

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

**ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

*Рекомендовано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
як навчальний посібник для студентів
першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-професійної програми «Економіка бізнес-підприємства»*

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2022

Основи підприємницької діяльності: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. денної та заочної форм навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка бізнес-підприємства» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С.В. Поліщук, О.П. Кавтиш. Електронні текстові дані (1 файл: __ Кбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с.

*Гриф надано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 4 від 07.04.2022 р.)
за поданням Вченої ради факультету менеджменту та маркетингу
(протокол № 6 від 31.01.2022 р.)*

Електронне мережне навчальне видання

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КУРС ЛЕКЦІЙ

Укладачі: *Поліщук Сергій Володимирович, к.е.н., доц.,
Кавтиш Оксана Петрівна, к.е.н, доц.*

Відповідальний
редактор *Тульчинська С.О., д.е.н., професор*

Рецензент: *Охріменко О.О., д.е.н., професор, КПІ ім. Ігоря Сікорського*

Навчальний посібник «Основи підприємницької діяльності: конспект лекцій» має на меті забезпечити систематизацію знань та формування у студентів здатностей до наукового аналізу та формулювання умовиводів для вирішення проблем у сфері підприємницької діяльності, набуття навичок оцінювання результативності її організації, надання рекомендацій щодо удосконалення її здійснення. Конспект лекцій забезпечує формування у слухачів знань про сутність, особливості відкриття власної справи, її організації, ведення. Особливий акцент зроблено на мікро- та мале підприємництво, джерела його фінансування, ведення бухгалтерського обліку, організації стартап-проектів, договірної роботи та забезпечення етики ведення бізнесу в сучасних умовах.

© КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	5
ТЕМА 1. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ	7
1 Сутність підприємницької діяльності.....	7
2 Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.....	11
3 Функції та принципи підприємництва.....	12
4 Моделі, види та форми підприємницької діяльності	13
5 Підприємець: риси, права та обов'язки	17
Запитання для самоперевірки	23
Список використаних джерел літератури.....	23
ТЕМА 2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	26
1 Система державного регулювання підприємництва	26
2 Організаційно-правові форми підприємницької діяльності та особливості правового регулювання господарських відносин	31
3 Особливості та умови державної реєстрації і припинення підприємницької діяльності	36
4 Основи регулювання міжнародної підприємницької діяльності	48
Запитання для самоперевірки	56
Список використаних джерел літератури.....	56
ТЕМА 3. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО.....	60
1 Поняття та правове регулювання трудових відносин.....	60
2 Документи, що регламентують трудові відносини у процесі здійснення підприємницької діяльності	65
3 Трудові відносини у сфері малого бізнесу	69
Запитання для самоперевірки	72
Список використаних джерел літератури.....	72
ТЕМА 4. ПОДАТКОВЕ ПРАВО ТА ОПОДАТКУВАННЯ.....	74
1 Податкова система. Характеристика та види податків	74
2 Вибір системи оподаткування підприємницької діяльності	80
3 Особливості організації бухгалтерської звітності у процесі здійснення підприємницької діяльності	82
Запитання для самоперевірки	84
Список використаних джерел літератури.....	84
ТЕМА 5. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ...	86
1 Поняття ліцензії та процедура її отримання	86
2 Види діяльності, що підлягають ліцензуванню	88
3 Плата за отримання ліцензії.....	91
Запитання для самоперевірки	92
Список використаних джерел літератури.....	92
ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ: ПЕРШІ КРОКИ....	94
1 Від генерування ідей для бізнесу до обґрунтування продукту	94
2 Бізнес-план.....	96

3 Джерела фінансування підприємницької діяльності.....	98
Запитання для самоперевірки	101
Список використаних джерел літератури.....	101
ТЕМА 7. ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ	
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	103
1 Зміст та особливості організації фінансового планування у підприємстві.....	103
2 Основні фінансово-економічні показники діяльності.....	107
3 Методи та підходи до аналізу результатів підприємницької	110
Запитання для самоперевірки	114
Список використаних джерел літератури.....	115
ТЕМА 8. УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ.....	117
1 Доходний підхід до оцінки вартості бізнесу	117
2 Ринковий підхід до оцінки вартості бізнесу	124
3 Витратний підхід до оцінки вартості бізнесу.....	135
Запитання до самоперевірки	139
Список використаних джерел літератури.....	141
ТЕМА 9. ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ ТА ДОГОВІРНА РОБОТА.	
РИЗИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	142
1 Види партнерських відносин	142
2 Етика бізнесу та партнерські відносини	145
3 Ризики підприємницької діяльності та їх аналіз.....	147
4 Управління ризиками підприємницької діяльності.....	149
Запитання до самоперевірки	151
Список використаних джерел літератури.....	151

ВСТУП

Дисципліна «Основи підприємницької діяльності» орієнтована на здобуття майбутніми економістами професійних знань, умінь та компетенцій через призму реалізації амбітних планів створення власного бізнесу, розвитку бізнесових компетенцій та навичок, розвитку особистості у процесі своєї життєдіяльності і людського капіталу для забезпечення соціально-економічного прогресу, збалансування пропорцій сучасної економіки.

У процесі вивчення дисципліни аналізується необхідність комплексного підходу до розуміння підприємницької діяльності як відкритої системи ринкового саморегулювання. Розглядаються та порівнюються різні галузі права, які історично формували умови здійснення та розвитку підприємницької діяльності, а саме: трудове, податкове, фінансове, зовнішньо-економічне та антимонопольне законодавство. Крім того, виявляються суттєві залежності та взаємозв'язки між ними, які за різних обставин набувають вирішального значення.

Особливий акцент зроблено на необхідність зростання рівня прозорості та відкритості відносин між державними інститутами та підприємцями; розвитку власних підприємницьких ідей та перетворення їх на «готовий бізнес»; умови ефективного розвитку власної справи, етики бізнесу та партнерських відносин.

На основі засвоєння навчального матеріалу та його практичного аналізу студенти мають можливість виявити умови, особливості та тенденції розвитку підприємницької діяльності, запропонувати своє бачення необхідних змін у структурі регуляторних механізмів, які забезпечують розвиток підприємництва.

Відповідно до навчальних планів підготовки студентів факультетом менеджменту та маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» дисципліна «Основи підприємницької діяльності» належить до циклу дисциплін загальної підготовки студентів за спеціальністю 051 «Економіка» та сприяє формуванню не тільки економічних знань і вмінь, а й забезпечує майбутніх фахівців здібностями, що сприяють забезпеченню ефективної реалізації своїх професійних якостей на підприємствах та в організаціях різних форм власності з урахуванням необхідності забезпечення збалансування соціальних та економічних інтересів стейкхолдерів.

Предметом дисципліни є складна сукупність господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері підприємницької діяльності між суб'єктами підприємництва, зокрема підприємцями без створення юридичної особи та підприємствами України, обґрунтування механізму організації підприємницької діяльності, її регулювання, планування та ефективного управління.

Метою дисципліни є формування у студентів фахових компетентностей:

- здатність до комплексного розуміння підприємництва як форми ділової активності та розроблення дієвих кроків в частині реєстрації суб'єктів діяльності, ефективного господарювання та масштабування;
- здатність до здійснення моніторингу та оцінювання ефектів від реалізації заходів контролю зі сторони держави в частині підприємницької діяльності;
- набути системних знань і практичних навичок щодо здійснення підприємницької діяльності в різних сферах;
- аналізувати господарські рішення щодо способу здійснення підприємницької діяльності;
- обґрунтовувати результати економічної діяльності підприємства в умовах ринку;
- розробляти бізнес-план створення (розвитку) підрозділу підприємства або малого підприємства;
- вміти розраховувати основні техніко-економічні показники та на їхній основі робити висновки про ефективність діяльності цих підприємств.

У результаті засвоєння дисципліни студенти здобудуть наступні вміння (програмні результати навчання):

- демонструвати здатність розуміти різні форми та види підприємницької діяльності;
- розуміти основні ризики підприємницької діяльності та шляхи їх зменшення;
- розуміти основи фінансового планування задля побудови моделей бізнес-прогнозування діяльності;
- аналізувати ефекти від реалізації підприємницьких ініціатив.

Дисципліна вивчається 1 семестр.

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Основні поняття:

Підприємництво, бізнес, підприємство, теорії підприємництва, принципи, підприємець, креативність, ризик, розвиток, інновації, прибуток, господарська діяльність, підприємець, інтрапренер, соціальне підприємництво

1 Сутність підприємницької діяльності

Господарський Кодекс України (ГКУ) (ст. 42) визначає **підприємництво** як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. У цьому визначенні підприємництва зроблено акцент на два важливих аспекти підприємницької діяльності: отримання прибутку та досягнення економічних та соціальних результатів. В той час, як господарська діяльність є ширшим поняттям.

Господарську діяльність ст. 3 ГКУ визначає як діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Вона може бути здійснена і без мети отримання прибутку – це некомерційна господарська діяльність.

Підприємництво часто ототожнюють з бізнесом, проте, ці поняття мають дещо відмінний сенс.

Таблиця 1.1 – Риси підприємництва та бізнесу

Підприємництво	Бізнес
здійснюється лише у видах діяльності, не заборонених законодавством і набуває	охоплює широкий спектр видів діяльності щодо проведення як одноразових та постійно повторюваних бізнес-операцій у різних сферах. Тобто мова про широкий спектр ділових відносин між людьми або учасниками справ
здійснює підприємець (фізична або юридична особа), тобто особа, що пройшла процедуру державної реєстрації, набув певного статусу, має необхідну дозвільну документацію, веде облік, сплачує податки	кількість учасників бізнесу більша, ніж число зареєстрованих офіційно підприємств. Суб'єктів часто називають бізнесменами або комерсантами, що здійснюють своє діло або діяльність. Вони укладають угоди, ведуть справи
пов'язане з постійним ризиком, ініціативністю, креативністю, новаторством, постійним пошуком нових комбінацій ресурсів, пошуком	пов'язаний не лише з системою отриманих знань, а й відповідним хистом до їх реалізації, містить креативне начало, діловитість, відповідальність та вміння боротись, проте часто асоціюється і з

нових ринків збуту, форм організації виробництва, відповідальністю, діловитістю, динамізмом та умінням боротись	суто традиційним господарником, усталеністю справ, рутинністю та повторюваністю операцій (репродуктивністю), меншим є акцент на ризиковість
поняття, що входить в бізнес (часткове), особлива інноваційна його форма	поняття, що охоплює підприємництво (загальне)
Поняття часто розрізняють саме в теоретичному аспекті, оскільки в реальному житті бізнесу без підприємництва не існує, воно одночасно і його елемент і фактор подальшого розвитку.	

Джерело: побудовано на основі [2; 3]

Саме поняття «підприємництво» до відомого нам розуміння пройшло тривалий еволюційний шлях розвитку. Серед основних теорій підприємництва, в рамках яких формувалась його сутність, визначались ключові риси, особливості поведінки, функції, варто визначити наведені у табл. 1.

Таблиця 1.2 – Теорії підприємництва

Теорія	Основні положення
Класична та неокласична (А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршалл, Дж. Хікс, П. Самуельсон ін.)	Підприємництво асоціюється переважно з виробничою функцією. Так, А. Сміт вважав, що виникнення фірми пов'язане з розвитком торгівлі, яка стимулює поділ праці та зростання обсягів виробництва. Фірма розуміється ним як конкурентна організація, яка сама визначає рівень ціни та її складових. В цей період еволюціонує усвідомлення важливості для організації господарської діяльності підприємницького хисту, хоча не набуває свого остаточного оформлення (Ж.-Б. Сей поставив підприємця у центр процесу виробництва і теорії розподілу; визначив підприємця як економічного агента, який комбінує фактори виробництва (землю, капітал, працю)). Проте, вже А. Маршалл виділив як фактор виробництва підприємницькі здібності, особливо наголосив на активній ролі самого підприємця в застосуванні новачій (пошук різних альтернатив виробництва, схильність до ризику). Він уперше увів поняття «організація виробництва» та виявив залежність між розміром організації та економією за рахунок масштабів виробництва. Дж. Хікс сконцентрувався на дослідженні поведінки споживача та фірми, виявив, що метою фірми є максимізація прибутку за умови обмеження витрат на виробництво. Тобто в основі зазначених теорій підприємство постає як цілісний об'єкт (система), що перетворює ресурси в продукцію у процесі виробництва. Основним критерієм ефективності підприємства є прибуток. Ідеальними умовами функціонування і розвитку підприємництва є умови вільного конкурентного ринку, хоча здійснюється аналіз поведінки фірми на різних типах ринків. Створене підприємство – свого роду інструмент, за допомогою якого підприємець здійснює свою діяльність та досягає поставлених завдань, а також невід'ємний елемент та суб'єкт ринкових відносин.
Інституціональна теорія фірми (Р.Г. Коуз, О. Уільямсон, О.,	Сам інституціоналізм в історії економічної науки виник у певній мірі як реакція на активну монополізацію та свавілля монополістичних об'єднань на ринку. Дана проблема вимагала перегляду базисних засад та сутності підприємництва, фірм, детермінант їхньої

Ф. Найт, Демсец, Алчіан та ін.)	поведінки, аналізу тенденцій еволюції та розвитку. При цьому інституціоналісти змогли зберегти всі надбання економічної науки на той час, посилити їх та застосувати міждисциплінарний підхід до дослідження предмету економічної науки. Це дозволило уточнити теоретичні класичні та неокласичні (технологічні) моделі підприємництва до реальності, а підприємництво помістити у розгалужену систему складних соціально-економічних відносин, інститутів та інституцій. В цій теорії обґрунтовано природу (функції), головну причину існування фірми (коаліції власників ресурсів, основної елементарної одиниці прийняття рішень, одиниці координації) як її здатність мінімізувати трансакційні витрати, що обумовлені передаванням та захистом прав власності в умовах ринку. Виявили особливості розподілу функцій власності та управління, причини конфлікту інтересів власників та менеджменту компаній. Поглибили аналіз організаційних форм управління ними. Сконцентрували увагу на питаннях розвитку, мотивації, організації контролю та планування, меж росту та ін.
Еволюційна (Р. Нельсон, С. Уінтер та ін.)	Підприємство розглядається як система, що постійно еволюціонує. В межах теорії було визначено етапи (фази) життєвого циклу фірми: заснування, зростання, зрілість, розпад та знову (нове) заснування. Ключовою функцією визначено забезпечення сталого розвитку. Крім того, було зроблено акцент на важливості норм у поведінці підприємства, а не лише самого прагнення до «сліпої» максимізації прибутку.
Інноваційна (Й. Шумпетер)	Саме Шумпетер визнавав підприємницькі якості рушієм економічного науково-технічного прогресу ХХ ст. Підприємець наділений якостями лідера та є новатором. Основа підприємницької діяльності полягає в тому, щоб ефективно здійснювати п'ять типів «нових комбінацій»: виробництво нових та поліпшення якості існуючих благ; впровадження нових способів виробництва; відкриття та освоєння нових ринків збуту; використання нових джерел отримання сировини чи напівфабрикатів; реорганізації в галузі чи створення промислових організацій нового типу. Відповідно, інновація – дітище підприємництва, а підприємець – творець інновації. В цьому його функція. Щодо мети функціонування підприємства, то вона багато в чому визначається саме цілями підприємця.
Мережева (Ч. Барнар, Д.Марч, К.Менар, К.Ерроу)	Розглядає природу підприємництва і підприємства через призму забезпечення стійкого розвитку та розподілу ризиків між партнерами. Відповідно, функція підтримки та розвитку партнерських відносин розглядається однією з ключових серед функцій підприємництва.
Теорія ресурсної залежності (Е.Пенроуз, Дж.Пфеффер, Дж.Салансік)	Дана теорія підійшла до аналізу фірми як сукупності матеріальних і людських ресурсів, явних та неявних знань, де ключовим об'єктом управління стають саме ресурси-знання. Ключовою ж функцією стає оптимальне поєднання організаційно специфічних знань.
Стратегічного планування (І. Ансофф)	підприємство розглядається як об'єкт управління, а стратегічне планування як одна з його основних функцій. Теорія ставить у цент дослідження важливі питання управління підприємством, пов'язані з прийняттям рішень в мінливих умовах зовнішнього середовища, зростанням ваги знань, посиленням конкурентної боротьби, необхідністю швидкої адаптації до змін.

Системно-інтеграційна теорія (Г.Б.Клейнер)	Розглядає організацію як багатовимірну і мультипросторову систему, функції якої поступово набувають не лише чітких економічних, а і соціальних рис, а мета зосереджується на самозбереженні і розвитку через пошук та удосконалення системних дисфункцій.
--	---

Джерело: побудовано на основі [4-8]

Перелік, наведених у таблиці 1.2 теорій, не є вичерпним, адже економічна наука і сам розвиток економічної системи відбуваються постійно. Відповідно, з'являються все нові і нові теорії, що описують природу сучасних підприємств, зокрема, в умовах становлення цифрової, інформаційної економіки економіки. Так, можемо говорити про появу підприємств, ключовими ресурсами яких є знання та інформація, а продуктом – інтелектуальний продукт. Бізнес інтелектуалізується, відбуваються зміни в структурі сукупного капіталу, що відображають зростання ролі та значущості інтелектуального капіталу, збільшення інтелектуальної складової вартості продукту, зростає рівень знань та відповідальності персоналу, на перше місце у роботі виходять творчість, культура та інновативність як фундаментальні основи функціонування [9]. Ієрархічні відносини субординації поступаються координації, співробітництву, проєктній орієнтації. Відбуваються зміни у самій бізнес-культурі, змінюється формат взаємовідносин між ринковими суб'єктами, зростає рівень кооперування, партнерства. Підприємства стають розумними за своєю суттю. Це вже фірми, що навчаються.

Проте, якщо об'єднати всі теорії в одну теорію фірми, то їх суть і значення можна охарактеризувати наступним виразом: «Явним або неявним чином концепція підприємства як самостійно господарюючої одиниці, яка об'єднує на систематичній основі процеси виробництва і реалізації продукції, а також відтворення ресурсів та умов функціонування, входить майже в усі розділи економічної теорії. Підприємство виступає або у вигляді об'єкта регулювання (макротеорія), або дійової особи (мікротеорія), або в ролі реципієнта чи донора інститутів (інституціональна теорія). Якщо виключити теорію поведінки фірми з економічної теорії, остання, швидше за все, перестане існувати як цільність» [8].

Основними передумовами розвитку підприємництва є [10]:

- економічні: забезпечення розмаїття форм власності, створення належних умов прийняття самостійних на власний ризик рішень з ведення бізнесу, пошуку партнерів, використання ресурсів, зокрема шляхом раціонального розподілу регулюючих функцій між різними соціально-економічними інституціями, існування розгалуженої ринкової інфраструктури (банки, кредитні спілки, біржі, транспортна система тощо);
- політичні: створення сприятливого політичного клімату для розвитку та стимулювання підприємництва, зокрема, захист з боку влади всіх форм власності, ефективна податкова, кредитна, митна та інші види політики;
- юридичні: формування системного несуперечливого законодавства, в якому норми («правила гри») однакові для всіх учасників ринку;

- психологічні, соціально-культурні: створення позитивного ставлення членів суспільства до підприємництва, стимулювання через систему освіти, виховання розвитку підприємницьких здібностей тощо.

Вагому роль для розвитку підприємництва і ефективної діяльності підприємців в різних країнах забезпечує державна підтримка підприємництва. В Україні ГКУ ст. 48 [1] також зазначено, що з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом:

- надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності;
- сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів;
- здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у визначеному законом порядку;
- стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг;
- надають підприємцям інші види допомоги.

Особливу роль держава відводить формуванню умов для розвитку малого та мікропідприємництва.

2 Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [1]. *До них відносять:*

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

Згідно ст. 62 ГКУ підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-

дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності. Воно може створюватись як для здійснення комерційної, так і некомерційної господарської діяльності [1].

Об'єктом підприємницької діяльності є все те, що виступає предметом купівлі-продажу на ринку. До об'єктів підприємницької діяльності можна віднести: майно, товари чи послуги, гроші та цінні папери, результати інтелектуальної діяльності, сировину, напівфабрикати тощо [2].

3 Функції та принципи підприємництва

Підприємництво складним процесом забезпечення постійного відновлюваного відтворення товарів (надання послуг, виконання робіт) з метою задоволення економічних, соціальних і екологічних потреб суспільства, а також отримання прибутку. Воно виступає основою процесу суспільного відтворення на інноваційній основі. У процесі своєї діяльності підприємництво виконує ряд важливих функцій. Наведемо основні з них [10, с. 7]:

творча (інноваційна)	• підприємці реалізують нові ідеї, проваджують наукові розробки, пов'язані з господарським ризиком;
ресурсна	• підприємці націлені найефективніше використовувати задіяні в бізнесі матеріальні, нематеріальні, трудові ресурси тощо;
стимулююча	• полягає у формуванні механізму, що мотивує і ефективно використовувати ресурси, і максимально задовольняти потреби споживачів;
соціальна	• передбачає вироблення товарів і послуг, необхідних суспільству;
особистісна	• зводиться до самореалізації підприємця, отримання задоволення від своєї діяльності;
організаційна	• полягає в організації виробництва та збуту товарів (робіт, послуг).

Рисунок 1.1 – Функції підприємництва (побудовано на основі [10, с. 7])

Принципи підприємницької діяльності – це базові ідеї та положення, яким повинна відповідати підприємницька діяльність і які виходять із загальних положень про свободу здійснення такої діяльності [11]. Згідно ст. 44 ГКУ підприємництво здійснюється на основі таких **головних принципів** [1]:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільного найму підприємцем працівників;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

4 Моделі, види та форми підприємницької діяльності

Загалом можна виокремити дві моделі здійснення підприємницької діяльності: класичну та інноваційну.

Згідно [5, С. 20-21] **класична модель** характеризується як орієнтована на найбільш ефективне використання власних наявних ресурсів підприємства, а дії підприємця визначаються:

- аналітичною оцінкою наявних ресурсів;
- виявленням реальних можливостей досягнення поставленої мети;
- використанням саме тієї можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від фінансових матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Тобто ключовий мотив діяльності у цій моделі – отримання прибутку.

Інноваційна модель виходить з можливості використання різних за джерелами походження ресурсів та їх комбінацій шляхом прийняття організаційно-управлінських, техніко-технологічних, соціально-економічних рішень у процесі здійснення діяльності на засадах інновативності (креативності). Її втілення передбачає [5, С. 20-21]:

- науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети;
- всебічну оцінку зовнішнього ринкового середовища та пошук альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї;
- порівняльну оцінку власних матеріально-технічних і фінансових ресурсів з ресурсами конкурентів;
- конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів;

- ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідні ніші ринку;
- практичну реалізацію завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Підприємницька діяльність може бути реалізована у різних видах та охарактеризована за різними класифікаційними ознаками.

Таблиця 1.3 – Види підприємницької діяльності

Вид	Характеристика
<i>За способом здійснення</i>	
вільна підприємницька діяльність	підприємець має право без усяких обмежень здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству;
ліцензійна підприємницька діяльність	може здійснюватися тільки за спеціальним дозволом (ліцензією). Для здійснення підприємницької діяльності, що ліцензується, необхідно отримати відповідну ліцензію та дотримуватися певних умов і правил здійснення даного виду діяльності (ліцензійних умов). Обмеженню (ліцензуванню) підприємницької діяльності підлягають тільки ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище та безпеку держави;
державна підприємницька діяльність	здійснюється лише державними підприємствами (наприклад, зброя, наркотики, грошові знаки, цінні папери, алкогольні напої та ін.);
<i>За функціональними характеристиками</i>	
виробнича підприємницька діяльність	здійснюється як виробництво продукції та / або надання послуг, виконання робіт; може набувати форми основного та допоміжного. Сюди, зокрема, можна віднести підприємства, що виготовляють продукцію або надають послуги виробничого, транспортного, будівельного, побутового, інформаційного характеру чи створюють духовні блага тощо. До виробничого підприємництва також відносять їдальні, кав'ярні, перукарні, агрофірми і т.п.;
комерційна підприємницька діяльність	передбачає торговельно-обмінні, товарно-грошові відносини, що супроводжуються укладанням угод купівлі-продажу предметів споживання та засобів виробництва;
фінансова підприємницька діяльність	представляє собою різновид комерційної, проте тут об'єктом купівлі-продажу виступають гроші, валютні цінності, цінні папери;
посередницька підприємницька діяльність	передбачає надання інформаційних, маркетингових чи консультативних послуг іншим економічним суб'єктам;
страхова підприємницька діяльність	представляє собою особливий вид кредитно-фінансових відносин, що орієнтований на захист економічних суб'єктів від різного роду ризиків.

Джерело: побудовано за [5; 10; 12; 13]

Останнім часом широкого розповсюдження поряд з традиційним підприємництвом, орієнтованим на отримання економічної вигоди у формі прибутку, набуло так зване соціальне підприємництво – це підприємництво,

підприємство, підприємницька діяльність, покликані вирішити соціальні проблеми та задовольнити потреби суспільства. Його особливість полягає в тому, що мета отримання прибутку поступається першим місцем соціальній місії, але при цьому вони не взаємно виключають одна одну, а доповнюють [14]. Це дозволяє забезпечувати соціалізацію економіки, вирішувати важливі соціально (екологічно) та економічно значущі проблеми.

Теоретико-методологічні основи дослідження соціального підприємництва доцільно шукати у концепції «комбінованої цінності» Дж. Емерсона [15], де соціальна та бізнес-цінності не протиставляються одна одній, а доповнюють і дозволяють, таким чином, максимізувати результати діяльності, повноцінно оцінити їх ефективність, забезпечують синергію. Сам термін «соціальне підприємництво» активно почав використовуватись у 60-их рр. XX ст. у Великобританії і вже до 80-их рр. набув широкої популярності. Вагому роль у цьому процесі відіграло заснування училища для медсестер Флоренс Найтінгейл («найвеличніша англійка всіх часів» або «Леді з лампою»). Вона була однією з перших жінок у 3х. Європі, що започаткувала жіночий медичний догляд, який тривалий період часу був прерогативою солдатів-чоловіків похилого віку, які не мали належного рівня освіти [16].

Прикладами соціального підприємництва в Україні є Veterano Group, Львівська свічкова мануфактура, Zelenew, Good bread from good people та ряд інших.

У посібнику «Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін» [15] виділено **наступні критерії для визначення ознак соціального підприємництва:**

- зміст діяльності – виробництво товарів / надання послуг / виконання робіт та реалізація соціальних проектів;
- мета діяльності – вирішення певних соціальних проблем та отримання прибутку;
- джерела фінансування – кошти / внески засновників, прибуток від власної діяльності, кредити (в т.ч. мікрофінансування), гранти, дотації, благодійні внески, кошти в рамках КСВ-бюджетів;
- основні соціальні результати діяльності – товари / послуги / роботи, вирішення соціальних чи екологічних проблем на місцевому чи регіональному рівнях, допомога / підтримка соціально незахищених чи вразливих верств населення.

Цей сучасний вид підприємництва відноситься до інноваційної моделі.

Виділяють різні форми підприємництва [1]. Так, **залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік** можуть належати до суб'єктів малого, у т.ч. мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва (табл. 1.4.).

Таблиця 1.4 – Суттєві ознаки форм підприємництва за доходами та кількістю працюючих

Форма	Визначення
Мале	суб'єктами малого підприємництва є:

	фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
Мікро	суб'єктами мікропідприємництва є: фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
Велике	суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
Середнє	інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Джерело: [1]

За формою власності підприємництво поділяється на [1]:

- приватне - діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- колективне - діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне - діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне - діє на основі державної власності;
- засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);
- спільне комунальне - діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

5 Підприємець: риси, права та обов'язки

Підприємець – це суб'єкт, що здійснює самостійну, систематичну, ініціативну, ризикову діяльність, що спрямована на виробництво товарів та надання послуг з метою одержання прибутку або особистого доходу і передбачає здійснення нововведень [17]. Він, відповідно до визначення, поєднує в собі комерційні, організаторські, новаторські здібності, що дозволяють йому здійснювати пошук та розвиток нових видів і методів виробництва, ринків збуту, джерел сировини, благ чи їхніх нових якостей, сфер застосування капіталу тощо.

Дане поняття тісно пов'язане з підприємницьким хистом, що визначається ключовим фактором виробництва, здатним поєднати працю, землю та капітал в єдину систему у процесі виробництва товарів та послуг для досягнення індивідуальних та суспільних інтересів. Згідно досліджень лише 5-10% населення має підприємницький хист [10].

При цьому дослідники говорять про те, що підприємець – це не професія, а саме психотип особистості. Для характеристики підприємця використовують так званий **психологічний портрет**, що здатен у повній мірі розкрити його риси. Ці риси можна поєднати у три основні групи [18]:

- інтелектуальні риси – компетентність, комбінаційний хист, розвинена уява, реальна фантазія, розвинена інтуїція, перспективне мислення;
- комунікативні риси – талант координатора зусиль співробітників, здатність і готовність до терпимості у спілкуванні з іншими людьми і водночас здатність йти проти течії;
- мотиваційно-вольові риси – схильність до ризику, відповідальність, прагнення боротися й перемагати, потреба в самореалізації й суспільному визнанні, вираженість мотиву успіху.

Підприємець постійно здійснює пошук свого місця в житті, є активною та проактивною, нестандартно мислить, володіє хорошими лідерськими якостями, харизмою, здатною брати на себе відповідальність.

Синицина Г.А. та Рачкован О.Д. надають у психологічному портреті підприємця такий перелік рис [2]: пошук можливостей і ініціативність, завзятість і наполегливість, готовність до ризику, орієнтація на ефективність, залученість в робочі контакти, цілеспрямованість та прагнення бути поінформованим, систематичне планування та спостереження, здатність переконувати та будувати зв'язки, незалежність та самовпевненість.

У праці [22] наведено цікаву характеристику рис підприємця Р. Хизричем і М. Пітерсом, які зробили акцент на наступних особливих підприємницьких вміннях, знаннях та навичках: ясне розуміння суті своєї справи, вміння бачити факти та виокремлювати їх від міфів, вміння давати зважені оцінки, здатність всюди знаходити нестандартні рішення, вміння вести себе і приймати рішення в умовах невизначеності; хист виробляти нові комерційні ідеї, вміння оцінювати перспективність нових ідей, наявність знань для започаткування нової справи, вміння оцінити зовнішню ситуацію, в т.ч. з позицій етики і

моралі, вміння укласти угоди, встановлювати контакти, вести переговори та неабияке вміння отримати належне [22]. Розвиток підприємця вони розглядають наступним чином:

Таблиця 1.5 – Особливості становлення підприємця

	Дитинство, юність	Початок дорослого життя	Теперішній час
Особистість	Формування характеру, інтересів, життєвих установок	Накопичений життєвий досвід	Нові перспективи та життєві плани
Робота	Освіта, ранні отримання першого (раннього) робочого досвіду	Досвід минулої роботи	Відношення до своєї роботи
Родина та оточення	Батьки та оточення	Події в особистому житті	Дійсний сімейний стан

Джерело: [22]

Цікавим є аналіз підприємця, запропонований Д. Мак-Клеландом, який виділив ключові особистісні і поведінкові якості та порівняв за ними традиційного менеджера, підприємця й *інтрапренера*.

Таблиця 1.6 – Порівняння особистісних і поведінкових якостей у традиційних менеджерів, підприємців й інтрапренерів

	Менеджер	Підприємець	Інтрапренер
Провідні мотиви	Прагнення одержати просування по службі й мати інші ознаки престижу в корпорації, такі як власний кабінет, штат, влада	Прагнення мати незалежність, свободу дій, творчо працювати, створювати капітал	Прагнення до незалежності дій, придбання позицій у корпорації й відповідних винагородах
Сприйняття тимчасової перспективи	Орієнтуються на короткі тимчасові обрії: тижневі, місячні, квартальні й річні плани	Орієнтація на 5-10-літні періоди як віхи росту свого бізнесу	Орієнтація залежить від строків реалізації поставлених перед собою завдань із урахуванням строків робіт у корпорації. Звичайно займає середнє положення між "традиційним менеджером" і підприємцем
Характер діяльності	Більше делегує свої повноваження підлеглим і контролює виконання, чим сам прямо включається в справу	Пряма включеність у роботу	Більше виконує роботу сам, чим передоручає її комусь

Відношення до ризику	Боязкий	Розумно йде на ризик	Розумно йде на ризик
Відношення до статусу	Стурбований символами власного статусу	Заклопотаність символами статусу відсутня	Не стурбований традиційними символами статусу в корпорації, хоче лише незалежності
Відношення до невдач і помилок	Прагне всіляко уникати помилок і взагалі несподіванок	Не боїться помилок, виправляє їх і переборює невдачі	Прагне приховувати від оточення ризиковані проекти, поки не готовий їх доказово обґрунтувати
Прийняття рішень	Звичайно погоджується з тими, хто вище по положенню	Своїми рішеннями реалізує свою мрію	Здатний переконати інших допомагати в реалізації його мрії
Кому служить	Служить іншим	Служить собі й споживачеві	Служить собі, споживачеві й спонсорам
Характер родини, з якої вийшов	Старші члени родини працювали на великій організації	З родини дрібних підприємців, представників вільних професій або фермерів	Те ж саме, що й у підприємців
Ставлення до інших	В основному по нормах ієрархічних відносин	В основному ділові й договірні відносини	На основі домовленості з ієрархічною структурою

Джерело: [18]

Зазначимо, що інтрапренерство є відносно новою концепцією, що фокусується на співробітниках компанії з яскраво вираженими якостями підприємців. Сам інтрапренер є «внутрішнім підприємцем» в компанії. Він здатен брати на себе ризики і робити все можливе, щоб вирішити проблему, виконати завдання не просто як найманий співробітник, а саме як власник бізнесу або його частини. Він мислить нестандартно і креативно, бачить і розуміє тенденції. Він володіє хорошими лідерськими якостями та здатен вести за собою колектив тим самим забезпечуючи зростання та інновативність компанії.

Дослідники у сфері підприємництва розробили низку класифікацій типів підприємців. Pozнайомимось з однією з них:

Таблиця 1.7 – Типи підприємців

Тип	Характеристика
За Й. Шумпетером	
Фабрикант та комерсант	виявляє старанність і ретельність до бізнесу, прагне до благополуччя і певного способу життя, стоїть на сторожі сімейних традицій і водночас є автократом на своєму підприємстві, заперечуючи або вважаючи за недоцільне будь-яке законодавче втручання в процес управління;
Промисловий керівник	статус підприємця визначається, як правило, наданим правом розпоряджатися контрольним пакетом акцій. Підприємець такого типу не обов'язково має стосунок до конкретного

	заводу чи фабрики. Він визначає лише загальні напрями ділової політики, приймає важливі рішення у небезпечних ситуаціях. Його власний інтерес спрямований не на досягнення прибутку як такого, а на владу, результат, прагнення до перемоги;
Директор	поряд із прагненням отримати достатній дохід скеровує свої зусилля на досягнення високих професійних результатів, особистого авторитету, схвалення з боку колег, компаньйонів і суспільства. Він не розглядає прибуток як вирішальний чинник своєї діяльності;
Засновник	зосереджений на пошуках і реалізації нових можливостей у бізнесі;
За Е. Єрмолаєвою	
Технологічний	переважно екстраверти, орієнтовані на повну самореалізацію своїх аналітичних та інтуїтивних здібностей, помірно схильних до владарювання, що уникають підпорядкування, мало стурбовані фінансовою винагородою, а лише успіхами справи;
Дрібний	оптиміст, що відрізняється здатністю витримувати дуже високу трудове навантаження в порівнянні з особами найманої праці, завжди орієнтований економічно;
Масовий	орієнтований на самореалізацію, що має потребу в успіху, який бажає перевірити свої здібності в конкурентній боротьбі; гроші – свідectво успіху, а не самоціль або засіб завоювання влади;
Стратегічний	віддає перевагу рішенням великомасштабного характеру, організаційних змін; характерно діяти своєчасно, обдумано і швидко;
Чемпіон	розглядає конкурентну боротьбу і бізнес як подобу захоплюючого виду спорту;
Новатор	винахідник, здатний долати опір своїм ідеям і йти до кінця, не конформіст, схильний до довіри виконавцям і компаньйонам, з переважанням неекономічної мотивації;
Посередник	діє на зовнішньому кордоні організації; характерно прагнення до відчуття успіху, прихильність до зобов'язань, почуття власної значущості, економічна мотивація, орієнтація на комерційний результат;
За В. Сизоненко	
Вимушений	колишні вчителі, науковці, працівники культури, висококваліфіковані технічні працівники та ін. Це люди, які втратили постійне джерело доходу і змушені були зайнятися дрібним «човниковим» та іншими видами бізнесу у сфері послуг та торгівлі;
Вдалий або ризиковий	своєчасно і вдало скористався розвалом СРСР і недосконалістю законодавства молодій державі, мав доступ до інфляційних ресурсів і бюджету, отримання різних податкових пільг тощо. Це динамічні і гнучкі підприємці, що швидко реагують на зміну кон'юнктури і використовують сучасний менеджмент;
Номенклатурний	колишня партійно-адміністративна номенклатура, директори великих і середніх підприємств («червоні директори»), які скористалися своєю близькістю до влади, колишніми

	зв'язками, максимально використали приватизаційні процеси та очолили корпоративні (часто державні) підприємства та володіли великими пакетами акцій приватизованих підприємств;
--	---

Джерело: [19-20]

Спілка українських підприємців (СУП) визначила п'ять ознак, за якими доцільно характеризувати українських підприємців (участь взяло 2000 підприємців) [21]: готовність ризикувати в бізнесі; новаторство; організаторські навички управління; чесне та законне ведення бізнесу; залежність власного бізнесу від зовнішніх обставин. А основними мотивами для створення власної справи опитані назвали: самореалізацію і можливість втілювати власні ідеї (75%), фінансову забезпеченість (74%), незалежність від роботодавця (65%).

У процесі дослідження СУП було виділено ***п'ять основних типів вітчизняних підприємців***:

- працюючі мікр власники (19% - це підприємці, що ведуть бізнес у спокійному стилі, початківці, які прагнуть «довести до ладу започатковане»);
- проворні новатори (22% - це підприємці, що оперативно вловлюють наявні проблеми, недоліки та самостійно керують їх виправленням, завжди прагнуть знаходити нові можливості для бізнесу);
- ідейні натхненники (19% - це підприємці, що є активними та натхненними власниками бізнесу, постійно генерують творчі ідеї та розглядають нові напрямки бізнесу);
- кити бізнесу (21% - це великі підприємці, несуть повну відповідальність за свої дії та власний бізнес, не покладаються на зовнішні обставини, здатні швидко підлаштовуватися);
- відсторонені власники (18% є переважно власниками одного мікробізнесу у сфері гуртової та роздрібної торгівлі, часто ставляють перед собою нереальні цілі і рідше за інших використовують демократичний стиль управління).

Карпюк Г.І. [10] підсумовує, що потрібно людині мати, ким бути, як думати та чого дотримуватись, щоб стати успішним підприємцем та відводить значну роль у процесі розвитку підприємницьких здібностей саме освіті. І дійсно, освіта / самоосвіта відіграє вагомий роль у розвитку підприємницьких здібностей, оскільки вроджені схильності без належного розвитку не забезпечать людині ефективної реалізації у підприємництві.

Проаналізуємо сутність прав, обов'язків та відповідальності підприємців. Згідно ст. 47 ГКУ [1] держава гарантує усім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права та рівні можливості для залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів, а також недоторканність майна і забезпечує захист майнових прав підприємця. Вилучення державою або органами місцевого самоврядування у підприємця

основних і оборотних фондів, іншого майна допускається на підставах і в порядку, передбачених законом. А збитки, завдані підприємцю внаслідок порушення громадянами чи юридичними особами, органами державної влади чи органами місцевого самоврядування його майнових прав, відшкодовуються підприємцю відповідно до ГКУ та інших законів.

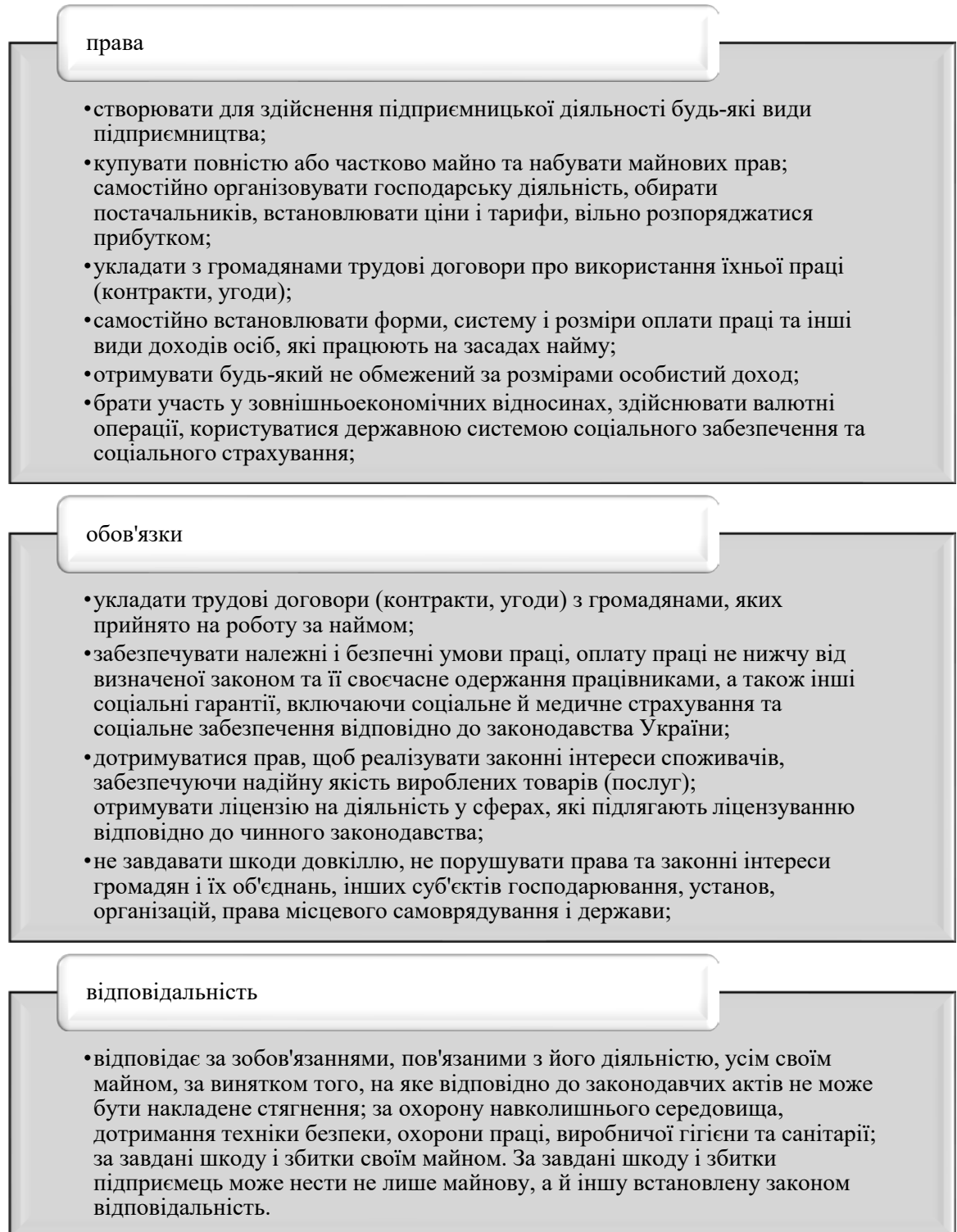


Рисунок 1.2 – Основні права, обов'язки та відповідальність підприємця
(джерело: складено за [1; 22])

Запитання для самоперевірки

1. Надайте визначення підприємництва та назвіть його основні риси.
2. У чому полягають спільні та відмінні риси підприємництва і бізнесу?
3. Які типи вітчизняних підприємців виділяє СУП?
4. Охарактеризуйте портрет «підприємця».
5. Охарактеризуйте основні види підприємницької діяльності.
6. Які принципи підприємництва ви знаєте?
7. Назвіть функції підприємництва та визначте його роль у процесі суспільного відтворення.
8. Що таке мале та мікропідприємництво?
9. Кого вважають батьком теорії підприємництва?
10. Що розуміють під соціальним підприємництвом?
11. Визначте різницю між традиційним та інноваційним підприємництвом.

