

Національний банк України  
Українська академія банківської справи  
Кафедра фінансів

# **ФІНАНСИ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Посібник для самостійного вивчення дисципліни

Для студентів економічних спеціальностей  
всіх форм навчання

Суми  
УАБС  
2004

**УДК 336.012.23(0758)**

**Ф59**

Рекомендовано до видання методичною радою фінансово-облікового факультету Української академії банківської справи, протокол № 9 від 24.06.2004.

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри фінансів, протокол № 10 від 21.06.2004.

Укладачі:

доктор економічних наук, професор

*С.В. Науменкова;*

кандидат економічних наук, старший викладач

*О.В. Люта;*

викладач-стажист

*О.В. Гуркіна*

Рецензент

доктор економічних наук, професор

*В.І. Міщенко*

Відповідальний за випуск

кандидат економічних наук, доцент

*Н.А. Дехтяр*

**Ф59 Фінанси малого бізнесу: Посібник для самостійного вивчення дисципліни / Уклад.: С.В. Науменкова, О.В. Люта, О.В. Гуркіна. – Суми: УАБС, 2004. – 116 с.**

Посібник містить теоретичні питання функціонування малих підприємств, їх роль і місце в ринковій економіці, аналіз основних тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні, основні напрямки державної підтримки малого підприємництва, порядок застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності підприємствами малого бізнесу, а також особливості проведення фінансового аналізу суб'єктами малого підприємництва.

Призначений для студентів економічних спеціальностей всіх форм навчання.

**УДК 336.012.23(0758)**

© Українська академія банківської справи, 2004

## ЗМІСТ

Вступ .....	4
1. Мале підприємництво та його роль в умовах ринкової економіки .....	5
1.1. Сутність та значення малого бізнесу .....	5
1.2. Основні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні.....	7
1.3. Напрямки державної підтримки малих підприємств .....	15
2. Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва .....	21
2.1. Характеристика спрощеної системи обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва.....	21
2.2. Порядок складання і заповнення Ф. 1 “Баланс” .....	22
2.3. Порядок складання і заповнення Ф. 2 “Звіт про фінансові результати” .....	25
2.4. Особливості фінансового аналізу суб'єктів малого підприємництва .....	29
3. Особливості системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.....	38
3.1. Характеристика спрощеної системи оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва.....	38
3.2. Характеристика сплати фіксованого податку суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами .....	47
4. Фінансово-кредитна підтримка суб'єктів малого підприємництва.....	48
4.1. Кредитування суб'єктів підприємницької діяльності банківськими установами.....	48
4.2. Фінансова підтримка малих підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій .....	62
4.3. Використання інститутів кооперативної самоорганізації для стимулювання розвитку підприємництва.....	73
4.4. Нетрадиційні форми фінансової підтримки малих підприємств .....	81
5. Особливості регіональних аспектів розвитку малого підприємництва в Україні.....	88
5.1. Основні напрямки розробки та реалізації регіональної політики підтримки малого підприємництва .....	88
5.2. Характеристика розвитку малого бізнесу в регіонах України.....	93
5.3. Основні напрямки розвитку малого підприємництва в Сумській області .....	97
Питання для самоконтролю .....	100
Тестові завдання.....	101
Список рекомендованої літератури .....	111

## ВСТУП

Стимулювання розвитку недержавного сектора економіки є одним із найважливіших напрямків економічних реформ, що відбуваються в Україні.

В умовах дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого підприємництва, які не потребують великих стартових інвестицій, спроможні за певної підтримки швидко і ефективно розв'язувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції. Малі та середні підприємства завдяки гнучкості та чутливості до змін попиту і його диверсифікації, готовності до прийняття технологічних інновацій можуть розширювати асортимент продукції за незначних капіталовкладень і сприяти продуктивній зайнятості населення. Подальший розвиток підприємництва сприяє зниженню диспропорцій на товарних ринках, дає змогу підвищити доходи громадян та забезпечити сталі доходи місцевих бюджетів.

В умовах переходу України до ринкової економіки розвиток малого бізнесу є однією із складових успіху економічних реформ. Тому дослідження проблем становлення і розвитку малого підприємництва, існуючих форм фінансово-кредитної підтримки набуває сьогодні великого значення. До того ж, слід відмітити, що динаміка розвитку суб'єктів малого підприємництва залежить від багатьох факторів, і в тому числі від рівня підготовленості підприємців до ведення бізнесу. Адже їх недостатня професійна підготовка є однією з основних причин високого рівня банкрутств малих підприємств. Тому проблема ефективної організації фінансів малого бізнесу є на сьогоднішній день надзвичайно актуальною.

У вітчизняній науковій літературі питанню організації фінансів і фінансово-кредитної підтримки малих підприємств присвячено роботи М.Д. Білик, З.С. Варналія, О.Д. Василика, В.В. Гончаренка, В.І. Міщенка, А.М. Піддєрьогіна, А. Чухна та ін. Однак зазначена проблема залишається недостатньо вирішеною.

