / В. Сизоненко. – К.: Вікар, 1999. – 436 с.
139. Смит А. Исследования о природе и причине богатства народа / А. Смит. – М., 1962. – 644 с.
140. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва / Т.С. Смовженко. – Львів: ЛБУ ЕБУ, 2001. – 462 с.
141. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: монограф. / А.М. Соколовська. – К.: Знання, 2004. – 454 с.
142. Солоп А.С. Тайны бизнеса / А.С. Солоп. – К.: ЕУФІМБ, 1997. – 245 с.
143. Стасишен М. Щодо вдосконалення системи діяльності та оподаткування малого підприємства / М. Стасишен, С. Шакалов // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 48–50.
144. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, Н.С. Рязанова. – К.: Либідь, 1993. – 247 с.
145. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

146. Томпсон А. Экономика фирмы: Пер. с англ. / А. Томпсон, Дж. Формби. – М.: ЗАО Изд-во БИНОМ, 1998. – 364 с.

147. Управління бізнесом: доступно про складне / Л. Кістерський, А. Бурляй, Т. Липова, Т. Пустовойтова [відпов. ред. Л. Кістерський, К. Павловські. – К.: Знання України, 2002. – 246 с.

148. Управління витратами: навч. посіб. / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.; За заг. ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.

149. Упрощенная система налогообложения: практическое применение с учетом последних изменений / Под ред. Г.Ю. Касьяндовой. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: АБАК, 2008. – 328 с.

150. Финансовый анализ / Под ред. Э.М. Маркорян. – М.: Приор, 1997. – 92 с.

151. Финансы предприятий: учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.

152. Фінанси підприємств: підручник / За заг. ред. А.М. Поддєрьогіна. – 4-те вид., перераб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

153. Фінансово-кредитна підтримка підприємців. Серія: Актуальні питання розвитку підприємництва. Вип. 3. Відп. за випуск Т. Длігач / Довідкове видання. Головне управління з питань регуляторної політики та підприємництва. – К.: Вид-во «Кий», 2005. – 82 с.

154. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Житомир: ФІТІ, 2001. – 300 с.

155. Черныш Е.А. Прогнозирование и планирование: учеб. пособ. / Е.А. Черныш. – М.: АЭП, 1998. – 176 с.

156. Чугунов І.Я. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І.Я. Чугунов, Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький. – К.: НДФІ, 2007. – 312 с.

157. Чухно А.А. Основи економічної теорії: підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін. – К.: Вища школа, 2001. – 606 с.

158. Швадченко В.О. Податкове стимулювання розвитку малих підприємств / В.О. Швадченко. – Х., 2003. – 21 с.

159. Шеремет А.Д. Аудит: учеб. пособие для подготовки аудиторов / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 240 с.

160. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
161. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 208 с.
162. Широбоков А.И. Использование математико-статистических методов в анализе и прогнозировании спроса населения: учебное пособие для студентов спец. вузов / А.И. Широбоков. – Мн.: Высшая школа, 1992. – 144 с.
163. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Н.П. Шморгун, І.В. Головка. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.
164. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика: учеб. пособ. / В.А. Щербаков, Е.А. Приходько. – 2-е изд., стер. – М.:КНОРУС, 2007. – 272 с.
165. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 454 с.
166. Энциклопедический словарь / Под ред. К.К. Арсеньева, Ф.Ф. Петрушевского. – Т. 25. – СПб.: Изд. Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – 1989. – 478 с.
167. Юлдашев Р.Т. Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента / Р.Т. Юлдашев, Ю.Н. Тронин. – М.:»Антил», 2000. – 448 с.
168. Ястремська О.М. Управління податками малого підприємства / О.М. Ястремська. – К., 2007. – 20 с.
169. Sahakian C.E. The Delphi Method / C.E. Sahakian. – The Corporate Partnering Institute, 1997.
170. Wagner A. Three Extracts on Public Finance / A. Wagner / [translated and reprinted in R.A. Musgrave ; eds. Peacock A.T.] – London : Macmillan, 1958. – Classics in the Theory of Public Finance.

Наукове видання

**М.Д. Білик, Т.О. Білик**

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ  
ПІДПРИЄМСТВ: ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ**

**Монографія**

Підписано до друку 16.02.2012 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний  
Ум. друк. арк. 16,28. Обл. вид. арк. 15,12  
Гарнітура Times New Roman. Наклад 300 прим.  
ТОВ «ПанТот» Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2667 від 25.10.2006р.  
01133, м.Київ, вул. Щорса, 29