Список використаних джерел літератури

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Синицина Г.А., Рачкован О.Д. Основи бізнесу та підприємницької діяльності : конспект лекцій / Г.А. Синицина, О.Д. Рачкован. – Харків : ХДУХТ, 2019. – 93 с.
3. Чи готові ви стати підприємцем? : матеріали на освітньому порталі Державної служби зайнятості. URL: <https://skills.dcz.gov.ua/unit/chy-gotovi-vy-staty-pidpryyemczem/>
4. Основи підприємництва: конспект лекцій для студентів напрямку 6.050901 «Радіотехніка», спеціальності 5.05090101 «Конструювання, виробництво і технічне обслуговування радіотехнічних пристроїв». – Дніпропетровськ: Дніпропетровський радіобудівний коледж, 2013. – 69 с.
5. Економіка підприємства: Навчальний посібник / С.М. Рогащ, Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк та ін. – 2-ге вид. К. : «ЦП «КОМПРИНТ»». 2018. 392 с. URL: http://dglib.nubip.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/5804/1/Rogach_Ek_p%D1%96dp_2018_2_vid.pdf
6. Филук В. Інноваційна теорія підприємництва Й. А. Шумпетера / Актуальні проблеми розвитку підприємницької діяльності в Україні Збірник наукових праць студентів, аспірантів та молодих вчених, випуск 8 (за ред. проф. А. В. Шегди) – К : Видавничо-поліграфічний центр університету, 2008. – С. 117 – 124.
7. <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19756/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%203%20%D0%9B%D0%BE%D1%82%D0%B8%D1%88.pdf>

8. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 47 – 69. 7. Сухарев О. Концепция экономической дисфункции и эволюция фирмы // Вопросы экономики. – 2002. – № 10. – С. 70 – 81.
9. Лотиш О.Я. Економічні теорії фірми: сучасні підходи та аналіз // Соціально-економічні координати розвитку підприємницької діяльності. Колективна монографія / Під ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. – Умань: СПД "Сочінський", 2014. – Ч.1 – С. 9-20. URL: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KOMPLEKS/ET/KURS/OSNOVA_ET/TEST/LEKC_10.htm
10. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. Рекомендовано до видання навчально-методичною радою професійної (професійно-технічної) освіти Донецької області (протокол № 1 від 27.10.2020 р. – 2021. – 108 с.
11. Перунова О.М., Селезень С.В. Підприємницьке (господарське) законодавство: конспект лекцій, Харків, ХНАДУ, 2009. URL: <https://buklib.net/books/37819/>
12. Економіка підприємства : підручник / М.Г Грещак, В.М. Колот, А.Н. Наливайко, С.Ф. Покропивний ; за ред. С.Ф. Покропивного – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. ; КНЕУ, 2005. – 526 с
13. Основи галузевої економіки і підприємництва: посібник для слухачів (Учнів) закладів ПТО за професіями «Продавець продовольчих товарів» та «Продавець непродовольчих товарів». URL: http://cpto.dp.ua/public_html/posibnyky/posibnyk/page15.html
14. Соціальне підприємництво як відповідь суспільства на соціальні потреби: інтерв'ю представників громадської організації "Егаліте Інтернейшнл" розповіли про соціальне підприємництво, його місію та його легалізацію в Україні (21.07.2021) URL: https://biz.ligazakon.net/interview/205014_sotsalne-pdprimnitstvo-yak-vdpovd-susplstva-na-sotsaln-potrebi
15. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Посібник / Свинчук А.А., Корнецький А.О., Гончарова М.А., Назарук В.Я., Гусак Н.Є., Туманова А.А. – К: ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2017 – 188 с.
16. Ярутіна Н.М., Алексєєва Л.М., Шутов Е.Ю. Флоренс Найтінгейл. Засновниця медсестринства / У к р а ї н с ь к и й М е д и ч н и й А л ь м а н а х . – 2 0 1 2. - Т о м 1 5. - № 4. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uma_2012_15_4_65
17. Основи підприємницької діяльності: Варналій З.С., Сизоненко В.О. URL: https://pidru4niki.com/18521024/ekonomika/pravoviy_status_pidpriyemtsya
18. Бутко М. П. Економічна психологія. [текст] навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М. П. / М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа – К. : « Центр учбової літератури», 2016. – 232 с. URL: https://pidru4niki.com/87779/psihologiya/psihologichniy_portret_pidpriyemtsya
а

19. Характеристики психотипу підприємця. типи підприємців. URL: http://ni.biz.ua/2/2_1/2_13428_harakteristiki-psihotipa-predprinimatelya-tipi-predprinimateley.html
20. Економічна психологія та профвідбір: Курс лекцій / О.М.Лозинський.. – Львів: «Тріада плюс», 2013. – 137 с. URL: <https://bibl.com.ua/pshologiya/6957/index.html?page=7>
21. Портрет українського підприємця: за матеріалами дослідження СУП. URL: <http://madeinukraine.org/news/info/118>
22. Ситников А.П.. Акмеологический тренинг: теория методика психотехнологии. - М. : Технологическая школа бизнеса, 1996. - 428 с.

ТЕМА 2. НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні поняття:

Державне регулювання підприємництва, нормативно-правові акти, засоби державного регулювання, суб'єкти державного регулювання, дерегуляція, форми підприємництва, об'єднання підприємств, товариства, реєстрація та припинення підприємницької діяльності, міжнародне підприємництво, офшор, зовнішньоекономічна діяльність, СЕЗ (ВЕЗ)

1 Система державного регулювання підприємництва

Згідно [1] **державне регулювання підприємництва** можна визначити як систему правових, організаційних та регуляторно-контрольних заходів держави, спрямованих на створення сприятливого підприємницького середовища й управління державним сектором для забезпечення ефективності та конкурентоспроможності національної економіки.

Основи державного регулювання господарських відносин загалом та підприємництва зокрема визначено у Конституції України та ГКУ.

Згідно ст. 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом [2].

Згідно зі ст. 9 ГКУ держава у сфері господарювання здійснює довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) економічну і соціальну політику, що спрямована на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому. Основними її напрямками згідно ст. 10 є: структурно-галузевий, інвестиційний, амортизаційний, інституційних перетворень, ціновий, антимонопольно-конкурентний, бюджетний, податковий, грошово-кредитний, валютний, зовнішньоекономічний, екологічний, захисту прав споживачів, заробітної плати і доходів населення, зайнятості, соціального захисту та соціального забезпечення [3]. Всі зазначені напрями орієнтовані на формування відповідного інституціонального забезпечення формування, розвитку та підтримки підприємницької діяльності.

Зокрема, в рамках антимонопольно-конкурентного напрямку держава в собі своїх інститутів та інституцій забезпечує законодавче закріплення свободи конкуренції, а також захист споживачів від проявів недобросовісної конкуренції та монополізму у всіх сферах підприємництва. В рамках податкового забезпечує економічно обґрунтоване податкове навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності, дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій при оподаткуванні [3]. Інвестиційний спрямований на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення, концентрації та раціонального використання інвестиційних ресурсів з метою

забезпечення не лише власного розвитку та зростання, а й процесу розширеного суспільного відтворення.

Узагальнити регуляторну діяльність держави у сфері підприємництва можемо через її **основні функції** [1; 6]:

- сприяння розширенню існуючих, створенню та залученню нових суб'єктів господарювання;
- підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольне регулювання;
- системний, усебічний захист прав підприємців та споживачів їх продукції;
- забезпечення ефективного функціонування підприємницьких структур;
- забезпечення надходжень до всіх рівнів бюджетів від здійснення суб'єктами господарювання підприємницької діяльності.

На особливу увагу у сфері державного регулювання підприємницької діяльності заслуговує механізм державної підтримки малого, середнього та мікропідприємництва. Його реалізація спрямована на виконання наступних завдань: створення умов для позитивних структурних змін в національній економіці; сприяння формуванню та розвитку малого підприємництва, становлення малого та середнього підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого розвитку суспільства; підтримка вітчизняних виробників; формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць [1, с. 90].

Основними засобами регулюючого впливу держави через свої інституції на діяльність суб'єктів господарювання згідно законодавства є [3]:

- державне замовлення;
- ліцензування, патентування і квотування;
- технічне регулювання;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Ці засоби можна поділити на дві групи [4]:

- групу засобів прямого державного впливу, що здійснюються через систему держзамовлення, держконтрактів, інституційне забезпечення (норми, стандарти, законодавчі акти, прогнози, цільові комплексні програми розвитку тощо), державний бюджет;
- групу засобів опосередкованого впливу, що реалізується через державні кредити, дотації, податкові пільги, субсидії, ціни а використання інших інструментів.

Основними нормативно-правовими актами у сфері державного регулювання підприємницької діяльності поряд з Конституцією та ГКУ є: Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань», Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий Кодекс України (ПКУ), Кодекс законів про працю (КЗоТ), Закон України «Про захист від

недобросовісної конкуренції», Закон України «Про захист економічної конкуренції». Поряд з ними варто відмітити Закони України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», «Про акціонерні товариства», «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», «Про холдингові компанії в Україні», «Про ліцензування видів господарської діяльності» та ряд інших.

Перерахувати їх складно, оскільки частина нормативно-правових актів прямо стосується підприємництва, функціонування підприємств, а частина, як от, наприклад, Цивільний кодекс України, окремі норми чи їх сукупність у частині питань регулювання підприємницької діяльності.

При цьому поряд з законами питання у сфері підприємництва регулюються підзаконними нормативно-правовими актами Президента України, Кабінету Міністрів України (КМУ), міністерств, Антимонопольного комітету України, Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку, Державної регуляторної служби України, та інших органів загальної і спеціальної компетенції.

Регулюючий характер носять і норми рекомендаційного права, а також норми ратифікованих міжнародних конвенцій та інших нормативно-правових актів, двосторонніх та міжнародних договорів. Інституційну основу регулювання діяльності суб'єктів підприємництва складають і їх локальні нормативно-правові акти (статут, регламенти, положення тощо).

Серед основних суб'єктів державного регулювання підприємницької діяльності виділяють органи загальної та спеціальної компетенції. Серед них, Міністерство економіки України, Державна регуляторна служба України, Ліцензійна палата, галузеві міністерства, а також Міністерство фінансів, Державна податкова служба, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, місцеві органи виконавчої влади, координаційні ради (комітети, комісії) з питань розвитку підприємництва при місцевих державних адміністраціях та органи місцевого самоврядування. Кожен з них здійснює функції у сфері підприємництва в межах своєї компетенції і повноважень, наданих їм законом. Важливу роль наразі з позицій На особливу увагу серед зазначених суб'єктів заслуговує Державна регуляторна служба України, місія якої визначена як захист підприємців від адміністративного тиску [5]. Серед основних напрямів діяльності: регуляторний, дозвільної системи та ліцензування, державного нагляду та дерегуляції.

Так, служба в особі департаменту державної регуляторної політики та дерегуляції на постійній основі надає інформацію щодо здійснення органами виконавчої влади державної регуляторної політики.

Управління ліцензування та дозвільної системи виконує низку важливих завдань, серед яких забезпечення реалізації державної політики з питань ліцензування та дозвільної системи у сфері господарської діяльності [5].

Управління державного нагляду та контролю концентрується на виконанні завдань [5]:

– забезпечення реалізації єдиної державної політики з питання державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;

– вжиття у межах, встановлених законодавством України, заходів щодо захисту прав та законних інтересів суб'єктів господарювання, порушених внаслідок дій органів державного нагляд (контролю), органів ліцензування та дозвільних органів.

У сфері **дерегуляції** служба реалізує механізм прикладного дерегулювання, який передбачений вимогами ст. 27 – 28 Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» та застосовується до регуляторних актів органів виконавчої влади, їх територіальних органів, Ради міністрів АРК, місцевих органів виконавчої влади. Її діяльність реалізується в межах реформи дерегуляції/

Мета реформи – створення сприятливого середовища для розвитку та ведення бізнесу в Україні, що є необхідною передумовою для досягнення країною більш високого рівня економічного розвитку та інтеграції до спільного ринку ЄС.

Зрозумілі та прозорі правила гри на ринку, чесна та передбачувана поведінка контрольних органів, відсутність регуляторних бар'єрів є життєво необхідними для повноцінного розвитку підприємництва в країні та залучення інвестицій. І саме такі умови мають забезпечити ініціативи у сфері бізнес-клімату.

Державна політика дерегуляції – дієвий інструмент для створення відкритого середовища для розвитку бізнесу в Україні завдяки впровадженню якісного регулювання, де всі процеси є прозорими, а кількість регуляторних актів відповідає необхідному мінімуму.

Дерегуляція є важливою передумовою запровадження в Україні європейської бізнес-моделі та являє собою комплекс заходів, спрямованих на модернізацію реєстраційної системи, суттєве спрощення дозвільної та ліцензійної систем, полегшення контрольно-перевірної діяльності, боротьбу з корупцією.

(За даними Урядового порталу [7])

Реформа передбачає системний перегляд (Rolling Review) – це перегляд регулювання ринків з метою підвищення їх ефективності [7]:

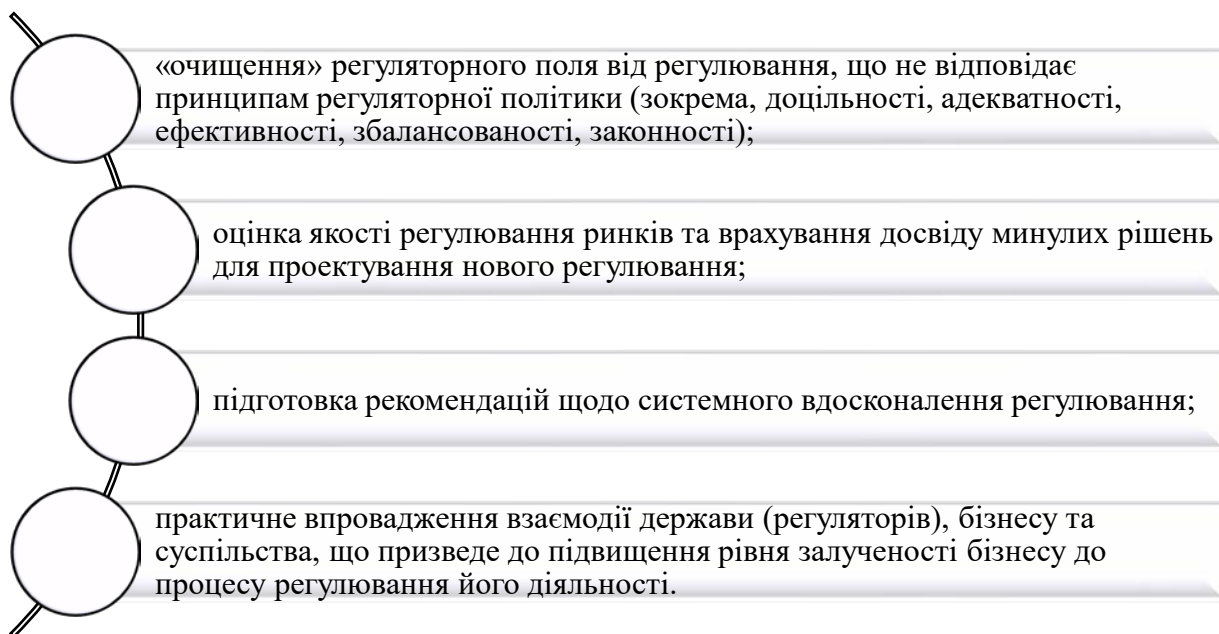


Рисунок 2.1 – Декомпозиція принципів Rolling Review у процесі здійснення реформи дерегуляції, побудовано за [7]

Питання дерегуляції є важливими, їх вирішення свідчить про підвищення рівня спрощення здійснення підприємницької діяльності, а також про зростання прозорості взаємодії різних інституцій національної економіки, забезпечення інклюзивності інститутів.

Так, згідно аналітичних досліджень, реформа дерегуляції проходить достатньо ефективно, про що свідчать дані рейтингу Doing Business (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1 - Данні Рейтингу за країнами Регіону Європа та Центральна Азія

Країна	Місце в Рейтингу	Показник легкості ведення бізнесу		Кількість здійснених реформ	
	(1-190)	(0-100)			
	DB 2020	DB 2019	DB 2020	DB 2019	DB 2020
Азербайджан	34	73.6	76.7	8	4
Албанія	82	67.0	67.7	1	1
Білорусь	49	74.4	74.3	2	0
Боснія і Герцеговина	90	65.4	65.4	0	0
Болгарія	61	71.8	72.0	0	0
Вірменія	47	73.2	74.5	6	4
Грузія	7	83.5	83.7	3	1
Казахстан	25	78.0	79.6	3	3
Киргизстан	80	65.4	67.8	4	3
Кіпр	54	72.8	73.4	2	2
Косово	57	71.0	73.2	3	4
Молдова	48	73.1	74.4	1	3
Північна Македонія	17	80.7	80.7	1	1
Російська Федерація	28	77.4	78.2	4	3
Румунія	55	72.5	73.3	0	2
Сан-Марино	92	64.2	64.2	1	1
Сербія	44	73.9	75.7	1	6
Таджикистан	106	55.4	61.3	1	3
Туреччина	33	75.3	76.8	7	2
Узбекистан	69	67.8	69.9	3	4
Україна	64	69.1	70.2	3	6
Хорватія	51	73.0	73.6	1	3
Чорногорія	50	73.7	73.8	0	0

Джерело: [7]

При цьому, якщо у 2012 році Україна посідала 152 місце у рейтингу, наразі займає 64 місце. Серед ключових позитивних кроків останніми роками, що забезпечують зростання позицій у рейтингу: захист прав інвесторів, отримання дозволів на будівництво, підключення до електромереж, міжнародна торгівля, реєстрація власності. Позиціями, які потребують подальшої роботи є: оподаткування, забезпечення виконання контрактів, реєстрація підприємств, отримання кредитів, урегулювання питань неплатоспроможності.

2 Організаційно-правові форми підприємницької діяльності та особливості правового регулювання господарських відносин

Класифікація організаційно-правових форм господарювання визначає **організаційно-правову форму господарювання** як форму здійснювання господарської (зокрема підприємницької) діяльності з відповідною правовою основою, що визначає характер відносин між засновниками (учасниками), режим майнової відповідальності за зобов'язаннями підприємства (організації), порядок створення, реорганізації, ліквідації, управління, розподілу одержаних прибутків, можливі джерела фінансування діяльності тощо [26]. Тобто вона як поняття передбачає поєднання організаційних і правових ознак, що характеризують особливості створення та діяльності юридичної особи. До основних з них відносять [24, с. 171-172]: кількість учасників створюваного суб'єкта підприємництва; характеристики власника майна; джерела майна як матеріальної основи підприємництва; межі майнової відповідальності; спосіб розподілу прибутків і збитків; форму управління суб'єктом підприємництва.

З позицій дослідження організаційно-правових форм здійснення підприємницької діяльності варто звернутись до поняття та видів підприємств, об'єднань підприємств визначених ГКУ.

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами (ст. 62, ГКУ) [3].

Залежно від форм власності в Україні можуть діяти підприємства таких видів [3]:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);
- спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами - суб'єктами співробітництва.

Форма власності має значення з позицій організації підприємницької діяльності, побудови системи управління, відповідальності за зобов'язаннями тощо.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного капіталу в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні [3]:

- унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який призначається (обирається) засновником (наглядовою радою такого підприємства у разі її утворення), керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника;
- корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Класифікатор організаційно-правових форм господарювання надає наступний перелік видів підприємств, що можуть створюватись в Україні: фермерське господарство, приватне, колективне, державне, казенне, комунальне підприємства, дочірнє, іноземне, підприємство об'єднання громадян, споживчої кооперації, індивідуальне, сімейне та спільне [26].

Згідно ЦКУ юридичні особи можуть створюватися у формі товариств, установ та в інших формах, встановлених законом [25].

Товариством є організація, створена шляхом об'єднання осіб (учасників), які мають право участі у цьому товаристві. Товариство може бути створено однією особою, якщо інше не встановлено законом (наприклад, АТ з одним акціонером). Товариства поділяються на підприємницькі (мають на меті отримання прибутку) та непідприємницькі (не мають на меті отримання прибутку).

Підприємницькі товариства можуть бути створені лише як господарські товариства (повне товариство, командитне товариство, товариство з обмеженою або додатковою відповідальністю, акціонерне товариство (приватне або публічне)) або виробничі кооперативи чи сільськогосподарські кооперативи, сільськогосподарські кооперативні об'єднання. В Україні діяльність акціонерних товариств та товариств з обмеженою і повною відповідальністю регулюється окрім ГКУ та ЦКУ також відповідними законами («Про акціонерні товариства», «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю»). При цьому, правовий статус ТОВ та товариств з додатковою відповідальністю у сферах страхової та інвестиційної

діяльності, в галузі виробництва сільськогосподарської продукції, а також в інших сферах діяльності, порядок їх створення, діяльності та припинення регулюються цим Законом з урахуванням особливостей, передбачених спеціальними законами. Це ж стосується й тих, в статутних капіталах яких є частка держави чи органів місцевого самоврядування [27].

У Законі України «Про акціонерні товариства» також визначено особливості діяльності окремих видів АТ. Так, згідно закону [28]: особливості створення АТ у процесі приватизації та корпоратизації, їх правового статусу та діяльності у період до виконання плану приватизації (розміщення акцій) визначаються законодавством про приватизацію та корпоратизацію; управління акціонерними товариствами, у статутних капіталах яких є корпоративні права держави або територіальної громади, здійснюється з урахуванням особливостей, визначених законодавством; створення, припинення АТ, одержання у власність або в управління акцій та набуття іншим чином права контролю над ним здійснюється з дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції.

Надамо визначення основних організаційно-правових форм підприємницьких товариств, що можуть діяти в Україні:

Таблиця 2.2 – Основні організаційно-правові форми підприємницьких товариств

Найменування	Визначення
Акціонерне товариство (АТ)	господарське товариство, яке має статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій, крім випадків, визначених законом; АТ має законодавчо визначений розмір статутного капіталу має бути не менше 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, яка діє на момент його створення (реєстрації); основна різниця між ПАТ і ПрАТ полягає у тому, що перші можуть мати кількісний склад акціонерів понад 100, а другі – тільки в зазначених межах; засновниками АТ можуть бути як громадяни, так і юридичні особи;
Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів; засновниками ТОВ можуть бути: фізичні особи (до 14 років - через законних представників), у т.ч. іноземці та особи без громадянства, юридичні особи, суб'єкти публічного права. ТОВ може бути створене одним засновником;
Товариство з додатковою відповідальністю	господарське товариство, статутний капітал якого поділений на частки і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими

	документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників; засновниками товариства можуть бути як фізичні так і юридичні особи;
Повне товариство	господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном; учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва;
Командитне товариство	господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники); засновниками командитного товариства можуть бути як фізичні так і юридичні особи.

Джерело: [3; 27-28]

Установою є організація, створена однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна.

Об'єднання підприємств – це господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань [ст. 118, 3].

Об'єднання підприємств мають складну правособ'єктність: їх засновниками є юридичні особи і саме об'єднання також має статус юридичної особи. При цьому підприємства-учасники об'єднання зберігають статус юридичної особи та мають право [3]:

- добровільно вийти з об'єднання на умовах і в порядку, визначених установчим договором про його утворення чи статутом господарського об'єднання (за виключенням підприємств, що входять до складу державного або комунального господарського об'єднання);
- бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законом, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено інше (за виключенням підприємств, що входять до складу державного або комунального господарського об'єднання);
- одержувати від господарського об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;
- одержувати частину прибутку від діяльності господарського об'єднання відповідно до його статуту.

Підприємство може мати також інші права, передбачені засновницьким договором чи статутом об'єднання відповідно до чинного законодавства.

З метою дотримання засад конкурентного законодавства України та недопущення монополізму рішення про утворення об'єднання підприємств (установчий договір) та статут об'єднання погоджуються з Антимонопольним комітетом України (АМУ) [3].

Об'єднання підприємств можуть створювати підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, які відповідно до ГКУ та інших законів мають право утворювати об'єднання підприємств. А входити в них можуть і підприємства, утворені за законодавством інших держав. Вітчизняні підприємства також можуть входити в об'єднання підприємств інших країн. Вони можуть бути строковими, а також створюватись на невизначений термін [3].

Таблиця 2.3 - Організаційно-правові форми об'єднання підприємств згідно ГКУ

Організаційно-правова Форма	Визначення
асоціація	договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств - учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями;
корпорація	договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації;
консорціум	тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність;
концерн	статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Джерело: [3; 27-28]

Окрему увагу слід звернути на визначені ГКУ асоційовані підприємства, холдингові компанії (ст. 126).

Асоційовані підприємства (господарські організації) - це група суб'єктів господарювання - юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні.

Залежність між підприємствами може бути [3]:

- простою – виникає у разі якщо одне з них має можливість блокувати прийняття рішень іншим (залежним) підприємством, які повинні прийматися відповідно до закону та/або установчих документів цього підприємства кваліфікованою більшістю голосів;
- вирішальною – виникає у разі якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному капіталі та/або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій. Вони можуть встановлюватися лише за умови отримання згоди АМУ.

Холдингові компанії визначаються як ПАТ, що володіють, користуються, а також розпоряджаються холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності). Їхня діяльність регулюється Законом України «Про холдингові компанії в Україні».

3 Особливості та умови державної реєстрації і припинення підприємницької діяльності

Згідно ст. 56 ГКУ [3] суб'єкт господарювання - господарська організація, яка може бути утворена за рішенням власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу, а у випадках, спеціально передбачених законодавством, також за рішенням інших органів, організацій і фізичних осіб шляхом заснування нової господарської організації, злиття, приєднання, виділу, поділу, перетворення діючої (діючих) господарської організації (господарських організацій) з додержанням вимог законодавства. Крім того, суб'єкти господарювання можуть утворюватися шляхом примусового поділу (виділу) діючого суб'єкта господарювання. Створення суб'єктів господарювання не залежно від способу здійснюється з додержанням вимог антимонопольно-конкурентного законодавства, а за умови поділу (виділу) - саме за розпорядженням антимонопольних органів.

Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» [8] визначає, що **державна реєстрація юридичних осіб, громадських формувань, що не мають статусу юридичної особи, та фізичних осіб-підприємців** – це офіційне визнання

шляхом засвідчення державою факту створення або припинення юридичної особи, громадського формування, що не має статусу юридичної особи, засвідчення факту наявності відповідного статусу громадського об'єднання, професійної спілки, її організації або об'єднання, політичної партії, організації роботодавців, об'єднань організацій роботодавців та їхньої символіки, засвідчення факту набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою, зміни відомостей, що містяться в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань (ЄДРПОУ), про юридичну особу та фізичну особу – підприємця (ФОП), а також проведення інших реєстраційних дій, передбачених законом.

Згідно ст. 58 ГКУ [3] суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації як юридична особа чи фізична особа-підприємець у порядку, визначеному законодавством. А от відкриття ним філій (відділень), представництв без створення юридичної особи не потребує їх державної реєстрації. Відомості про відокремлені підрозділи суб'єктів господарювання залучаються до її реєстраційної справи та включаються до Єдиного державного реєстру.

Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України (ЄДРПОУ) – це єдина автоматизована система збирання, накопичення та опрацювання даних про юридичних осіб всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання, відокремлені підрозділи юридичних осіб, що знаходяться на території України, а також відокремлені підрозділи юридичних осіб України, що знаходяться за її межами.

З набуття чинності Закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців" ведення ЄДРПОУ здійснюється відповідно до [Положення про ЄДРПОУ](#), затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22.01.1996 №118.

ЄДРПОУ ведеться з метою забезпечення:

- єдиного державного обліку та ідентифікації суб'єктів;
- класифікації суб'єктів для отримання статистичної інформації у формалізованому вигляді;
- проведення спостережень за структурними змінами в економіці щодо видів діяльності, створення, реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) та ліквідації суб'єктів;
- удосконалення статистичного обліку суб'єктів та створення й ведення реєстрів респондентів статистичних спостережень (статистичних реєстрів);
- взаємодії з інформаційними системами інших органів державної влади.

На державному рівні ЄДРПОУ містить інформацію щодо суб'єктів в цілому по країні, на територіальному - щодо суб'єктів на відповідній території. Підставою для внесення до ЄДРПОУ або виключення з нього даних щодо суб'єктів, а також внесення змін до ЄДРПОУ є надходження від державного реєстратора до органу державної статистики інформації про вчинення реєстраційних дій.

(За даними державної служби статистики України [9])

Держателем ЄДРПОУ є Міністерство юстиції України. Саме воно вживає організаційних заходів, пов'язаних із забезпеченням функціонування Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та

громадських формувань [8]. Перелік даних, що вносяться про організацію у ЄДРПОУ, містяться у законі.

Суб'єкти державної реєстрації Міністерство юстиції України та інші суб'єкти державної реєстрації. Зокрема [8]:

- Міністерство юстиції України - у разі державної реєстрації політичних партій, всеукраїнських професійних спілок, їх об'єднань, всеукраїнських об'єднань організацій роботодавців; відокремлених підрозділів іноземних неурядових організацій, представництв, філій іноземних благодійних організацій, постійно діючих третейських судів, засновниками яких є всеукраїнські громадські організації, всеукраїнських творчих спілок, символіки громадських формувань;
- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері релігії, Рада міністрів АРК, обласні, Київська та Севастопольська міські державні адміністрації - у разі державної реєстрації юридичних осіб - релігійних організацій;
- територіальні органи Міністерства юстиції України в АРК, областях, містах Києві та Севастополі - у разі державної реєстрації первинних, місцевих, обласних, регіональних та республіканських професійних спілок, їх організацій та об'єднань, структурних утворень політичних партій, регіональних (місцевих) творчих спілок, територіальних осередків всеукраїнських творчих спілок, місцевих, обласних, республіканських Автономної Республіки Крим, Київської та Севастопольської міських організацій роботодавців та їх об'єднань, постійно діючих третейських судів, громадських об'єднань, їх відокремлених підрозділів, громадських об'єднань, що не мають статусу юридичної особи, підтвердження всеукраїнського статусу громадського об'єднання;
- виконавчі органи сільських, селищних та міських рад, Київська та Севастопольська міські, районні, районні у містах Києві та Севастополі державні адміністрації, нотаріуси - у разі державної реєстрації юридичних осіб (крім випадків, передбачених абзацами другим - четвертим цього пункту) та фізичних осіб - підприємців. Вони (крім міст обласного та/або республіканського Автономної Республіки Крим значення) набувають повноважень з державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців у разі прийняття відповідною радою такого рішення.

Закон містить і *визначення державного реєстратора* як особи, що перебуває у трудових відносинах з суб'єктом державної реєстрації, нотаріуса. Відповідно, ним може бути громадянин України, який має вищу освіту, відповідає кваліфікаційним вимогам, визначеним Міністерством юстиції України, та перебуває у трудових відносинах з суб'єктом державної реєстрації (крім нотаріусів), та нотаріус [8].

Принципи державної реєстрації [8]:

- обов'язковості державної реєстрації в ЄДРПОУ;
- публічності державної реєстрації в ЄДРПОУ та документів, що стали підставою для її проведення;

- врегулювання відносин, пов'язаних з державною реєстрацією, та особливостей державної реєстрації виключно Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань»;
- державної реєстрації за заявницьким принципом;
- єдності методології державної реєстрації;
- об'єктивності, достовірності та повноти відомостей у ЄДРПОУ;
- внесення відомостей до ЄДРПОУ виключно на підставі та відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань»;
- відкритості та доступності відомостей ЄДРПОУ.

Державна реєстрація може здійснюватися на підставі подання документів у паперовому вигляді фізично або ж у електронному вигляді. При цьому, фізична подача документів у паперовому вигляді проводиться за місцезнаходженням юридичної особи чи громадського формування, що не має статусу юридичної особи (в межах АРК, області, міст Києва та Севастополя).

За наказом Міністерства юстиції України у визначених випадках може проводитися в межах декількох адміністративно-територіальних одиниць або незалежно від місцезнаходження юридичної особи чи громадського формування, що не має статусу юридичної особи, в межах України. А от державна реєстрація фізичних осіб-підприємців на підставі документів, поданих у паперовій та електронній формі, а також державна реєстрація юридичних осіб, громадських формувань, що не мають статусу юридичної особи, на підставі документів, поданих в електронній формі, проводиться незалежно від їх місця знаходження.

Офлайн реєстрація бізнесу стала простішо завдяки створенню та роботі Цетрів надання адміністративних послуг (ЦНАПів). Згідно Закону України «Про адміністративні послуги», відповідно до якого при міських радах (їх виконавчих органах) і райдержадміністраціях були створені Центри надання адміністративних послуг (ЦНАП).

Згідно ст. 12 зазначеного закону ЦНАП - це постійно діючий робочий орган або виконавчий орган (структурний підрозділ) органу місцевого самоврядування або місцевої державної адміністрації, що зазначені у частині другій цієї статті, в якому надаються адміністративні послуги згідно з переліком, визначеним відповідно до Закону. У центрах надання адміністративних послуг послуги надаються адміністратором центру, у тому числі шляхом його взаємодії з суб'єктами надання адміністративних послуг. У виняткових випадках (якщо послуги у центрах надання адміністративних послуг не можуть бути надані адміністратором або таке їх надання є значно гіршим для інтересів суб'єктів звернення та/або публічних інтересів) окремі адміністративні послуги можуть надаватися через центр надання адміністративних послуг посадовими особами суб'єктів надання адміністративних послуг на підставі узгоджених рішень з органом, який прийняв рішення про утворення центру надання адміністративних послуг [19].

Серед низки послуг ЦНАП надає також і послуги щодо реєстрації, внесення змін та припинення діяльності суб'єктів господарювання, їх відокремлених підрозділів тощо.

Наразі онлайн реєстрація підприємницької діяльності набула дуже широкого розповсюдження не зважаючи на те, що була запущена лише у 2017 році. В Естонії, наприклад, єдиний портал електронних послуг та портал для реєстрації бізнесу налічують вже понад 130річну історію [10].

Мінюст України наразі містить широкий спектр послуг, що можна отримати онлайн поряд з реєстрацією юридичних осіб та ФОП:

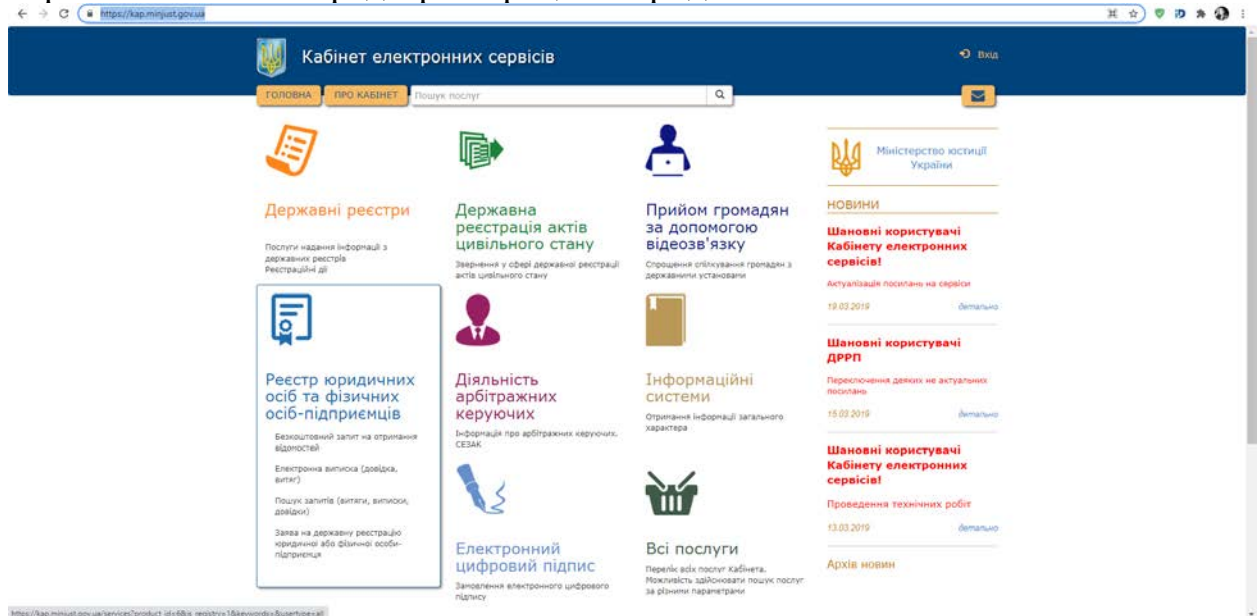


Рисунок 2.2 – Екран порталу електронних сервісів Міністерства Юстиції України, [11]

Алгоритм дій для реєстрації ФОП на сайті Міністерства Юстиції [17]:

- увійти до кабінету електронних сервісів;
- у «Реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» вибрати пункт меню «Заява на державну реєстрацію юридичної особи або фізичної особи-підприємця»;
- відкриється вікно входу або реєстрації. Якщо ви раніше не були зареєстровані на сайті, то потрібно це зробити;
- на сайті слід увійти в особистий кабінет;
- створюється заяву;
- заява підписується за допомогою ЕЦП;
- відправляється заяву;
- перевіряється стан заяви;
- можна отримати електронний або паперовий документ.

Для подачі заяви для реєстрації ФОП чи юридичної особи через онлайн сервіси вам знадобиться ЕПЦ:

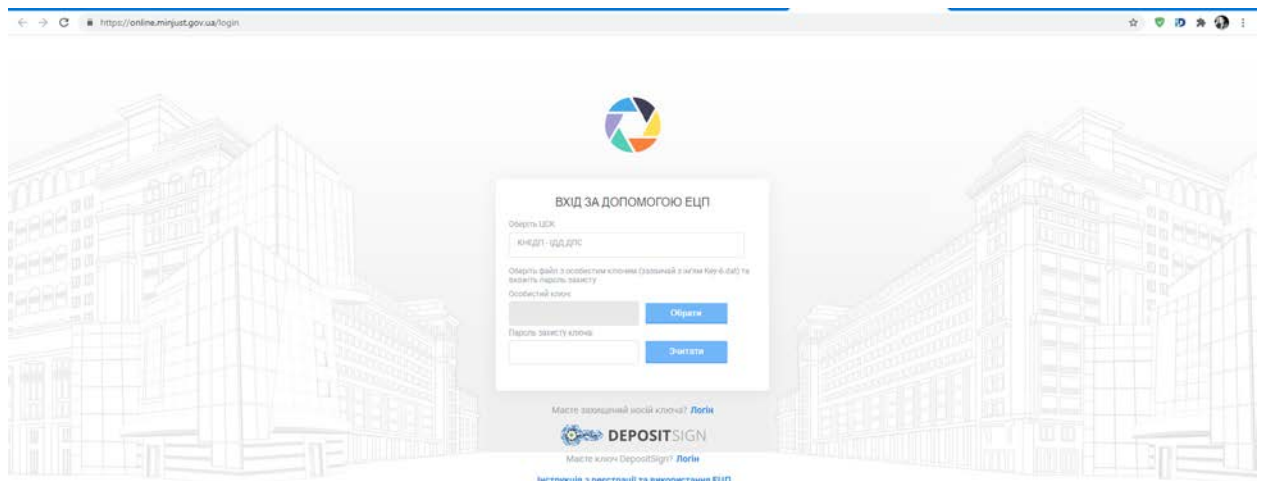


Рисунок 2.3 – Вікно для подачі заяви на реєстрацію ФОП або юридичної особи, [11]

Перелік необхідних документів для онлайн реєстрації ФОП містить [12]:

- заяву про реєстрацію ФОП (при подачі через портал Дія формується в автоматичному режимі);
- договір (декларацію) про створення сімейного фермерського господарства (за необхідності та у разі особистого звернення) – додається до заяви за умови створення фермерського господарства;
- письмову згоду батьків (усиновлювачів) або піклувальника чи органу опіки та піклування (нотаріально засвідчену) (за необхідності та у разі особистого звернення) – додається до заяви для фізичної особи, яка досягла шістнадцяти років і має бажання займатися підприємницькою діяльністю.

Послуга з реєстрації ФОП здійснюється безкоштовно. Документи перевіряються протягом 24 годин при звичайному поданні онлайн (за виключенням святкових та вихідних днів). За умови, якщо всі документи подано вірно, процедура реєстрації фактично займає одну добу.