В даному посібнику детально висвітлюються проблеми, пов'язані зі становленням та розвитком малого підприємництва в Україні, досліджується роль і місце малого бізнесу у структурі ринкової економіки, тенденції та особливості розвитку малого підприємництва в Україні в цілому та в Сумському регіоні зокрема. Значне місце в посібнику займають питання державної підтримки та фінансово-кредитної підтримки з боку комерційних банків, кредитних спілок, міжнародних фінансово-кредитних установ, а також застосування лізингу, франчайзингу, венчурного інвестування як нетрадиційних форм підтримки

суб'єктів малого підприємництва. В посібнику розглянуто застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності підприємствами малого бізнесу, а також особливості проведення фінансового аналізу суб'єктами малого підприємництва.

Посібник може бути застосований студентами під час вивчення дисциплін “Фінансовий менеджмент в малому бізнесі”, “Фінансова діяльність суб'єктів господарювання”, “Ринок фінансових послуг”.

## **1. МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

### **1.1. Сутність та значення малого бізнесу**

У сучасних умовах трансформації економіки та переходу до нових ринкових відносин підприємництво стало найбільш масовим явищем, що спричиняє визначальний вплив на всі сторони суспільного життя. Малі підприємства завдяки гнучкості та чутливості до змін попиту і його диверсифікації можуть розширювати асортимент продукції за незначних капіталовкладень і сприяти продуктивній зайнятості населення.

Набутий власний досвід, позитивні результати розвитку малого підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що мале підприємництво є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. Малі підприємства за певних умов та підтримки з боку держави можуть стати потужним елементом ринкової економіки.

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

За оцінками експертів Світового банку, в країнах, що розвиваються, налічується близько 50 визначень малого підприємництва.

Ці визначення враховують такі критерії як зайнятість, розмір активів чи обороту підприємства.

У Законі України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III зазначено, що:

суб’єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб’єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, і обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро.

В Україні створення малих підприємств відбувається трьома шляхами:

- 1) виділенням малих підприємств із великих шляхом демонополізації, роздрібненням державних підприємств;
- 2) переходом малих підприємств із державної у приватну власність внаслідок приватизації;
- 3) створенням нових малих підприємств.

Серед загальної кількості зареєстрованих малих підприємств найбільшу питому вагу займають новостворені підприємства. Створення малих підприємств шляхом демонополізації та приватизації спостерігається дуже рідко.

Створення малих підприємств в Україні має ряд переваг у порівнянні з великими підприємствами, а саме:

- малий бізнес активізує структурну перебудову економіки. Мається на увазі, що переважна частина внутрішнього валового продукту виробляється на малих і середніх підприємствах;
- за рахунок малого бізнесу створюються додаткові робочі місця як для виробника, так і для споживача, він дає широку свободу ринкового вибору;
- підприємства малого бізнесу оперативно реагують на зміну споживчого попиту;
- малий бізнес дає можливість подолати галузевий монополізм виробництва, оскільки монополізація призводить до зростання цін;
- малі підприємства забезпечують конкуренцію на ринку, допомагають наповнити ринок товарами й послугами, які мають попит, забезпечити швидку окупність витрат, своєчасне реагування на зміну попиту й інші переваги.

Досвід розвинутих країн світу свідчить про те, що малі підприємства відіграють визначальну роль в житті суспільства. Слід відмітити

важливе значення малого бізнесу у формуванні конкурентного середовища. З одного боку, малий бізнес через значну чисельність своїх складових та їх рухливість меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації виступає як дійовий конкурент, що підриває монопольні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого підприємництва відіграла велику роль в ослабленні, а іноді й подоланні притаманної великому капіталу тенденції до монополізації. Реагування малого підприємництва на зміни кон'юнктури має особливе значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, розширення номенклатури промислових товарів та послуг.

Надзвичайно важливу роль відіграють малі підприємства у вирішенні проблем зайнятості. Адже саме вони спроможні створювати нові робочі місця та поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів і структурних зрушень економіки. Важлива роль малого підприємництва полягає у пом'якшенні соціальної напруженості й демократизації ринкових відносин: воно слугує формуванню активного середнього класу суспільства, ослабленню майнової диференціації та сприяє соціально-політичній стабілізації суспільства.

Мале підприємництво є невід'ємною складовою ринкової економіки. Безумовно, великі підприємства визначають рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвинутих країн є малі підприємства як найбільш масова, динамічна, гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує значна маса національних ресурсів.

Слід відмітити, що розвиток малого підприємництва в Україні відбувається в нестабільному мікро- та макросередовищі, тому існує багато фундаментальних проблем, вирішення яких сприятиме ефективному функціонуванню малого бізнесу.

## **1.2. Основні тенденції розвитку малого підприємництва в Україні**

У ринковій економіці малий та середній бізнес є провідним сектором, який визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту. У розвинутих державах на частку малого й середнього бізнесу припадає понад 50-60 % внутрішнього валового продукту (табл. 1.1).