Через портал Дія також можна зареєструвати ФОП та отримати відповідну важливу для реєстрації інформацію в е-гайді. Так, в гайді зазначено, що подати заяву на отримання послуги заявник може особисто або через законного представника чи заповнивши заяву на отримання послуги онлайн на сайті: <https://diia.gov.ua/services/reystraciya-fop>:

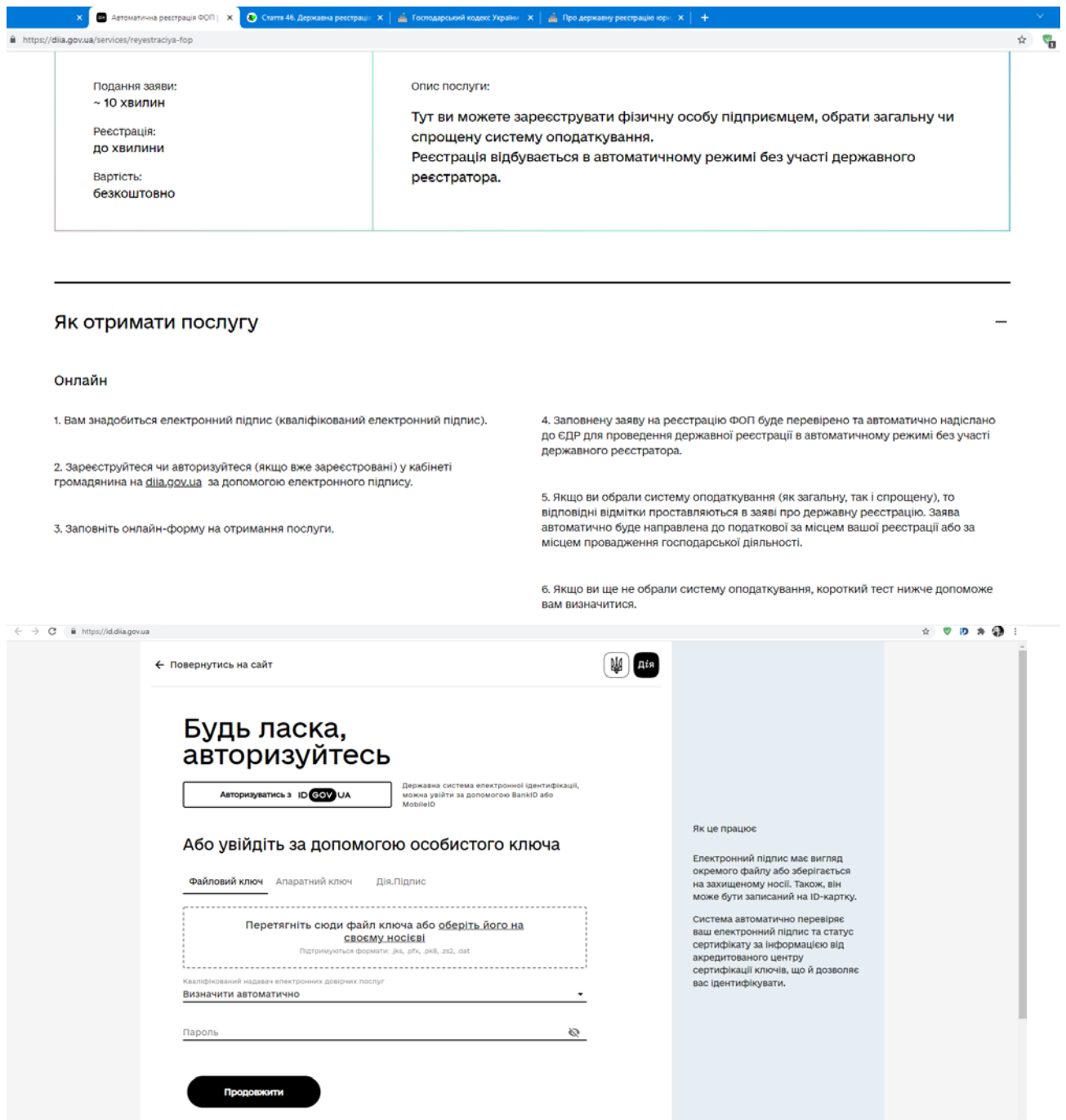


Рисунок 2.4 – Основна інформація про реєстрацію ФОП та вікно подачі заяви через Портал Дія, [13]

На порталі також доступно та з необхідними посиланнями визначено подальші кроки потенційного ФОП з урахуванням змін у законодавстві:

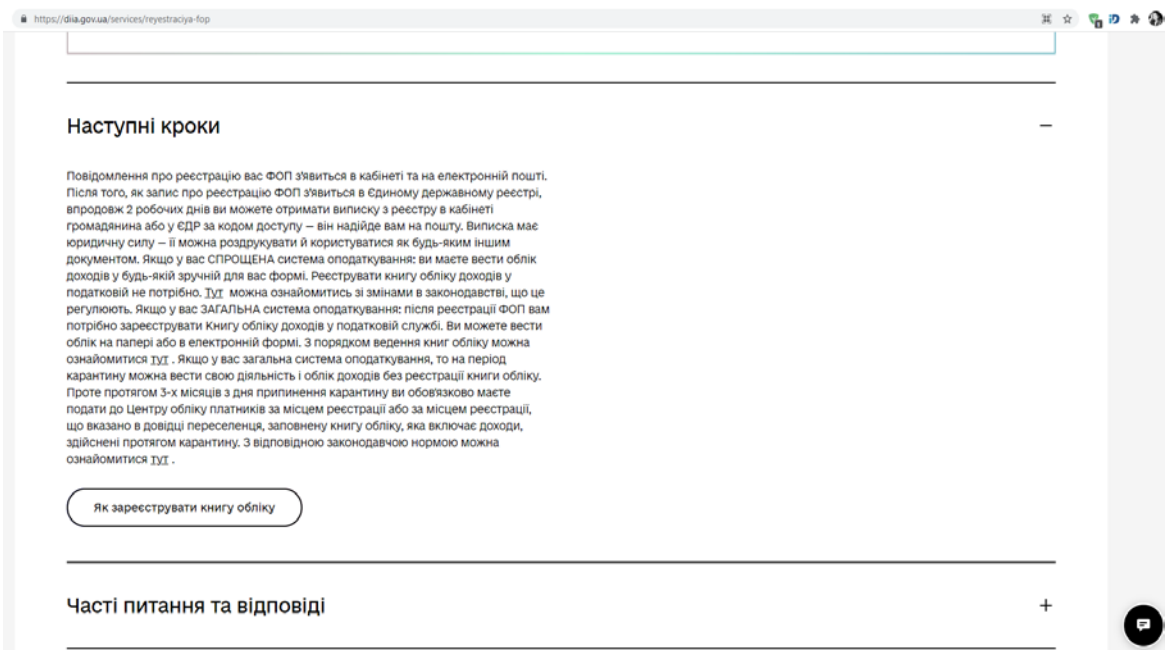


Рисунок 2.5 - Логіка реєстрації ФОП, вибору системи оподаткування, створення та реєстрації книги обліку, [13]

А також зазначено підстави відмови у реєстрації:

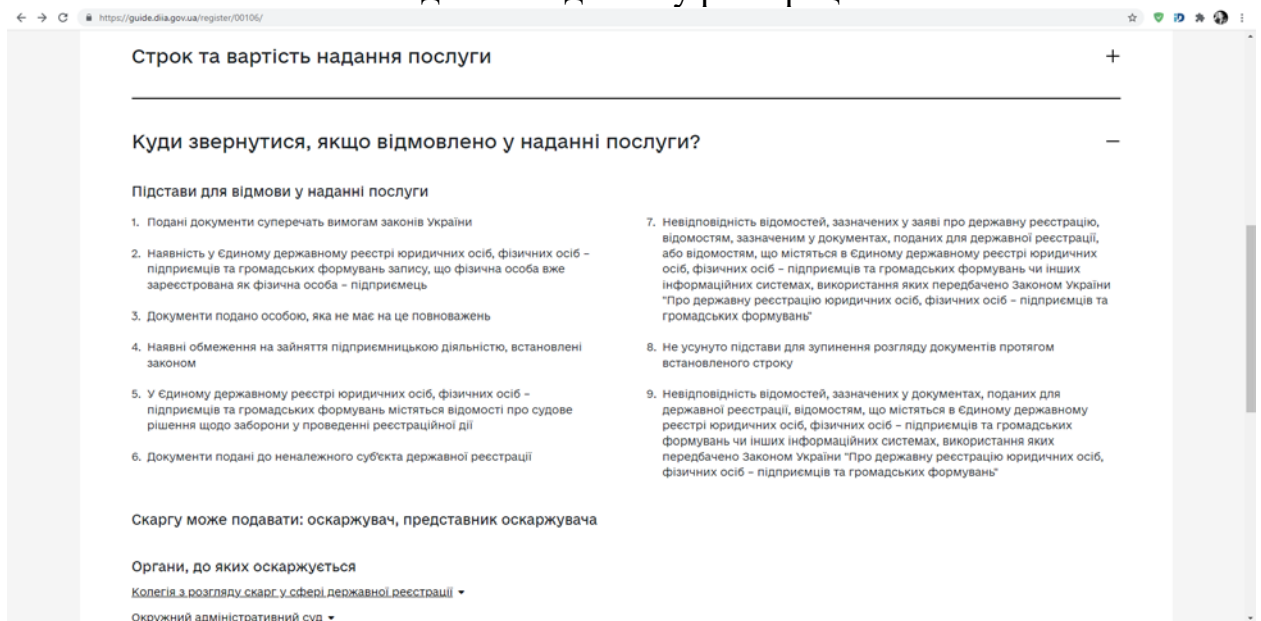


Рисунок 2.6 – Підстави відмови у наданні послуги реєстрації ФОП, [12]

Повідомлення про реєстрацію/ відмову при онлайн реєстрації надходить на пошту та у кабінет громадянина. Якщо ваша реєстрація підтверджена, дані вносяться до ЄДРПОУ, а відповідний витяг можна зберегти та використовувати - він має юридичну силу. За умови особистої офлайн подачі документів довідку можна отримати, надавши реєстратору документ, що посвідчує особу. Якщо у процесі реєстрації було внесено інформацію з помилками, то система у форматі повідомлення вкаже на цей факт.

Так само можна зареєструвати і своє підприємство (юридичну особу), зокрема, доступна реєстрація ТОВ. Проте, як зазначено в [15], спочатку, наприклад, для ТОВ необхідно мати та затвердити:

- назву юридичної особи (вона повинна бути затверджена як в повній, так і в скороченій формах);
- дані про бенефіціарного власника (якщо такий є) або обґрунтувати причину його відсутності;
- місце розташування ТОВ;
- відомості про кожного із засновників;
- види запланованої діяльності підприємства з подальшим їхнім відображенням у кодах КВЕД;
- розмір статутного капіталу із зазначенням точної частки кожного учасника ТОВ;
- контактну інформацію юрособи;
- установчий документ (положення, статут тощо), який буде обумовлювати подальші кроки реєстрації ТОВ;
- найменування керуючого органу (зафіксоване протоколом зборів засновників).

При реєстрації ТОВ на сайті Мінюсту буде запропоновано заповнити опитувальник, який дозволить згенерувати заяву, статут, рішення зборів, підписати їх та подати. Надалі буде запропоновано надати низку документів, визначитись з тим, чи буде ТОВ платником ПДВ (проводиться у випадках, коли підприємство веде господарську діяльність на різних системах оподаткування або якщо юридична особа за власним бажанням планує бути платником ПДВ) [17].

Зареєструвати юридичну особу також можна скориставшись порталом Дія:

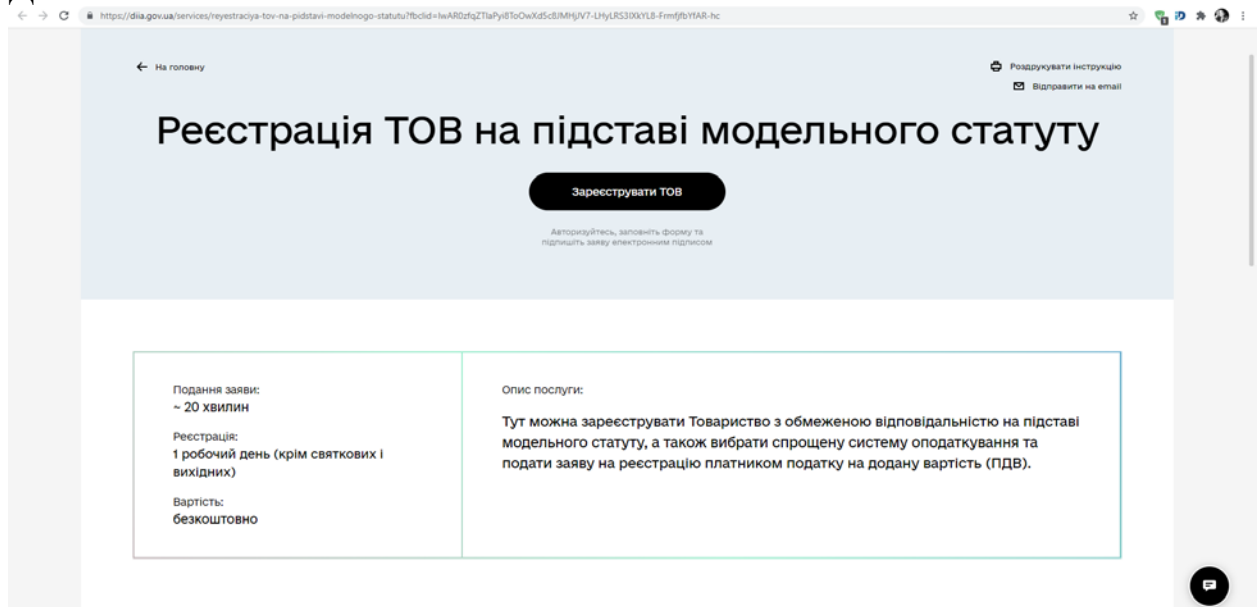


Рисунок 2.7 – Опис послуги «реєстрація ТОВ» на порталі Дія, [16]

На порталі чітко зазначено умови отримання послуги онлайн або офлайн:

Таблиця 2.4. – Реєстрація ТОВ: порівняння онлайн та офлайн схем

Отримання послуги реєстрації ТОВ онлайн	Отримання послуги реєстрації ТОВ офлайн
1. Вам знадобиться електронний підпис. Якщо у вашого ТОВ будуть визначені кінцеві бенефіціарні власники-резиденти України, то необхідно, щоб вони були власниками одного із біометричних документів (ID-картка, біометричний закордонний паспорт) для заповнення Унікального номеру запису у реєстрі (УНЗР). У разі, якщо такий документ відсутній або кінцевий бенефіціарний власник вашого ТОВ не є резидентом України, то зареєструвати ТОВ ви зможете тільки офлайн у ЦНАП. 2. Зареєструйтеся або авторизуйтеся на порталі в кабінеті громадянина на diia.gov.ua. 3. Заповніть онлайн-форму на отримання послуги та виберіть необхідні опції модельного статуту або виберіть редакцію статуту “за замовчуванням”. 4. Після цього автоматично буде сформовано заяву, статут, протокол зборів засновників та надіслано на реєстрацію ТОВ до державного реєстратора. 5. Якщо ви обрали спрощену форму оподаткування, заяву на перехід до спрощеної системи буде також автоматично надіслано до податкового органу за місцем вашої реєстрації або за місцем реєстрації, вказаної в довідці переселення. Ви можете подати заяву на реєстрацію платником податку на додану вартість (ПДВ), якщо обрали загальну систему оподаткування, яку буде автоматично надіслано до податкового органу за місцем вашої реєстрації або за місцем реєстрації, вказаної в довідці переселення. Зверніть увагу! Всі документи мають бути підписані за допомогою електронного підпису.	1. Вам знадобиться ідентифікаційний код та паспорт. У разі подання документів у паперовій формі змінити положення модельного статуту неможливо. Отже, вважається, що вибрано редакцію статуту “за замовчуванням”. 2. Заяву треба подати до ЦНАП або до виконкому міської ради за місцем проживання. Так само можна подати заяву на перехід до спрощеної системи оподаткування. Обидві послуги безкоштовні. 3. Якщо у вас немає можливості відвідати ЦНАП чи виконком особисто, ви можете надіслати заяву поштою. Перш ніж відправити, засвідчіть свій підпис нотаріально. 4. Якщо ваші документи подаватиме уповноважений представник, потрібно додати примірник оригіналу або нотаріально засвідченої копії документа. Якщо заявником є іноземець або особа без громадянства, документом, що посвідчує особу, є національний, дипломатичний чи службовий паспорт іноземця або інший документ, що посвідчує особу іноземця або особи без громадянства. 6. Завантажити форму заяви на відкриття ТОВ на підставі модельного статуту можна тут. 7. Завантажити форму заяви на перехід до спрощеної системи оподаткування можна тут. Зверніть увагу, що заяву на перехід до спрощеної системи буде передано в податкову службу за місцем вашої реєстрації або за місцем проживання в довідці переселення.

Джерело: [16]

Процедура отримання виписки з ЄДРПОУ є аналогічною до процедури для ФОП.

Реєстрацію ФОП та юридичної особи можна здійснити і через портал державних послуг (IGOV.org.ua) [18].

Наразі реєстрація дозволяє отримувати інформацію про створену організацію чи зміни, що у ній відбулись, її припинення автоматично ДПА, Пенсійним Фондом України, іншими профільними установами.

Загалом, щоб спростити процедуру реєстрації Мінюст не лише надає перелік типових форм заяв, а й приклади їхнього заповнення, визначає правила заповнення [14], портал Дія містить відповідні гайди, роз'яснення, профільну інформацію можна знайти на сайтах ЦНАПів та отримати консультації у відповідних співробітників безпосередньо.

Послуги щодо внесення змін у дані про ФОП чи її припинення можна отримати онлайн або офлайн.

За даними [20] для онлайн припинення ФОП використовується наступний алгоритм дій:

- знайдіть свій електронний підпис (кваліфікований електронний підпис);
- зареєструйтеся чи авторизуйтеся (якщо вже зареєстровані) у кабінеті громадянина на diia.gov.ua за допомогою електронного підпису;
- заповніть онлайн-форму на отримання послуги. Вся важлива інформація вже зберігається в системі – Ви маєте лише перевірити, чи вона вірна, та підписати заяву за допомогою вашого електронного підпису;
- підписану заяву буде автоматично надіслано до реєстратора, інформацію про закриття також надіслано до податкової служби;
- перевіряйте статус заяви у кабінеті громадянина. Повідомлення про закриття ФОП з'явиться у кабінеті та буде відправлено електронною поштою.

Реєстратор вносить інформацію про закриття ФОП до ЄДРПОУ та інформує податковий орган, де було ФОП про його закриття. Якщо ФОП працював за спрощеною системою оподаткування, його буде виключено з реєстру платників єдиного податку й реєстру платників ПДВ. З цього моменту ФОП вважається закритим [20].

Офлайн закриття передбачає дещо іншу процедуру і розпочинається з подачі заяви до будь-якого реєстратора (на ФОП не поширюється принцип територіальності). А далі необхідно у визначені нормативно терміни: подати ліквідаційну звітність до контролюючих органів за місцем реєстрації, Звіт з ЄСВ, сплатити єдиний податок та ЄСВ за повний місяць, в якому подано заяву держреєстратору, та провести остаточні розрахунки, отримати виписки про рух коштів на рахунках за останні 3 роки та знятись з обліку в контролюючих органах. Датою припинення діяльності ФОП вважають дату державної реєстрації припинення підприємницької діяльності згідно даних ЄДРПОУ [20].

В той же час, не варто забувати, що наявність у ФОП найманих робітників передбачає виконання статей КЗпП, а наявність боргів перед контрагентами не знімає відповідальності після припинення ФОП.

Згідно ЦКУ та ГКУ юридична особа припиняється в результаті реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або ліквідації. Юридична особа ліквідується за: рішенням її учасників або органу юридичної особи, уповноваженого на це установчими документами або рішенням суду. Тобто або в добровільному або в примусовому порядку. Законодавство, що регламентує ці питання є розгалуженим. Наприклад, якщо мова йде про банки,

то крім базових НПА будуть використані і положення Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Підставами ліквідації можуть бути [21]:

- закінчення строку, на який було створено юридичну особу, або після досягнення мети, поставленої при її створенні;
- у зв'язку з визнанням судом недійсною державної реєстрації юридичної особи через допущені при її створенні порушення, які не можна усунути, а також в інших випадках, передбачених установчими документами;
- інші підстави, передбачені законодавчими актами України.

Державна реєстрація припинення юридичної особи шляхом ліквідації проводиться державним реєстратором за місцезнаходженням юридичної особи. Всі документи надаються державною мовою особисто або надсилаються поштою. З Переліком необхідних документів можна ознайомитись за [22-23], а сам процес умовно можна поділити на такі дії:

- прийняття відповідного рішення власниками та його фіксація у протоколі загальних зборів учасників. Рішення оформлюється відповідним протоколом, в якому зазначається кількість учасників, які беруть участь у зборах, порядок денний, результати розгляду питань порядку денного, призначається ліквідаційна комісія, визначаються її повноваження та порядок прийняття рішень. (Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців»);
- повідомлення органу, що здійснює державну реєстрацію (державного реєстратора, нотаріуса) про початок процедури ліквідації компанії. Повідомлення є письмовим (ЦКУ);
- повідомлення контролюючих органів про початок процедури ліквідації компанії. Так, платник податків зобов'язаний повідомляти контролюючі органи за місцем обліку такого платника про його ліквідацію або реорганізацію (крім випадків, коли обов'язок здійснювати таке повідомлення покладено законом на орган державної реєстрації) (Порядок обліку платників податків і зборів);
- виявлення кредиторів та повідомлення останніх про початок процедури ліквідації компанії (ЦКУ);
- продаж усіх активів компанії, задоволення вимог кредиторів, проведення розрахунків з власниками у відповідності до розміру їх корпоративних прав, оформлення ліквідаційного балансу компанії (ЦКУ);
- закриття банківських рахунків компанії, отримання банківських виписок, анулювання свідоцтв, дозволів, акредитації на митниці, виключення з реєстрів, тощо;
- для проведення процедури припинення та зняття з обліку в контролюючих органах необхідно вжити заходів для закриття розрахункових рахунків в банківських установах (за наявності і рахунки в цінних паперах) та отримання виписки по рахунку за останні 3 роки, анулювання свідоцтв, дозволів, акредитації на митниці, виключення з реєстрів, тощо (ЦКУ);
- вирішення питання звільнення працівників (КЗпП);

- проведення аудиторської перевірки або прийняття керівником рішення про недоцільність проведення перевірок;
- отримання від податкового органу та управління пенсійного фонду довідок про відсутність заборгованості по сплаті податків, зборів та про відсутність заборгованості зі сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також страхових внесків;
- після проведеної документальної позапланової перевірки платника податків та його відокремлених підрозділів та впливу законодавчо встановлених строків сплати узгоджених грошових зобов'язань такого платника податків та його відокремлених підрозділів, у разі відсутності заперечень контролюючого органу щодо здійснення державної реєстрації припинення юридичної особи, та встановлення факту відсутності заборгованості платника податків та його відокремлених підрозділів перед бюджетом щодо сплати платежів, контроль за справлянням яких здійснюють контролюючі органи, підписується обхідний лист такого суб'єкта господарювання та в порядку обміну інформацією між органами ДФС та ЄДРПОУ Міністерства юстиції України направляє інформацію про відсутність заперечень проти проведення державної реєстрації припинення юридичної особи. (Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців»);
- передача до відповідної архівної установи документів, які підлягають тривалому зберіганню, знищення печаток, штампів. Передача до відповідної архівної установи документів, які підлягають тривалому зберіганню, в результаті чого отримати відповідну довідку (наприклад, відомостей про виплату заробітної плати). Необхідно самостійно організувати знищення печаток та штампів компанії (склавши відповідний акт) (Наказ Міністерства юстиції України від 14.03.2013 №430/5);
- внесення до Єдиного державного реєстру відомостей про припинення юридичної особи.

4 Основи регулювання міжнародної підприємницької діяльності

Сучасна соціально-орієнтована ринкова економіка характеризується розгалуженими міжнародними відносинами, вагому роль в яких відіграє міжнародне підприємництво.

У [29] *під міжнародним підприємництвом* розуміється сукупність угод, що укладаються та виконуються через національні кордони і які пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів та послуг у міжнародному масштабі. До основних умов його появи та активного розвитку можна віднести: розширення каналів та способів збуту товарів, поглиблення торгівельних операцій та міжнародного поділу праці, створення світового ринку товарів та послуг, розвиток кредитування та його використання на

міжнародному ринку, поява та посилення економічного впливу ТНК, інтеграційні процеси між країнами різних регіонів та ін.

При цьому міжнародне підприємництво може функціонувати у таких основних формах [30]:

- зовнішньоторговельні відносини;
- науково-технічне співробітництво;
- торгівля ліцензіями, ноу-хау;
- спільні підприємства.

Важливе значення для здійснення міжнародного підприємництва також має Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Він визначає принципи здійснення ЗЕД, її види та сутнісні ознаки, особливості регулювання і суб'єктів такої діяльності, їх права та обов'язки, дозвольно-заборонні умови.

З позицій законодавства про ЗЕД варто також наголосити на окремих заборонах щодо імпорту-експорту. Так, в Україні забороняється [41]:

- експорт з території України предметів, які становлять національне, історичне, археологічне або культурне надбання українського народу, що визначається згідно із законами України;
- імпорт або транзит будь-яких товарів, про які заздалегідь відомо, що вони можуть завдати шкоди суспільній моралі, здоров'ю чи становити загрозу життю населення, тваринному світу та рослинам, або призвести до заподіяння шкоди навколишньому природному середовищу, якщо стосовно транзитних товарів не вжито необхідних заходів для запобігання такої шкоди;
- імпорт продукції та послуг, що містять пропаганду ідей війни, расизму та расової дискримінації, геноциду тощо, які суперечать відповідним нормам Конституції України;
- експорт природних ресурсів, які вичерпуються, якщо обмеження також застосовуються до внутрішнього споживання або виробництва;
- експорт та імпорт товарів, які здійснюються з порушенням прав інтелектуальної власності;
- експорт з території України товарів у межах виконання рішень Ради Безпеки ООН про застосування обмежень або ембарго на поставки товарів у відповідну державу.

Впровадження заборони експорту або імпорту з інших підстав можливо лише, якщо це дозволено міжнародними договорами, учасником яких є Україна.

Суб'єктами державного регулювання ЗЕД є: ВРУ, КМУ, НБУ, митні органи, АМУ, а також місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі і розпорядчі органи; територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Регулювання ЗЕД в Україні здійснюється за допомогою: законів України; передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, які видаються державними органами України в межах їх компетенції; економічних заходів оперативного регулювання (валютно-фінансового, кредитного та іншого) в межах законів України; рішень

недержавних органів управління економікою, які приймаються за їх статутними документами в межах законів України; угод, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і які не суперечать законам України [41].

Представимо суб'єктів ЗЕД (рис. 2.8.).



Рисунок 2.8. - Суб'єкти міжнародної підприємницької діяльності (побудовано на основі [30; 41])

Існує ряд причин, що спонукають підприємців виходити за межі національних ринків, серед яких: пошук каналів використання надлишкового капіталу, джерел отримання вищої норми прибутку, розширення товарних меж ринку або продовження життєвого циклу продукту, пошук нових потенційно привабливих ринків, пошук дешевших та /або нових ресурсів, технологій, використання переваг у ділових взаємовідносинах з партнерами на міжнародному ринку, розширення кола потреб, вихід за рамки обмежень національного законодавства (антимонопольного, податкового тощо), пошук способів протидії поглинанням, диверсифікація ризиків, отримання переваг у

співфінансуванні, забезпечення зростання ділової репутації та потенціалу конкурентоспроможності та ін.

Підприємці активно користуються перевагами ведення міжнародного бізнесу та формують потужні ділові осередки завдяки активному розвитку вільних економічних зон (ВЕЗ).

ВЕЗ – це відособлена частина національного економічного простору, в якій функціонує спеціальний режим економічної діяльності. [31].

Згідно Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» ВЕЗ визначається як частина території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території такої зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб [32].

Також Законом визначені такі типи ВЕЗ: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристично-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Вони можуть носити і змішаних за своїм функціоналом характер (ст. 3 Закону).

У їхніх межах обмежується державне втручання в економічні процеси. Так, зокрема, законодавство визначає, що в межах ВЕЗ мають створюватись сприятливі валютно-фінансові умови для розвитку банківсько-кредитної системи, страхування, системи державного інвестування. Держава також гарантує суб'єктам господарської діяльності ВЕЗ право на вивезення прибутків і капіталу, інвестованого в ВЕЗ, за її межі і межі України, загалом захист інвестицій [32].

Офіційно в Україні діє близько 10 спеціальних (вільних) економічних зон та 65 територій пріоритетного розвитку. У світі таких зон налічується кілька тисяч. Найбільш відомими є м. Гонконг (Китай), що загалом є ВЕЗ, Дубаї (Об'єднані Арабські Емірати), в якому функціонує понад десяток ВЕЗ. Держави очікують від їх діяльності, що, зазвичай, передбачає тривалі терміни, відповідний соціально-економічний ефект. Так, він може бути охарактеризований, як [34]:

- активізація зовнішньої торгівлі;
- стимулювання надходжень іноземних інвестицій;
- поглиблення взаємозв'язків між національними економіками і світовим ринком;
- активізація трансферу;
- забезпечення умов зростання окремих регіонів (зокрема, наприклад, стимулювання розвитку депресивних територій);
- зростання рівня інноваційності економіки, розширення експортної бази та розвиток виробництва імпротозамінників;

– формування інститутів, що дозволяють прискорювати темпи ринкових перетворень.

Проте, не завжди ефект є позитивним. Так, наприклад, в Україні у 2020 році було скасовано кілька ВЕЗ, які мали залучити значні інвестиції, але їх діяльність була низько ефективною. На території ЄС було скасовано 82 ВЕЗ також у 2020 році у зв'язку із тим, що діяльність суб'єктів господарювання в їх межах не в повній мірі була законною [31].

На особливу увагу заслуговує і функціонування та державне і наддержавне регулювання офшорних зон, що є привабливими для бізнесу.

Офшорна зона - це країна чи територія, де встановлено пільговий режим оподаткування для певних категорій компаній. Як правило, такий режим застосовується до компаній, зареєстрованих в офшорній зоні, які здійснюють операції лише з нерезидентними контрагентами і у іноземній по відношенню до країни реєстрації валюті, тобто практично не здійснюють фінансову та господарську діяльність на території країни реєстрації. Критерії віднесення тієї чи іншої території до категорії офшорної зони розробляються різними міжнародними інституціями, зокрема, Міжнародним валютним фондом (МВФ).

Також перелік офшорних зон регулярно оприлюднюється Кабінетом Міністрів України. До нього входять: на Британських залежних територіях (острови Гернсі, Джерсі, Мен, Олдерні), на Близькому Сході (Бахрейн), у Центральній Америці (Беліз, Панама), у Європі (Андорра, Гібралтар, Монако), в Карибському регіоні (Ангілья, Антигуа і Барбуда, Аруба, Багамські Острови, Барбадос, Бермудські острови, Британські Віргінські Острови, Віргінські Острови (США), Гренада, Кайманові Острови, Монтсеррат, Нідерландські Антильські Острови, Пуерто-Ріко, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Співдружність Домініки, Теркс і Кайкос), в Африці (Ліберія, Сейшельські Острови), у Тихоокеанському регіоні (Вануату, Маршалські Острови, Науру, Ніуе, Острови Кука, Самоа), у Південній Азії (Мальдівська Республіка) [33].

Самі офшорні зони можна класифікувати за рядом ознак. Серед них за рівнем оподаткування. За цією ознакою виділяють такі офшорні зони (офшорні юрисдикції):

Таблиця 2.5 – Типи офшорних юрисдикцій за рівнем оподаткування

Назва (тип)	Суть	Приклад
Класична	як правило це невеликі острівні держави; класичні офшорні компанії не мають право вести будь-яку діяльність на території країни, де вони зареєстровані; офшор коштує недорого, оподаткування та вимоги до ведення бухгалтерського та фінансового обліку повністю відсутні, проте існує обов'язок власника компанії сплачувати в бюджет офшорної держави щорічний збір;	Беліз, Панама, Домініка, Багамські острови
Низько податкова	тут законодавство не передбачає звільнення від податків, але при виконанні певних умов	Болгарія, Ірландія, Кіпр,

	компаніям надаються певні пільги; зареєстровані компанії є резидентами в країні реєстрації, вони зобов'язані ставати на податковий облік, вести бухгалтерію, подавати звітність та платити місцеві податки; цей тип юрисдикцій є «прозорим» для банків та партнерів, і може використовувати переваги договорів про уникнення подвійного оподаткування;	Лабуан, Швейцарія
Респектабельна	держави зі звичайним (або високим) оподаткуванням; зареєстровані в них компанії зобов'язані вести бухгалтерський облік в країні реєстрації, однак при дотриманні певних умов можуть сплачувати податки в заниженому розмірі; компанії можуть застосовуватися в агентських схемах, побудові холдингових структур, а також для використання договорів про уникнення подвійного оподаткування;	Великобританія, Данія, Швейцарія, США, Нова Зеландія
Адміністративно-територіальне утворення з офшорним режимом	характерні для країн, що мають федеральний устрій; офшори можуть виконувати функції податкової гавані у разі ведення міжнародного бізнесу і в той же час дають можливість здійснення офшорних фінансово-господарських операцій, не виходячи за національні кордони однієї країни; офшорні території надають пільгу в частині податку суб'єкта федерації для тих підприємств, які, будучи зареєстрованими на його території, ведуть діяльність і отримують дохід за його межами, тобто здійснюють фінансово-економічну діяльність офшорного типу.	США – штати Далевей, Невада і Вайомінг; Швейцарія – кантони Нематель, Фрибург і Цуг; Канада – провінція –Нью-Брансвік

Джерело: побудовано на основі [34]

Варто зазначити, що в Україні згідно законодавства запроваджуються такі правові режими для іноземних суб'єктів господарювання:

Режим	Суть
національний режим	означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав та обов'язків не менший, ніж суб'єкти господарської діяльності України. Національний режим застосовується щодо всіх видів господарської діяльності іноземних суб'єктів цієї діяльності, пов'язаної з їх інвестиціями на території України, а також щодо експортно-імпортних операцій іноземних суб'єктів господарської діяльності тих країн, які входять разом з Україною до економічних союзів;
режим найбільшого сприяння	означає, що іноземні суб'єкти господарської діяльності мають обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користується та/або буде користуватися іноземний суб'єкт господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим, за винятком випадків, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму, визначеного нижче. Режим найбільшого сприяння надається на основі взаємної угоди суб'єктам

	господарської діяльності інших держав згідно з відповідними договорами України та застосовується у сфері зовнішньої торгівлі;
спеціальний режим	який застосовується до територій спеціальних економічних зон, а також до територій митних союзів, до яких входить Україна, і в разі встановлення будь-якого спеціального режиму згідно з міжнародними договорами за участю України;

Джерело: [41]

В Україні запроваджуються наступні правові режими для товарів, що імпортується з держав-членів СОТ [41]:

- національний режим, який означає, що стосовно імпортованих товарів походженням з держав - членів СОТ надається режим не менш сприятливий, ніж для аналогічних товарів українського походження щодо податків, зборів, встановлюваних законами та іншими НПА правил та вимог до внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу або використання товарів, а також правил внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки або використання товарів у певних кількостях чи пропорціях;
- режим найбільшого сприяння, який стосується мита, правил його справляння, правил і формальностей у зв'язку з імпортом і означає, що будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються стосовно будь-якого товару, що походить з будь-якої держави, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, який походить з території держав - членів СОТ або держав, з якими укладено двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння.

Воно покликані усіляко сприяти активізації міжнародного підприємництва та ефективній ЗЕД.

Наразі у світі ведеться активна **деофшоризація** – процес проведення державою комплексу заходів у законодавчій, правовій та інформаційній сферах задля зниження або виключення подальшої залученості в національний господарський обіг резидентів під виглядом іноземних осіб або з використанням іноземних правових конструкцій, які переслідують переважно незаконні або недобросовісні цілі [38].

Суттєві зусилля у боротьбі з ухилянням від оподаткування через офшори прикладають США, Німеччина, Франція та інші великі держави, а також такі міжнародні економічні організації (МЕО). Зокрема, ЄС, ОЕСР, ООН, ФАТФ (FATF), Спеціальний комітет Ради Європи із взаємної оцінки заходів протидії відмиванню коштів та фінансування тероризму MONEYVAL та ін. Наприклад, ФАТФ щорічно публікує перелік країн, які не займаються боротьбою з «відмиванням брудних грошей» та підпадають під фінансові санкції членів організації. У цей список потрапляла й Україна (2001-2004 рр.). Проте, вона виконала всі вимоги організації та була виключена з нього. Активна політика деофшоризації здійснюється під егідою ОЕСР. Наприклад, у 2014 р. уряд Британських Віргінських Островів затвердив закон, що зобов'язує всі офшорні компанії надавати контролюючим органам цієї юрисдикції фінансову

інформацію та документи [35]. А у звіті BEPS «Про розмивання податкової бази та виводу прибутку з оподаткування» було запропоновано «дорожню карту», мета якої – дати країнам можливість отримувати належний їм прибуток від оподаткування, сприяти більшій транспарентності та покращенню обміну інформацією, обмеженню штучному переводу прибутку в низько-податкові юрисдикції, більшій передбачуваності та впевненості бізнесу [38].

Варто звернути увагу і на діяльність по деофшоризації міжнародного консорціуму журналістів-розслідувачів ((ICIJ), який має свій філіал по Східній Європі (OCCRP) [35].

Міжнародний консорціум журналістських розслідувань, або англійською – The International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ), є міжнародною мережею журналістів-розслідувачів. Штаб-квартира ICIJ розташована у Вашингтоні. Ця мережа охоплює понад 200 журналістів з понад 70 країн, які займаються такими темами як міжнародна злочинність та корупція.

Джерело: [36]

Він розмістив на своєму сайті базу даних про власників офшорів на Британських Віргінських островах, щоб кожен міг знайти прихованих бенефіціарів компаній, трастів і фондів. База складається з інформації двох великих реєстраторів офшорів - Portcullis TrustNet (Сінгапур) і Commonwealth Trust Limited (Британські Віргінські острови) - за більш ніж десятирічний період. В базі можна знайти інформацію і по Україні [36; 37].

Україна не є виключенням. З метою сприяння виведенню ділових операцій з тіні прийнято ряд важливих НПА, а також в частину діючих внесені відповідні зміни. Серед них: Указ Президента України «Про заходи щодо протидії зменшенню податкової бази і переміщенню прибутків за кордон», Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення», Перелік офшорних зон, затверджений розпорядженням Кабміну № 143-р., Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» та ін.

з 01 січня 2017 року Україна приєдналась до Програми розширеного співробітництва в рамках ОЕСР та взяла на себе зобов'язання імплементувати мінімальний стандарт Плану дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування та виведенням прибутку з-під оподаткування (BEPS). Зокрема, реалізувати 5 основних кроків [39].

У 2019 році було прийнято Закон України «Про ратифікацію Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування» [40].

Загалом важливу роль у стимулюванні та регулюванні міжнародної підприємницької діяльності відіграє участь України у різних міжнародних соціально-економічних організаціях, ратифікація міжнародних конвенцій та приведення національного законодавства до вимог кращих міжнародних практик. У єдиному державному реєстрі таких організацій налічується 81 [42].

Серед них варто зазначити: Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій (БАГІ), Внутрішньо-європейська організація податкових адміністрацій (ІОТА), Всесвітня митна організація (WCO), Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO), Гаазька конференція з міжнародного приватного права, Євразійська група з протидії легалізації злочинних доходів і фінансуванню тероризму (EAG), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародна фінансова корпорація (МФК), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), Організація Об'єднаних Націй (ООН), Рада Європи (РЄ), Світова організація торгівлі (СОТ).

Важливу роль у стимулюванні кращих практик ведення міжнародної підприємницької діяльності відіграє і подальший вектор євроінтеграції національної економіки України.

Запитання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте сутність державного регулювання підприємницької діяльності.
2. Назвіть основні нормативно-правові акти у сфері підприємництва в Україні.
3. Визначте та охарактеризуйте основні засоби державного регулювання підприємництва.
4. У чому полягають особливості та якими є етапи реєстрації підприємницької діяльності.
5. Що таке організаційно-правова форма господарювання? Які організаційно-правові форми підприємництва діють в Україні?
6. Дайте визначення та назвіть основні ознаки об'єднань підприємств?
7. Які об'єднання підприємств вам відомі?
8. Що таке товариство?
9. Дайте визначення ЗЕД?
10. Що розуміється у законодавстві під СЕЗ (ВЕЗ)?
11. Визначте, у чому полягає суть офшорних зон? Які зони ви знаєте?
12. Зазначте, які правові режими для іноземних суб'єктів господарювання можна запроваджувати в Україні згідно законодавства.
13. Визначте інструменти боротьби з ухилянням від оподаткування.
14. Що розуміється під деофшоризацією?
15. Дайте визначення дерегуляції підприємництва.

Список використаних джерел літератури

1. Л. С. Безугла. Механізми державного регулювання підприємницької діяльності в Україні // інвестиції: практика та досвід. - No 6. – 2011. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2011/25.pdf

2. Конституція України. Документ 254к/96-ВР, чинний, поточна редакція - Редакція від 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
3. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
4. Мельник А.С. Управління регіональною економікою: навч. посіб. / А.С. Мельник. — К.: КНЕУ, 2000. — 124 с.
5. Сайт Державної регуляторної служби країни. URL: <http://www.drs.gov.ua/>
6. Сідун О.Я. Регіональні механізми розвитку малого підприємництва (на матеріалах Закарпатської області): дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.Я. Сідун; Ужгородський національний ун-т. — Ужгород, 2004. — 214 с.
7. Поліпшення бізнес-клімату : Матеріали Урядового Порталу. URL: <https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/reformi/ekonomichne-zrostannya/polipshennya-biznes-klimatu>
8. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань». Документ 755-IV, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>
9. Про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України: дані з сайту ukrstat.gov.ua. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpo/ukr/pro_r.htm
10. Вискуб О. Як зареєструвати бізнес онлайн // Економічна правда. — 6 вересня, 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/09/6/628706/>
11. Кабінет електронних сервісів. URL: <https://kap.minjust.gov.ua/>
12. Опис процедури реєстрації ФОП на порталі Дія (інструкція). URL: <https://guide.diia.gov.ua/register/00106/>
13. Автоматична реєстрація ФОП на порталі Дія. URL: <https://diia.gov.ua/services/reystratsiya-fop>
14. Форми заяв у сфері державної реєстрації юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: дані Міністерства юстиції України. URL: <https://minjust.gov.ua/m/formi-zayav-u-sferi-derjavnoi-reestratsii-yuridichnih-osib-fizichnih-osib-pidpriemstiv-ta-gromadskih-formuvan>
15. Реєстрація юрособи онлайн: алгоритм дій та вимоги : за матеріалами ligazakon.net. URL: https://biz.ligazakon.net/news/200022_restratsiya-yurosobi-onlayn-algorithm-dy-ta-vimogi
16. Реєстрація ТОВ на підставі модельного статуту : за матеріалами порталу Дія. URL: <https://diia.gov.ua/services/reystratsiya-tov-na-pidstavi-modelnogo-statutu?fbclid=IwAR0zfQZTlaPyi8ToOwXd5c8JMHjJV7-LHyLRS3IXkYL8-FrmfjfbYfAR-hc>
17. Реєстрація бізнесу онлайн: що зміниться в 2020 році : за матеріалами Юристи.UA на порталі «Громадський простір». URL: <https://www.prostir.ua/?library=rejestratsiya-biznesu-onlajn-scho-zminytsya-v-2020-rotsi>

18. Портал державних послуг. URL: <https://igov.org.ua/business/1>
19. Закон України «Про адміністративні послуги». Документ 5203-VI, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5203-17#Text>
20. Як правильно закрити ФОП? : матеріали ЦМУ Міністерства Юстиції України (м. Київ). URL: <https://kyivobljust.gov.ua/news/info/yak-pravilno-zakriti-fop>
21. Законодавче регулювання ліквідаційної процедури юридичних осіб: матеріали Міністерства юстиції України. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_4881
22. Порядок припинення юридичних осіб : офіційний портал Територіальних органів ДФС у м. Києві. URL: <http://kyiv.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/372008.html>
23. Державна реєстрація припинення юридичної особи шляхом реєстрації: Департамент державної реєстрації та нотаріату. URL: <http://ddr.minjust.gov.ua/uk/40725707ba15716100048c425405d3b4/derzhavna-reestraciya-prypynennya-yurydychnoyi-osoby-shlyahom-likvidaciyi/>
24. Гейнц Р. М. Організаційно-правові форми юридичних осіб – суб'єктів підприємництва / Р. М. Гейнц // Наукові вісті Галицької академії. Збірник наукових статей, 2008. – No 2(14). – С. 171–175. URL: <http://194.44.152.155/elib/local/1724.pdf>
25. Цивільний кодекс України. Документ 435-IV, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
26. Класифікація організаційно-правових форм господарювання: матеріали порталу «Бухгалтер бюджетної установи». URL: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/kspovo/kopfg/>
27. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». Документ 2275-VIII, чинний, поточна редакція — Редакція від 06.10.202. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19#Text>
28. Закон України «Про акціонерні товариства». Документ 514-VI, чинний, поточна редакція — Редакція від 06.10.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17#Text>
29. Шуба Т.П., Петренко К.В., Ільченко А.А. Міжнародне підприємництво: досвід України в контексті євроінтеграційних процесів // Економіка та суспільство. – 2021. – № 6. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/541/519>
30. Міжнародні економічні відносини та міжнародне підприємництво. URL: http://e-pidruchniki.com/content/535_34_Mijnarodni_ekonomichni_vidnosini_ta_mijnarodne_pidpriemnictvo.html
31. Богдан Вальд. Вільна економічна зона на Донбасі: що це таке та які є приклади реалізації: український портал. URL: <https://ucap.io/vilna-ekonomichna-zona-na-donbasi/>

32. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон». Документ 2673-XII, чинний, поточна редакція — Редакція від 17.02.2006. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2673-12#Text>
33. Перелік офшорних зон : матеріали Урядового порталу. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/152436>
34. Комар І.С. Види офшорних зон та їх вплив на організацію бухгалтерського обліку // Ефективна економіка. — 2014. - №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3111>
35. Інвестиційні офшори [Текст] : навч. посіб. / М. І. Карлін, О. А. Івашко. — Луцьк : Вежа-Друк, 2017. — 292 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/153587102.pdf>
36. Міжнародний консорціум журналістських розслідувань (ICIJ): матеріали. URL: <https://www.dw.com/uk/%D0%BC%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D0%B9-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%86%D1%96%D1%83%D0%BC-%D0%B6%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D1%81%D1%82%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D1%85-%D1%80%D0%BE%D0%B7%D1%81%D0%BB%D1%96%D0%B4%D1%83%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D1%8C-icij/t-41253513>
37. Міжнародний консорціум журналістів розслідувачів розкрив власників 100 тисяч офшорів. URL: <http://www.soldis.com.ua/uk/node/354>
38. Бусол О. Деофшоризація в Україні у світлі нової світової тенденції: стаття на сторінці Центру досліджень соціальних комунікацій НБУВ. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2173:deofshorizatsiya-v-ukrajini&catid=8&Itemid=350
39. Про проект Закону №0216 «Про ратифікацію Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування» : за матеріалами Дебет-Кредит. URL: <http://algiz.legal/tag/antiofshorne-zakonodavstvo/>
40. Закон України «Про ратифікацію Багатосторонньої конвенції про виконання заходів, які стосуються угод про оподаткування, з метою протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування». Документ 2692-VIII, чинний, поточна редакція — Прийняття від 28.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2692-19#Text>
41. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Документ 959-XII, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.08.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
42. Єдиний державний реєстр Міжнародних організацій, членом яких є Україна. URL: <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini/uchast-u-mizhnarodnih-organizacijah>

ТЕМА 3. ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

Основні поняття:

Соціально-трудові відносини, народне підприємництво, найманий працівник, трудове законодавство, роботодавець, професійна спілка, МОП, соціальний діалог, трудовий договір (контракт), колективний договір, кадрова документація, управління кадрами, політика управління персоналом, КЗпП

1 Поняття та правове регулювання трудових відносин

Трудові відносини – це відносини між працею і капіталом, між власниками засобів праці й найманими працівниками, що реалізуються в соціальному середовищі, за спільної праці в об'єктивно існуючих умовах суперечностей інтересів тощо як основи розвитку соціуму [10]. На сьогоднішній день з урахуванням зазначеного їх доцільно розглядати саме як соціально-трудові.

Соціально-трудові відносини у сфері підприємництва – це відносини між роботодавцями та найманими працівниками, які здійснюються ними безпосередньо або за участі держави [1].

Визначення роботодавця в законодавстві:

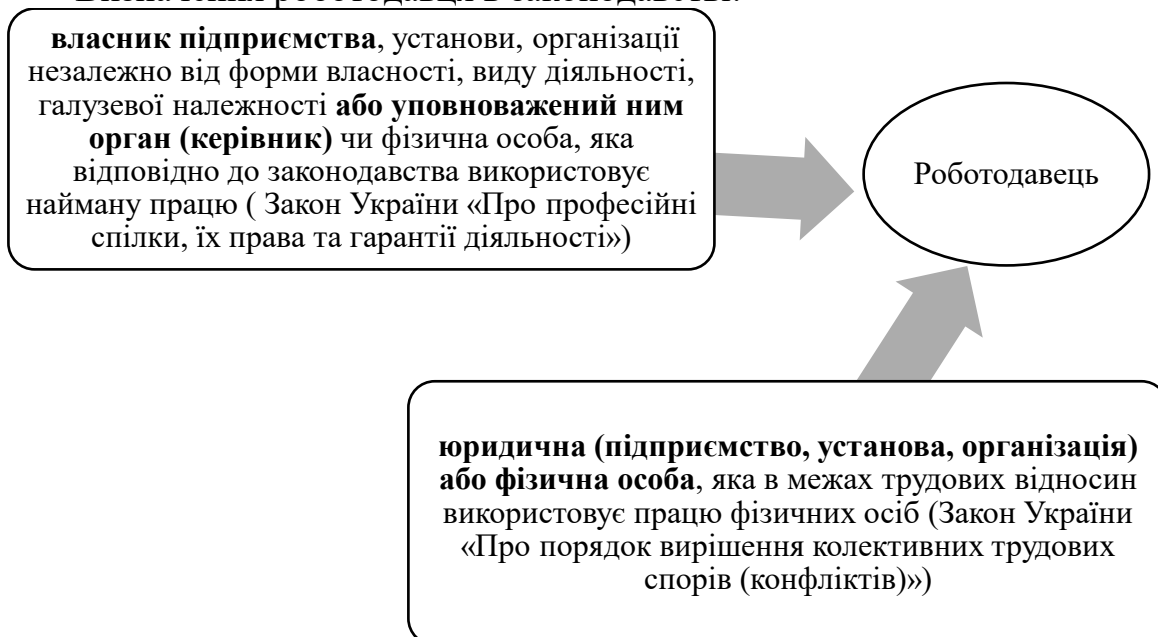


Рисунок 3.1 – Визначення поняття «роботодавець» [8; 9]

Найманий працівник – це фізична особа, яка працює за трудовим договором на підприємстві, в установі та організації, в їх об'єднаннях або у фізичних осіб, які використовують найману працю [9].

Статус працівника громадяни України набувають з факту укладення трудового договору. Вони повинні мати трудову правоздатність (наступає з 16 років, а за згодою одного з батьків чи особи, що його замінює, з 15 р.) та бути

дієздатними [11]. При цьому для категорії неповнолітніх працівників законодавством встановлюються відповідні умови, обмеження та гарантії праці. Вступати у трудові правовідносини в Україні можуть і іноземці. Бути учасником трудових правовідносин іноземець, як і громадянин нашої країни, може лише за наявності у нього правосуб'єктності, а отримання іноземцем дозволу на працевлаштування є підставою для видачі йому візи на в'їзд в Україну [11]. Загалом правосуб'єктність можна розглядати, насамперед, з позицій віку та стану здоров'я.

Правосуб'єктність роботодавця настає з моменту його державної реєстрації.

У визначенні представлено також такого узагальненого суб'єкта цих відносин як *держава*. Саме вона в особі своїх інститутів та інституцій формує та забезпечує дотримання правил взаємовідносин між роботодавцями та найманими працівниками, мірою регулює (прямо або опосередковано) ці відносини, захищає інтереси прямих суб'єктів трудових відносин та інших заінтересованих осіб [10].

З позицій організації трудових правовідносин варто зазначити на такому суб'єкті трудових правовідносин, як профспілка. Згідно Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» **профспілка** – це добровільна неприбуткова громадська організація, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання) [14].

Її ключова мета - здійснення представництва та захисту трудових, соціально-економічних прав та інтересів своїх членів, а також у питаннях колективних інтересів працівників забезпечення представництва та захисту інтересів працівників незалежно від їх приналежності до профспілки, оскільки умови колективного договору поширюються на всіх працівників підприємства. Тобто за своєю функцією профспілка є посередником між роботодавцем і найманими працівниками та представником останніх у процесі реалізації своїх прав.

Вона задіяна в ряді організаційно-адміністративних, правових функцій, а також здійснення нагляду, моніторингу та громадського контролю (основні види: виплата заробітної плати, дотримання законодавства про працю та охорону праці, створення безпечних і нешкідливих умов праці, належних виробничих та соціально-побутових умов діяльності, забезпечення працівників спецодягом, спецвзуттям, іншими засобами індивідуального захисту). Діяльність також тісно пов'язана і з забезпеченням ефективної реалізації законодавчої, виконавчої та судової практик у сфері соціально-трудова відносин. Зокрема, профспілки, їх об'єднання захищають право громадян на працю, беруть участь у розробленні та здійсненні державної політики у галузі трудових відносин, оплати праці, охорони праці, соціального захисту [14].

Соціально-трудова відносини регламентуються низкою НПА, серед яких: Конституція України, Кодекс законів про працю (КЗпП), Колективний договір, Закон України «Про охорону праці», Закон України «Про соціальний

діалог», Закон України «Про колективні договори і угоди», Закон України «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)», Закон України «Про зайнятість населення», Закону України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» та ін. Ряд важливих питань щодо забезпечення права громадян на працю регулюються і іншими НПА повністю або частково. Так, наприклад, джерелами трудового права у сфері соціально-трудових відносин є нормативно-правовий договір та судовий прецедент (судова практика Конституційного Суду України, Верховного Суду України) [11, с. 21].

Узагальнимо ті ключові блоки питань, що виступають ядром нормативно-правового забезпечення соціально-трудових відносин: взаємодія між найманим працівником та роботодавцем на основі укладання трудового договору, працевлаштування (зайнятість), підготовка кадрів і підвищення кваліфікації, контроль за дотриманням законодавства про працю, встановлення умов праці (колективно-трудових), вирішення трудових спорів (процедурні відносини), встановлення умов праці та ін. [11, С. 8-10]. Таким чином, законодавство про працю регулює соціально-трудова відносини працівників усіх підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої належності, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами [12].

При цьому трудове право можна представити через основні групи принципів [13].

Таблиця 3.1 – Принципи трудового права

Групи принципів	Цільове спрямування
Група 1. Базисні (системоутворюючі) принципи у сфері трудових відносин, в т.ч.:	
свобода праці й зайнятості, заборона примусової праці	Забезпечуються, насамперед, нормами Конституції України та КЗпП України: єдність можливостей будь-якого працівника отримати роботу у роботодавця будь-якої форми власності відповідно до своєї спеціальності чи професії, у безпечних умовах праці, а за умови звільнення з роботи чи безробіття - реалізація можливості сприяння держави у працевлаштуванні й матеріальної підтримки тимчасово непрацюючого;
право на працю, захист від безробіття, допомога у працевлаштуванні та матеріальна підтримка безробітних	
рівноправність у праці й зайнятості, заборона дискримінації в праці	
Група 2. Принципи правового забезпечення виникнення трудових відносин, в т.ч.:	
справедлива винагорода за виконану роботу	забезпечується нормами інститутів: оплата праці; гарантії і компенсації;
охорона праці	здійснюється нормами інститутів: трудовий договір (прийняття на роботу, переведення на іншу роботу); охорона праці як загальний інститут, в тому числі як посилена охорона праці жінок та молоді, контроль за охороною праці; норми матеріальної відповідальності роботодавця за шкоду, заподіяну працівникові в разі трудового каліцтва;
право на відпочинок	забезпечується нормами інститутів: робочий час; час відпочинку; поєднання роботи з навчанням;

захист трудових прав	забезпечується нормами інститутів: нагляд і контроль за додержанням трудового законодавства; повноваження профспілок і трудових колективів; трудові спори;
Група 3. Стимулюючі і зобов'язальні	
безплатної професійної підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації	здійснюється нормами інститутів: працевлаштування і зайнятість населення; трудовий договір; робочий час; оплата праці й гарантійні виплати;
виконання трудових обов'язків сторонами трудового договору	здійснюється нормами інститутів: трудова дисципліна; трудовий договір (дисциплінарні звільнення); матеріальна відповідальність сторін трудового договору за заподіяну шкоду; розгляд трудових спорів та ін.

Джерело: побудовано на основі [13]

Варто також зазначити, що важливу роль для формування та розвитку національної системи нормативно-правового регулювання трудових відносин відіграють міжнародні НПА.

Білоус О.Ю. визначає міжнародно-правове регулювання трудових відносин як систему закріплених у міжнародних актах і угодах стандартів правового регулювання відносин у сфері застосування найманої праці, а також забезпечення індивідуальних та колективних трудових прав та інтересів працівників [2, с. 7].

Серед них, прийняті Міжнародною організацією праці (МОП), яку по праву можна вважати «світовим центром трудового та соціального законодавства, соціального діалогу між урядом, роботодавцями і працівниками» [2, с. 1].

МОП (ILO) - The only tripartite U.N. agency, since 1919 the ILO brings together governments, employers and workers of 187 member States, to set labour standards, develop policies and devise programmes promoting decent work for all women and men.

Україна є членом МОП з 1954 року.

As the ILO celebrates its 100th anniversary in 2019, it is timely to reflect on the many life-changing events which are linked to the ten decades of ILO history.

The Organization has played a role at key historical junctures – the Great Depression, decolonization, the creation of Solidarność in Poland, the victory over apartheid in South Africa – and today in the building of an ethical and productive framework for a fair globalization.

За роки свого існування вона прийняла понад 250 конвенцій і рекомендацій, з них: 189 конвенцій і 205 рекомендацій.

Джерела: [3-5]

Загалом за роки незалежності в нашій країні було реалізовано понад 30 проєктів та програм МОП, відбувається ратифікація конвенцій, адаптація вітчизняного законодавства про працю відповідно до них. Україна є лідером у регіоні за кількістю ратифікованих Конвенцій МОП [7, с. 11]. Важливим елементом співпраці України та МОП є Програма гідної праці МОП [5].

На сайті Організації представлено Програму гідної праці для України на 2020-2024 рр., в якій визначені три ключові пріоритети та індикатори їхнього

досягнення у сфері праці[6]: покращений соціальний діалог і, як результат, реформовані соціально-економічні ради як майданчики для соціального діалогу, сильні соціальні партнери та покращені колективні переговори на галузевому рівні; інклюзивна та продуктивна зайнятість - сучасні та ефективні служби зайнятості, скорочення невідповідності кваліфікації потребам ринку праці серед молоді, удосконалені навички підприємництва; поліпшені умови праці та соціальний захист – покращена відповідність трудовим нормам законодавства та правозастосовного механізму з питань безпеки та гігієни праці і переходу до формальної економіки, покращений захист, рівень та рівність заробітної плати, поліпшене охоплення та сталість соціального захисту, подолання насильства і домагань на робочому місці.

Програма, з поміж іншого, репрезентує також і механізм досягнення зазначених пріоритетів, показники оцінювання та моніторингу досягнути результатів, а також роль партнерів у забезпеченні його дієвості.

Власне, прийняття Закону України «Про соціальний діалог» [7] також створило умови для оптимізації взаємовідносин між заінтересованими сторонами у сфері соціально-трудових відносин, вирішення ряду важливих нагальних питань у регуляторному середовищі та використанні при цьому міждисциплінарного підходу (враховується складність ба багатоаспектність питання соціально-трудових відносин, їх конфліктна природа, ширина і багатоаспектність змісту найманої праці, її носіїв тощо).

Так, в у ньому зазначено, що *соціальний діалог* є процесом визначення та зближення позицій, досягнення спільних домовленостей та прийняття узгоджених рішень його сторонами, які представляють інтереси працівників, роботодавців та органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування з питань формування та реалізації державної соціальної та економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин [7]. Самих суб'єктів даного діалогу можна представити у вигляді піраміди, що охоплює усі рівні національного господарства (рис. 3.2).

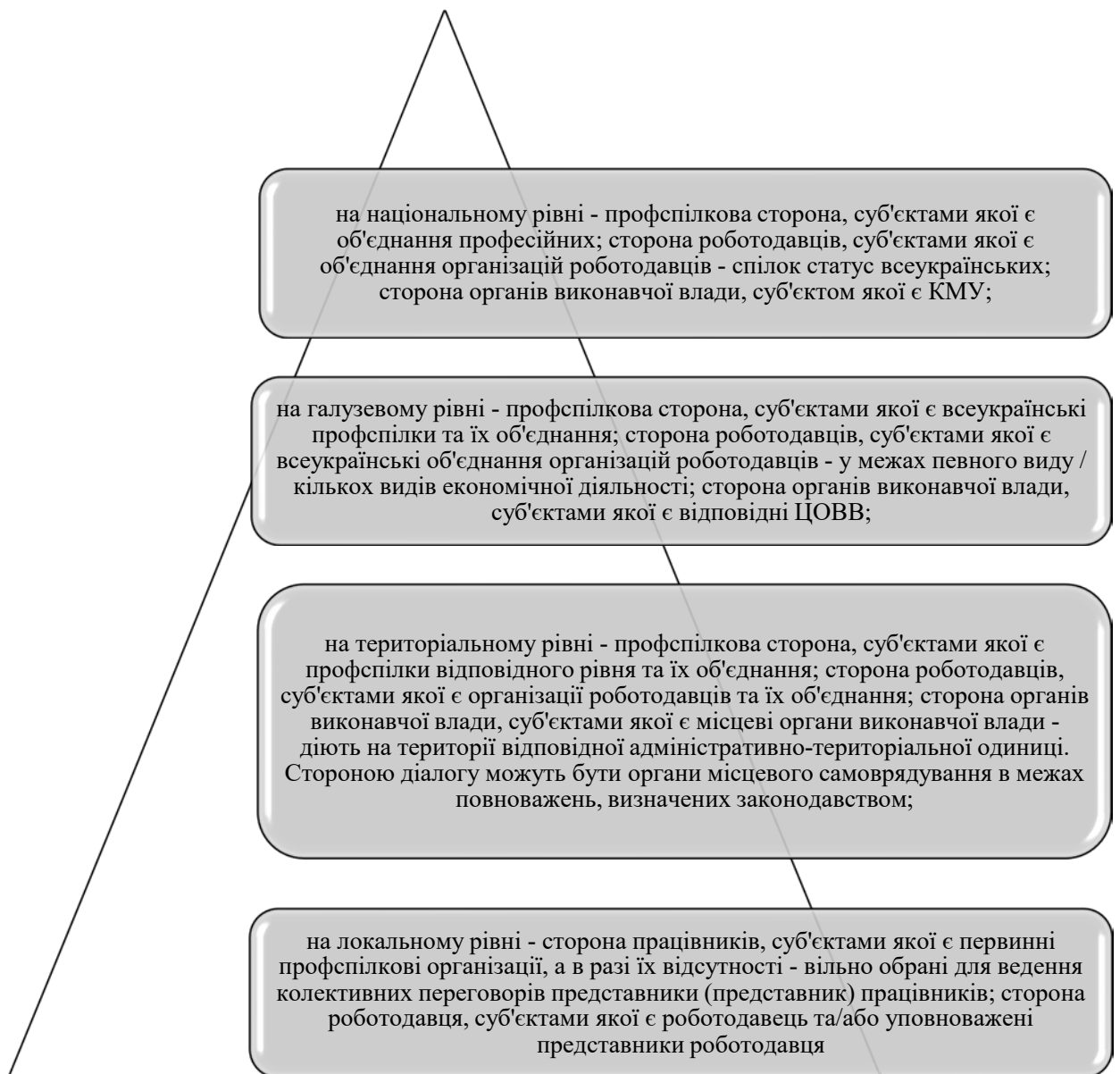


Рисунок 3.2 – Суб'єкти соціального діалогу (побудовано за [7])

2 Документи, що регламентують трудові відносини у процесі здійснення підприємницької діяльності

Трудові відносини у сфері малого та середнього підприємництва регламентуються Конституцією України, міжнародними договорами України, КЗпП України, законами України, актами Президента України та Кабінету Міністрів України, інших органів державної влади. Трудові відносини регулюються, поряд з цим, також генеральною, галузевими (міжгалузевими), територіальними угодами, колективним та трудовим договорами. Крім того, сторони колективних угод та колективних договорів, трудового договору

мають право врегулювати в угоді чи договорі відносини, не врегульовані трудовим законодавством.

КЗпП є комплексним нормативно-правовим актом, що регламентує умови праці та відпочинку, прийому і вивільнення персоналу, праці жінок та молоді, вирішення трудових спорів, організації та діяльності професійних спілок, пільг, поєднання роботи з навчанням, охорони праці, трудової дисципліни, нормування і оплати праці, державного соціального страхування та інших гарантій тощо. Саме він регулює питання підписання колективних та трудових договорів.

Згідно КЗпП **колективний договір** укладається на основі чинного законодавства, прийнятих сторонами зобов'язань з метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин і узгодження інтересів трудящих, власників та уповноважених ними органів. Він укладається на підприємствах, в установах, організаціях незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю і мають права юридичної особи. Колективний договір може укладатися в структурних підрозділах підприємства, установи, організації в межах компетенції цих підрозділів [15].

Колективний договір укладається між роботодавцем, з однієї сторони, і однією чи кількома профспілковими органами. У разі відсутності таких органів – представниками працівників, обраними і уповноваженими трудовим колективом.

Згідно ст. 13 Кодексу **зміст колективного договору визначається сторонами в межах їх компетенції. Він встановлює взаємні зобов'язання сторін щодо регулювання виробничих, трудових, соціально-економічних відносин, зокрема [15]:**

- зміни в організації виробництва і праці;
- забезпечення продуктивної зайнятості;
- нормування і оплати праці, встановлення форм, системи, розмірів заробітної плати та інших видів трудових виплат (доплат, надбавок, премій та ін.);
- встановлення гарантій, компенсацій, пільг;
- участі трудового колективу у формуванні, розподілі і використанні прибутку підприємства, установи, організації (якщо це передбачено статутом);
- режиму роботи, тривалості робочого часу і відпочинку;
- умов і охорони праці;
- забезпечення житлово-побутового, культурного, медичного обслуговування, організації оздоровлення і відпочинку працівників;
- гарантій діяльності профспілкової чи інших представницьких організацій трудящих;
- умов регулювання фондів оплати праці та встановлення міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень в оплаті праці;
- забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків.

А також може передбачати додаткові порівняно з чинним законодавством і угодами гарантії, соціально-побутові пільги.

Усі передбачені колективним договором норми і зобов'язання діють лише в межах конкретного підприємства, установи, організації, але поширюються на всіх працівників підприємства, установи, організації, незалежно від того, чи є вони членами профспілки. Вони не можуть погіршувати умови діяльності працівників. Крім названих умов колективний договір може доповнюватися додатками. *Такими додатками зазвичай є [17]:*

- перелік професій і посад із шкідливими умовами праці, які дають право на додаткову відпустку і скорочений робочий день;
- перелік посад працівників із ненормованим робочим днем, яким надається додаткова відпустка;
- список професій із шкідливими умовами праці, які дають право на безплатне одержання за встановленими нормами молока або інших рівноцінних харчових продуктів;
- список робіт із шкідливими і небезпечними умовами праці, а також робіт, пов'язаних із забрудненням або здійснюваних у несприятливих температурних умовах, працівникам, зайнятих на яких, видаються безплатно за встановленими нормами спецодяг, спеціальне взуття, інші засоби індивідуального захисту, а також змиваючі та знешкоджуючі засоби;
- перелік професій і посад працівників, яким дозволяється встановлювати підсумований облік робочого часу;
- угода з охорони праці, перелік доплат і надбавок та ін.

Згідно ст. 21 КЗпП *трудовим договором* є угода між працівником і власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом чи фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, а власник підприємства, установи, організації або уповноважений ним орган чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Працівник має право реалізувати свої здібності до продуктивної і творчої праці шляхом укладення трудового договору на одному або одночасно на декількох підприємствах, в установах, організаціях, якщо інше не передбачено законодавством, колективним договором або угодою сторін.

Він може бути:

- безстроковим, що укладається на невизначений строк;
- на визначений строк, встановлений за погодженням сторін;
- таким, що укладається на час виконання певної роботи.

Особливою формою трудового договору є контракт, в якому строк його дії, права, обов'язки і відповідальність сторін (в тому числі матеріальна), умови матеріального забезпечення та організації праці працівника, умови розірвання договору, в тому числі дострокового, можуть встановлюватися угодою сторін. Сфера застосування контракту визначається законами України [15]. При

цьому рекомендованою є письмова форма укладання трудового договору, а також Кодексом надається перелік умов, за яких така форма є обов'язковою [15]:

- при організованому наборі працівників;
- при укладенні трудового договору про роботу в районах з особливими природними географічними і геологічними умовами та умовами підвищеного ризику для здоров'я;
- при укладенні контракту;
- у випадках, коли працівник наполягає на укладенні трудового договору у письмовій формі;
- при укладенні трудового договору з неповнолітнім (стаття 187 цього Кодексу);
- при укладенні трудового договору з фізичною особою;
- при укладенні трудового договору про дистанційну роботу або про надомну роботу та ін. випадках, передбачених законодавством України.

Якщо роботодавці використовують найману працю без укладення трудового договору, то вони несуть відповідальність у разі: фактичного допуску працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту); оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час; виплати заробітної плати без нарахування та сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та податків [21].

Внутрішніми документами, що регламентують трудові відносини у підприємстві також наступні: правила внутрішнього трудового розпорядку, положення про структурні підрозділи організації, посадові інструкції, плани та графіки виконання робіт, положення про охорону праці та ін. При цьому, трудове законодавство поширюється на всіх роботодавців, у тому числі підприємців, які зобов'язані вести кадрову документацію, пов'язану з оформленням трудових відносин із найманими працівниками, серед них:

- документи, що регламентують порядок використання найманої праці (зокрема, правила внутрішнього трудового розпорядку);
- штатний розпис;
- графік відпусток;
- документи обліку робочого часу (табелі обліку робочого часу);
- накази (розпорядження) про прийняття та звільнення з роботи, надання відпустки, направлення у відрядження тощо;
- відомості нарахування заробітної плати;
- документи, що підтверджують факт виплати заробітної плати;
- документи, які визначають статус роботодавця;
- особові картки працівників та ін.

Питання ведення кадрової документації покладаються на кадрову службу - це самостійний структурний підрозділ, який займається прийманням, збереженням і розвитком персоналу. У залежності від обсягу, характеру і

складності кадрової роботи кадрова служба може бути виділена в самостійний структурний підрозділ організації (відділ кадрів) або ведення кадрового діловодства, доручений окремій особі. На невеликих підприємствах кадрову роботу, як правило, виконує окрема особа, визначена наказом керівника [16].

Не залежно від того, чи на підприємстві створено кадрову службу чи цю функцію здійснює відповідна посадова особа, завданнями роботи з персоналом є: планування та облік кадрів; пошук кадрів; відбір кадрів; визначення заробітної плати і пільг; професійна адаптація; навчання персоналу; атестація кадрів та рух кадрів за результатами атестації; підготовка керівних кадрів; соціальний захист персоналу; юридичні та дисциплінарні аспекти трудової діяльності.

3 Трудові відносини у сфері малого бізнесу

Організація праці та регулювання трудових відносин на малому підприємстві здійснюється згідно з трудовою угодою. При цьому, згідно положень законодавства України, запровадження власних режимів праці та їх оплати на малому підприємстві не повинно погіршувати умови праці, передбачені трудовим законодавством, і заробітна плата на малому підприємстві не може бути нижчою мінімального рівня. Тривалість відпустки на малому підприємстві не відрізняється від аналогічної на інших за розміром підприємствах та регулюється відповідними загальними положеннями законодавства.

Крім трудової угоди, на малому підприємстві використовуються контракти і договори підряду. Головне завдання, яке має вирішуватися під час укладення цих документів, - це визначення таких показників діяльності, виконання яких залежить безпосередньо від зусиль конкретного працівника, методів забезпечення зв'язку з ними, рівня оплати праці та умов, які змушували б обидві сторони виконувати свої обов'язки [18].

Якщо мале підприємство укладає колективний договір, то всі питання організації оплати та матеріального стимулювання праці працівників має бути відображено в колективному договорі підприємства. Для малих підприємств систему оплати праці на них згідно з Методичними рекомендаціями № 186 [19] має бути чітко сформульовано і визначено у відповідному Положенні про систему та умови оплати праці працівників підприємства. У ньому визначаються категорії (групи, професії або посади) працівників, для яких запроваджуються погодинно-преміальна, відрядна, відрядно-преміальна системи оплати праці. Для кожної системи оплати праці наводиться її характеристика [20]:

- показники, за виконання яких нараховується основна заробітна плата;
- тарифні ставки (тарифні сітки), схема посадових (місячних) окладів, за якими нараховується заробітна плата;

- зміст та основні параметри системи оплати праці та порядок нарахування основної та додаткової заробітної плати при відрядній оплаті праці;
- види преміювання, порядок встановлення та позбавлення премій, доплат, надбавок та інших винагород і заохочувальних виплат;
- перелік недоліків та упущень у роботі, за які ці заохочувальні виплати можуть бути зменшені або працівник може бути їх позбавлений;
- система оцінки результатів праці та особистих якостей працівників із визначенням напрямів та порядку її застосування;
- інші питання, що стосуються оплати праці та матеріального стимулювання працівників.

При розробці Положення про систему та умови оплати праці працівників підприємства в ньому слід виділяти окремо розділ «Про матеріальне стимулювання праці працівників» або «Про матеріальне заохочення працівників», у якому визначаються показники та умови нарахування та виплати будь-якої винагороди. Це можуть бути продуктивність праці, продуктивність виробництва, якість продукції (робіт, послуг), збільшення обсягів виробництва і продажу або комерційного доходу (прибутку), розширення ринку збуту тощо.

У Положенні про матеріальне стимулювання праці працівників визначається також перелік показників та умов, у разі невиконання або недотримання яких розмір стимулюючої винагороди зменшується або вона взагалі не виплачується.

Якщо мова йде про організацію трудових відносин у ФОП, то варто також врахувати, що для ФОПів на загальній системі оподаткування кількість працівників не обмежена, а на спрощеній [22]:

- для платників єдиного податку 1-шої групи законодавством не передбачена наявність найманих працівників,
- для тих, які перебувають на 2-гій групі єдиного податку, встановлені обмеження у вигляді не більше 10 найманих працівників,
- для 3-тньої групи ФОПів-платників єдиного податку кількість найманих працівників необмежена.

Правила оформлення ФОПом найманих працівників на роботу регулюються нормами КЗпП та є однаковими майже для всіх роботодавців. Документом, який посвідчує оформлення працівника – є заява про прийняття на роботу від нього. В ній має бути зазначена дата початку роботи й посада.

В обов'язковому порядку потенційний працівник має надати наступні документи: паспорт або інший документ, який посвідчує особу; ідентифікаційний код; трудову книжку, якщо людина працюватиме у ФОПа за основним місцем роботи; якщо робота вимагає спеціальних знань – то диплом, сертифікат або інший документ про освіту також може бути витребуваний. Додатково можуть бути подані наступні документи: довідка про стан здоров'я; документи, що підтверджують право на пільги (для пільговиків, осіб з інвалідністю, батьків неповнолітніх дітей або дітей-інвалідів); інші документи, в т. ч. військовий квиток для військовозобов'язаних тощо [22].

Трудовий договір між ФОП та найманим працівником укладається письмово у двох примірниках по одному для кожної зі сторін. До трудового договору слід включити наступні умови: строк договору, обов'язки працівника та роботодавця, робочий час, вихідні дні, тривалість щорічної оплачуваної відпустки, порядок вирішення спорів, оподаткування заробітної плати тощо згідно рекомендацій та положень законодавства.

Надалі роботодавець має видати наказ про прийняття працівника на роботу. Роботодавець зобов'язаний повідомити територіальний орган ДПС України про прийняття працівника, перш ніж допустити його до роботи. Окрім цього, на роботодавця покладається обов'язок ознайомити працівника з правилами внутрішнього трудового розпорядку та його посадовою інструкцією, визначити працівникові робоче місце, забезпечити його необхідними для роботи засобами та проінструктувати з техніки безпеки, виробничої санітарії, гігієни праці та протипожежної охорони [22].

Протягом 5 робочих днів роботодавець вносить відповідний запис у трудову книжку працівника. Також ФОПу, як і всім роботодавцям, слід оформити особову справу працівника. Перелік основних кадрових документів, які мають бути у ФОПа-роботодавця. Серед них [22]:

- примірник трудового договору;
- наказ про прийняття на роботу, про звільнення, про зміну умов та оплати праці тощо;
- правила внутрішнього трудового розпорядку;
- положення про оплату праці, у якому зазначено порядок і терміни виплати заробітної плати;
- положення про заохочення та преміювання;
- штатний розпис;
- посадові (робочі) інструкції;
- інструкції з охорони праці (за необхідності);
- таблиць обліку використання робочого часу;
- графік відпусток;
- повідомлення, заява й наказ про надання відпустки;
- відомість нарахування та виплати заробітної плати.

Всі вказані документи ФОП зобов'язаний оформити та упорядковано зберігати з можливістю надати необхідні документи при проведенні перевірок, закриття чи реорганізації тощо. Для ФОПів з найманою працею встановлено аналогічний норматив як і для підприємств щодо працевлаштування осіб з інвалідністю: у розмірі 4% середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо у фізичної особи-підприємця працює від 8 до 25 осіб, — у кількості одного робочого місця. А з 1 січня 2019 року ФОПи-роботодавці набули права нараховувати на доходи найманих робітників з інвалідністю єдиний соціальний внесок (ЄСВ) за пільговою ставкою 8,41 % [22]. Умови прийому та обліку неповнолітніх осіб чи пенсіонерів для ФОП є загальними та регулюються відповідними нормами чинного законодавства про працю.

Запитання для самоперевірки

1. Охарактеризуйте сутність трудових відносин.
2. Надайте визначення сутності понять «роботодавець» та «найманий працівник».
3. Що таке колективний договір і які аспекти соціально-трудова відносин він регулює?
4. Назвіть основні принципи трудового права.
5. Охарактеризуйте значення КЗпП у регулюванні соціально-трудова відносин у сфері підприємницької діяльності.
6. Надайте характеристику діяльності МОП.
7. Що таке соціальний діалог і яких суб'єкти такого діалогу виділяє законодавство України?
8. Що таке трудовий договір (контракт)?
9. Які основні документи при прийомі працівника на роботу ви знаєте?
10. Охарактеризуйте особливості, обмеження і правила прийому на роботу персоналу фізичною особою-підприємцем.

Список використаних джерел літератури

1. Правове регулювання трудових відносин в сфері підприємництва. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/trudovi-vidnosyny-pidpryemnytvo/>
2. Білоус О.Ю. Конвенції міжнародної організації праці як джерела трудового права України: автореферат дис. к.е.н., спеціальність 12.00.05., 2017. – 23 с. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/7622/%D0%91%D1%96%D0%BB%D0%BE%D1%83%D1%81%20%D0%9E.%D0%AE..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. URL: <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/lang--en/index.htm>
4. Офіційний сайт Міжнародної організації праці (анг., ILO). URL: <https://geneva.mfa.gov.ua/posolstvo/2609-labour>
5. Смоквіна Г.А. Дослідження основних завдань МОП та напрямів використання закордонного досвіду у вітчизняному законодавстві / Г.А. Смоквіна, Г.І. Кімінчиджи // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2020. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2020/No1/61.pdf>
6. Програма гідної праці 2020-2024. Україна: Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи, 2020. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_774455.pdf
7. Закон України «Про соціальний діалог». Документ 2862-VI, чинний, поточна редакція — Прийняття від 23.12.2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-17#Text>

8. Адамов О. Хто такі роботодавці? Міфи та законодавство : Конфедерація роботодавців України. URL: <http://employers.org.ua/news/id1987>
9. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/137/98-%D0%B2%D1%80#Text>
10. Закон України «Про порядок вирішення трудових спорів (конфліктів)». Документ 137/98-ВР, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2022. URL: https://pidru4niki.com/80819/ekonomika/priroda_sotsialno-trudovih_vidnosin
11. URL: https://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/trudove_zakonodavstvo_lekciyi.pdf
12. Трудове законодавство. Конспект лекцій для бакалаврів спеціальності 081 – Право денної та заочної форм навчання //А.М. Земко. - Луцьк: ЛНТУ, 2009. - 196 с. URL: <https://www.msp.gov.ua/content/pracivnikam.html?PrintVersion>
13. Основні принципи трудового права: правова сторінка Солом'янської РДА м. Київ. URL: <https://www.solor.gov.ua/info/19/8231>
14. Закон України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності». Документ 1045-XIV, чинний, поточна редакція — Редакція від 24.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-14#Text>
15. Кодекс законів про працю. Документ 322-08, чинний, поточна редакція — Редакція від 15.12.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>
16. Задачі та функції кадрової служби, її структура: управління персоналом. URL: http://lib-net.com/content/9506_Zadachi_ta_fynkcii_kadrovoi_slyjbi_ii_stryktyra.html
17. Колективний договір 2021: матеріали на сторінці kadrovik01.com.ua. URL: <https://www.kadrovik01.com.ua/article/3687-qqq-17-m4-pitannya-trudovih-vdnosin-u-kolektivnomu-dogovor>
18. Васильців Т.Г., Іляш О.І., Міценко Н.Г. Економіка малого підприємства: навчальний посібник. – К., 2013. – 446 с.
19. Методичні рекомендації щодо оплати праці працівників малих підприємств. Документ v0186203-04, поточна редакція — Прийняття від 13.08.2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0186203-04#Text>
20. Особливості укладання та виконання колективного договору на підприємстві // Вісник офіційно про податки.- 2212. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/1844>
21. Праця за трудовим договором: право чи обов'язок?: #ОК_консультує. URL: <https://legalclinics.in.ua/consult/consultation-28-09-2021-3/>
22. Клімов С.С. Працівники у ФОПа: правила оформлення: на сторінці biz.ligazakon.net, 2021. URL: https://biz.ligazakon.net/aktualno/9904_pratsvniki-u-fopa-pravila-oformlennya-

ТЕМА 4. ПОДАТКОВЕ ПРАВО ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Основні поняття:

Податкова система, податки, платежі, податкові відносини, принципи оподаткування, загальна система оподаткування, спрощена система оподаткування, елементи податку

1 Податкова система. Характеристика та види податків

Податкова система може бути представлена наступним чином (рис. 4.1). Податкове законодавство України та функціонування податкової системи можна представити через низку **принципів**:

- загальність оподаткування - кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені податки та збори, платником яких вона є згідно з положеннями ПКУ;
- рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації - забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;
- невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства;
- презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;
- фінансова достатність - встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;
- соціальна справедливість - установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;
- економічність оподаткування - установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;
- нейтральність оподаткування - установлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;
- стабільність - зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного

періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

- рівномірність та зручність сплати - установлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками;
- єдиний підхід до встановлення податків та зборів - визначення на законодавчому рівні усіх обов'язкових елементів податку.

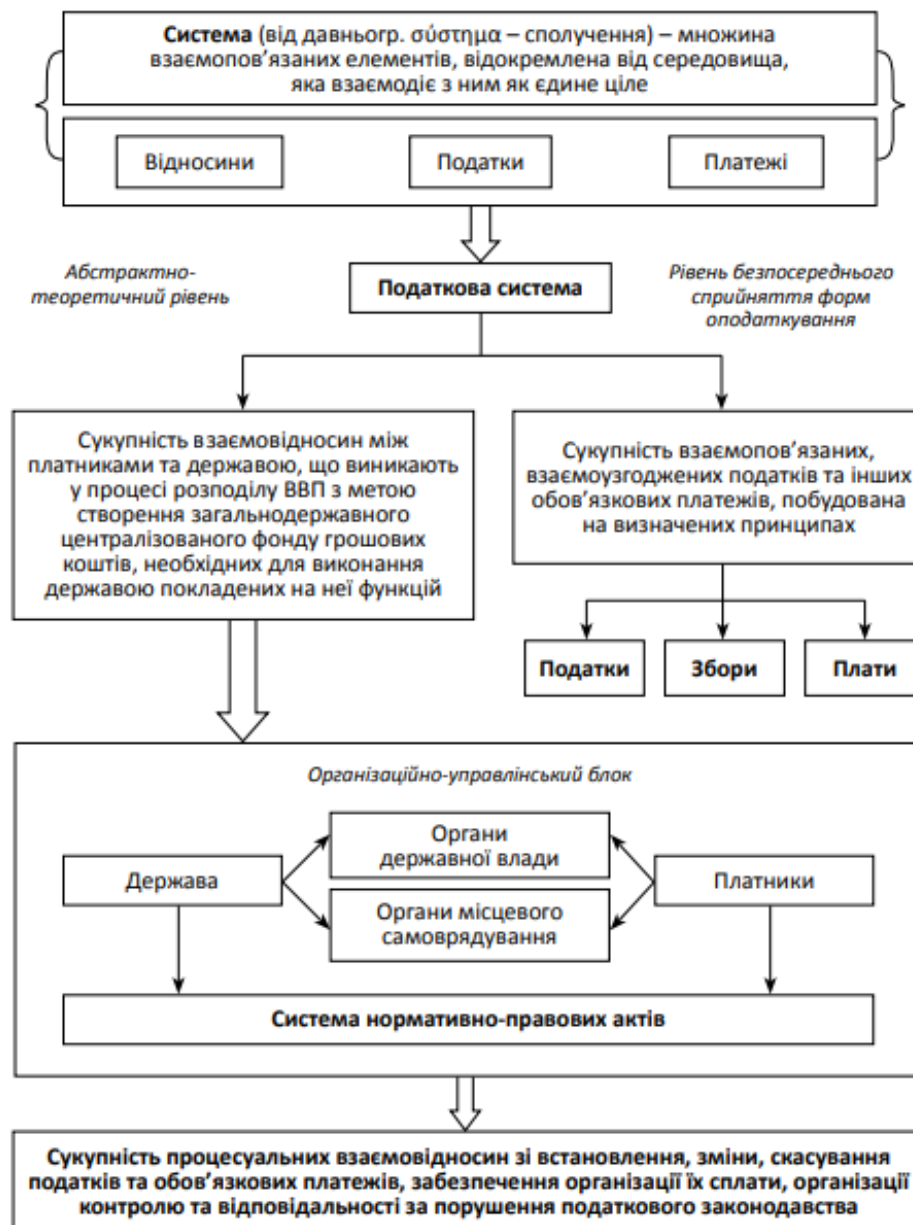


Рисунок 4.1 – Зміст податкової системи, [1]

Загальнодержавні, місцеві податки та збори, справляння яких не передбачено ПКУ, сплаті не підлягають. Податкові періоди та строки сплати податків та зборів установлюються, виходячи з необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів, з урахуванням зручності

виконання платником податкового обов'язку та зменшення витрат на адміністрування податків та зборів.

Згідно Податкового Кодексу України (ПКУ) **податком** є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету або на єдиний рахунок, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу. А **збором (платою, внеском)** є обов'язковий платіж до відповідного бюджету або на єдиний рахунок, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій [2].

Усі податки і збори в Україні розподіляються на загальнодержавні та місцеві.

До загальнодержавних податків належать [2]:

- **податок на прибуток підприємств** – це прямий податок, який сплачується підприємствами з прибутку, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також із прибутку від орендних операцій, роялті та від позареалізаційних операцій. Базова (основна) ставка податку становить 18 %, проте додатково у випадку здійснення букмекерської, лотерейної, страховою діяльності та ін. випадках ставка змінюється згідно положень ПКУ;
- **податок на доходи фізичних осіб** – це податок, що стягується з доходів фізичних осіб (резидентів та нерезидентів). Платниками податку є фізична особа - резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи; фізична особа - нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні; податковий агент; базова (основна) ставка податку становить 18 %, при цьому ПКУ визначається умови оподаткування доходів за ставками 0 та 5 % та умови отримання податкових знижок;
- **податок на додану вартість** – це непрямий податок, який входить в ціну товарів (робіт, послуг) та сплачується покупцем, але його облік та перерахування до державного бюджету здійснює продавець (податковий агент). Платником податку є: будь-яка особа, що провадить або планує провадити господарську діяльність і реєструється за своїм добровільним рішенням як платник податку у порядку; будь-яка особа, що зареєстрована або підлягає реєстрації як платник податку; будь-яка особа, що ввозить товари на митну територію України в обсягах, які підлягають оподаткуванню, та на яку покладається відповідальність за сплату податків у разі переміщення товарів через митний кордон України відповідно до Митного кодексу України, а також: особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, які передбачають повне або часткове умовне звільнення від оподаткування, у разі порушення таких митних режимів, встановлених митним законодавством; особа, яка використовує, у тому числі при ввезенні товарів на митну територію України, податкову пільгу не за цільовим призначенням та/або всупереч умовам чи цілям її надання

згідно ПКУ, а також будь-які інші особи, що використовують податкову пільгу, яку для них не призначено; особа, що веде облік результатів діяльності за договором про спільну діяльність без утворення юридичної особи; особа - управитель майна, яка веде окремий податковий облік з податку на додану вартість щодо господарських операцій, пов'язаних з використанням майна, що отримане в управління за договорами управління майном. Залежно від бази оподаткування може встановлюватись на рівні 20, 0, 14 та 7%;

- *акцизний податок* - непрямий податок на споживання окремих видів товарів (продукції), визначених як підакцизні, що включається до ціни таких товарів (продукції). Платником податку є: особа, яка виробляє підакцизні товари (продукцію) на митній території України, у тому числі з давальницької сировини; суб'єкт господарювання, що ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України; фізична особа - резидент або нерезидент, яка ввозить підакцизні товари (продукцію) на митну територію України в обсягах, що підлягають оподаткуванню, відповідно до митного законодавства; особа, яка реалізує конфісковані підакцизні товари (продукцію), підакцизні товари (продукцію), визнані безхазяйними, підакцизні товари (продукцію), за якими не звернувся власник до кінця строку зберігання, та підакцизні товари (продукцію), що за правом успадкування чи на інших законних підставах переходять у власність держави, якщо ці товари (продукція) підлягають реалізації (продажу) в установленому законодавством порядку; особа, яка реалізує або передає у володіння, користування чи розпорядження підакцизні товари (продукцію), що були ввезені на митну територію України із звільненням від оподаткування до закінчення строку, визначеного законом відповідно до ПКУ; особа, на яку покладається дотримання вимог митних режимів, що передбачають звільнення від оподаткування, у разі порушення таких вимог; особа, на яку покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції), на які встановлено ставку податку 0 гривень за 1 літр 100-відсоткового спирту, 0 євро за 1000 кг нафтопродуктів у разі порушення таких умов; особа, на яку при здійсненні операцій з підакцизними товарами (продукцією), які не підлягають оподаткуванню або звільняються від оподаткування, покладається виконання умов щодо цільового використання підакцизних товарів (продукції) в разі порушення таких умов; суб'єкт господарювання роздрібною торгівлі, що здійснює реалізацію підакцизних товарів; оптовий постачальник електричної енергії; виробники електричної енергії, які мають ліцензію на право здійснення підприємницької діяльності з виробництва електричної енергії і продають її поза оптовим ринком електричної енергії; власник ввезеного на митну територію України вантажного транспортного засобу, що переобладнується у легковий автомобіль, з якого справляється акцизний податок; особа, яка реалізує пальне; замовники, за дорученням яких виробляються підакцизні товари (продукція) з давальницької сировини, сплачують податок виробник;

- *екологічний податок* – це загальнодержавний обов’язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об’єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів. Платниками податку є суб’єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, постійні представництва нерезидентів, включаючи тих, які виконують агентські (представницькі) функції стосовно таких нерезидентів або їх засновників, під час провадження діяльності яких на території України і в межах її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони здійснюються: викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення; скиди забруднюючих речовин безпосередньо у водні об’єкти; розміщення відходів (крім розміщення окремих видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об’єктах) суб’єктів господарювання); утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені); тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк. Ставки податку встановлюються залежно від класу небезпеки та виду викидів, відходів;
- *рентна плата* – це загальнодержавний податок, який складається з: рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин; рентної плати за користування надрами в цілях, не пов’язаних з видобуванням корисних копалин; рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України; рентної плати за спеціальне використання води; рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів; рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України. Об’єкт рентної плати визначається для кожної із зазначених складових;
- *мито* – це загальнодержавний податок, встановлений ПКУ та Митним кодексом і який нараховується та сплачується відповідно до цих Кодексів, законів України та міжнародних договорів, згода на обов’язковість яких надана Верховною Радою України. В Україні застосовуються такі види мита: ввізне мито; вивізне мито; сезонне мито; особливі види мита: спеціальне, антидемпінгове, компенсаційне, додатковий імпорتنний збір. В Україні застосовуються такі види ставок мита: 1) адвалорна - у відсотках до встановленої ст. 279 Митного Кодексу бази оподаткування; 2) специфічна - у грошовому розмірі на одиницю бази оподаткування, встановлену ст. 279 Митного Кодексу; 3) комбінована, що складається з адвалорної та специфічної ставок мита. До товарів, що походять з України або з держав - членів Світової організації торгівлі, або з держав, з якими Україна уклала двосторонні або регіональні угоди щодо режиму найбільшого сприяння,

застосовуються пільгові ставки ввізного мита, встановлені Митним тарифом України, якщо інше не встановлено законом. Особливі види мита нараховуються за ставками, встановленими рішеннями Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі про застосування антидемпінгових, компенсаційних або спеціальних заходів, відповідно до законів України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну" [3].

До місцевих податків належать [2; 4]:

- *податок на майно* – складається з: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; транспортного податку; плати за землю;
- *єдиний податок* - податок, що сплачують суб'єкти господарської діяльності на спрощеній системі оподаткування, основний підприємницький податок. Первісно планувався та був єдиним відрахуванням, передбаченим у рамках спрощеної системи оподаткування, та поєднував у собі відрахування до місцевого податкового бюджету, Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування. Зараз єдиний податок сплачується тільки до місцевого бюджету, а решта відрахувань включені до єдиного соціального внеску. З 1 січня 2012 року єдиний податок перестав бути фіксованим відрахуванням, визначається у відсотковому співвідношенні та залежить від групи платника ЄП. З цього часу була відмінена 50% доплата ЄП за кожного найманого робітника. Для підприємців 1 групи єдиний податок визначається як процент від прожиткового мінімуму, а для 2 групи — від мінімальної заробітної плати, встановленої на січень поточного календарного року. Конкретна ставка єдиного податку встановлюється місцевими органами управління та залежить від видів діяльності, яку здійснює підприємець. Для 1 групи ставка єдиного податку становить до 10%, для 2 групи — до 20%. Для підприємців та підприємств 3 групи єдиний податок визначається як процент від прибутку за звітний період. При цьому визначено такі розміри ставок: неплатники ПДВ – 5%, платники ПДВ – 3 %.

До місцевих зборів належать:

- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково установлюють єдиний податок та податок на майно (в частині транспортного податку та плати за землю, крім земельного податку за лісові землі).

Не залежно від виду податку, його основними елементами є [2]:

- платники податку;
- об'єкт оподаткування;
- база оподаткування;
- ставка податку;
- порядок обчислення податку;
- податковий період;
- строк та порядок сплати податку;

– строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

2 Вибір системи оподаткування підприємницької діяльності

Вітчизняна податкова система працює з двома видами систем оподаткування: загальною та спрощеною (єдиний податок). Кожна з них має свої особливості, переваги та недоліки у застосуванні.

Загальна система оподаткування ґрунтується на податку на прибуток. За цієї системи відсутні обмеження за видами діяльності, кількістю найманих працівників та сумою річного доходу [5, с. 117].

Загальну систему оподаткування можуть застосовувати [5]: громадяни України; особи без громадянства; іноземні громадяни.

На загальній системі оподаткування ФОП має сплачувати з суми чистого доходу наступні податки: ПДФО (податок на доходи фізичних осіб) у розмірі 18% та військовий збір у розмірі 1,5%. ПДФО ФОП на загальній системі має сплачувати авансовими внесками: за I-й кв. – до 19 квітня, за II-й кв. – до 19 липня, за III-й кв. – до 19 жовтня. За IV-кв. Остаточний розрахунок зі сплати ПДФО ФОП має сплатити за результатами поданої декларації про майновий стан та доходи протягом 10 к. днів після закінчення граничного терміну подання декларації, тобто до 19 лютого [8].

Ставка ЄСВ складає 22,0%: для платників загальної системи оподаткування – від суми чистого доходу, проте не менше ніж від мінімальної заробітної плати, встановленої у відповідному місяці, за який сплачується ЄСВ [8]. У 2021 році ФОП (крім тих, які обрали спрощену систему оподаткування) звільняються від сплати ЄСВ за місяці, в які не було отримано прибутку. А для ФОП, які застосовують загальну систему оподаткування у звітному періоді, самостійне визначення бази нарахування ЄСВ є виключно правом, а не обов'язком. Крім того, звільняються від обов'язкової сплати єдиного внеску особи, які отримують пенсію за віком, або за вислугу років, або є особами з інвалідністю й отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу [9].

Згідно Розділу XIV «Спеціальні податкові режими» [2] **спрощена система оподаткування, обліку та звітності** – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених пунктом 297.1 ст. 297 Кодексу, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Платниками єдиного податку можуть бути [5]: резиденти України; платники, що не мають податкового боргу.

Юридична особа чи фізична особа – підприємець може самостійно обрати спрощену систему оподаткування, якщо така особа відповідає вимогам, встановленим цією главою, та реєструється платником єдиного податку в порядку, визначеному цією главою. Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на такі групи платників єдиного податку:

1) *перша група – фізичні особи – підприємці*, які не використовують працю найманих осіб, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню і обсяг доходу яких протягом календарного року не перевищує 300000 гривень;

2) *друга група – фізичні особи – підприємці*, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства, за умови, що протягом календарного року відповідають сукупності таких критеріїв: не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб; обсяг доходу не перевищує 1500000 гривень. Не поширюється на фізичних осіб – підприємців, які надають посередницькі послуги з купівлі, продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна (група 70.31 КВЕД ДК 009:2005), а також здійснюють діяльність з виробництва, постачання, продажу (реалізації) ювелірних та побутових виробів з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння. Такі фізичні особи – підприємці належать виключно до третьої групи платників єдиного податку, якщо відповідають вимогам, встановленим для такої групи.

3) *третьа група – фізичні особи – підприємці*, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, не обмежена та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 5000000 гривень;

4) *четверта група – сільськогосподарські товаровиробники*:

а) юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %;

б) фізичні особи – підприємці, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства, зареєстрованого відповідно до Закону України «Про фермерське господарство», за умови виконання сукупності таких вимог: здійснюють виключно вирощування, відгодовування сільськогосподарської продукції, збирання, вилов, переробку такої власно вирощеної або відгодованої продукції та її продаж; провадять господарську діяльність (крім постачання) за місцем податкової адреси; не використовують працю найманих осіб; членами фермерського господарства такої фізичної особи є лише члени її сім'ї у визначенні частини другої ст. 3 Сімейного кодексу України; площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду у власності та/або користуванні членів фермерського господарства становить не менше двох гектарів, але не більше 20 гектарів.

ФОП на спрощеній системі оподаткування сплачує єдиний податок. Його розмір залежить від обраної групи [8]:

– Для 1-ї групи ЄП – до 10% від встановленого на 1-е січня поточного року прожиткового мінімуму;

- Для 2-ї групи ЄП – до 20% від встановленої на 1-е січня поточного року мінімальної заробітної плати;
- Для 3-ї групи ЄП – 3% для платників ПДВ, або 5% без ПДВ – від суми валового доходу.

Платники єдиного податку 1-ї та 2-ї груп мають сплачувати ЄП до 20-го числа за поточний місяць щомісячно, платники 3-ї групи – протягом 10 к.днів після граничного терміну подання звітності.

Ставка ЄСВ складає 22,0%: для платників спрощеної системи оподаткування – від мінімальної зарплати відповідного місяця сплати [8]. Не сплачують ЄСВ підприємці за умови взяття їх на облік як фізичних осіб-підприємців і провадження ними одного виду діяльності одночасно як фізичною особою-підприємцем, так і особою, яка провадить незалежну професійну діяльність. Серед іншого, звільняються від сплати особи, які мають основне місце роботи, за місяці звітного періоду, за які роботодавцем було сплачено страховий внесок у розмірі не менше мінімального страхового внеску [9].

Застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності надає суб'єкту малого підприємництва ряд переваг:

- спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку;
- можливість переходу на сплату єдиного податку з початку будь-якого кварталу;
- спрощення розрахунків, пов'язаних із визначенням сум податків;
- можливість вибору сплати ПДВ;
- спрощення ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності, передбачених Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку;
- зменшення кількості форм та спрощення порядку подання податкової звітності.

Проте, й вона має недоліки, зокрема [5-7]: обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу, які дають право використовувати спрощену систему оподаткування; сплата єдиного податку фізичними особами авансом за звітний період (квартал) без урахування фактично отриманого доходу від здійснення діяльності, застосування єдиних податкових ставок для всіх категорій платників, незалежно від обсягів виручки за звітний період, відсутність звільнення новостворених суб'єктів від оподаткування на кілька перших років діяльності, а також відсутності для них пільгових умов кредитування.

3 Особливості організації бухгалтерської звітності у процесі здійснення підприємницької діяльності

Засади ведення бухгалтерського обліку визначені у законі № 996-XIV від 16 липня 1999 р. «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

[10]. Зокрема в ньому зазначається, що його дія поширюється на всі підприємства та організації в Україні, незалежно від розмірів. Також слід враховувати той факт, що бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку.

Закон поділяє всі підприємства на наступні категорії

1. Мікропідприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передуює звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:
 - балансова вартість активів - до 350 тисяч євро;
 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро;
 - середня кількість працівників - до 10 осіб.
2. Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передуює звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:
 - балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро;
 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро;
 - середня кількість працівників - до 50 осіб.
3. Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передуює звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:
 - балансова вартість активів - до 20 мільйонів євро;
 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 40 мільйонів євро;
 - середня кількість працівників - до 250 осіб.
4. Великими є підприємства, які не відповідають критеріям для середніх підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передуює звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:
 - балансова вартість активів - понад 20 мільйонів євро;
 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - понад 40 мільйонів євро;
 - середня кількість працівників - понад 250 осіб.

В залежності від категорії підприємства – законом передбачені спрощений або повний комплект фінансової звітності.

Так, середні та великі підприємства зобов'язані звітувати за повним комплектом фінансової звітності, який складається з [10]: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до цих звітів.

Малі та мікропідприємства можуть звітувати за спрощеною звітністю, відповідно до НПСБО 25 «Спрощена фінансова звітність» [11]. Важливо також відмітити, що підприємства, які мають право ведення спрощеного обліку доходів і витрат та не зареєстровані платниками ПДВ, можуть узагальнювати інформацію в регістрах бухгалтерського обліку без застосування подвійного запису.

Запитання для самоперевірки

1. Визначте сутність податкової системи національної економіки.
2. Назвіть основні принципи оподаткування.
3. Охарактеризуйте загальну систему оподаткування.
4. Визначте суттєві риси спрощеної системи оподаткування.
5. Які групи платників податків виділяє Податкове законодавство України?
6. Назвіть основні загальнодержавні та місцеві податки і збори.
7. Назвіть переваги та недоліки використання спрощеної та загальної систем оподаткування.
8. Визначте особливості організації бухгалтерської звітності при здійсненні підприємницької діяльності.
9. Які категорії підприємств виділяє Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»?
10. У чому особливість звітування малих та мікропідприємств?

Список використаних джерел літератури

1. Податкова система України. Тренінг-курс: Навчальний посібник / за заг. ред. О.М. Тимченко. К. – 2012. URL: https://afu.kiev.ua/getfile.php?page_id=451&num=8
2. Податковий кодекс України. Документ 2755-VI, чинний, поточна редакція — Редакція від 01.01.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
3. Митний кодекс України: сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-9/glava-42/>
4. Єдиний податок: дані на сайті taxer.ua. URL: <https://taxer.ua/uk/kb/en>
5. Коба О.В., Шинкар Ю.Л. Порівняльний аналіз загальної та спрощеної системи оподаткування: особливості застосування, проблеми та напрямки їх вирішення // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2019. – Вип. 25., Ч. 1. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/25_1_2019ua/27.pdf
6. Р. Сидоренко, С. Зеленко. Напрями вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності в Україні. Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 2(164). - С. 366 – 372.
7. Логвіновська С.І. Концептуальні підходи до спрощеної системи оподаткування в Україні. Економічний форум. - 2013. - № 3. - С. 180–188.

8. Юдіна Н. Яку систему оподаткування обрати при реєстрації ФОП? : офіційна сторінка «Бухгалтерія та юриспруденція», 2020. URL: <https://www.bip.net.ua/articles/yaku-systemu-opodatkuвання-obrati/>
9. Як буде змінюватися ЄСВ із 2021 по 2024 рік? : дані Незалежної асоціації банків України. URL: <https://nabu.ua/ua/yak-bude-zminyuvatisya-yesv-iz-2021-po-2024-rik.html>
10. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Документ 996-XIV, чинний, поточна редакція від 01.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
11. НП(С)БО №25 «Спрощена фінансова звітність» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 14.06.2000 №131 : офіційний сайт Верховної ради України. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>.

ТЕМА 5. ЛІЦЕНЗУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні поняття:

Ліцензія, ліцензування, види економічної діяльності, плата за ліцензію, органи ліцензування

1 Поняття ліцензії та процедура її отримання

Підприємницька діяльність, яка безпосередньо впливає на здоров'я людей, навколишнє природне середовище та безпеку держави і суспільства, вимагає спеціального дозволу ліцензії.

Ліцензія – це дозвільний документ, що видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженими ним органом виконавчої влади, згідно з яким його власник має право на здійснення певного виду підприємницької діяльності, який вимагає такого дозволу.

Щоб одержати ліцензії на кожен вид ліцензованої діяльності підприємець подає органу, який уповноважений видавати ліцензію, заяву встановленого зразка. Відповідно до ст.10 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 року у заяві про видачу ліцензії повинні міститися такі дані:

- відомості про суб'єкта господарювання - заявника: найменування, місцезнаходження, банківські реквізити, ідентифікаційний код - для юридичної особи; прізвище, ім'я, по батькові, дані паспорта громадянина України (серія, номер паспорта, ким і коли виданий, місце проживання), ідентифікаційний номер фізичної особи - платника податків та інших обов'язкових платежів - для фізичної особи;
- вид господарської діяльності, на провадження якого заявник має намір одержати ліцензію.

До заяви додаються такі документи: фізичні особи – копію документів, що засвідчують рівень освіти та кваліфікації, необхідні для здійснення певного виду діяльності; документ про внесення плати за ліцензію, копію свідоцтва про державну реєстрацію.

Органу ліцензування забороняється вимагати від суб'єктів господарювання інші документи, не вказані у Законі.

Заява про видачу ліцензії та документи, що додаються до неї, приймаються за описом, копія якого видається заявнику з відміткою про дату прийняття документів органом ліцензування та підписом відповідальної особи.

Заява про видачу ліцензії залишається без розгляду, якщо: заява подана (підписана) особою, яка не має на це повноважень; документи оформлені з порушенням вимог законодавства (немає в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців відомостей про заявника або наявні відомості про перебування юридичної особи у стані припинення шляхом ліквідації чи про державну реєстрацію її припинення).

Про залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду заявник повідомляється в письмовій формі із зазначенням підстав залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду у строки, передбачені для видачі ліцензії.

Після усунення причин, що були підставою для винесення рішення про залишення заяви про видачу ліцензії без розгляду, заявник може повторно подати заяву про видачу ліцензії.

Ліцензія має містити відомості:

- найменування органу ліцензування, що видав ліцензію;
- вид господарської діяльності, на право провадження якого видається ліцензія;
- найменування юридичної особи або прізвище, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця;
- ідентифікаційний код юридичної особи або ідентифікаційний номер фізичної особи - платника податків та інших обов'язкових платежів;
- місцезнаходження юридичної особи або місце проживання фізичної особи - підприємця;
- дата прийняття та номер рішення про видачу ліцензії;
- строк дії ліцензії;
- посада, прізвище та ініціали особи, яка підписала ліцензію;
- дата видачі ліцензії.
- Ліцензія підписується керівником органу ліцензування або його заступником та засвідчується печаткою цього органу.

Рішення про видачу або відмову у видачі ліцензії (із зазначенням причин відмови) видається в письмовій формі протягом 30 днів з дня одержання заяви та необхідних документів. Відмова може бути оскаржена у суді.

Термін дії ліцензії встановлюється органом, що видає ліцензію, але не може бути меншим ніж три роки. Дія існуючої ліцензії може бути продовжена на новий термін за заявою суб'єкта підприємництва. Орган, що видав ліцензію, має право призупинити її дію або анулювати.

Орган ліцензування повинен оформити ліцензію не пізніше ніж за три робочі дні з дня надходження документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії.

Якщо заявник протягом тридцяти календарних днів з дня направлення йому повідомлення про прийняття рішення про видачу ліцензії не подав документа, що підтверджує внесення плати за видачу ліцензії, або не звернувся до органу ліцензування для отримання оформленої ліцензії, орган ліцензування, який оформив ліцензію, має право скасувати рішення про видачу ліцензії або прийняти рішення про визнання такої ліцензії недійсною.

Підставами для переоформлення ліцензії є: зміна найменування юридичної особи, у випадку якщо зміна найменування не пов'язана з реорганізацією юридичної особи або прізвища, ім'я, по батькові фізичної особи - підприємця; зміна місцезнаходження юридичної особи або місця проживання фізичної особи – підприємця; зміни, пов'язані з провадженням підприємством певного виду господарської діяльності.

У разі виникнення підстав для переоформлення ліцензії підприємство протягом десяти робочих днів подає органу ліцензування заяву про переоформлення ліцензії разом з ліцензією, що підлягає переоформленню, та відповідними документами або їх нотаріально засвідченими копіями, які підтверджують зазначені зміни.

Орган ліцензування протягом трьох робочих днів з дати надходження заяви про переоформлення ліцензії та документів, що додаються до неї, зобов'язаний видати переоформлену на новому бланку ліцензію з урахуванням змін, зазначених у заяві про переоформлення ліцензії.

Також підприємство може отримати дублікат ліцензії у разі: втрати ліцензії або її пошкодження.

У разі втрати ліцензії підприємство зобов'язане звернутися до органу ліцензування із заявою про видачу дубліката ліцензії, до якої додається документ, що засвідчує внесення плати за видачу дубліката ліцензії.

Якщо бланк ліцензії непридатний для користування внаслідок його пошкодження, підприємство подає відповідному органу ліцензування:

- заяву про видачу дубліката ліцензії;
- непридатну для користування ліцензію;
- документ, що підтверджує внесення плати за видачу дубліката ліцензії.

Підприємство, яке подало заяву та відповідні документи для видачі дубліката ліцензії замість втраченої або пошкодженої, може провадити свою діяльність на підставі довідки про подання заяви про видачу дубліката ліцензії виданої органом ліцензування.

Орган ліцензування зобов'язаний протягом трьох робочих днів з дати одержання заяви про видачу дубліката ліцензії видати заявникові дублікат ліцензії замість втраченої або пошкодженої.

Ліцензія може бути анульованою у таких випадках: виявлення завідомо недостовірних даних у заяві на отримання ліцензії або доданих документах, передача ліцензії іншому суб'єкту підприємництва; скасування державної реєстрації суб'єкта підприємництва; повторного грубого порушення ліцензійних умов.

2 Види діяльності, що підлягають ліцензуванню

Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 року визначає види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування. ***Відповідно до Закону, ліцензуванню підлягають:***

- 1) виробництво та ремонт вогнепальної зброї невійськового призначення і боєприпасів до неї, холодної зброї, пневматичної зброї калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду, торгівля вогнепальною зброєю невійськового призначення та

- боєприпасами до неї, холодною зброєю, пневматичною зброєю калібру понад 4,5 міліметра і швидкістю польоту кулі понад 100 метрів на секунду;
- 2) виробництво вибухових матеріалів промислового призначення (згідно з переліком, що затверджується спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань нагляду за охороною праці та державного гірничого нагляду);
 - 3) виробництво особливо небезпечних хімічних речовин, операції у сфері поводження з небезпечними відходами;
 - 4) видобуток дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння;
 - 5) виробництво ветеринарних медикаментів і препаратів, оптова, роздрібна торгівля ветеринарними медикаментами і препаратами;
 - 6) торгівля пестицидами та агрохімікатами (тільки регуляторами росту рослин);
 - 7) виробництво спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та дратівної дії, індивідуального захисту, активної оборони та їх продаж;
 - 8) розроблення, виготовлення спеціальних технічних засобів для зняття інформації з каналів зв'язку, інших засобів негласного отримання інформації, торгівля спеціальними технічними засобами для зняття інформації з каналів зв'язку, іншими засобами негласного отримання інформації;
 - 9) надання послуг у галузі криптографічного захисту інформації (крім послуг електронного цифрового підпису), торгівля криптосистемами і засобами криптографічного захисту інформації;
 - 10) впровадження, ввезення, вивезення голографічних захисних елементів;
 - 11) надання послуг у галузі технічного захисту інформації;
 - 12) виготовлення бланків цінних паперів;
 - 13) транспортування нафти, нафтопродуктів магістральним трубопроводом, транспортування природного, нафтового газу і газу (метану) вугільних родовищ трубопроводами та їх розподіл;
 - 14) постачання природного газу, газу (метану) вугільних родовищ за регульованим та нерегульованим тарифом;
 - 15) зберігання природного газу, газу (метану) вугільних родовищ в обсягах, що перевищують рівень, встановлений ліцензійними умовами;
 - 16) централізоване водопостачання та водовідведення;
 - 17) розроблення, випробування, виробництво, експлуатація ракет-носіїв, космічних апаратів та їх складових частин, наземного комплексу управління космічними апаратами та його складових частин;
 - 18) культивування рослин, включених до таблиці I Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, затвердженого Кабінетом Міністрів України, розроблення, виробництво,

- виготовлення, зберігання, перевезення, придбання, реалізація (відпуск), ввезення на територію України, вивезення з території України, використання, знищення наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, включених до зазначеного Переліку;
- 19) медична практика;
 - 20) переробка донорської крові та її компонентів, виготовлення з них препаратів, крім діяльності банків пуповинної крові, інших тканин і клітин людини;
 - 21) діяльність банків пуповинної крові, інших тканин і клітин людини згідно з переліком, затвердженим Міністерством охорони здоров'я України (діяльність банків пуповинної крові, інших тканин і клітин людини);
 - 22) ветеринарна практика;
 - 23) випуск та проведення лотерей;
 - 24) надання послуг з перевезення пасажирів, небезпечних вантажів, багажу річковим, морським, автомобільним, залізничним транспортом;
 - 25) заготівля, переробка, металургійна переробка металобрухту кольорових і чорних металів;
 - 26) збирання, первинна обробка відходів і брухту дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення, напівдорогоцінного каміння;
 - 27) надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення;
 - 28) туроператорська діяльність;
 - 29) посередництво у працевлаштуванні на роботу за кордоном;
 - 30) проведення землеоціночних робіт та земельних торгів;
 - 31) діяльність, пов'язана з промисловим виловом риби, крім внутрішніх водойм (ставків) господарств;
 - 32) митна брокерська діяльність;
 - 33) виробництво, експорт та імпорт дисків для лазерних систем зчитування, матриць;
 - 34) торгівля племінними (генетичними) ресурсами, проведення генетичної експертизи походження та аномалій тварин;
 - 35) проведення фумігації (знезараження) об'єктів регулювання, визначених Законом України "Про карантин рослин", які переміщуються через державний кордон України та карантинні зони;
 - 36) діяльність, пов'язана з виробництвом, торгівлею піротехнічними засобами;
 - 37) діяльність, пов'язана з наданням послуг стрільбищами невійськового призначення та функціонуванням мисливських стендів;
 - 38) розроблення, виготовлення, реалізація, ремонт, модернізація та утилізація озброєння, військової техніки, військової зброї і боєприпасів до неї;
 - 39) виробництво теплової енергії, транспортування її магістральними і місцевими (розподільчими) тепловими мережами та постачання теплової енергії;

- 40) збирання та використання інформації, яка складає кредитну історію;
- 41) генетично-інженерна діяльність у замкненій системі;
- 42) торгівля рідким паливом з біомаси та біогазом.

Відповідно до спеціальних законів ліцензуванню підлягають такі види господарської діяльності:

- 1) банківська діяльність;
- 2) професійна діяльність на ринку цінних паперів;
- 3) із надання фінансових послуг;
- 4) зовнішньоекономічна діяльність;
- 5) діяльність у галузі телебачення і радіомовлення;
- 6) діяльність у сфері електроенергетики та використання ядерної енергії;
- 7) діяльність у сфері освіти;
- 8) виробництво і торгівля спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами;
- 9) діяльність у сфері телекомунікацій;
- 10)будівельна діяльність;
- 11)надання послуг з перевезення пасажирів, вантажу повітряним транспортом;
- 12)діяльність з обігу наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;
- 13) виробництва лікарських засобів, оптової та роздрібної торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів (крім імпорту активних фармацевтичних інгредієнтів);
- 14)охоронна діяльність.

3 Плата за отримання ліцензії

За видачу ліцензії справляється плата, розмір та порядок зарахування якої до Державного бюджету України встановлюються Кабінетом Міністрів України.

Плата за отримання ліцензії на провадження видів господарської діяльності, що підлягають ліцензування, становить одну мінімальну заробітну плату виходячи з її розміру, що діє на дату прийняття органом ліцензування рішення про видачу ліцензії.

За переоформлення ліцензії або видачу дубліката ліцензії замість втраченої або пошкодженої ліцензії справляється плата в розмірі п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

За видачу копії ліцензії справляється плата в розмірі одного неоподатковуваного мінімуму доходів громадян.

Запитання для самоперевірки

1. Що таке ліцензія?
2. Які дані повинні міститися у заяві про видачу ліцензії?
3. Які документи повинне додати підприємство до заяви про видачу ліцензії?
4. Які відомості повинна містити ліцензія?
5. В який термін видається рішення про видачу або відмову у видачі ліцензії?
6. Який термін дії ліцензії? Чи може ліцензія продовжена на новий термін?
7. В який термін орган ліцензування повинен оформити ліцензію?
8. За яких обставин орган ліцензування має право скасувати рішення про видачу ліцензії або прийняти рішення про визнання такої ліцензії недійсною?
9. Які підстави для переоформлення ліцензії?
10. Які підстави для отримання дублікату ліцензії?
11. У яких випадках ліцензія може бути анульована?
12. Які види діяльності підлягають ліцензуванню?
13. Які види діяльності підлягають ліцензуванню відповідно до спеціальних законів?
14. Ким встановлюється плата, розмір та порядок зарахування за видачу ліцензії?
15. Яка плата справляється за видачу ліцензії, переоформлення ліцензії та видачу дублікату?

Список використаних джерел літератури

1. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 року № 1775-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1775-14#Text>
2. Гуцин А. Лицензирование как институт административного права / А.Гуцин // Каталог статей и учебных пособий "JourClub" – URL: <http://www.jourclub.ru/5/299>.
3. Ліцензування і патентування [Електронний ресурс]. – URL: <https://dtkr.com.ua/debet/ukr/2000/22/22pr9.html>
4. Ліцензування підприємницької діяльності: за даними <http://yurist-online.com>. URL: <http://yurist-online.com/ukr/uslugi/biznes/reg/011.php>
5. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу / За ред. М. М. Ільчука. — К.: Вища освіта, 2002. — 398 с.: іл. URL: <https://buklib.net/books/35101/>
6. Ліцензування: інформація на офіційній сторінці ГУ Держпродспоживслужби Київської області. URL: <http://oblvet.org.ua/licenzuvannya/>

7. Демяненко О. Ліцензування як один із важелів державного регулювання підприємницької діяльності: публікація на сайті Міністерства юстиції України. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_20085
8. Економіка і підприємництво, менеджмент: Навчальний посібник / Рогач С.М., Гуцул Т.А., Ткачук В.А. та ін. – К., 2015. URL: https://pidru4niki.com/80440/ekonomika/litsenzuvannya_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti

ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ: ПЕРШІ КРОКИ

Основні поняття:

Підприємницька ідея, бізнес-план, джерела фінансування, total addressable market, serviceable addressable market, serviceable obtainable market, структура бізнес-плану, інвестор, капітал

1 Від генерування ідей для бізнесу до обґрунтування продукту

Сьогодні існує безліч стратегій розвитку бізнесу. З появою нових технологій та зростанням потреб людей у комфорті та розкоші зростає і кількість видів бізнесу.

Для того, щоб створити свій бізнес, потрібно пройти декілька кроків.

1. Ідея для бізнесу.

Перший крок до створення власного бізнесу – визначити, чим ви хочете займатися, продавати чи надавати послуги, а може зайнятися виробництвом. Головне, щоб ідея могла бути практично реалізована і мала кінцевого споживача. Звертайте увагу на проблеми навколо, прислухайтеся до того, хто на що скаржиться, – це може стати стартовим моментом ідеї. Подумайте про те, що не влаштовує особисто вас. Можливо, вам не подобається, як щось лежить, як щось стоїть, як щось працює, і це драйвитиме вас особисто. Вивчайте тенденції, які є на ринку. Зараз їх багато, наприклад, економіка спільного споживання – коли люди не володіють нічим і просто все орендують. Багато ідей можна взяти в Америці, Європі, Азії і побудувати на цьому свій бізнес.

При визначенні бізнес-ідеї потрібно поставити собі такі питання:

1. Чи буде майбутній бізнес розв'язувати якусь проблему аудиторії? Яку саме?
2. Чи не перенасичений ринок схожими бізнесами?
3. Чи є у вас розуміння, як зробити супер-продукт, який стане кращим на ринку?
4. Чи надихає бізнес-ідея кожного в команді та чи є розуміння у всіх, для чого її реалізовувати?
5. Чи не порушує ваша бізнес-ідея закон? Не несе небезпеки для інших? Чи можна її реалізувати в нашій країні?

2. Розмір ринку.

Це дуже важливий момент у створенні компанії, який обов'язково необхідно враховувати. У бізнесі розмір має значення: якщо працювати на дуже маленькому ринку, є ризик, що через 5-10 років, витративши багато часу, можна прийти до того, що у компанії буде лише десяток клієнтів. Компанія буде добре їх обслуговувати, але не створить величезний бізнес і не побудує мільярдну компанію.

Тому після того, як знайшли ідею, намагайтеся спиратися на оцінку ринку – який його обсяг. Знайдіть звіти, аналітику і спирайтеся на них під час визначення загального обсягу ринку.

Існує три аббревіатури -TAM, SAM, SOM.

ТАМ розшифровується як **total addressable market** і означає весь той ринок, якому компанія можете адресувати свою продукцію. Припустімо, компанія продає сукні – в цьому випадку її total addressable market будуть всі жінки країни. Наприклад, 100 млн населення, з них 50 млн – жінки, відповідно, 50 млн потенційних клієнтів.

Але це не є весь той ринок, з яким компанія буде працювати. Тому рівнем нижче стоїть друга аббревіатура – SAM, **serviceable addressable market**, тобто той ринок, який компанія можете обслужити. Наприклад, у компанії може не бути магазинів у кожній з областей чи не бути таких потужностей, щоб нашити суконь для всієї країни. Тому другий ринок завжди вужчий.

І останній, ще вужчий сегмент, який найбільш важливий для компанії, називається SOM. Це **serviceable obtainable market**, той ринок, який компанія може отримати найближчого, скажімо, року, з урахуванням того, що є конкуренція, виходячи з того, скільки зараз у вас є грошей, словом, це найперший досяжний обсяг, про який ви маєте думати.

Отже, коли ви визначите ці три цифри, ви побачите, що перший і третій ринки за розмірами дуже відрізнятимуться. Тому, починайте з більшого, але рахуйте дуже уважно третій сегмент.

3. Ваш клієнт

Третій етап – і це, напевно, наріжний камінь будь-якого бізнесу, – дати відповідь на питання: хто ваш клієнт? Наприклад, ви робите косметику, але косметика, яка необхідна для молодшої дівчини 15-25 років, дуже сильно відрізняється від косметики для 50-річних жінок. Якщо ви не знаєте вашого клієнта, ви ніколи не створите успішний бізнес.

Тому починайте з вивчення вашого клієнта. Проведіть опитування фокус-групи з цільової аудиторії продукту чи послуги. Таке міні-дослідження надасть уявлення про клієнта.

4. Чудовий продукт.

Четвертий найважливіший крок до того, щоб заробити свій перший мільйон – це створити прекрасний продукт.

Один із способів почати розробляти свій продукт, це сфокусуватися на одній, найбільш затребуваній, функції. Тобто, щоб розробити якісний продукт, необхідно знайти ту функцію цього продукту, яка є боєм для великої кількості клієнтів. Як приклад, є відома в усьому світі компанія Grammarly. Вони розробили онлайн-сервіс для перевірки орфографії. Вони б могли створити на додаток до цього ще який-небудь просунутий текстовий редактор з різними шрифтами тощо – але вони сконцентрувалися на одній найважливішій функції, болючій і чутливій для всіх користувачів у всьому світі: перевірці орфографії. І зараз ця компанія оцінюється більш ніж у \$100 млн і успішно розвивається – саме завдяки тому, що її творці сфокусувалися на одній нагальній проблемі.

Другий спосіб створити якісний продукт – це взяти вже наявний продукт, розібрати його детально, а потім заново зібрати так, щоб він став хоча б на 10% кращий за той, який ви розібрали. Наприклад, масажний салон: як

організована робота, які є проблеми в обслуговуванні, чого бракує клієнтам. Тобто, необхідно переосмислити вже існуючий продукт.

Як приклад компанії, яка переосмислила поточний продукт - компанія Nest. Вони роблять спеціальні пристрої, що регулюють температуру в будинку – термостати. Фактично термостати були завжди. Але в Nest переосмислили поняття термостата, вони дали клієнтам змогу керувати ним з телефона, зробили цей процес цікавішим, додали трошки більше «мізків» у термостат.

5. Команда і капітал.

І останній крок, який жодним чином не можна проігнорувати – це команда і капітал. Два ці пункти стоять в кінці, тому що, коли у вас немає ідей, коли ви не знаєте ваш ринок, не розумієте ваш продукт, не вивчили вашого клієнта, про жодне залучення капіталу або створення великої команди не може йтися. Так ось, що стосується команди: необхідно шукати тих людей, які доповнюють і підтримують ідею. Є така популярна теза в англійській бізнес-літературі, яка говорить, що для створення бізнесу потрібно три людини: hacker, тобто той, хто продукт фактично винаходить заново, hipster – той, хто розробить привабливий дизайн, і hustler – той, хто зможе це все продати.

З приводу залучення капіталу: питання пошуку грошей стоїть особливо гостро, якщо йдеться про дорогі бізнес-проекти, для яких потрібне придбання обладнання. Для успішного завершення справи варто скласти докладний та правдивий план. Відкритість приваблює інвесторів. Також капітал підприємства ґрунтується на стартових вкладеннях засновників, тобто коли є певна сума, накопичена самостійно, і є інвестиційним капіталом [2;3].

Ще залучати гроші потрібно під щось конкретне. Як сказала одна дуже яскрава бізнес-вумен, яка створила одну з найбільших компаній із SRM систем: «Краще візьми свої гроші від своїх перших клієнтів», – тобто не залучайте капітал раніше, ніж це потрібно. Візьміть 100 осіб, прийдіть до них із вашим продуктом або його прототипом і скажіть: «Я зроблю це для вас удвічі дешевше, ніж роблять на ринку, повірте в мене, ось мій продукт, ось моє бажання», – і постарайтеся зібрати перші кошти для розробки саме з ваших перших клієнтів. Це, напевно, найкращий спосіб, який може бути стосовно залучення капіталу на ранньому етапі створення бізнесу.

2 Бізнес-план

Отже, бізнес-ідея є, наступний етап - складання бізнес-плану.

Бізнес-план – це ретельно підготовлений плановий документ, який розкриває усі сторони будь-якого започаткованого комерційного проекту. Він дозволяє передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначати необхідне фінансове забезпечення і отримання певного зиску. Практично його можна вважати формою експертної оцінки доцільності та ефективності здійснення тієї або іншої підприємницької ідеї [1; 4].

Бізнес-план – це документ, який містить систему ув'язаних в часі та в просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на

отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (ідеї).

Бізнес-план — це інструмент, який дозволяє протестувати ідею й оцінити, прибуткова вона чи ні, через скільки часу окупляться вкладення (і чи окупляться взагалі), скільки ресурсів потрібно для старту й буде потрібно протягом року, вийде її масштабувати в майбутньому чи ні.

Правильно складений бізнес-план у кінцевому результаті відповідає на запитання: чи варто взагалі вкладати гроші в цю справу, чи дасть вона прибутки і чи виправдаються усі витрати сил і засобів?

Бізнес-планування включає в себе три етапи:

1. підготовчий період – підбір виконавців, консультантів та експертів, постановка завдання і розподіл обов'язків між виконавцями, розробка календарного плану (графіка) виконання робіт, збір вихідної інформації;
2. розробка бізнес-плану;
3. презентація бізнес-плану – доведення основних положень бізнес плану до потенційних інвесторів.

Бізнес-план охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня ціль бізнес-плану – бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості самого підприємства, специфіку його діяльності [5].

Бізнес-план дає змогу розв'язати цілий ряд завдань, основними серед яких є:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку підприємства;
- розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства, насамперед обсягів продажу та прибутку;
- визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- підбір працівників, спроможних реалізувати даний план.

Бізнес-план також повинен допомогти підприємцю вирішити наступні основні завдання, пов'язані з функціонуванням діяльності:

- визначити конкретні напрямки діяльності та перспективні ринки збуту;
- оцінити витрати, необхідні для виготовлення і збуту продукції (надання послуг), порівняти їх з цінами, за якими вони будуть продаватися, щоб визначити потенційну прибутковість проекту;
- виявити відповідність кадрів і умов для мотивації їх праці результатам досягнення поставлених завдань;
- проаналізувати матеріальне та фінансове положення і визначити, чи відповідають матеріальні і фінансові ресурси досягненню намічених цілей;
- прорахувати ризики і передбачити труднощі, що можуть перешкодити виконанню бізнес-плану.

Кожне завдання плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими. Центром бізнес-плану є концентрація фінансових ресурсів. Саме бізнес-план виступає важливим засобом збільшення капіталу підприємства.

Процес складання плану дає змогу глибоко проаналізувати розпочату справу у всіх деталях. Бізнес-план є основою бізнес-пропозиції у переговорах з майбутніми партнерами, він відіграє важливу роль при комплектуванні основного персоналу підприємства [7; 10].

У сучасній практиці бізнес-план виконує чотири функції.

Перша з них пов'язана з можливістю його використання для розробки стратегії бізнесу. Ця функція життєво необхідна в період створення підприємства, а також при розробці нових напрямів діяльності.

Друга функція — планування. Вона дозволяє оцінити можливості розвитку нового напрямку діяльності.

Третя функція дозволяє залучати фінанси — позики, кредити тощо.

Четверта функція дозволяє залучити до реалізації проекту потенційних партнерів, які побажають вкласти у виробництво власний капітал чи наявну в них технологію [8; 10].

Розробка бізнес-плану може здійснюватися одним з двох способів.

- на основі стандартизованих таблиць з встановленою структурою розділів бізнес-плану чи відповіді на визначений перелік питань.
- індивідуального творчого підходу до розробки та написання бізнес-плану, що повною мірою відповідає вимогам його авторів – власників або керівників підприємства.

Оптимальним є метод, що синтезує обидва ці підходи.

Типова структура бізнес-плану виглядає так [8]:

1. Резюме проекту (короткий опис бізнес-ідеї: в чому суть, які особливості, рівень прибутковості, необхідні ресурси й вкладення).
2. Аналіз ринку (описати проблему, яку ви хочете вирішити).
3. План маркетингу.
4. План виробництва.
5. Організаційний план (який персонал потрібен, виробничі потужності).
6. Фінансовий план.
7. Аналіз і оцінка ризиків.

Таким чином, бізнес-план, по-перше, може бути використаний для розробки концепції бізнесу, для детального відпрацювання стратегії, для попередження помилок шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності підприємства. По-друге, бізнес-план є інструментом, за допомогою якого суб'єкт господарювання може оцінити фактичні результати своєї діяльності за певний період. По-третє, бізнес-план є засобом залучення коштів [9; 14].

3 Джерела фінансування підприємницької діяльності

Основне завдання фінансової діяльності підприємств полягає в мобілізації капіталу для фінансування їх операційної та інвестиційної діяльності. **Фінансування** – спосіб забезпечення підприємництва грошима. Термін «фінансування» характеризує всі заходи, спрямовані на покриття

потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього впливають (платіжні відносини, контроль та забезпечення).

За джерелами мобілізації фінансових ресурсів розрізняють зовнішнє та внутрішнє фінансування; за правовим статусом інвесторів — власний капітал і позичковий капітал.

Існує кілька варіантів залучення інвестицій на початковому етапі розвитку бізнесу. Всі вони доступні новачкові в галузі бізнесу, але не варто намагатися використати одразу все. Рекомендується вибрати кілька основних напрямів та акцентувати увагу на них. Стартовий капітал для малого бізнесу можна знайти за допомогою різних методів [11].

Внутрішні джерела (власні кошти). Внутрішні джерела фінансування – джерела надходження коштів, утворених з допомогою результатів підприємницької діяльності. Коли підприємство може фінансуватися самостійно, без залучення допомоги з боку, власник має повний контроль над бізнесом.

Приклади внутрішніх джерел фінансування:

1. Чистий прибуток. Вкладення більшої частини коштів у подальший розвиток дозволяє забезпечити успішне існування та знизити ризик руйнування.
2. Амортизаційні відрахування. Той грошовий актив, який міг бути витрачений на ремонт та обслуговування обладнання.
3. Кредиторська заборгованість. Передбачає відстрочку банківських платежів зі збільшенням їхнього розміру у майбутньому. Можна використовувати як тимчасовий захід.
4. Утримання заробітної плати працівникам підприємства. За фінансовими документами відбувається розрахунок та нарахування зарплати, яка фактично не виплачується. Затримка може бути короткостроковим заходом.
5. Факторинг. Це джерело передбачає відстрочку платежу за згодою з компанією-постачальником чи виробником необхідних комплектуючих.
6. Скидання активів. У випадку, коли підприємство має напрямок зі збитковою, нульовою або малою прибутковістю, можна позбутися такої лінії на користь іншої.
7. Резервний фонд. Кошти, призначені для непередбачених фінансових витрат.
8. Оптимізація процесу. Розподіл фінансування на найбільш прибуткове виробництво чи створення нового додаткового джерела доходу.

Зовнішні джерела фінансування. Зовнішнє фінансування передбачає використання коштів держави, фінансово-кредитних організацій, не фінансових компаній і громадян. Усі зовнішні джерела фінансування пов'язані із необхідністю повернення фінансів третім особам. Інвестування в підприємства, що зароджують – поширена форма вкладення грошей [13; 15].

Найпоширенішим способом залучення зовнішнього капіталу є борг у фінансово-кредитній організації - короткострокові кредити та позики; довгострокові кредити.

Довгострокові позики, як правило, надаються під заставу майна. Суть такого боргу зводиться до того, що у разі невиплати позики кредитор вилучає власність фірми компенсацією за втрачені гроші. Таким чином, забезпечення власністю надає більше можливостей для підприємця. Якщо у компанії немає нерухомості, то запорукою може виступити будь-яке персональне володіння, наприклад квартира або заміський будинок. Також люди надають у заставу автомобілі та інші цінності.

Короткострокові кредити - нетривале позичення грошей, наприклад, на купівлю ресурсів. Перевага такого роду позик у низькому відсотку та відсутності тривалої грошової залежності від кредитора.

Позику надають і за наявності поручителів. Такий варіант представлений не в усіх банках, і в більшості випадків має місце, коли йдеться про невеликі суми.

Єдиним мінусом можна назвати те, що при виникненні складної економічної ситуації банки припиняють видачу кредитів та посилюють умови позик.

Акції також є поширеною формою залучення коштів. Випускаючи і продаючи акції, підприємницька фірма отримує від покупця боргову позику, внаслідок якої акціонер набуває декларація про майно фірми, і навіть отримання дивідендів. Дивіденди у цьому випадку є відсотками за кредит, який подано у вигляді сплачених за акції грошей.

Продаж акцій – теж спосіб залучити фінанси ззовні, і це дуже важливе джерело фінансування, оскільки фірма може налічувати сотні і тисячі акціонерів.

Дуже поширений сьогодні лізинг. При цьому в кредит беруться не кошти, а активи. Таким чином, можна розширити фонд обладнання та домогтися збільшення доходів.

Державне бюджетне фінансування. Держава також надає фінансову підтримку бізнесу. У більшості випадків влада підтримує починання в галузях, цікавих для країни загалом.

Фінансова підтримка може надаватися коли:

- Держава виділяє кошти підприємствам державного сектора у вигляді прямих капітальних вкладень. Підприємства державного сектору належать державі. Це означає, що державі належить і прибуток від своєї діяльності.
- Держава може також надавати фірмам свої кошти у вигляді субсидій. Це часткове фінансування діяльності фірм. Субсидії можуть видаватися і державним, і приватним фірмам. Головна відмінність державного фінансування від банківського кредиту в тому, що фірма отримує кошти від держави безплатно та безповоротно.
- Державне замовлення: держава замовляє фірмі виготовлення тієї чи іншої продукції та оголошує себе її покупцем. Держава тут не фінансує витрати, а заздалегідь забезпечує фірмі прибуток від продажу товарів.

Отже, будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки для своєї діяльності потребує залучення фінансового капіталу, що є джерелом формування його майна. У підприємств можуть бути різні альтернативи

залучення капіталу. Звичайно, не можна надати однозначних рекомендацій щодо вибору тієї чи іншої форми фінансування. В одних випадках фінансові ресурси слід формувати через збільшення власного капіталу, в інших – на основі залучення додаткових позичок. Для одних підприємств вигіднішою є можливість використовувати внутрішні джерела фінансування, для інших – зовнішні [12].

Запитання для самоперевірки

1. Які є етапи для створення бізнесу?
2. Які необхідно поставити питання при визначені бізнес-ідеї?
3. Що означають три аббревіатури - TAM, SAM, SOM?
4. Які способи створення якісного продукту?
5. Що таке бізнес-план?
6. На які запитання відповідає бізнес-план у кінцевому результаті?
7. Які етапи включає в себе бізнес-планування?
8. Які основні завдання повинен вирішити бізнес-план?
9. Які функції виконує бізнес-план?
10. Якими способами може здійснюватися розробка бізнес-плану?
11. Яка типова структура бізнес-плану?
12. Які джерела фінансування підприємницької діяльності розрізняють?
13. Які внутрішні джерела фінансування?
14. Які зовнішні джерела фінансування?

Список використаних джерел літератури

1. Бондар Д. Основні кроки для створення бізнесу: публікація на порталі для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/doubts/odno-yz-vazhnejshyh-uslovyj-opredelyt-svoego-klyenta-y-doskonavno-yzuchyt-ego-potrebnosty/>
2. Як почати свій бізнес: перші кроки та типові помилки. URL: <https://happymonday.ua/yak-pochaty-svij-biznes>
3. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/doubts/odno-yz-vazhnejshyh-uslovyj-opredelyt-svoego-klyenta-y-doskonavno-yzuchyt-ego-potrebnosty/>
4. Кіріченкова Л. Поради при відкритті бізнесу // Ділові новини: онлайн-видання, 2015. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-poradi-pri-vidkritti-biznesu>
5. Баклан А. 10 речей, які потрібно зробити перед тим, як розпочати бізнес: Національна платформа малого та середнього бізнесу, 2016. URL: <https://platforma-msb.org/10-reczej-yaki-potribno-zrobyty-pered-tym-yak-rozpochaty-biznes/>
6. Як розпочати свою справу? З чого почати думати? : за даними АБА. URL: <https://www.buhuslugi.com.ua/ua/publikatsiji/524-jak-rozpochatu-svoju-sprave-z-chodo-pochatu.html>

7. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник / Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Київ: "Каравела", 2003, 432 с.
8. Що таке бізнес-план і навіщо він потрібний: матеріали Майстерні бізнесу. URL: <https://maysternya.livejournal.com/771.html>
9. Строченко Н., Коблянська І. Планування і контроль на підприємстві: навчальний посібник. - Суми : ШНАУ, 2015. - 272 с. URL: https://pidru4niki.com/86745/finansy/biznes-planuvannya_pidpriyemstvi
10. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навчальний посібник. - К.: КНЕУ, 2003. - 554 с
11. Склад і структура джерел фінансування підприємства: за даними порталу finalearn. URL: <http://www.finalearn.com/lifers-213-1.html>
12. Джерела фінансування бізнесу – грамотно залучаємо ресурси. Види та приклади джерел фінансування підприємницької діяльності. URL: <https://baxili.ru/uk/employment/istochniki-finansirovaniya-biznesa-gramotno-privlekaem.html>
13. Власова Н.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Власова Н.О., Круглова О.А., Безголова Л.І. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
14. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент. – К.: Ніка – Центр, 2008.
15. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2009. – 320с.

ТЕМА 7. ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні поняття:

Фінансово-господарська діяльність, фінансове планування, фінансовий план, основний та оборотний капітал, фінансово-економічні показники діяльності, фінансова звітність, KPI, система збалансованих показників

1 Зміст та особливості організації фінансового планування у підприємстві

Фінансово-господарська діяльність будь-якого підприємства спрямована на завоювання чи збереження в умовах ринку достойної конкурентної позиції, тому передбачає не тільки аналіз і оцінку досягнутих результатів, а й планування майбутньої діяльності, зокрема складання коротко- та довгострокових фінансових планів. Успішна реалізація таких планів забезпечує досягнення відповідної конкурентної позиції на ринку та сприяє подальшому економічному зростанню підприємства [16]

Фінансове планування — це процес розробки системи фінансових планів, який полягає у визначенні фінансових цілей, встановленні ступеня відповідності цих цілей поточному фінансовому стану підприємства та формулюванні послідовності дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. У процесі планування розробляють узагальнюючі фінансові показники кількісного та якісного характеру і визначають найбільш ефективні шляхи їх досягнення [1-3].

Процес фінансового планування обов'язково включає такі етапи: аналіз поточного фінансового стану підприємства, прогнозування майбутніх значень планових показників, безпосереднє складання планів та розробка процедури внесення коректив в процес реалізації планів. Запровадження системи фінансового планування на підприємстві передбачає не тільки складання та затвердження фінансових планів, а й контроль за їх виконанням та внесення необхідних змін до них в процесі їх реалізації.

Ретельний аналіз поточного фінансового стану дає змогу сформулювати реальні фінансові цілі, а прогнозування майбутньої діяльності підприємства — визначити найбільш оптимальні шляхи досягнення цих цілей.

Прогнозування є досить складним етапом фінансового планування, який потребує від фінансового менеджера високого рівня фахової підготовки у сфері не тільки фінансів, а й вищої математики та програмування, а також розуміння того, що математичні методи — це лише ефективний інструментарій, який не може замінити здатність фінансиста виділяти найважливішу інформацію, правильно її оцінювати та передбачати майбутні зміни на ринку.

Прогнозування завжди пов'язано з невизначеністю і передбачає багатоваріантність, оскільки фінансові плани можуть складатись при різних

припущеннях щодо очікуваних змін у діяльності підприємства і кон'юктурі ринку. Оскільки достовірні прогнози не можна отримати при неправильних припущеннях, при прогнозуванні діяльності підприємства важливо виділити і врахувати найважливіші серед множини чинників, одні з яких підлягають оцінці й управлінню, а інші мають зовнішній характер і їх не завжди можна точно оцінити.

Залежно від горизонту планування розрізняють коротко- (до 1 року), середньо- (від 1 до 3-5 років) та довгострокові (від 3-5 років) плани. Різні види фінансових планів вирішують різні завдання. Останні, в свою чергу, обумовлюються горизонтом планування. Так, основною метою короткострокового фінансового планування є ефективне управління оборотним капіталом" що передбачає забезпечення неперервності виробничого процесу та збуту продукції, підтримку ліквідності й платоспроможності підприємства на належному рівні, мінімізацію витрат на фінансування оборотного капіталу[5].

Оскільки більшість завдань з управління оборотним капіталом фактично пов'язані з управлінням потоком грошових коштів, у процесі короткострокового фінансового планування потрібно з великою точністю визначати основні параметри грошового потоку підприємства і складати плани руху грошових коштів з розбивкою на місяці, декади чи тижні (залежно від інтенсивності та обсягів проведення операцій підприємством). При плануванні руху грошових коштів та складанні відповідних фінансових документів необхідно правильно спрогнозувати приплив та відплив коштів із підприємства, їх розподіл у часі, виявити надлишок або нестачу коштів в окремі моменти часу з тим, щоб підготувати відповідні управлінські рішення.

Основним інструментарієм короткострокового фінансового планування на сьогодні є:

- розрахунок циклу обороту грошових коштів (фінансового циклу);
- платіжний календар, який відображує обов'язкові платежі підприємства протягом планового періоду;
- готівковий бюджет, що визначає обсяги надходжень та витрат коштів підприємства протягом планового періоду, а також моменти часу, в які очікуються ці надходження та витрати.

Метою середньо- та довгострокового планування є ефективне здійснення капіталовкладень, які б забезпечили подальше економічне зростання підприємства. Процес такого планування ґрунтується на прогнозі обсягів і специфіки виробництва, визначенні на основі цього потреби в активах, обсягах інвестицій для їх придбання, а також визначенні відповідних їм джерел фінансування. Характер і значення цільових функцій у таких планах залежать від встановленої підприємством дивідендної політики, поглядів на структуру капіталу і рівень ризику, який підприємство може на себе прийняти з тим, щоб забезпечити інтереси акціонерів та максимізувати вартість підприємства.

Фінансовий план — це документ, який розкриває спосіб досягнення фінансових цілей підприємства та узгоджує доходи з витратами [8-10].

Як правило, фінансовий план містить розділи, що стосуються особливостей інвестиційної, фінансової, дивідендної та облікової політики підприємства на плановий період. ***У розділах плану, зокрема, мають бути обґрунтовані та розкриті:***

- політика фінансування капіталовкладень і специфіка управління довгостроковими фінансовими вкладеннями підприємства протягом планового періоду;
- механізм управління оборотним капіталом, зокрема товарно-матеріальними запасами, дебіторською заборгованістю та грошовими коштами;
- загальна потреба в капіталі, потреба в зовнішньому фінансуванні та відповідна структура капіталу;
- очікувані зміни в економічному середовищі та відповідні їм структура доходів, витрат підприємства, а також прогнозна фінансова звітність;
- дивідендна політика;
- облікова політика, зокрема методи нарахування амортизації та визначення вартості реалізованих запасів;
- податкова політика підприємства;
- система управлінського контролю тощо.

Одним із найважливіших інструментів планування в середньо- та довгостроковому періоді є бізнес-план, який в концентрованій формі розкриває суть діяльності новоствореного підприємства або запропонованого нового напрямку діяльності існуючого підприємства і відображує ключові показники, що обґрунтовують доцільність того чи іншого варіанта капіталовкладень.

Залежно від цільового спрямування розрізняють оперативне, поточне та стратегічне фінансове планування.

Оперативне та поточне фінансове планування вирішують тактичні завдання, що постають у коротко- та середньостроковій перспективі.

Стратегічне фінансове планування спрямоване на середньо- та довгострокову перспективу і орієнтоване на вирішення ключових, визначальних для підприємства фінансових цілей, від досягнення яких залежить його існування в майбутньому. Часто цілі формулюються на якісному рівні або містять дуже загальні кількісні орієнтири. Основу стратегічного планування становлять прогнозування й моделювання, які ґрунтуються на методах лінійного, нелінійного програмування і економетричних моделях[6-7].

У процесі планування окреслюється позиція підприємства на ринку, а також формулюються і вирішуються питання, що стосуються різних аспектів життєдіяльності підприємства, зокрема, визначаються:

- структура виробництва і системи технологічних процесів;
- джерела фінансування й прогнозні фінансові результати;
- фінансові відносини з бюджетом та іншими суб'єктами ринку;
- система контролю за фінансовим станом підприємства.

Для того щоб стратегічний план розвитку підприємства був життєздатним, він повинен певною мірою задовольняти соціальні потреби

всього суспільства або окремих його прошарків. Стратегічний план — більш містке поняття, ніж довгостроковий, оскільки передбачає формулювання лише стратегічних для підприємства цілей, охоплює всі сфери його діяльності й окреслює основні етапи досягнення сформульованих у плані цілей[14].

Поточні плани складаються на основі стратегічних і визначають фінансово-господарську діяльність підприємства більш докладно, але на короткостроковий період. Поточні плани дають можливість визначити на плановий період джерела фінансування розвитку підприємства, сформувати структуру доходів і витрат, визначити структуру активів та капіталу підприємства на кінець планового періоду, а також отримати інформацію про рух грошових коштів протягом планового періоду.

Основними фінансовими документами, які розробляють у ході поточного фінансового планування, є план бухгалтерського балансу, план звіту про фінансові результати та план руху грошових коштів.

Інформація, наведена в цих документах, дає можливість контролювати надходження і витрачання коштів підприємством, підтримувати його платоспроможність та ліквідність на належному рівні, а також оцінити очікувані фінансові результати та фінансовий стан підприємства на кінець планового періоду.

Відповідно до вітчизняного законодавства державні підприємства зобов'язані, а підприємствам недержавної форми власності рекомендовано складати поточні фінансові плани на рік з розбивкою за кварталами. Дані, наведені в таких планах, характеризують фінансову стратегію підприємства, результати фінансового аналізу за попередній звітний період, заплановані обсяги виробництва і реалізації продукції, інші економічні показники операційної діяльності підприємства, систему розроблених на підприємстві норм і нормативів витрат окремих видів ресурсів, чинні системи оподаткування і норми амортизаційних відрахувань, середні ставки кредитного й депозитного процентів на фінансовому ринку тощо. В розділах плану відображають джерела формування та надходження коштів, запланований на кінець періоду приріст активів підприємства, механізм повернення залучених коштів, витрати, пов'язані зі сплатою обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів, спосіб покриття збитків минулих періодів.

Оперативне планування є короткостроковим. Воно доповнює систему поточного фінансового планування, тому його використовують з метою фінансового забезпечення неперервності виробничого процесу та контролю за надходженням і витрачанням грошових коштів з розрахункового рахунку підприємства.

Кваліфіковане використання фінансовими менеджерами підприємства у процесі фінансового планування всіх типів фінансових планів дає змогу значно підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства та поліпшити його конкурентну позицію на ринку/

2 Основні фінансово-економічні показники діяльності

Найпоширенішою ознакою, за якою розрізняють внутрішній та зовнішній фінансовий аналіз є коло користувачів. Фінансовий аналіз є обов'язковим для деяких організаційних форм діяльності (відкрите акціонерне товариство, підприємства спілки споживчих товариств) та окремих господарських ситуацій (банкрутство, приватизація). Окрім того, користувачами такого аналізу є ті споживачі, для яких складається фінансова звітність [3; 7].

Внутрішній фінансовий аналіз відзначається вимогливістю до початкової інформації. В більшості випадків для нього не достатньо інформації, що міститься в фінансових звітах, і виникає необхідність використовувати інші інформаційні дані, дані управлінського обліку, якщо такий ведеться.

Об'єкт дослідження формується у відповідності до потреб користувачів, та розрізняють напрями аналізу – для підприємства загалом чи для підприємства і його структурних підрозділів. Метою фінансового аналізу є: визначення фінансового стану підприємства на поточний момент; виявлення тенденцій і закономірностей в розвитку за досліджуваний період; визначення чинників, що впливають на фінансовий стан; виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення свого фінансового стану; напрацювання рекомендацій, спрямованих на поліпшення фінансового стану.

Напрямами фінансового аналізу є аналіз:

- структури балансу;
- прибутковості діяльності підприємства і структури виробничих витрат;
- платоспроможності (ліквідності) і фінансової стійкості підприємства;
- оборотності капіталу;
- рентабельності капіталу;
- продуктивності праці та окремі соціальні показники.

Основними джерелами інформації для фінансового аналізу є дані бухгалтерського і управлінського обліку: дані про майно підприємства (активи) і його джерела (пасиви) на початок і кінець досліджуваного періоду (форма 1-м); дані про результати діяльності підприємства за досліджуваний період у вигляді аналітичного звіту про прибутки і збитки (форма 2-м).

При проведенні фінансового аналізу для більш достовірної інтерпретації початкових даних додатково може бути використана наступна інформація: наказ про облікову політику підприємства; нарахований знос основних засобів і нематеріальних активів; чисельність персоналу і фонд оплати праці.

Таблиця 7.1 - Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів)

№	Показники/ коефіцієнти	Формула для розрахунку	Значення показника
			Оптимальне
1	Рентабельність активів	$K_{ра} = \frac{Пр}{(Вб_0 + Вб_1) / 2}$, Пр - чистий прибуток; Вб ₀ , Вб ₁ - валюта балансу на початок періоду та кінець періоду	> 0 Збільшення
2	Рентабельність власного капіталу	$K_{рек} = \frac{Пр}{(Вк_0 + Вк_1) / 2}$, Пр - чистий прибуток; Вк ₀ , Вк ₁ - сума власного капіталу на початок періоду та кінець періоду.	> 0 Збільшення (~ 0,13 - 0,24)
3	Рентабельність сукупного капіталу	$K_{род} = \frac{Фо}{(Вб_0 + Вб_1) / 2}$, Фо - фінансовий результат до оподаткування; Вб ₀ , Вб ₁ - валюта балансу на на початок періоду та кінець періоду	> 0 Збільшення (~ 0,12 - 0,18)
4	Рентабельність діяльності	$K_{рр} = \frac{Пр}{ЧД}$, Пр - чистий прибуток; ЧД - чистий дохід від реалізації продукції	> 0 Збільшення
5	Коефіцієнт зносу основних засобів	$K_{зоз} = \frac{З}{Оз}$, З - сума зносу; Оз - первісна вартість основних засобів	Зменшення
6	Коефіцієнт поновлення основних засобів	$K_{ноз} = \frac{НОз}{Оз}$, НОз - сума основних засобів, що надійдуть у плановому періоді; Оз - основні засоби за первісною вартістю на початок періоду.	Збільшення
7	Коефіцієнт оборотності активів	$K_{оа} = \frac{ЧД}{(Вб_0 + Вб_1) / 2}$ ЧД - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); Вб ₀ , Вб ₁ - валюта балансу на п.п. та к.п.	Збільшення
8	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фс} = \frac{Вк}{(Дз + Кз)}$ Вк - власний капітал; Дз - довгострокові зобов'язання; Кз - короткострокові зобов'язання	Збільшення

9	Коефіцієнт покриття	$K_n = O\acute{b}3 / ПЗ,$ Oб3 - оборотні засоби; ПЗ - поточні зобов'язання	> 1 Збільшення
10	Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{з.л.} = O\acute{b}3 / ДЗ + ПЗ,$ Oб3 - оборотні засоби; ДЗ ПЗ – довгострокові та поточні зобов'язання;	Збільшення
11	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{аб.л.} = Гк. / ПЗ,$ Гк - грошові кошти; ПЗ - поточні зобов'язання	0,2 - 0,35
12	Коефіцієнт заборгованості	$K_z = Зк / Вк,$ Зк, Вк - залучений та власний капітал	0,5 - 0,7
13	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$K_{кзк} = (За + ДЗ + ПЗ + Дм) / Вб,$ За - забезпечення наступних витрат і платежів; ДЗ ПЗ – довгострокові та поточні зобов'язання; Дм - доходи майбутніх періодів; Вб - валюта балансу	<1 Зменшення

Джерело: [3;7;9;16].

3 Методи та підходи до аналізу результатів підприємницької

Виділяють наступні методи фінансового аналізу:

- горизонтальний (ретроспективний, часовий) аналіз, який передбачає порівняння фінансових показників з попередніми періодами з метою визначення тенденцій в розвитку;
- вертикальний (глибинний, структурний) передбачає визначення структури основних фінансових показників з метою більш досконалого їх вивчення; факторний аналіз (аналіз чинника) передбачає оцінку впливу окремих факторів (чинників) на підсумкові фінансові показники з метою визначення змін (елімінування);
- порівняльний, що припускає зіставлення фінансових показників досліджуваного підприємства з середньо галузевими чи аналогічними показниками схожих підприємств [16].

При виконанні аналізу основний акцент робиться на порівняльні методи, оскільки користувачі зовнішнього фінансового аналізу стоять перед вибором, з яким із досліджуваних підприємств працювати.

Показники фінансового стану підприємства розділяються на дві категорії: абсолютні і відносні. Серед перших використовуються:

валюта балансу, власний капітал, чисті активи, обсяг продаж, прибуток.

Другі, фінансові коефіцієнти, діляться на кілька груп показників: рентабельності, платоспроможності, прибутковості, оборотності, фінансової стійкості, покриття, ліквідності, заборгованості, ефективності праці. За критеріями формування груп показників визначаються терміни "фінансовий стан", "фінансова стійкість", "ліквідність підприємства".

Основні точки контролю передбачають, що у величезній кількості інформації, яка піддається аналізу за даними звітності, необхідно визначити основну та розставити відповідні акценти. Отже, так як в основі аналізу за даними спрощеної звітності лежить модель бухгалтерської звітності, необхідно обґрунтувати можливості і напрями використання бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати, як основних форм звітності у контрольній меті управління та впливом на фінансовий стан [6; 9].

Розробка методичного забезпечення фінансового аналізу підприємств має враховувати:

алгоритм аналізу фінансово-економічного стану;

- визначення логічності фінансово-економічних показників;
- визначення інтегральної оцінки ефективності діяльності підприємства та фінансового стану.

4 KPI та система збалансованих показників як інструменти фінансового планування і аналізу

Посилення процесів глобалізації та інтеграції України у світове співтовариство обумовлює необхідність впровадження нових аналітичних засобів підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств. Одним аналітичних засобів, який є **система збалансованих показників (BSC)**, розроблена Р. Капланом та Д. Нортонем для вимірювання ефективності реалізації стратегії підприємства. Вони стверджують, що система збалансованих показників є інструментом стратегічного планування та управління, який слугує для встановлення стратегічних цілей та оцінки ефективності діяльності підприємства з точки зору реалізації стратегії за допомогою визначених ключових показників результативності. Основною метою застосування збалансованої системи показників є забезпечення кількісної та якісної узгодженості між різними показниками, що допомагають цілісно визначити успішність діяльності підприємства [11].

BSC трансформує стратегію в показники, згруповані за чотирма різними напрямками: «фінанси», «клієнти», «внутрішні бізнес-процеси», «навчання та розвиток персоналу».

Процес розробки збалансованої системи показників починається з визначення конкретних стратегічних завдань на основі ухваленої стратегії. Для визначення фінансових завдань необхідно вибрати головну мету, якою може бути або збільшення прибутковості і завоювання ринку, або генерування потоку готівки. Фінансові показники оцінюють економічні наслідки діяльності і є індикаторами відповідності стратегії компанії загальному плану удосконалення підприємства. Досягнення таких цілей як прибутковість зайнятого капіталу, рентабельність інвестицій і створення економічної доданої вартості оцінюється загальними показниками успіху фінансової стратегії, а саме збільшенням прибутковості, скороченням витрат і розширенням використання активів.

Клієнтська складова розглядається як споживча база і сегмент ринку, в яких конкурує підприємство, а також як показник результативності його діяльності в цільовому сегменті ринку. Ключовими показниками цієї складової є задоволення потреб клієнта, його лояльність, прибутковість, збереження і розширення клієнтської бази дозволяють визначити споживчу цінність пропозицій та є найважливішими індикаторами при оцінці результатів роботи з клієнтами.

Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів. Головними показниками є виконання замовлень, постачання, планування виробництва і контроль, витрати, якість, продуктивність тощо. Складова навчання і розвитку персоналу визначає інфраструктуру, яку необхідно створити, щоб забезпечити довготривале зростання та вдосконалення. Для оцінювання кадрової ситуації будь-якого підприємства використовують три ключових показника:

задоволеність працівника, збереження кадрової бази, ефективність працівника.

BSC орієнтована на вирішення двох важливих проблем: ефективну оцінку результатів діяльності підприємства, що базується на синтезі фінансових показників із нефінансовими; сприяння досягненню стратегічної мети діяльності підприємства [11-13].

Для вдалого впровадження системи збалансованих показників на підприємстві слід ретельно розробити кожний з її етапів (рис.7.1.). До першого етапу можна віднести постановку цілі та переведення її у стратегію підприємства. Це дає змогу управлінцям найбільш чітко розуміти організацію та її стратегію, яку вони безперешкодно та чітко зможуть донести до працівників нижчих рівнів. Для робітників нижчих рівнів така інформація повинна бути виражена у вигляді конкретної інтегрованої системи цілей та показників, яка виражає довгострокові фактори успіху.

На другому етапі потрібно звернути увагу на комунікацію та зв'язок. Це дозволить керівникам поширити стратегію на всіх рівнях організації, тобто від вищого до нижчого, та пов'язати її з особистими цілями окремих підрозділів та конкретними цілями кожного співробітника. Тому кожен підрозділ оцінюється за своїми фінансовими показниками, а цілі робітників пов'язані з короткостроковими фінансовими винагородами. Система збалансованих показників мотивує всіх робітників підприємства, не залежно від рівня, до досягнення корпоративних цілей. Кожен працівник повинен розуміти як взаємодіють окремі підрозділи і як їх робота впливає на роботу підприємства. Саме система мотивації надає найбільшу ефективність кожного робітника, який рухається у зазначеному напрямі.

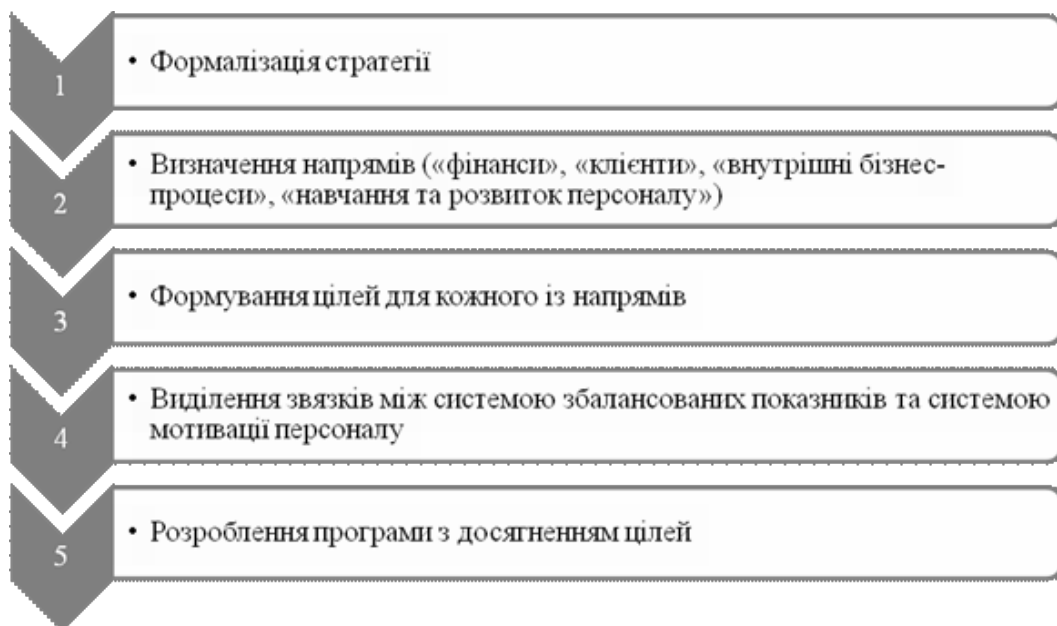


Рисунок 7.1 - Модель системи збалансованих показників на підприємстві, [13;14]

На третьому етапі відбувається планування та постановка цілі, яка дає змогу підприємствам об'єднувати бізнес та фінансові плани. Сьогодні багато компаній проводять різні організаційні зміни та програми, що сконцентровані на підвищенні ефективності функціонування підприємства або окремих його процесів. Інколи управлінцям важко поєднати різні ініціативи, щоб отримати поставлені стратегічні цілі, що призводить до непорозумінь та негативних очікувань у разі впровадження таких програм. Тому важливою умовою є чітке розуміння цілі та бажання координувати та вести компанію до досягнення її довгострокових цілей.

На четвертому етапі важливим є стратегічний зв'язок та навчання. Підприємство дає змогу для стратегічного навчання. За допомогою системи збалансованих показників підприємство може стежити за досягненням короткострокових результатів, а саме: стосунках з клієнтами, внутрішніх процесах підприємства, навчанні та розвитку працівників.

На п'ятому етапі практичне застосування системи збалансованих показників відбувається при чіткому вирішенні корпоративної стратегії та етапів її реалізації. До таких з них можна віднести: розроблення показників, які відображають найважливішу ефективність діяльності підприємства, цінності причинно-наслідкових відносин; стосуються як всього підприємства, так і кожного його підрозділу. Також вважаємо за доцільне розробити системи винагород для працівників, хто має успіхи в системі збалансованих показників; перевірити інфраструктуру інформаційних технологій, тобто зібрати дані про звітність у відповідності до BSC, вміти наладжувати та управляти системними складовими, які необхідні для створення об'єднаної системи.

Система збалансованих показників дозволяє:

- пов'язати стратегічне управління з поточним і оперативним на основі ключових показників ефективності і причинно-наслідкових зв'язків між ними та підвищити ефективність функціонування підприємства;
- враховувати основні аспекти діяльності підприємства, а саме: фінансовий, споживчий, господарський та інноваційний;
- перевести цілі, поставлені перед підприємством, у кількісні показники, тобто зробити їх більш зрозумілими для всіх співробітників;
- виявити бізнес-процеси, які здійснюють позитивний або негативний вплив на результати діяльності підприємства;
- графічно інтерпретувати фінансові та нефінансові сторони діяльності підприємства;
- ініціювати позитивні процеси на підприємстві в процесі розроблення та впровадження BSC;
- забезпечити прив'язку механізму заохочення як до фінансових, так і до інших показників діяльності підприємства[14;15].

Система збалансованих показників має цілу низку переваг, які дозволяють керівництву підприємства не лише результативно управляти ним, але й підвищувати його ефективність функціонування (рис. 7.2.).

Фінанси	• фінансові показники доповнюються нефінансовими, стабільні темпи зростання прибутку
Внутрішні бізнес-процеси	• взаємозв'язок оперативного та стратегічного управління, наявність зворотного зв'язку на всіх етапах реалізації стратегії та можливість її коригування
Клієнти	• відмінна організація продажів, оптимальне співвідношення ціни та якості
Навчання та розвиток персоналу	• створення привабливих умов для компетентних працівників, взаємозв'язок між підрозділами

Рисунок 7.2 - Переваги застосування підприємствами системи збалансованих показників, [11]

Огляд основних переваг системи збалансованих показників показав, що в цілому вона представляє інтерес для вітчизняних підприємств, оскільки забезпечує вирішення основного завдання: комплексну ув'язку стратегії підприємства з оперативним і поточним управлінням та підвищити його ефективність функціонування [15-16].

Система збалансованих показників є загальною моделлю функціонування бізнесу як системи, що дозволяє: розробити стратегію розвитку організації; донести розроблену стратегію до кожного рівня компанії; адаптувати або трансформувати під неї систему організації бізнесу; спроектувати стратегічні цілі; забезпечити систему контролю досягнення стратегічних цілей.

Запитання для самоперевірки

1. Які цілі складання фінансових планів?
2. Етапи фінансового планування?
3. Інструменти короткострокового фінансового планування?
4. Як розраховується показник «Рентабельність активів»?
5. Як розраховується показник «Рентабельність діяльності»?
6. Як розраховується показник «Оборотність активів»?
7. Як розраховується показник «Коефіцієнт абсолютної ліквідності»?
8. Що таке горизонтальний аналіз звітності?
9. Що таке вертикальний аналіз звітності?
10. Наведіть приклад абсолютних показників фінансового стану
11. Наведіть приклад відносних показників фінансового стану
12. Сутність та призначення системи збалансованих показників (BSC)
13. Які основні напрями включаються в систему збалансованих показників?

14. Основна етапність впровадження системи збалансованих показників?
15. Які переваги застосування системи збалансованих показників?

Список використаних джерел літератури

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация / О.В. Скачкова (пер.с американ.5-го изд.). - М.: Финансы и статистика, 2003. - 623с.
2. Киселева Т. К. Финансовый анализ и его роль в управлении: Учеб. пособие. /Запорожский гос. центр научно-технической и экономической информации; Аналитический информационный центр "Эко". - 2-е изд., доп. и перераб. - Запорожье : ЗГЦНТЭИ, 2004. - 143с.
3. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
4. Коуп Роберт, Силин Радомир. Организация прибыльной работы малого бизнеса: Руководство по управлению малым бизнесом с помощью финансового и управленческого анализа. - Хмельницкий: Технологический ун-т Подолья, 1996. - 154с.
5. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. - К. : КНЕУ, 2004. - 368с.
6. Максимов О., Воронов К. Финансовый анализ. Некоторые положения методики. [Електронний ресурс]. URL: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/article_817/.
7. Михайлова Г.В. Финансовый анализ при формировании учетных процессов в малом предпринимательстве : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12. - Ставрополь, 2005. - 168 с.
8. Неудачин В. В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование. - М. ; СПб. : Вершина, 2006. - 175 с.
9. Ньюман Дерек Л., Дейвис Лесли Д. Предпринимательский анализ финансов малого предприятия: Учебник / Наталья Евдокимова (пер.). -М. : Интернет-трейдинг, 2006. - 17с.
10. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, наказ МФУ від 14.02.2006 р. №170 .
11. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / [Р. Каплан, Д. Нортон; пер. С англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 320 с.
12. Батанова Т. В. Методологічні аспекти розробки системи збалансованих показників діяльності підприємства / Т. В. Батанова. // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – №3. – С. 79-83.
13. Лоханова Н. О. Застосування системи збалансованих показників у системі стратегічного управлінського обліку закладів ресторанного господарства

- [Електронний ресурс] / Н. О. Лоханова // Ефективна економіка. – 2015. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4600>.
14. Лаговська О. А. Система збалансованих показників у вартісно-орієнтованому управлінні: напрями використання / О. А. Лаговська. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – №2. – С. 70–80.
 15. Потриваєва Н. В. Система збалансованих показників як аналітичний засіб підвищення ефективності функціонування підприємств. Ефективна економікою. – 2015. – № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5092>
 16. В.М. Шелудько; Фінансовий менеджмент. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 2-ге вид., стер. — К.: Знання, 2013. — 375 с.

ТЕМА 8. УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ БІЗНЕСУ

Основні поняття:

Вартість бізнесу, доходний підхід, витратний підхід, ринковий підхід, грошовий потік, капіталізація, ставка дисконтування, мультиплікатор, акція, облігація, дивіденд, вартість грошей у часі, активи, пасиви, зобов'язання

1 Доходний підхід до оцінки вартості бізнесу

Оцінка вартості будь-якого об'єкту власності є впорядкованим, цілеспрямованим процесом визначення в грошовому виразі вартості об'єкту з урахуванням потенційного і реального доходу, який цей об'єкт приносить в певний момент часу в умовах конкретного ринку.

Процес оцінки передбачає наявність оцінюваного об'єкту і оцінюючого суб'єкта.

Суб'єктом оцінки виступають професійні оцінювачі, що володіють спеціальними знаннями і практичними навичками. Об'єктом оцінки може бути будь-який об'єкт власності в сукупності з правами, якими наділений його власник. Це може бути бізнес, компанія, підприємство, фірма, банк, окремі види активів, як матеріальних, так і нематеріальних.

Особливістю процесу оцінки вартості є її ринковий характер. Це означає, що оцінка не обмежується визначенням лише одних витрат на створення або придбання оцінюваного об'єкту. Вона обов'язково враховує сукупність ринкових факторів: фактора часу, фактора ризику, ринкову кон'юнктуру, рівень і модель конкуренції, економічні особливості оцінюваного об'єкту, його ринкове реноме, а також макро- і мікроекономічне середовище.

В основі оцінки бізнесу лежить припущення, що сьогоднішня вартість рівна вартості майбутніх вигід (доходів), які власник отримає в результаті володіння даною власністю (бізнесом) [1; 6].

Доходний підхід оцінки бізнесу передбачає використання:

- методу капіталізації. Метод застосовується до тих підприємств, які встигли накопичити активи в результаті капіталізації їх в попередні періоди; іншими словами, цей метод найбільш адекватний оцінці «зрілих» по своєму віку підприємств.
- методу дисконтованих грошових потоків. Метод орієнтований на оцінку підприємства, як діючого, яке і далі передбачає функціонувати. Він більш застосовний для оцінки молодих підприємств, що не встигли заробити достатньо доходів для капіталізації в додаткові активи, але які, проте, мають перспективний продукт і володіють явними конкурентними перевагами в порівнянні з існуючими і потенційними конкурентами [1].

Метод дисконтованого грошового потоку передбачає, що вимірником прогнозованих доходів, що дисконтуються, від бізнесу, які розглядалися раніше як основу для визначення його ринкової вартості і здійснюючого цей

бізнес підприємства, виступають не прогнозовані доходи, а *грошові потоки*. Найпростіше визначення грошового потоку (Cash Flow) зводиться до того, що грошовий потік за конкретний період (рік, квартал, місяць) є чимось інше, як сальдо надходжень по бізнесу (із знаком «плюс») і платежів (із знаком «мінус»).

Минулі грошові потоки враховуються як такі показники, які містяться в звіті підприємства про рух грошових коштів.

Майбутні грошові потоки, що забезпечуються бізнесом, прогнозуються на основі чистих доходів від бізнесу (валового доходу за мінусом операційних витрат, відсотків за кредит і податку на доход) з одночасним коригуванням їх таким чином, щоб максимально відобразити вірогідне, в тому або іншому майбутньому періоді, сальдо надходжень і платежів.

Головні переваги оцінки бізнесу, в рамках доходного підходу, з опорою на прогноз грошових потоків, а не просто доходів, полягають в наступному.

По-перше, майбутні доходи від бізнесу прямо ураховують лише очікувані поточні витрати по виробництву і продажу продукції, тоді як майбутні капіталовкладення по підтримці і розширенню виробничих або торгових потужностей бізнесу в прогнозі доходів відображаються тільки частково - через їхню поточну амортизацію [4].

По-друге, недолік доходу (збитку) як показника в інвестиційних розрахунках за оцінкою бізнесу також пояснюється тим, що доход, будучи чисто бухгалтерським звітним показником, схильний значним маніпуляціям. Її оголошувана величина залежить від методу обліку вартості покупних ресурсів в собівартості проданої продукції (LIFO, FIFO, метод ковзної середньої), від методу прискореної амортизації, від критерію зарахування продукції в реалізовану продукцію (за фактом надходження засобів на її оплату або по виконанню обумовленого в договорах на поставку базису поставки) і ін.

Крім того, не з прибутку «живе» підприємство. Все реальне життя підприємства і реальні гроші інвесторам як результат вкладення їхніх інвестицій залежать від руху і наявності у підприємства грошових коштів - залишку засобів на поточному (розрахунковому) рахунку і готівці в касі.

Метод визначення капіталізованої вартості доходів, при роботі з яким послідовно кожний доход або група доходів з своїми ставками дисконтування приводяться до величини, рівній сумі їхніх поточних вартостей. Таким чином, даний метод можна ще назвати методом послідовного визначення вартості майбутніх грошових потоків на дату оцінки [2-3].

Відповідно до цього методу при визначенні вартості підприємства потрібно вирішити дві задачі: проаналізувати і спрогнозувати майбутні потоки грошових доходів з точки зору їхньої структури, величини, часу і частоти їхніх надходжень і визначити ставки, по яких необхідно розрахувати майбутню вартість.

Метод дисконтованих грошових потоків використовується в наступних випадках:

- очікується, що майбутні рівні грошових потоків будуть істотно відрізнятися від поточних;
- підприємство є крупним багатофункціональним комерційним об'єктом;
- потоки доходів і витрат носять сезонний характер.

Основні етапи оцінки підприємства методом дисконтованих грошових потоків:

1. Проводиться вибір моделі грошового потоку.
2. Визначається тривалість прогнозного періоду.
3. Здійснюється ретроспективний аналіз і прогнозування валової виручки від реалізації.
4. Визначається ставка дисконту.
5. Проводиться розрахунок величини вартості в післяпрогнозний період.
6. Здійснюється розрахунок поточних вартостей майбутніх грошових потоків і вартості в післяпрогнозний (постпрогнозний) період.
7. Вносяться підсумкові поправки.

Вибір моделі грошового потоку. При оцінці бізнесу ми можемо застосовувати одну з двох моделей грошового потоку:

- грошовий потік для власного капіталу;
- грошовий потік для всього інвестованого капіталу.

В табл. 8.1 показано, як розраховується грошовий потік для власного капіталу. При застосуванні цієї моделі, розраховується ринкова вартість власного (акціонерного) капіталу підприємства.

Грошовий потік для власного капіталу (повний грошовий потік), працюючи з яким можна безпосередньо оцінювати ринкову вартість власного капіталу підприємства (що і є ринковою вартістю останнього), відображає в своїй структурі планований спосіб фінансування стартових і подальших інвестицій, що забезпечують життєвий цикл продукту (бізнес-лінії). Інакше кажучи, цей показник дає можливість визначити, скільки і на яких умовах буде притягуватися позикових, для фінансування інвестиційного процесу, засобів. Стосовно кожного майбутнього періоду в ньому враховуються очікуваний приріст довгострокової заборгованості підприємства (збільшення знову позичених кредитних засобів), зменшення зобов'язань підприємства (відтік засобів внаслідок планованого на даний майбутній період погашення частини основного боргу за раніше узятими кредитами), виплата відсотків по кредитах в порядку їхнього поточного обслуговування [3;4].

Коли скоро частка і вартість позикових засобів у фінансуванні бізнесу (інвестиційного проекту) тут врахована вже в самому прогнозованому грошовому потоці, дисконтування очікуваних грошових потоків, якщо це «повні грошові потоки», може відбуватися по ставці дисконту, рівній необхідній інвестором (з урахуванням ризиків) прибутковості вкладення тільки його власних засобів - т. б. по так званій ставці дисконту для власного капіталу, яка надалі («за умовчанням») буде називатися просто «ставкою дисконту».

Застосовуючи модель грошового потоку для **всього інвестованого**

капіталу, ми умовно не розрізняємо власний і позиковий капітали підприємства і вважаємо сукупний грошовий потік. Виходячи з цього, ми додаємо до грошового потоку виплати відсотків по заборгованості, які відняли при розрахунку чистого доходу.

Таблиця 8.1 – Розрахунок грошового потоку для власного капіталу

Знак дії	Показники
Чистий дохід після сплати податків	
Плюс	Амортизаційні відрахування
Плюс (мінус)	Зменшення (приріст) власного оборотного капіталу
Плюс (мінус)	Зменшення (приріст) інвестицій в основні засоби
Плюс (мінус)	Приріст (зменшення) довгострокової заборгованості
Разом	Грошовий потік

Джерело: [1-3]

Оскільки відсотки по заборгованості віднімалися з доходу до сплати податків, повертаючи їх назад, потрібно зменшити їхню суму на величину податку на прибуток. Підсумком розрахунку по цій моделі є ринкова вартість всього інвестованого капіталу підприємства.

Структура формули грошового потоку достатньо проста: з мінусом в ній позначені засоби, що реально йдуть, з підприємства, з плюсом - засоби, що поступають. Єдиним виключенням є знос основних фондів (амортизаційні відрахування на їхній знос): поява цього показника у формулі грошового потоку означає лише те, що, додаючи його величину до оголошеного бухгалтерського доходу, ми як би «відновлюємо справедливість» і компенсуємо те, що у вже врахованих при розрахунку доходу бухгалтерських витрат (собівартості) фігурували амортизаційні відрахування, які проте не мають на увазі реального відтікати засобів підприємства.

Визначення тривалості прогнозного періоду. Згідно методу ДГП вартість підприємства ґрунтується на майбутніх, а не на минулих грошових потоках. Тому задачею оцінювача є вироблення прогнозу грошового потоку (на основі прогнозних звітів про рух грошових коштів) як прогнозне береться період, що продовжується до тих пір, поки темпи зростання вартості підприємства не стабілізуються. З одного боку, чим довше прогнозний період, тим більше число спостережень і тією більш обґрунтованою з математичної точки зору виглядає підсумкова величина поточної вартості підприємства. З іншого боку, ніж довший прогнозний період, тим складніше прогнозувати конкретні величини виручки, темпів інфляції, потоків грошових коштів. В країнах з перехідною економікою, в умовах нестабільності, де адекватні довгострокові прогнози особливо скрутні, на мій погляд, допустимий період складає біля 3-х років.

Аналіз валової виручки і її прогноз вимагають детального розгляду і обліку цілого ряду факторів, серед яких:

- номенклатура продукції, що випускається;
- об'єми виробництва і ціни на продукцію;
- ретроспективні темпи зростання підприємства;
- попит на продукцію;
- темпи інфляції;
- наявні виробничі потужності;
- перспективні і можливі наслідки капітальних вкладень;
- загальна ситуація економіки в Україні, визначальна перспективи попиту;
- ситуація в галузі, з урахуванням існуючого рівня конкуренції;
- частка оцінюваного підприємства на ринку;
- довгострокові темпи зростання в постпрогнозний період;
- частку ринку, належну підприємству зараз;
- тенденцію зміни цієї частки.

Аналіз і прогнозування витрат. На даному етапі аналізується:

- ретроспективні взаємозв'язки і тенденції;
- структуру витрат, особливо співвідношення постійних і змінних витрат;
- інфляційні очікування, для кожної категорії витрат;
- визначаються амортизаційні відрахування виходячи з нинішньої наявності активів і з майбутнього їхнього приросту і вибуття;
- порівнюються прогнозовані витрати з відповідними показниками для підприємств конкурентів. (В умовах дефіциту інформації, а також неможливістю її легітимного використання в умовах України це поки скрутно).

Для оцінки вартості важливі дві класифікації витрат. Перша – класифікація витрат на постійні і змінні. Постійні витрати не залежать від зміни об'ємів виробництва (амортизаційні відрахування, орендні платня, управлінські витрати).

Змінні ж витрати (сировина і матеріали, заробітна платня основного персоналу витрати палива і енергії) звичайно вважають пропорційними зміні об'ємів виробництва. Друга – класифікація витрат на прямі і непрямі; застосовується для віднесення витрат на певний вид продукції.

Визначення ставки дисконту. З математичної точки зору ставку дисконту – це процентна ставка, використовувана для перерахунку майбутніх потоків доходів в єдину величину поточної вартості, що є базою для визначення ринкової вартості акцій підприємства. В економічному значенні в ролі ставки дисконту виступає необхідна інвесторам ставка доходу на вкладений капітал в зіставні по рівню ризику об'єкти інвестування, іншими словами – це необхідна ставка доходу по наявних альтернативних варіантах інвестицій із зіставним рівнем ризику на дату оцінки.

Існують різні методики визначення ставки дисконту, стосовно нашої моделі грошового потоку:

- модель оцінки капітальних активів;
- метод кумулятивної побудови.

Для грошового потоку для власного капіталу застосовується ставка дисконту, рівна необхідній власником ставці віддачі на вкладений капітал.

Найуживаніший в Українській практиці оцінки кумулятивний метод розрахунку ставки дисконту. Проілюструємо і аргументуємо ставку дисконту на прогнозний період.

Ставка дисконту визначається:

- плюс премія за ризик інвестування в об'єкт оцінки
- плюс премія за розмір підприємства
- плюс премія за якість менеджменту
- плюс премія за територіальну і виробничу диверсифікованість
- плюс премія за структуру капіталу
- плюс премія за диверсифікованість клієнтури
- плюс премія за стабільність отримання доходів і ступінь вірогідності їхнього отримання
- плюс премія за інші особливі ризики.

Ставка дисконту, за допомогою якої всі грошові потоки, що з'являються в процесі інвестиційного проекту приводяться до теперішнього моменту часу, - це і є вартість капіталу, який вкладається в підприємство. Чому саме вартість капіталу служить ставкою дисконтування? Нагадаємо, що ставка дисконту - це процентна ставка віддачі, яку підприємство передбачає отримати на запрацьовані в процесі реалізації проекту гроші. Оскільки проект розгортається протягом декількох майбутніх років, підприємство не має твердої упевненості в тому, що воно знайде ефективний спосіб вкладення зароблених грошей. Але воно може вкласти ці гроші в свій власний бізнес і отримати віддачу, як мінімум рівну вартості капіталу. Таким чином, вартість капіталу підприємства - це мінімальна норма прибутковості при вкладенні запрацьованих в ході реалізації проекту грошей.

На вартість капіталу роблять вплив наступні фактори:

- рівень прибутковості інших інвестицій
- рівень ризику даного капітального вкладення
- джерела фінансування.

Розглянемо кожний з факторів окремо. Оскільки вартість капіталу - це альтернативна вартість, тобто доход, який чекають отримати інвестори від альтернативних можливостей вкладення капіталу при незмінній величині ризику, вартість даного капітального вкладення залежить від поточного рівня процентних ставок на ринку цінних паперів (облігацій і акцій). Якщо підприємство пропонує вкласти інвесторам капітал в більш ризиковану справу, то ним повинен бути забезпечений більш високий рівень прибутковості. Чим більше величина ризику, присутня в активах компанії, тим більше повинен бути доход по них для того, щоб привернути інвестора. Це золоте правило інвестування.

Показаний розрахунок застосування кумулятивної моделі визначення ставки приведеної вартості до теперішнього (поточного) часу (ставки дисконтування) з урахуванням проведених коректувань цієї ставки.

Таблиця 8.2 – Етапи визначення ставки капіталізації

п/п	Розрахунок	Етапи визначення ставки капіталізації	Значення, %
1.		Безризикова ставка доходу на капітал	7

2.	+	Надбавка на оцінку альтернативних витрат за розмір підприємства.	6
3.		Інші фактори альтернативних витрат:	
	+	оцінка галузевих альтернативних витрат.	5
	+	оцінка фінансових альтернативних витрат	3
	+	різноманітність діяльності	5
	+	компетенція менеджменту	5
	=	Ставка дисконтування для чистого доходу	31
4.	–	Середній темп приросту чистого доходу	10
	=	Коефіцієнт капіталізації чистого доходу в середньому за рік	21

Джерело [1-4]

Розрахунок величини вартості в постпрогнозний період. Визначення вартості в пост прогнозний період засновано на передумові, що підприємство (бізнес) здатне приносити дохід і після закінчення прогнозного періоду. Передбачається, що після закінчення прогнозного періоду доходи підприємства стабілізуються і в залишковий період будуть мати місце стабільні довгострокові темпи зростання або нескінченні рівномірні доходи.

Залежно від перспектив розвитку підприємства в пост прогнозний період використовують той або інший спосіб розрахунку ставки дисконту:

- метод розрахунку по ліквідаційній вартості. Він застосовується в тому випадку, якщо в пост прогнозний період очікується банкрутство підприємства з подальшим продажем наявних активів. Для оцінки діючого підприємства, що приносить дохід, а тим більш знаходиться у стадії зростання, цей підхід незастосовний;
- метод розрахунку по вартості чистих активів. Техніка розрахунків аналогічна розрахункам ліквідаційної вартості, але не ураховує витрат на ліквідацію і знижку за терміновий продаж активів підприємства. Даний метод може бути використаний для стабільного підприємства, головною характеристикою якого є значні матеріальні активи;
- метод передбачуваного продажу, що полягає в перерахунку грошового потоку в показники вартості за допомогою спеціальних коефіцієнтів, отриманих з аналізу ретроспективних даних по продажах зіставних підприємств. Оскільки практика продажу підприємств на українському ринку вкрай мізерна або відсутня, застосування даного методу до визначення кінцевої вартості вельми проблематично;
- по моделі Гордона річний дохід після прогнозного періоду капіталізується в показники вартості за допомогою коефіцієнта капіталізації, розрахованого як різниця між ставкою дисконту і довгостроковими темпами зростання. За відсутності темпів зростання коефіцієнт капіталізації буде рівний ставці дисконту. Модель Гордона заснована на прогнозі отримання стабільних доходів в залишковий період і передбачає, що величини зносу позаоборотних активів і капіталовкладень рівні.

Розрахунок кінцевої вартості відповідно до моделі Гордона проводиться по формулі:

$$V = CF(t+1)/(K-g) \quad (8.1)$$

де:

V — вартість в пост прогнозний період;

$CF(t+1)$ — грошовий потік доходів за перший рік пост прогнозного (залишкового) періоду;

K — ставка дисконту;

g — довгострокові темпи зростання грошового потоку [6].

Кінцева вартість V по формулі Гордона визначається на момент закінчення прогнозного періоду.

Внесення підсумкових поправок. Для виведення остаточної величини ринкової вартості підприємства вноситься ряд поправок.

1. Якщо використовувалася модель дисконтування безборгового інвестованого грошового потоку, то знайдена ринкова вартість відноситься до всього інвестованого капіталу, т. б. включає не тільки вартість власного капіталу, але і вартість довгострокових зобов'язань підприємства. Тому для того, щоб отримати вартість власного капіталу, необхідно з величини знайденої вартості відняти величину довгострокової заборгованості.
2. При розрахунку вартості враховуються активи підприємства, які беруть участь у виробництві, отриманні доходу, т. б. у формуванні грошового потоку. Але у будь-якого підприємства в кожний конкретний момент часу можуть бути активи, не зайняті безпосередньо у виробництві. Тут їхня вартість не ураховується в грошовому потоці, але це не значить, що вони не мають вартості. В даний час у багатьох українських підприємств є в наявності такі нефункціонуючі активи (в основному нерухомість, машини та устаткування), оскільки внаслідок затяжного спаду виробництва рівень утилізації виробничих потужностей вкрай низький. Багато таких активів мають певну вартість, яка може бути реалізована, наприклад, при продажу. Тому необхідно визначити ринкову вартість таких активів і підсумовувати її з вартістю, отриманою при дисконтуванні грошового потоку.

В результаті оцінки підприємства методом дисконтованих грошових потоків виходить вартість контрольного ліквідного пакету акцій.

2 Ринковий підхід до оцінки вартості бізнесу

Особливістю порівняльного підходу (ринкового методу) до оцінки бізнесу є орієнтація підсумкової величини вартості, з одного боку, на ринкові ціни купівлі-продажу акцій, належних схожим компаніям; а з іншого боку, на фактично досягнуті фінансові результати. **Даний підхід заснований на принципі заміщення** — покупець не купить об'єкт нерухомості, якщо його вартість перевищує витрати на придбання на ринку схожого об'єкту, що володіє такою ж корисністю.

Особлива увага надається:

- теоретичному обґрунтуванню порівняльного підходу, сфері його застосування, особливостям вживаних методів;

- критеріям відбору схожих підприємств;
- характеристиці найважливіших цінових мультиплікаторів і специфіці їхнього використання в оцінній практиці;
- основним етапам формування підсумкової величини вартості;
- вибору величин мультиплікаторів, зважуванню проміжних результатів, внесенню поправок.

Порівняльний підхід до оцінки бізнесу передбачає, що цінність активів визначається тим, за скільки вони можуть бути продані за наявності достатньо сформованого фінансового ринку. Іншими словами, найвірогіднішою величиною вартості оцінюваного підприємства може бути реальна ціна продажу аналогічної фірми, зафіксована ринком.

Теоретичною основою порівняльного підходу, що доводить можливість його застосування, а також об'єктивність результативної величини, є наступні базові положення:

- По-перше, оцінювач використовує як орієнтир реально сформовані ринком ціни на аналогічні підприємства (акції). За наявності розвиненого фінансового ринку фактична ціна купівлі-продажу підприємства в цілому або однієї акції самий інтегральний ураховує численні фактори, що впливають на величину вартості власного капіталу підприємства. До таких факторів можна віднести співвідношення попиту і пропозиції на даний вид бізнесу, рівень ризику, перспективи розвитку галузі, конкретні особливості підприємства і т. і. Це кінець кінцем полегшує роботу оцінювача, що довіряє ринку.
- По-друге, порівняльний підхід базується на принципі альтернативних інвестицій. Інвестор, вкладаючи гроші в акції, купляє перш за все майбутній дохід. Виробничі, технологічні і інші особливості конкретного бізнесу цікавлять інвестора тільки з позиції перспектив отримання доходу. Прагнення отримати максимальний дохід на розміщені інвестиції при адекватному ризику і вільному розміщенні капіталу забезпечує вирівнювання ринкових цін.
- По-третє, ціна підприємства відображає його виробничі і фінансові можливості, положення на ринку, перспективи розвитку. Отже, в аналогічних підприємствах повинне співпадати співвідношення між ціною і найважливішими фінансовими параметрами, такими, як дохід, дивідендні виплати, об'єм реалізації, балансова вартість власного капіталу. Відмінною рисою цих фінансових параметрів є їхня визначальна роль у формуванні доходу, одержуваного інвестором.

Основною перевагою порівняльного підходу є та, що оцінювач орієнтується на фактичні ціни купівлі-продажу аналогічних підприємств. В даному випадку ціна визначається ринком, оскільки оцінювач обмежується тільки коригуваннями, що забезпечують зіставність аналога з оцінюваним об'єктом. При використанні інших підходів оцінювач визначає вартість підприємства на основі розрахунків.

Порівняльний підхід базується на ретроінформації і, отже, відображає фактично досягнуті результати виробничо-фінансової діяльності

підприємства, тоді як доходний підхід орієнтований на прогнози відносно майбутніх доходів.

Іншою чеснотою порівняльного підходу є реальне віддзеркалення попиту і пропозиції на даний об'єкт інвестування, оскільки ціна фактично досконалої операції максимально ураховує ситуацію на ринку.

Разом з тим порівняльний підхід має ряд істотних недоліків, що обмежують його використання в оцінній практиці. По-перше, базою для розрахунку є досягнуті у минулому фінансові результати. Отже, метод ігнорує перспективи розвитку підприємства в майбутньому.

По-друге, порівняльний підхід можливий тільки за наявності доступної різносторонньої фінансової інформації не тільки по оцінюваному підприємству, але і по великому числу схожих фірм, відібраних оцінювачем як аналоги. Отримання додаткової інформації від підприємств-аналогів є достатньо складним процесом.

По-третє, оцінювач повинен робити складні коригування, вносити поправки в підсумкову величину і проміжні розрахунки, що вимагають серйозного обґрунтування. Це пов'язано з тим, що на практиці не існує абсолютно однакових підприємств. Тому оцінювач зобов'язаний виявити відмінності і визначити шляхи їхньої нівеляції в процесі визначення підсумкової величини вартості.

Таким чином, можливість застосування порівняльного підходу залежить від наявності активного фінансового ринку, оскільки підхід передбачає використання даних про фактично досконалі операції. Друга умова - відвертість ринку або доступність фінансової інформації, необхідної оцінювачу. Третьою необхідною умовою є наявність спеціальних служб, що накопичують цінову і фінансову інформацію. Формування відповідного банку даних полегшить роботу оцінювача, оскільки порівняльний підхід є достатньо трудомістким і дорогим [1; 4-6].

Залежно від цілей, об'єкту і конкретних умов оцінки порівняльний підхід передбачає використання трьох основних методів:

- метод компанії-аналога,
- метод операцій,
- метод галузевих коефіцієнтів.

Метод компанії-аналога, або метод ринку капіталу, заснований на використанні цін, сформованих відкритим фондовим ринком. Таким чином, базою для порівняння служить ціна на одиничну акцію акціонерних товариств відкритого типу. Отже, в чистому вигляді даний метод використовується для оцінки міноритарного пакету акцій.

Метод операцій, або метод продажів, орієнтований на ціни придбання підприємства в цілому або контрольного пакету акцій. Це визначає саму оптимальну сферу застосування даного методу оцінки підприємства або контрольного пакету акцій.

Метод галузевих коефіцієнтів, або метод галузевих співвідношень, заснований на використанні рекомендованих співвідношень між ціною і певними фінансовими параметрами. Галузеві коефіцієнти розраховані на

основі тривалих статистичних спостережень спеціальними дослідницькими інститутами за ціною продажу підприємства його найважливішими виробничо-фінансовими характеристиками. В результаті узагальнення були розроблені достатньо прості формули визначення вартості оцінюваного підприємства. Наприклад, ціна бензозаправної станції коливається в діапазоні 1,2 - 2,0 місячної виручки. Ціна підприємства роздрібною торгівлі формується таким чином: $0,75 - 1,5$ величини чистого річного доходу збільшується на вартість устаткування і запасів, якими розташовує оцінюване підприємство.

В даному розділі буде розглядатися метод компанії-аналога. Це пов'язано з тим, що технології застосування методу компанії-аналога і методу операцій практично співпадають, відмінність полягає тільки в типі початкової цінової інформації: або ціна однієї акції, що не дає ніяких елементів контролю, або ціна контрольного пакету, що включає премію за елементи контролю.

Певну складність представляє ситуація, в якій об'єкт оцінки і метод не співпадають. Наприклад, треба оцінити контрольний пакет підприємства в умовах, коли цінова інформація по аналогах представлена тільки фактично проданими міноритарними пакетами. Отже, в даному випадку оцінювач повинен провести необхідне коригування і збільшити попередню вартість на величину премії за контроль.

Метод галузевих коефіцієнтів поки не отримав достатнього розповсюдження у вітчизняній практиці у зв'язку з відсутністю необхідної інформації, що вимагає тривалого періоду спостереження.

Суть порівняльного підходу при визначенні вартості підприємства полягає в наступному. Вибирається підприємство, аналогічне оцінюваному, яке було недавно продане. Потім розраховується співвідношення між ціною продажу і яким-небудь фінансовим показником по підприємству-аналогу. Це співвідношення називається мультиплікатором. Помноживши величину мультиплікатора на той же базовий фінансовий показник оцінюваної компанії, отримаємо її вартість.

Приклад. Необхідно оцінити підприємство, що отримало в останньому фінансовому році чистий дохід у розмірі 950 тис. грн. Аналітик знає, що недавно була продана схожа компанія за 8000 тис. грн., чистий дохід якої за аналогічний період склав 800 тис. грн. Розрахуємо по компанії-аналогу мультиплікатор ціна/чистий дохід: $8000 : 800 = 10$.

Та визначимо вартість оцінюваної компанії: $950 \cdot 10 = 9500$ млн. грн.

Проте, не дивлячись на уявну простоту, цей метод вимагає високої кваліфікації і професіоналізму оцінювача, оскільки передбачають внесення достатньо складних коректувань для забезпечення максимальної зіставності оцінюваної компанії з аналогами. Крім того, оцінювач повинен визначити пріоритетні критерії зіставності виходячи з конкретних умов, цілей оцінки, якості інформації.

Порівняльний підхід до оцінки бізнесу багато в чому аналогічний методу капіталізації доходів. В обох випадках оцінювач визначає вартість компанії, спираючись на величину доходу компанії. Основна відмінність полягає в способі перетворення величини доходу у вартість компанії. Метод

капіталізації передбачає розподіл величини доходу на коефіцієнт капіталізації, побудований на основі загальних ринкових даних. Порівняльний підхід оперує ринковою ціною інформацією в зіставленні з досягнутим прибутком. Проте в даному випадку дохід умножається на величину співвідношення.

Процес оцінки підприємства методами компанії-аналога і операцій включає наступні основні етапи:

I етап. Збір необхідної інформації.

I етап. Збір необхідної інформації

II етап. Зіставлення списку аналогічних підприємств.

III етап. Фінансовий аналіз.

IV етап. Розрахунок оцінних мультиплікаторів.

V етап. Вибір величини мультиплікатора.

VI етап. Визначення підсумкової величини вартості.

VII етап. Внесення підсумкових коректувань.

Основні принципи відбору підприємств – аналогів. Порівняльний підхід до оцінки бізнесу заснований на використанні двох типів інформації: ринкової та фінансової. Ринкова інформація є даними про фактичні ціни купівлі-продажу акцій, аналогічних з акціями оцінюваної компанії. Якість і доступність інформації залежать від рівня розвитку фондового ринку. Формування вітчизняного фондового ринку не завершено, проте цілий ряд агентств, які публікують щоденні дані про стан фінансових ринків, пропозиції на покупку/продаж цінних паперів, дослідження активності ринків акцій найбільших підприємств.

Фінансова інформація звичайно представлена бухгалтерською і фінансовою звітністю, а також додатковими відомостями, що дозволяють визначити схожість компаній і провести необхідні коригування, що забезпечують необхідну зіставність. Додаткова інформація дозволить правильно застосувати стандарти системи національних рахунків, виявити надлишок або недолік активів, внести поправки на екстраординарні події і т. і.

Фінансова інформація повинна бути представлена звітністю за останній звітний рік і попередній період. Ретроінформація збирається звичайно за 5 років. Проте цей період може бути іншим, якщо умови діяльності підприємства істотно відрізняються від тих, в яких воно працює на момент оцінки. Фінансова інформація повинна бути зібрана не тільки по оцінюваній компанії, але і по аналогах. Коректуванню підлягає вся звітність за повним списком підприємств, відібраних оцінювачем. Тому порівняльний підхід є надзвичайно трудомістким і дорогим. Крім того, як показує практика, ретельний аналіз інформації може дати негативний результат. Оцінювач приходить до висновку про відсутність необхідної схожості і неможливості застосування даного методу, хоча час і гроші витрачені.

Фінансова інформація може бути отримана оцінювачем як по публікаціях в періодичному друку, так і на підставі письмового запиту або безпосередньо на підприємстві в ході співбесіди. Склад цієї інформації залежить від конкретного об'єкту оцінки, стратегії і методології оцінювача, а також стадії відбору аналогів.

Процес відбору зіставних компаній здійснюється в 3 етапи.

На першому етапі визначається так зване коло «підозрюваних». В нього входить максимально можливе число підприємств, схожих з оцінюваним. Пошук таких компаній починається з визначення основних конкурентів, перегляду списку компаній, що злилися і набутих, за останній рік. Можливе використання електронних баз, проте така інформація потребує додаткових відомостей, оскільки вона не буває достатньо повної. Критерії зіставності достатньо умовні і звичайно обмежуються схожістю галузі, вироблюваної продукції, її асортименту і об'ємів виробництва.

На другому етапі складається список "кандидатів". Оскільки аналітику потрібна додаткова інформація зверх офіційної звітності, він повинен повизбирувати її безпосередньо на підприємствах. Тому первинний список може скоротитися через відмову деяких фірм в представленні необхідних відомостей, а також через погану якість, невірогідність наданої інформації. Критерії оцінки повинні відповідати найважливішим характеристикам фірм. Якщо аналог відповідає всім критеріям, то він може використовуватися на подальших етапах оцінки. Прийняття рішень про зіставність лежить на оцінювачі.

На третьому етапі складається остаточний список аналогів, що дозволяє аналітику визначити вартість оцінюваної фірми. Включення підприємств в цей список засновано на ретельному аналізі додатково отриманої інформації. На цьому етапі аналітик посилює критерії зіставності і оцінює такі фактори як рівень диверсифікації виробництва, положення на ринку, характер конкуренції і т. і.

Склад критеріїв зіставності визначається умовами оцінки, наявністю необхідної інформації, прийомами і методами, напрацьованими оцінювачем. На практиці неможливо проаналізувати всі фактори, по яких здійснюється остаточний відбір, проте критерій галузевої схожості є обов'язковим.

Розглянемо основні критерії відбору.

Галузева схожість - список потенційно зіставних компаній завжди належить одній галузі, проте не всі підприємства, що входять в галузь або пропонуючи свої товари на одному ринку, співставні. Оцінювач повинен враховувати наступні додаткові фактори:

- рівень диверсифікації виробництва. Якщо підприємство випускає один вид продукту або якийсь товар істотно домінує у виробництві і забезпечує 85% загальному доходу, а порівнянна компанія орієнтована на широкий круг товарів і послуг або аналогічний товар дає не більше 20% загальну масу доходу, то такі компанії не є для оцінювача зіставними;
- характер взаємозамінності вироблюваних продуктів. Так, технологічне устаткування одного з підприємств може забезпечувати виробництво тільки конкретного продукту. У разі зміни ситуації на ринку таке підприємство буде потребувати серйозного технічного переозброєння. Аналог випускає аналогічний продукт на устаткуванні, що легко піддається переналагодженню для виробництва нових товарів. Отже, підприємства неоднаково відреагують на зміну ситуації на ринку;

- залежність від одних і тих же економічних факторів. Вартість капіталу будівельних компаній, працюючих в районах масового будівництва і у віддалених економічних районах, істотно відрізняється при достатній схожості інших критеріїв, наприклад чисельності працюючих, складу парку будівельних машин і механізмів. Аналітик, виявивши відмінності, може або викреслити підприємство із списку аналогів, або розрахувати величину коригування ціни аналога для визначення вартості оцінюваної компанії;
- стадія економічного розвитку оцінюваної компанії і аналогів. Досвідчена компанія, що пропрацювала жоден рік, має незаперечні переваги і додатковий дохід за рахунок стабільного функціонування, доброї клієнттури і постачальників сировини і т. п.

Розмір є найважливішим критерієм, оцінюваним аналітиком при складанні остаточного списку аналогів. Порівняльні оцінки розміру компанії включають такі параметри, як об'єм реалізованої продукції і послуг, об'єм доходу, число філіалів і т. і. Проте прийняття рішень про включення компанії в список зіставних тільки на основі її розміру може привести оцінювача до неправильних висновків, оскільки об'єктивно закриті компанії звичайно менше, ніж відкриті. Крім того, оцінювач повинен враховувати, що більш крупна компанія не буде автоматично мати великого доходу тільки за рахунок свого розміру. Тому оцінювач повинен передусім враховувати фактори, що забезпечують величину доходу:

- географічну диверсифікацію - крупні компанії звичайно мають більш розгалужену сіть споживачів своєї продукції, мінімізуючи тим самим ризик нестабільності об'ємів продажів;
- кількісні знижки - крупні компанії закупають сировину в більшому об'ємі, ніж невеликі фірми, і одержують при цьому значні знижки. Крім того, аналітик повинен мати на увазі, що коефіцієнт використання устаткування в крупних компаніях краще. Тому мультиплікатор, розрахований для відкритої компанії, повинен бути скоректований і знижений для оцінки закритої компанії;
- цінові відмінності по схожих товарах - крупні компанії часто мають можливість встановлювати більш високі ціни, оскільки споживач вважає за краще придбавати товар у фірм, що добре зарекомендували, себе, оплачуючи, по суті, товарний знак, що гарантує якість. Це кінець кінцем впливає на величину мультиплікатора.

Перспективи зростання - оцінювач повинен визначити фазу економічного розвитку підприємства, оскільки вона визначає розподіл чистого доходу на дивідендні виплати і витрати, пов'язані з розвитком підприємства. Оцінюючи перспективи зростання компанії, аналітик розглядає ступінь впливу трьох основних факторів: загального рівня інфляції, перспектив зростання галузі в цілому і індивідуальних можливостей розвитку конкретної фірми в рамках галузі. Іншим істотним фактором можливого зростання є динаміка частки підприємства на ринку. Експерт повинен уважно вивчити конкурентні переваги і недоліки оцінюваної компанії в порівнянні з аналогами.

Фінансовий ризик. Оцінка фінансового ризику здійснюється наступними

способами:

- порівнюється структура капіталу або співвідношення власних і позикових засобів;
- оцінюється ліквідність або можливість оплачувати поточні зобов'язання поточними активами;
- аналізується кредитоспроможність фірми, іншими словами - здатність привертати позикові засоби на вигідних умовах.

Якість менеджменту - оцінка цього фактору найбільш складна, оскільки аналіз проводиться на основі непрямих даних, таких, як якість звітної документації, віковий склад, рівень освіти, досвід, зарплата управлінського персоналу, а також місце компанії на ринку[4; 6].

Перелік критеріїв зіставності, приведений вище, не є [вичерпним, і експерт має можливість самостійно доповнювати { список додатковими факторами. Оцінювач рідко знаходить компанії, абсолютно ідентичні з оцінюваною, тому на основі аналізу критеріїв він може зробити один з наступних висновків:

- компанія може бути співставлень з оцінюваною по ряду характеристик і може бути використана для розрахунку мультиплікаторів;
- компанія не може бути достатньо співставлена з оцінюваною і не може бути використана в процесі оцінки. Експерт повинен у письмовій формі пояснити, чому він зробив даний висновок.

Порівняльний підхід оцінки підприємства використовує всі традиційні прийоми і методи фінансового аналізу. Оцінювач розраховує однакові коефіцієнти, аналізує баланси, звіти про доходи і збитки, додаткову інформацію. Фінансовий аналіз є найважливішим прийомом визначення зіставності аналогічних компаній з оцінюваною.

Відмінні риси фінансового аналізу при порівняльному підході виявляються в наступному:

по-перше, за допомогою фінансового аналізу можна визначити рейтинг оцінюваної компанії в списку аналогів;

по-друге, він дозволяє обґрунтувати ступінь довір'я оцінювача до конкретного виду мультиплікатора загалом їхньому числі, що кінець кінцем визначає вагу кожного варіанту вартості при виведенні підсумкової величини;

по-третє, фінансовий аналіз є основою для внесення необхідних коректувань, що забезпечують збільшення зіставності і обґрунтованості остаточної вартості.

Характеристика цінових мультиплікаторів. Визначення ринкової вартості власного капіталу підприємства порівняльним методом засновано на використанні цінових мультиплікаторів. Ціновий мультиплікатор - це коефіцієнт, що показує співвідношення між ринковою ціною підприємства або акції і фінансовою базою. Фінансова база оцінного мультиплікатора є, по суті, вимірником, що відображає фінансові результати діяльності підприємства, до яких можна віднести не тільки дохід, але і грошовий потік, дивідендні виплати, виручку від реалізації і деякі інші.

Для розрахунку мультиплікатора необхідно:

- визначити ціну акції по всіх компаніях, вибраних як аналог; це дасть значення чисельника у формулі;
- обчислити фінансову базу (дохід, виручку від реалізації, вартість чистих активів і т.і.) або за певний період, або за станом на дату оцінки; це дасть величину знаменника [1; 6].

Ціна акції береться на останню дату, попередню даті оцінки, або вона представляє середнє значення між максимальною і мінімальною величинами ціни за останній місяць. Як фінансова база повинен виступати показник фінансових результатів або за останній звітний рік, або за останні 12 місяців, або середня величина за декілька років, попередніх даті оцінки.

В оцінній практиці використовуються два типи мультиплікаторів: інтервальні і моментні.

До інтервальних мультиплікаторів відносяться:

- ціна/дохід;
- ціна/грошовий потік;
- ціна/ дивідендні виплати;
- ціна/виручка від реалізації.

До моментних мультиплікаторів відносяться:

- ціна/балансова вартість активів;
- ціна/ чиста вартість активів.

Розглянемо порядок розрахунку і основні правила застосування цінових мультиплікаторів.

Мультиплікатори ціна/дохід, ціна/грошовий потік. Дана група мультиплікаторів є найпоширенішим способом визначення ціни, оскільки інформація про дохід оцінюваної компанії і підприємств-аналогів є найдоступнішою. Як фінансову базу для мультиплікатора використовується будь-який показник доходу, який може бути розрахований аналітиком в процесі її розподілу, Тому, окрім показника чистого доходу, практично по всіх підприємствах можна використовувати дохід до оподаткування, дохід до сплати відсотків і податків і т.і. Основна вимога - повна ідентичність фінансової бази для аналога і оцінюваної фірми, тобто мультиплікатор, обчислений на основі доходу до сплати податків, не можна застосовувати до доходу до сплати відсотків і податків.

Мультиплікатор ціна/дохід істотно залежить від методів бухобліку. Тому якщо як аналог виступає зарубіжна компанія, потрібно привести порядок розподілу доходу до єдиних стандартів. Тільки після проведення всіх коректувань може бути досягнутий необхідний рівень зіставності, що дозволяє використовувати мультиплікатор.

Як базу для розрахунку мультиплікатора використовується не тільки сума доходу, отримана в останній рік перед датою оцінки. Оцінювач може використовувати середньорічну суму доходу, обчислену за останні п'ять років. Оцінний період збільшується або зменшується залежно від наявної інформації і наявності екстраординарних ситуацій, що спотворюють основну тенденцію в динаміці доходу.

Базою розрахунку мультиплікатора ціна/грошовий потік служить будь-

який показник доходу, збільшений на суму нарахованої амортизації. Отже, аналітик може використовувати декілька варіантів даного мультиплікатора.

В процесі оцінки аналітик прагне обчислити максимальне число мультиплікаторів, оскільки застосування їх до фінансової бази оцінюваної компанії приведе до появи декількох варіантів вартості, істотно відмінних друг від друга. Діапазон отриманих результатів достатньо широкий. Тому більше число використовуваних мультиплікаторів допоможе оцінювачу виявити область самої обґрунтованої величини. Дана думка заснована на математичних методах. Проте існують економічні критерії, що обґрунтовують ступінь надійності і об'єктивності того або іншого мультиплікатора.

Наприклад, крупні підприємства краще оцінювати на основі чистого доходу. Дрібні компанії - на основі доходу до сплати податків, оскільки в цьому випадку усувається вплив відмінностей в оподаткуванні. Орієнтація на мультиплікатор ціна/грошовий потік переважна при оцінці підприємств, в активах яких переважає нерухомість. Якщо підприємство має достатньо високу питому вагу активної частини основних фондів, більш об'єктивний результат дасть використання мультиплікатора ціна/ дохід.

Найпоширенішою ситуацією застосування мультиплікатора ціна/грошовий потік є збитковість або незначна величина доходу, а також невідповідність фактичного корисного терміну служби основних фондів підприємства періоду амортизації, ухваленому у фінансовому обліку. Це можливо у разі, коли вартість активів буде незначною, хоча прослужать вони досить довго.

Мультиплікатор ціна/дивіденди. Даний мультиплікатор може розраховуватися як дивідендів, що на базі фактично виплатили, так і на основі потенційних дивідендних виплат. Під потенційними дивідендами розуміються типові дивідендні виплати по групі аналогічних підприємств, обчислені у відсотках до чистого доходу.

Можливість застосування того або іншого мультиплікатора даної групи залежить від цілей оцінки. Якщо оцінка проводиться в цілях поглинання підприємства, то здатність виплачувати дивіденди не має значення, оскільки вона може припинити своє існування в звичному режимі господарювання. При оцінці контрольного пакету оцінювач орієнтується на потенційні дивіденди, оскільки інвестор одержує право рішення дивідендної політики. Фактичні дивідендні виплати важливі при оцінці міноритарного пакету акцій, оскільки інвестор не зможе примусити керівництво компанії збільшити дивіденди навіть за наявності достатнього зростання доходу.

Мультиплікатор ціна/виручка від реалізації. Цей мультиплікатор використовується рідко, в основному для перевірки об'єктивності результатів, одержуваних іншими способами.

Добрі результати мультиплікатор дає при оцінці підприємств сфери послуг (реклама, страхування, ритуальні послуги і т.д.). Показником адекватності даного мультиплікатора є його універсальність, яка позбавляє оцінювача від необхідності проведення складних коректувань, вживаних при розрахунку мультиплікатора ціна/дохід, тобто мультиплікатор ціна/виручка

від реалізації не залежить від методів бухобліку.

Якщо ціллю оцінки є поглинання компанії, то краще орієнтуватися на мультиплікатор ціна/виручка від реалізації, оскільки він виключає можливість підвищення ціни за рахунок короткочасного зростання доходу, забезпечуваного зусиллями фінансового менеджера. Проте в цьому випадку оцінювач повинен ретельно вивчити стабільність об'єму виручки від реалізації в майбутньому. Оскільки поглинання компанії супроводжується, як правило, зміною управлінського апарату, це може привести до повної заміни виробничого персоналу і зниження об'ємів реалізації.

Мультиплікатор ціна/фізичний об'єм є різновидом мультиплікатора ціна/виручка від реалізації. В цьому випадку ціна зіставляється не з вартісним, а з натуральним показником, який може відображати фізичний об'єм виробництва, розмір виробничих площ, кількість встановленого устаткування, а також будь-яку іншу одиницю вимірювання потужності.

Мультиплікатор ціна/балансова вартість. Для розрахунку як фінансову базу використовується балансова вартість аналогічних компаній на дату оцінки або на останню звітну дату. Цей мультиплікатор відноситься до так званих моментних показників, оскільки використовується інформація про стан на конкретну дату, а не за певний відрізок часу.

Оптимальна сфера застосування даного мультиплікатора - оцінка холдингових компаній або необхідність швидко реалізувати крупний пакет акцій. Фінансовою базою для розрахунку є чисті активи оцінюваної компанії і компаній-аналогів. Причому за основу можна брати як балансові звіти компаній, так і орієнтовану величину чистих активів, отриману оцінювачем розрахунковим шляхом.

Мультиплікатор ціна/чиста вартість активів. Його застосовують в тому випадку, якщо дотримуються наступні вимоги:

- оцінювана компанія має значні вкладення у власність: нерухомість, цінні папери, газове або нафтове устаткування;
- основною діяльністю компанії є зберігання, покупка і продаж такої власності. Управлінський і робочий персонал додає до продукції в цьому випадку незначну вартість.

При застосуванні мультиплікатора ціна/чиста вартість активів оцінювачу необхідно:

- проаналізувати по аналогах і оцінюваній компанії частку доходу у виручці від реалізації, оскільки рішення про купівлю-продаж акцій може привести до штучного зростання доходу в останній рік;
- вивчити за всім списком порівнюваних компаній структуру активів, використовуючи різні ознаки класифікації, такі, як види активів, місцеположення і т. п.;
- здійснити аналіз чистих активів всіх компаній, що дозволяє визначити наявність і частку в них акцій, що представляють контрольні пакети дочірніх фірм;

- оцінити ліквідність всіх фінансових активів компанії, оскільки співвідношення частки акцій, належних компаніям відкритого і закритого типів, є визначальною ознакою зіставності.

Формування підсумкової величини вартості. Процес формування підсумкової величини вартості складається з трьох основних етапів:

- ✓ вибору величини мультиплікатора;
- ✓ зважування проміжних результатів;
- ✓ внесення підсумкових коректувань.

Вибір величини мультиплікатора є найскладнішим етапом, що вимагає особливо ретельного обґрунтування, зафіксованого згодом в звіті. Оскільки однакових компаній не існує, діапазон величини одного і того ж мультиплікатора по компаніях-аналогах достатній широкий. Аналітик відсікає екстремальні величини і розраховує середнє значення мультиплікатора по групі аналогів. Потім проводить фінансовий аналіз, причому для вибору величини конкретного мультиплікатора використовує фінансові коефіцієнти і показники, найбільш тісно пов'язані з даним мультиплікатором. По величині фінансового коефіцієнта визначає положення (ранг) оцінюваної компанії в загальному списку. Отримані результати накладаються на ряд мультиплікаторів, і достатньо точно визначається величина, яка може бути використана для розрахунку вартості оцінюваної компанії.

3 Витратний підхід до оцінки вартості бізнесу

Витратний (майновий) підхід в оцінці бізнесу розглядає вартість підприємства з точки зору понесених витрат. Балансова вартість активів і зобов'язань підприємства внаслідок інфляції, змін кон'юнктури ринку, використовуваних методів обліку, як правило не відповідає ринковій вартості. В результаті постає задача проведення коригування балансу підприємства. Для здійснення цього заздалегідь проводиться оцінка ринкової вартості кожного активу балансу окремо, потім визначається поточна вартість зобов'язань і, врешті, з ринкової вартості суми активів підприємства віднімається поточна вартість всіх його зобов'язань. Результат показує оцінну вартість власного капіталу підприємства. Базовою формулою при витратному підході є [1; 6]:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання} \quad (8.2)$$

Даний підхід представлений двома основними методами:

- методом вартості чистих активів;
- методом ліквідаційної вартості.

Розрахунок методом вартості чистих активів включає декілька етапів:

- Оцінюється нерухоме майно підприємства по ринковій вартості.
- Визначається ринкова вартість машин і устаткування.
- Виявляються і оцінюються нематеріальні активи.
- Визначається ринкова вартість фінансових вкладень, як довгострокових, так і короткострокових.

- Товарно-матеріальні запаси переводяться в поточну вартість.
- Оцінюється дебіторська заборгованість.
- Оцінюються витрати майбутніх періодів.
- Зобов'язання підприємства переводяться в поточну вартість.
- Визначається вартість власного капіталу шляхом віднімання з обґрунтованої ринкової вартості суми активів поточної вартості всіх зобов'язань.

Визначення ринкової вартості нерухомого майна підприємства. Для оцінки нерухомості (землі і будівель, споруд) можливе використання трьох підходів: прибуткового, порівняльного (ринкового) і витратного.

В процесі оцінки будівель і споруд визначаються повна відновна вартість об'єктів нерухомості і їхня залишкова (з урахуванням всіх видів зносу) вартість. При використанні ринкових цін для визначення повної відновної вартості приймається вартість, по якій на дату оцінки можна придбати нові основні фундації, аналогічні є на підприємстві. Якщо точно таких (ідентичних) об'єктів немає, то потрібно орієнтуватися на аналогічні об'єкти, скоректувавши при необхідності вартість шляхом зіставлення технічних і товарознавчих характеристик.

Оцінка окремих об'єктів нерухомості, що впливає на вартість діючого підприємства, полягає у визначенні їхньої споживацької вартості, або внеску, який вносять ці об'єкти як основні компоненти діючого підприємства. Визначальна умова оцінки - використання об'єкту конкретним користувачем на дату оцінки.

Якщо об'єкт оцінки як частину діючого підприємства вносить певний внесок в загальну прибутковість даної фірми, то про нього можна сказати, що він володіє споживацькою вартістю. Величина споживацької вартості визначається за допомогою суб'єктивних тестів, вживаних власниками підприємства або оцінювачами, достатньо компетентними в даній галузі бізнесу. В цьому значенні споживацька вартість еквівалентна вартості в користуватися для підприємства, вартості для бізнесу або вартості для власника за умови, що галузевий ринок економічно ефективний відносно його частини, пов'язаної з об'єктами оцінки.

Після аналізу наявної інформації з'ясувалося, що застосувати метод зіставних продажів немає можливості, оскільки дані про продажі подібних об'єктів при проведенні аналізу не виявлено, а при оцінці об'єктів у складі єдиного майнового комплексу методично некоректно розглядати продажі окремих об'єктів з-зовні даного комплексу.

Не дивлячись на перевагу доходного підходу оцінки майна підприємства, потрібно пам'ятати про природні обмеження його застосування. Доходний підхід обґрунтовано застосовний тоді, коли, по-перше, можна чітко виділити конкретний потік доходу, який приносить майно самостійної господарської одиниці, а по-друге, ця господарська одиниця має історію господарської діяльності і доходів, з урахуванням якої можна будувати прогноз на майбутнє.

Оцінка ринкової вартості машин і устаткування. Після визначення ринкової вартості нерухомості оцінювач повинен розрахувати ринкову

вартість технічного оснащення підприємства, тобто вартість його робітників і силових машин, вимірювальних і регулюючих приладів, устаткування, пристроїв, обчислювальної техніки, транспортних засобів і т. і.

Об'єкти машин і устаткування характеризуються наступними відмінними рисами:

- не пов'язані жорстко із землею;
- можуть бути переміщені в інше місце без спричинення непоправного фізичного збитку як самим собі, так і тієї нерухомості, до якої вони були тимчасово приєднані;
- можуть бути як функціонально самостійними, так і утворювати технологічні комплекси.

Залежно від цілей і мотивів оцінки об'єктом оцінки можуть бути:

- одна окремо взята машина або устаткування (типовий випадок - визначення страхової вартості, купівля-продаж, передача в оренду);
- безліч умовно незалежних друг від друга одиниць машини устаткування (типовий випадок - переоцінка основних фондів);
- виробничо-технологічні системи: комплекс машин і устаткування з урахуванням буття виробничо-технологічних зв'язку; (типовий випадок - при ліквідації підприємства, коли майно распро-1 дається так, щоб на його основі потенційний покупець міг організувати виробництво, при оцінці машин і устаткування як частини оцінить ринковій вартості всіх активів).

В першому випадку оцінка йде *«розсином»*, в другому - *«потоком»*, а в третьому має місце *системна оцінка*. При оцінці машин і устаткування важливою є правильність вибору методів оцінки. Ці методи спираються на три підходи: витратний, порівняльний (ринковий), доходний

Оцінка вартості звичайних акцій підприємства. Відповідно до ухвалених норм випуску звичайних акцій сума виплачуваних дивідендів залежить від результатів діяльності підприємства у відповідному періоді часу, звичайно протягом року. Проте оцінка вартості звичайних акцій передбачає деякий потік дивідендів, які при оцінці вартості грають таку ж роль, як процентні платежі при оцінці облігації. Тільки на відміну від облігацій цей потік є нескінченним і не передбачається повернення початкової інвестиції. З урахуванням всього відзначеного вище оцінка вартості звичайної акції здійснюється по формулі:

$$P_s = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_t}{(1 + K_s)^t} \quad (8.3)$$

де:

D_t - величина дивіденду, виплачуваного в t -ом році,

K_s - показник дисконту, за допомогою якого здійснюється приведення дивідендних виплат до теперішнього (поточного) моменту часу.

Проблеми, пов'язані з оцінкою вартості акцій, полягають в прогнозі дивідендів і в оцінці показника дисконту. Розглянемо кожну з них окремо.

Цілком очевидно, що підприємство не в змозі здійснити індивідуальний прогноз дивідендів на всьому нескінченному періоді. Тому на практиці цей

період розбивають на дві частини, перша з яких складає декілька років (звичайно не більше п'яти), протягом яких існує можливість скласти більше або менше правдоподібний прогноз дивідендних виплат. Друга частина - це весь нескінченний період часу, що залишився, для якого робиться припущення про те, що

- дивіденди зберігають незмінне значення, рівне величині останнього спрогнозованого дивіденду, що увійшов до першого періоду, або
- передбачається деякий постійний річний приріст дивідендів, визначуваний величиною процентного зростання g .

Надалі оцінка вартості акції - ця справа техніки дисконтування спрогнозованої сукупності дивідендів.

Результуюча формула для оцінки вартості звичайних акцій може бути записана таким чином:

$$P_0 = P' + P'' \cdot \frac{1}{(1 + K_s)^N} \quad (8.4)$$

де P' - дисконтоване значення прогнозованих дивідендів на першому (кінцевому) проміжку часу тривалістю N років

P'' - дисконтоване значення подальшої нескінченної серії дивідендів, приведене до моменту часу, відповідного кінцю N -ого роки.

Для розрахунку першою компоненти необхідно просто продисконтувати всі величини дивідендів, що спланували до виплати протягом перших N років:

$$P' = \sum_{t=1}^N \frac{D_t}{(1 + K_s)^t} \quad (8.5)$$

Розрахунок другий компоненти для незмінних дивідендів проводиться по формулі дисконтування нескінченних дивідендів

$$P'' = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_N}{(1 + K_s)^t} = \frac{D_N}{K_s} \quad (8.6)$$

Якщо передбачається зростання дивідендів з темпом g , то необхідно скористатися формулою Гордона, яка є узагальненням формули (5.5) і має для даної задачі наступний вигляд:

$$P'' = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_N(1 + g)^t}{(1 + K_s)^t} = \frac{D_{N+1}}{K_s - g} \quad (8.7)$$

Задача оцінки вартості звичайних акцій розв'язується однозначно при відомому показнику дисконту. Для конкретного підприємства він визначається з урахуванням ступеня ризикованої інвестування в це підприємство. Взаємозв'язок ризику і прибутковості інвестицій буде ґрунтовне розглянута в наступній публікації. Зараз же тільки відзначимо, що для визначення прибутковості акцій K_s потрібно мати порівняльні дані даного підприємства і фондового ринку в цілому. І природно потрібно мати цей фондовий ринок. В сучасних умовах України говорити про це, як про факт, що відбувся, поки що дуже рано, і тому доводиться використовувати більш спрощені і наближені підходи.

Один з таких підходів полягає в наступному. Як показник прибутковості K_s використовується оцінка прибутковості підприємства, спостережувана протягом останнього року. Ця прибутковість визначається за допомогою двох компонент:

- прибутковості інвестора, одержуваної у вигляді дивідендів (величина дивіденду, що виплатила за останній рік, була діленою на ринкову вартість акції),
- прибутковість інвестора, пов'язана із збільшенням курсової вартості акції (приріст курсової вартості акції за рік, ділений на курсову вартість на початку року).

Склавши приведені вище компоненти, ми отримаємо прибутковість акції.

Приклад. Підприємство виплатило по дивідендах 0.52 гривні у вигляді дивідендів за останній рік. Протягом найближчих трьох років підприємство планує збільшувати дивіденди на 8 відсотків, а надалі темп зростання дивідендів повинен скласти 4 відсотка. Необхідно оцінити вартість акції за умови, що прибутковість акцій оцінена на рівні 15%.

Перш за все оцінимо величини дивідендів, виплачувані в найближчі три роки:

$$D_1 = 0.52 \cdot 1.08 = 0.56,$$

$$D_2 = 0.56 \cdot 1.08 = 0.60,$$

$$D_3 = 0.60 \cdot 1.08 = 0.65.$$

Величина дивіденду, планована до виплати в кінці четвертого року, повинна скласти:

$$D_4 = 0.65 \cdot 1.04 = 0.68.$$

Скориставшись формулами (8.6) і (8.7), отримаємо

$$P' = \frac{0.56}{(1+0.15)} + \frac{0.60}{(1+0.15)^2} + \frac{0.65}{(1+0.15)^3} = 1.37.$$

$$P'' = \frac{0.68}{0.15 - 0.04} = 6.18.$$

Тепер залишилося скористатися формулою (8.4):

$$P_0 = 1.37 + 6.18 \cdot \frac{1}{(1+0.15)^3} = 5.43 \text{ грн.}$$

Запитання до самоперевірки

1. Коли доцільно використовувати метод дисконтованих грошових потоків:
 - а) очікується, що майбутні рівні грошових потоків будуть істотно відрізнятися від поточних;
 - б) очікується, що майбутні грошові потоки приблизно будуть рівні поточними;
 - в) є достатня кількість даних по зіставних підприємствах;

- г) можна з достатньою часткою достовірності оцінити майбутні грошові потоки підприємства;
- д) компанія є новим підприємством;
- е) підприємство володіє значними матеріальними активами;
- ж) прогнозовані грошові потоки є позитивними для більшості прогнозних років?

2. Дайте характеристику позитивних і негативних сторін порівняльного підходу до оцінки бізнесу.
3. В яких умовах можливе застосування порівняльного підходу і його основних методів?
4. Що таке ціновий мультиплікатор? Які види мультиплікаторів використовуються в процесі оцінки? Дайте порівняльну характеристику.
5. Чому підсумкова величина вартості потребує коригування? Перерахуйте основні види поправок, що вносяться оцінювачем.
6. Яка базова формула лежить в основі методу вартості чистих активів?
7. Назвіть основні етапи оцінки методом вартості чистих активів.
8. Розрахуйте поточну вартість підприємства в постпрогнозний період, використовуючи модель Гордона, якщо грошовий потік в постпрогнозний період рівний 900 млн грн., очікувані довгострокові темпи зростання - 2%, ставка дисконту - 18%.
9. В кінці кожного з подальших чотирьох років фірма передбачає виплачувати дивіденди у розмірі: 2 дол., 1,5 дол., 2,5 дол., 3,5 дол. Яку ціну ви готові заплатити за акцію даної фірми, якщо очікується, що надалі дивіденди будуть рости на 5% в рік, а необхідна ставка доходу складає 19% ?
10. Використовуючи перераховану нижче інформацію, обчисліть всі можливі види мультиплікаторів: ціна/дохід ; ціна/грошовий потік. Розрахунок зробіть на одну акцію і по підприємству в цілому.

Фірма має в обігу 25 000 акцій, ринкова ціна однієї акції 100 грн.

Звіт про доходи і збитки

- | | |
|-----------------------------------|---------|
| 1. Виручка від реалізації, грн. | 500 500 |
| 2. Витрати, грн. | 450 000 |
| 3. У тому числі амортизація | 120 000 |
| 4. Сума сплачених відсотків, грн. | 30 000 |
| 5. Ставка податку на доход % | 30 |

11. Визначте вартість однієї акції підприємства. Інформація для розрахунку, грн.

- | | |
|---|-----------|
| 1. Чистий дохід | 450000 |
| 2. Чистий дохід, що доводиться на одну акцію | 4 500 |
| 3. Балансова вартість чистих активів компанії | 6 000 000 |
| 4. Мультиплікатор ціна/балансова вартість | 3 |

12. Оцініть підприємство, річна виручка від реалізації якого складає 750 000 грн.

Пасив балансу підприємства, грн.:

- | | |
|-------------------------------|-----------|
| 1. Власний капітал | 4 000 000 |
| 2. Довгострокові зобов'язання | 500 000 |

3. Короткострокові зобов'язання 1 500 000.

Список використаних джерел літератури

1. Оцінка бізнесу: [Навч. посіб.] / П.В. Круш, С.В. Полищук. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. –264 с
2. Основи оцінки нерухомості. Г.В. Попов Москва 1995р
3. Аналіз і оцінка прибуткової нерухомості. Д. Фрідман, Н. Ордуей. Справа Лтд., Москва, 1995р.
4. Оцінка ефективності інвестиційних проектів Савчук В.П.
5. Оцінка вартості активної частини основних фондів. А. П. Ковальов, Москва Фінстатінформ, 1997р.
6. Оцінка бізнесу. Під. ред. А.Г. Грязнової, Москва, Фінанси і статистика. 1998р.

ТЕМА 9. ПАРТНЕРСЬКІ ВІДНОСИНИ ТА ДОГОВІРНА РОБОТА. РИЗИКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основні поняття:

Партнер, партнерські відносини, етика ведення бізнесу, ризики підприємницької діяльності, партнерська угода, управління ризиками, оцінка ризиків, стейкхолдери

1 Види партнерських відносин

Партнерські відносини відіграють ключову роль у розвитку підприємства і від того, як підприємство побудує ці відносини залежить його успішне функціонування на ринку [1].

Вважається, що ефективні партнерські відносини це ті, відносини, при яких спільні зусилля обох сторін приносять набагато більший результат, аніж якщо б кожен з партнерів працював окремо, тобто створюється, так званий, ефект синергії. Саме досягнення вагомих результатів і визначає основну ціль партнерства.

Партнерські відносини мають як переваги, так і недоліки. До переваг можна віднести те, що у ході такого співробітництва відбувається поєднання відносин та відповідальності, кожен з партнерів може прийняти на себе відповідальність за конкретну частину роботи, досягається висока якість відносин між співробітниками, забезпечується найбільша мотивація і зацікавленість у результатах своєї роботи і роботи партнерів.

Щодо недоліків, то вони можуть проявлятися у розподілі влади, коли декілька осіб беруть участь в управлінні, це може призвести до несумісності інтересів, неузгодженості політики і т.д. Також до недоліків можна віднести те, що вихід одного з партнерів з бізнесу несе за собою збій у функціонуванні фірми та у більшості випадків призводить до її повного розпаду.

Партнерські відносини підприємства можна розділити на 4 групи:

- партнерство з постачальниками;
- партнерство з покупцями;
- партнерство всередині організації;
- партнерство з компаніями, які надають підприємству ділові послуги (страхування, консалтинг, аудит).

Всі перелічені види партнерства є важливими, однак далі деталізуємо саме партнерство всередині компанії [3-5].

Основними принципами, на яких повинні будуватися такі ефективні партнерські відносини полягають у наступному: по-перше, необхідно чітко сформулювати свою основну ціль і детально донести її до свого потенційного партнера, потрібно обговорювати кожний нюанс. Адже лише прозорі відносини, які мають спільні інтереси можуть бути довготривалими та ефективними.

По-друге, потрібно ретельно дослідити цілі та задачі потенційного партнера. Треба розуміти, яку мету переслідує партнер, та що він хоче тримати

в кінцевому рахунку. Щоб отримати бажане від співпраці, необхідно також бути корисним й для партнера.

По-третє, вибір партнера не повинен ґрунтуватися на особистих вподобаннях. За словами досвідчених менеджерів партнер повинен бути «гнучким», тобто готовим взятися за будь-яку справу, бути готовим вирішувати різні проблеми та не боятися взяти на себе ризик.

Наступним є чіткий розподіл обов'язків між партнерами, тобто необхідне укладення угоди, у якій чітко зазначалося б, що повинен робити та за що відповідає кожен із партнерів. Це допоможе уникнути дублювання функцій на підприємстві та запобігти тому, що деякі завдання можуть залишитися невиконаними, адже не були розподілені.

В партнерстві досягається постійна підтримка комунікацій. Постійне відкрите спілкування зводить до мінімуму непорозуміння, обговорення нових ідей та пропозицій один з одним зміцнюють та розвивають партнерські відносини.

Для того, щоб партнерські відносини були ефективними необхідна постійна оцінка результатів партнерської діяльності. Періодично необхідно порівнювати поточні результати з попередніми, аналізувати помилки, це дозволяє вдосконалювати відносини.

Разом з тим було б помилкою цілком і повністю покладатися на свого партнера, адже в будь-який момент партнер може піти із бізнесу і потрібно бути до цього готовим та мати додаткові плани виходу з подібної ситуації. Налагодження ефективного ділового бізнес-партнерства потребує чимало часу, але правильне його налаштування дасть змогу отримувати більший прибуток, уникати потенційних проблем та ефективніше працювати.

Переваги бізнес-партнерства. Кілька партнерів можуть дати бізнесу більше, ніж одна людина. Знання, вміння, навички, активи, гроші, нерухомість, торговельні марки, технології — все це компанія одержує не від одного, а від двох і більше компаньйонів. От основні переваги бізнес-партнерства [7].

Фінансові. У більшості випадків саме фінансовий аспект і стає причиною, яка спонукує людей об'єднуватися для спільного бізнесу. Тут усе просто, бракує грошей розпочати справу самому — кличемо когось, хто зможе решту грошей додати. Більше компаньйонів — більший капітал компанії. Нестача обігових коштів — це причина появи нових партнерів у вже існуючих бізнесах. Залучення додаткових інвестицій допомагає вирішити так звану проблему зростання компанії.

Організаційні. Партнерство дає вам можливість зайнятися тим, на що ви не зважилися б самі. Якщо ви дієте не сам, то це ваша додаткова підтримка, впевненість і спільна творчість. Залучаючи партнера, можна вирішити проблеми з браком власних знань або досвіду.

Управлінські. Ведення бізнесу з партнерами підвищує його ефективність не тільки за рахунок об'єднання фінансових ресурсів. Інтелектуальний потенціал також зростає. За рахунок розподілу між партнерами різних функцій вдається швидше використовувати можливості, що з'являються. Крім того,

партнерами роблять цінних і перспективних співробітників, щоб не втратити їх, дати їм стимул допомагати компанії заробляти ще більше [8;9].

Вади бізнес-партнерства

Об'єднуються різні люди з різними характерами, різними темпераментами, різним баченням розвитку бізнесу. Незгода між партнерами щодо того, як вести бізнес і ділити прибуток; що кожен із партнерів вкладає в спільний бізнес; хто з партнерів за що відповідає; який продукт треба розвивати тощо, найчастіше призводять до «міжусобних війн». Звичайно, такі війни закінчуються крахом для партнерства та бізнесу загалом. Показово, що негативні риси спільного бізнесу можна згрупувати в ті ж категорії, що й позитивні:

- фінансові: зменшення частки в прибутку пропорційно зростанню частки партнера або партнерів;
- організаційні: сюди ми віднесемо часткову втрату незалежності, необхідність погоджувати стратегічні рішення;
- управлінські: якщо один із партнерів приймає неправильні рішення або робить вчинки, що ганьблять репутацію компанії, відповідальність за його дії несуть і інші партнери.

Складові успішного бізнес-партнерства. До партнерства не можна ставитися легковажно. Партнерами часто стають близькі люди. І якщо в бізнесі виникають якісь конфлікти, то вони руйнують не лише бізнес, а й особисті відносини. У партнерстві, як і в сім'ї, слід постійно знаходити компроміси та поважати одне одного. Тільки тоді очікуваного синергетичного ефекту партнерства буде досягнуто.

Партнерська угода а дає змогу врегулювати всі аспекти діяльності майбутньої компанії. Весь цивілізований світ користується таким інструментом. Ви можете зустріти різні назви: корпоративний договір, shareholders agreement, stockholders agreement. Суть завжди буде одна: це документ, який регулює відносини між власниками компанії.

Ще до того, як поняття корпоративного договору з'явилося в українському законодавстві, власники нерезидентних структур, реєструючи їх у таких юрисдикціях, як Кіпр, Велика Британія, США, вже укладали між собою партнерські угоди, керуючись відповідним законодавством.

Структура партнерської угоди. Якщо говорити про зміст партнерської угоди, то вона має бути достатньо повною і докладною. У ній слід прописувати всі питання, по яких домовилися компаньйони. Особливо ті, по яких у майбутньому можливі проблеми й розбіжності. Не можна залишати на потім жоден із пунктів. Практика показує, що саме з цих питань потім найчастіше й виникають конфлікти. До того ж, внести зміни до вже укладеної угоди буває проблематично.

Зміст партнерських угод можна умовно розбити на три великі розділи:

1. Певні ділові аспекти. До цього розділ ми рекомендуємо включати такі питання:

- місія компанії, бачення й стратегічні напрямки розвитку бізнесу;
- володіння частками (їхні розміри, оцінка, купівля/продаж);

- розміри та порядок виплати дивідендів;
- вимоги до партнерів (знання, досвід, репутація, цінності);
- голосування з приводу прийняття нових партнерів;
- посади партнерів, ролі в управлінні компанією (маркетинг, операційне керування, стратегія, безпека);
- трудова участь партнерів, питання відпусток, лікарняних;
- компенсації партнерам: бонуси, пільги, особисті автомобілі тощо.

2. Регулювання майбутнього бізнесу. Цей розділ може включати такі пункти:

- вихід партнера з числа учасників (такий вихід у будь-якому разі не має зашкодити компанії);
- опціонні пули: якщо співробітники захочуть стати вашими партнерами, слід прописати, як відбуватиметься викуп частки, чи матиме такий партнер право голосу, а також відсоток розподілу часток у вигляді опціонної програми;
- питання взаємодопомоги на випадок хвороби, розлучення, смерті, конфліктів між партнерами;
- порядок вирішення конфліктів між партнерами та порядок залучення для цього посередників, ефективні комунікації для недопущення ситуацій deadlock, механізми виходу із ситуацій deadlock;
- можливі ризики з боку співробітників.

2 Етика бізнесу та партнерські відносини

Етика – це сукупність знань, що дозволяють аналізувати й оцінювати людські стосунки, свого роду довкілля духовного світу та душевних почуттів людини. Під етикою розуміють науку про моральні та духовні принципи поведінки людини, якими вона керується в житті [5].

Ділова етика — складова етики, яка дає можливість оцінити з точки зору моральних критеріїв та параметрів, що добре і що погано в ділових стосунках між людьми, а також між людиною і суспільством. Стосовно бізнесу ділова етика визначає моральні критерії та параметри відносин між виробниками і споживачами, службовцями і менеджерами організацій, самими організаціями, підприємствами та державою, що утворює систему взаємних зобов'язань одного перед одним. Ділова етика виконує функції не тільки морального судження, а й є засобом прийняття рішень, що дає можливість правильно розв'язувати суперечливі етичні проблеми

Основні принципи ділових стосунків.

Ввічливість. Одним з основних принципів комунікативних процесів є підтримання нормальних ділових стосунків між людьми і прагнення уникнути конфліктних ситуацій. Тому повагу і розуміння можна заслужити у партнера тільки виявляючи ввічливість та стриманість. Ще древні говорили: Протокол — це фіміам дружбі. Ввічливість – це дотримання загальноприйнятих правил поведінки, вміння поводитися між людьми відповідно до обставин. Ввічлива

людина завжди буде дотримуватись «дистанції» при спілкуванні, враховувати вік, стать, соціальний статус партнера.

Тактовність. Партнери, з якими ви зустрічались, можуть, як часто це і відбувається, зустрітись знову. Добре чи погане враження, залишене від попередніх зустрічей, може позначитись на взаємовідносинах у майбутньому і вплинути на перебіг переговорів. Тому важливим на переговорах є почуття такту. Чим цивілізованіше суспільство, тим ретельніше дотримуються правила проведення переговорів як бар'єр для неминучих непорозумінь і антагонізмів, що породжуються відмінністю характерів і принципів сторін.

Взаємоповага. Правила протоколу не є священними, тому церемоніал проведення ділових зустрічей не можна порівнювати з релігійними обрядами та звичаями, порушення яких може викликати гнів вищих сил. Правила ґрунтуються на належній повазі до національних свят та місцевих звичаїв; до них включаються насамперед ті, що одержали загальне схвалення громадськості. Якщо порівнювати вітчизняний та зарубіжний рівні ділових відносин у роботі ряду спільних підприємств, то необхідно визнати, що у цій сфері ми дещо програємо.

Порядність. Складовою протоколу є порядність. Це поняття допомагає людині утримуватись від негативних вчинків – таких як обман, підступність, шахрайство. Зміст його полягає в умінні триматись незалежно від ситуації, не принижувати гідність іншої людини; це саме той моральний імператив, «обмежувач», який не дає змогу людині «переступити межу». І навпаки, непорядна людина може підвести, написати анонімку, недбало ставитися до роботи, використовувати своє службове ставлення в корисливих цілях, вважаючи, що псевдопопулярність дає їй якісь соціальні привілеї чи пільги.

Загальні бізнес-етичні установки [4-7]:

- Ніколи не вимагайте хабарів. Цікаво, що Біблія не вимагає від нас, щоб ми ніколи не давали хабарів. Звичайно, не виключено, що обставини складуться не на нашу користь, і ми опинимося перед вибором — бути чи не бути. Гідно вирішити цю дилему — справа честі кожного, особливо коли мова йде про вимагання хабаря. Бо якщо більшість людей буде діяти таким чином, це стане загальним, згубним стандартом.
- Нехай ваше «так» буде «так» і ваше «ні» буде «ні». Тобто ви не повинні практикувати форму багаторазового повторення своїх обіцянок чи підтверджуючих потисків руки, чи підписання формального контракту, що змусило б вас дотримуватись свого слова. Нехай кожна обіцянка, більша чи менша, буде для вас такою ж обов'язковою, як і офіційний контракт. • Поводьтесь відповідно до своїх обіцянок, навіть якщо це загрожує фінансовими втратами, зокрема у випадку усної домовленості. Хоча ця порада, на перший погляд, виглядає як стежинка до банкрутства, насправді вона може стати шляхом до самовдосконалення і дисципліни, чим так вигідно вирізняються багато талановитих бізнесменів. Підприємець, який намагається виконувати кожен свою обіцянку, дуже швидко навчиться докладно обмірковувати, перед тим як щось обіцяти. Він швидко навчиться робити менше помилок, інакше йому доведеться розпрощатися з бізнесом.

Він навчиться економити час не тільки своїх колег, а й власний. • Поводьтеся з іншими людьми так само, як ви бажаєте, щоб поводитися з Вами (хоча не можна не погодитись, що це так зване «золоте правило» звучить для декого з підприємців вельми незвично чи взагалі як невдалий жарт). Але як би не було, це справді ще один приклад корисної ділової поради і морального принципу давньокитайського мислителя і філософа Конфуція, який жив у 550–479 рр. до нашої ери.

- Поводьтеся однаково з усіма людьми, незалежно від їх становища у суспільстві, влади і походження. Ми живемо в той час, коли начебто успішна організація за певних обставин може збанкрутувати, і, навпаки, відносно невелика фірма, знайшовши свою «нішу» на ринку, може перетворитись у гіганта.

3 Ризики підприємницької діяльності та їх аналіз

Проблемою будь-якої підприємницької діяльності є можливість у перспективі бути нараженою на ризик. Під ризиком розуміється потенційну небезпеку втрат, які випливають із специфіки тих чи інших явищ природи або видів діяльності людини [8; 9]. Підприємницький ризик має об'єктивну основу внаслідок невизначеності зовнішнього середовища по відношенню до підприємця або до компанії. До основних елементів зовнішнього середовища відносяться економічні, політичні, соціальні, фінансово-кредитні та виробничо-господарські умови, в рамках яких компанія здійснює свою діяльність і до зміни яких вона повинна постійно адаптуватися.

Невизначеність ситуації характеризується тим, що, в кінцевому підсумку, вона залежить від цілого ряду чинників, партнерів та осіб, поведінка яких не завжди можна точно спрогнозувати чи передбачити. Дане питання є дуже актуальним у наші часи і повністю підлаштовується під сучасні зміни. Метою даної роботи є аналіз підприємницьких ризиків, їх виявлення та способи мінімізації ризиків. Під підприємницькою діяльністю розуміється самостійна, здійснювана на свій ризик діяльність, спрямована на систематичне отримання прибутку від користування майном, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг особами, зареєстрованими в установленому законом порядку [6].

Підприємницький ризик – це ризик, що виникає при будь-яких видах підприємницької діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, реалізацією товарів і наданням послуг; товарно-грошовими і фінансовими операціями; комерцією, а також здійсненням науково-технічних проєктів [4].

Виходячи з джерел виникнення, все підприємницькі ризики можна розділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні ризики виникають безпосередньо в самій компанії. До зовнішніх ризиків відносяться ризики, які не підвладні компанії, тобто компанія не може надати на них вплив, а може тільки передбачати [3]. За часом впливу підприємницькі ризики можна розділити на короткострокові та постійні. Короткострокові ризики існують

протягом певного проміжку часу і, в принципі, можуть бути чітко визначені. Постійні ризики безперервно загрожують підприємницької діяльності компанії в конкретному географічному регіоні або сфері комерційної діяльності [1].

За видами підприємницький ризик також можна поділити на виробничий, комерційний і фінансовий. Виробничий ризик пов'язаний безпосередньо з господарською діяльністю підприємства, орієнтованої на отримання максимального прибутку шляхом задоволення потреб і запитів покупців відповідно до вимог ринку. Комерційний ризик пов'язаний з комерційною діяльністю. Він виникає в процесі реалізації товарів і послуг, вироблених або куплених підприємством. Фінансовий ризик пов'язаний з фінансовою діяльністю. Він виникає при здійсненні фінансових угод, виходячи з того, що в ролі товару виступає капітал, цінні папери, валюта [2].

На основі дослідження можна надати загальну класифікацію ризиків у підприємницькій діяльності (рис.9.1.).

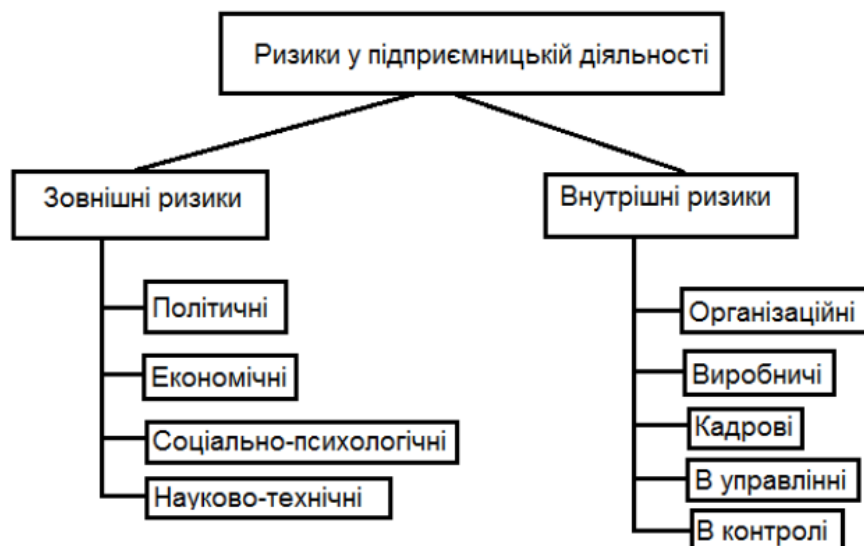


Рисунок 9.1 – Загальна класифікація ризиків підприємницької діяльності, [2; 3]

Ризики можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні ризики пов'язані зі спричиненням збитків і неотриманням підприємцем очікуваного прибутку внаслідок порушення своїх зобов'язань контрагентами підприємця або через інші обставини, які не залежать від нього.

Внутрішні ризики залежать від здатності підприємця організувати виробництво і збут продукції, до них належать ризики, обумовлені діяльністю самого підприємства і його підлеглих.

Політичні ризики – це ризики націоналізації й експропріації, ризики трансферу, ризики розриву контракту, ризики воєнних дій та цивільних заворушень.

Економічні ризики – це ризики зміни економічної ситуації, ризики несприятливої кон'юнктури ринку, податкові ризики, ризики посилення конкуренції і галузеві ризики.

Соціально-психологічні ризики – це втрати соціально-психологічного характеру, які виникли в результаті прийняття необґрунтованих рішень щодо впровадження змін на підприємстві.

Науково-технічні ризики – це сукупність ризиків, які виникають у процесі наукових досліджень і науково-технічної діяльності.

Організаційні ризики пов'язані з можливою неправильною стратегією підприємства та плануванням роботи, що призвело до поганої організації діяльності підприємства.

Виробничі ризики – це ризики зниження продуктивності праці, втрати робочого часу, перевитрати або відсутності необхідних матеріалів тощо.

Кадрові ризики – це небезпека втрати співробітників або зниження їх віддачі в результаті зниження вмотивованості персоналу.

Ризики в управлінні підприємством – це можливість невиконання частини своєї діяльності керівником організації, спрямованої на її економічний захист від небажаних свідомих або випадкових обставин, що наносять шкоди її діяльності.

Ризики в контролі трудового процесу – це ризики у неповноцінній перевірці стану умов праці, виявленні відхилень від вимог законодавства про працю, від стандартів безпеки праці, правил і норм охорони праці, рішень директивних органів, а також у перевірці виконання службами й підрозділами своїх обов'язків у сфері охорони праці.

Передбачення і своєчасне виявлення ризикових ситуацій, сприятиме своєчасному вирішенні проблем і перспективного розвитку підприємства.

4 Управління ризиками підприємницької діяльності

Управління ризиками повинно мати системний характер, бути неперервним, цілеспрямованим, систематичним, направленим на досягнення стабільності та перспективного розвитку підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на глобальному ринку. Важливим завданням в системі управління ризиками підприємства за сучасних умов має стати вчасна ідентифікація можливих загроз (можливостей) в мало прогнозованому глобальному бізнес-середовищі та швидка адекватна реакція системи менеджменту на можливі зміни.

Це завдання ускладнюється високими темпами змін у сучасному середовищі господарювання та інформаційно-часовими обмеженнями при прийнятті відповідних рішень. Ефективним інструментом у вирішенні даної проблеми може стати формування перспективно-орієнтованої системи управління ризиками підприємницької діяльності підприємства, що ґрунтуватиметься на принципах антисипативного управління [4].

За сучасних умов практичне застосування знайшли чотири основні групи методів управління ризиками [4]:

1. Ухилення від ризику, що передбачає повне виключення можливості матеріалізації ризику (відмову від ризикованих дій, уникнення впливу негативних подій, відмова від ненадійних контактів тощо). Такий спосіб впливу на ризики є найпростішим і найпоширенішим в практиці господарювання, однак він не дозволяє максимізувати вигоду, або є відмовою від прибутку загалом.

2. Передача ризику передбачає передавання наслідків матеріалізації ризику та відповідальності третій стороні (аутсорсинг ризиків, надання гарантій, страхування, хеджування ризиків тощо).

3. Зниження ризику – зниження ймовірності матеріалізації та негативних наслідків від настання потенційних подій (зменшення розмірів збитків, зниження частоти негативних наслідків, диференціація ризиків тощо).

4. Прийняття ризиків передбачає формування резервів на випадок негативних наслідків. Можливим є поглинання ризиків (визнання збитків та відмова від їх страхування при допустимих розмірах потенційних втрат), лімітування (визначення гранично допустимих сум втрат). Дана група методів відноситься до превентивних щодо управління ризиками, однак потребує і найскладнішої процедури оцінювання та прогнозування розвитку майбутніх подій. На практиці доцільним є комплексний підхід до застосування різних методів управління ризиками діяльності, що дозволяє максимізувати ефект від їх практичної реалізації, мінімізувавши витрати на виконання завдань, на управління ризиками зокрема.

Управління підприємницькими ризиками передбачає розробку і реалізацію економічно обґрунтованих для конкретного підприємства рекомендацій і заходів, спрямованих на зменшення початкового (високого) рівня ризику до прийняттого. Застосування теорії прийняттого ризику в умовах управління підприємством базується на концепції раціонального впливу на рівень ризику для його зменшення. Для розробки заходів, спрямованих на мінімізацію ризику, потрібно насамперед оцінити варіанти можливих втрат. На цьому етапі можуть бути використані різноманітні методи: від інтуїції і аналізу минулого досвіду до аналізу ймовірностей в економіко-математичних моделях. Повністю уникнути ризику в підприємницькій діяльності неможливо. Але ризик потрібно передбачити і знизити до мінімального рівня. Існують такі методи оцінки ризику:

Статистичний. Здебільшого використовується у стабільних умовах, коли можливі втрати оцінюють за даними попередніх періодів.

Експертний. Використовується за відсутності необхідних статистичних даних або за різкої зміни умов діяльності. Передбачає залучення висококваліфікованих фахівців і орієнтацію на їх висновки.

Розрахунково-аналітичний. Базується на теоретичній моделі розвитку підприємства. Потребує великого обсягу знань і кваліфікації розробників, значних матеріальних витрат. Прийнятний лише для великих підприємств, але є найбільш вірогідним і точним.

Комплексний підхід до управління ризиком дає можливість підприємницькій структурі ефективніше використовувати ресурси, здійснювати розподіл відповідальності, покращувати результати роботи фірми і гарантувати її безпеку від впливу ризику. Необхідна низка заходів для здійснення функцій управління: по-перше, створення умов для забезпечення подальшого стабільного функціонування підприємства; по-друге, вибір прийняттого рівня ризику; по-третє, успішне управління ризиковими ситуаціями, які виникають.

Запитання до самоперевірки

1. Які переваги бізнес-партнерства?
2. Що можна віднести до недоліків бізнес-партнерства?
3. В чому суть та значення партнерської угоди?
4. Що може зазначатися в партнерській угоді?
5. Наведіть основні принципи ділових стосунків.
6. Наведіть основні бізнес-етичні установки.
7. Дайте визначення підприємницьким ризикам.
8. Назвіть основні групи ризиків у підприємстві.
9. В чому суть управління ризиками?
10. Сформулюйте основні методи управління ризиками.

Список використаних джерел літератури

1. Шкарлет С. М. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – 308 с.
2. Тебекин А. В. Методы принятия управленческих решений : учебник / А. В. Тебекин. – М. : Юрайт, 2015. – 572с.
3. Вишняков Я. Д. Общая теория рисков : учебное пособие / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев, К. А. Кирсанов. – М. : Академия, 2008. – 368 с.
4. Lesko O. Y. Development of approach to anticipatory risk management of the enterprise under uncertainty conditions / Lesko O. Y., Prychepa I. V., Lesko T. V. // Technology audit and production reserves. –2017. — № 4/4(36). – С.9–15.
5. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства: Навч. посібник / А. Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г. І. Дібніс. – Київ: Техніка, 2000, 152 с.
6. Гончаров А.Б. Інвестування: Навч. посібник / А.Б. Гончаров. – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003, 330 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : Навч. посібник / М. І. Камлик – Київ: Атіка, 2005, 432 с.
8. Effective partnerships [Electronic resource]. – Electronic data. – [Devex. Business transforming development]. – Mode of access: World Wide Web<https://www.devex.com/news/5-keys-to-effective-partnerships-79643>

9. How to Structure a Partnership [Electronic resource]. – Electronic data. – [Inc.].
– Mode of access: World Wide Web <http://www.inc.com/guides/structuring-partnerships.html>

Навчально-методичне видання
Основи підприємницької діяльності
конспект лекцій

Укладачі:
Поліщук Сергій Володимирович
Кавтиш Оксана Петрівна

© КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022