За станом розвитку малого підприємництва Україна відстає не тільки від розвинутих країн світу, а й від країн СНД. Так, загальна кількість малих підприємств в Україні на 10 тис. населення в 1,5 раза менше, ніж в Росії, в 6 разів менша, ніж в Естонії. Але, аналізуючи розвиток малого бізнесу в Україні, до позитивних тенденцій можна

віднести не тільки зростання кількості малих підприємств, а й збільшення обсягів виробництва та їх частки у ВВП країни.

Таблиця 1.1

**Показники розвитку малого бізнесу в країнах світу**

Показники	США	Японія	Велико-британія	Німе-ччина	Франція	Україна
Кількість МП, тис. од.	19300	6450	2630	2290	1980	227,1
Кількість МП на 1000 чоловік	72,2	49,6	46	37	35	4,8
Зайнято в МП, млн. чол.	70,2	39,5	13,6	18,5	15,2	1,7
Частка МП у загальній кількості зайнятих, %	54	78	49	73	54	14,9
Частка МП у ВВП, %	50-55	52-55	50-53	50-54	55-62	10

В 2002 р. в Україні у сфері малого бізнесу функціонувало 253,8 тис. малих підприємств. Проти попереднього року їх кількість зросла на 8,6 %, а у порівнянні з 1998 роком приріст становить 46,4 %. У середньому по Україні на 10000 тисяч чоловік населення припадає 53 малих підприємства, що на 5 підприємств або на 14,4 % більше проти попереднього року, і на 18 підприємств, або на 51,4 % більше у порівнянні з 1998 р.

Із загальної кількості діючих у 2002 р. малих підприємств 7,2 % підприємств створено у звітному році. Майже 87 % малих підприємств утворилися шляхом заснування абсолютно нового підприємства, 9,2 % утворилося в результаті поновлення діяльності раніше існуючих, 3,7 % – в результаті поділу підприємства на декілька, 0,2 % – під час злиття підприємств в одне. Найбільш привабливою для малих підприємств залишається сфера торгівлі та послуг. Це пояснюється тим, що для організації власного торгового бізнесу не обов'язково мати спеціальну освіту, особливі навички чи значний стартовий капітал. Так, 40,2 % малих підприємств засновано у сфері оптової та роздрібно-ї торгівлі, 15,6 % – операцій з нерухомістю, здавання в найм та послуг користувачам, 4,5 % – транспорту.

В той же час, у виробничій сфері, для організації бізнесу в якій потрібний значний фінансовий капітал, спеціалісти певної кваліфікації, також спостерігається створення малих підприємств. У 2002 р. у



промисловості створено 16,1 % підприємств від загальної кількості новостворених, у будівництві – 8,5 %.

Таблиця 1.2

**Кількість малих підприємств за основними видами економічної діяльності, од.**

	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Усього у тому числі	217930	233607	253791
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	7839	10157	11649
Промисловість	34497	37652	40795
Будівництво	18323	19882	21576
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	101113	100248	102067
Готелі та ресторани	7538	7939	8711
Транспорт і зв'язок	8483	9887	11423
Операції з нерухомістю, здавання в найм та послуги юридичним особам	26371	32031	39667
Освіта	1672	1876	2132
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2042	2395	2793
Колективні, громадські та особисті послуги	7467	8456	9547

Серед діючих малих підприємств переважає недержавна форма власності, її частка складає близько 95,3 %. Це є наслідком завершення приватизації малих підприємств, а також домінуючою роллю приватної власності серед новостворених підприємств.

Розглядаючи структуру новостворених підприємств за формами власності, слід зазначити, що вони переважно засновуються з колективною (62,7 %) та приватною (32,4 %) формами власності.

Пріоритетними напрямками розвитку малого підприємництва в Україні залишаються:

- виробництво, зберігання та переробка сільськогосподарської продукції;
- виготовлення сучасних будівельних матеріалів, ремонт та будівництво;

- використання вторинних ресурсів та впровадження екологічно чистих технологій;
- виробництво продуктів харчування, конкурентоспроможних товарів народного споживання і надання платних послуг населенню;
- виробництво товарів, що замінюють товари критичного імпорту.

У 2002 році в структурі малих підприємств за видами економічної діяльності майже половину (40,2 %) склали підприємства оптової та роздрібною торгівлі (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту); 15,6 % – зі здійснення операцій з нерухомістю, здавання в найм та надання послуг користувачам; 4,5 % – транспорту, 3,4 % – готелів та ресторанів. У виробничій сфері діяло 24,6 % підприємств, серед яких 16,1 % підприємств – промислові, 8,5 % – будівельні.

Галузева структура, що склалась за останні роки, практично залишається незмінною. Порівняно з 1998 роком на 11,7 % зменшилась питома вага підприємств оптової та роздрібною торгівлі (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту) при зростанні часток підприємств із здійснення операцій з нерухомістю, здавання в найм та послуг користувачам на 5,7 %, сільського господарства, мисливства та лісового господарства – на 2,7 %, промисловості – на 1 %.

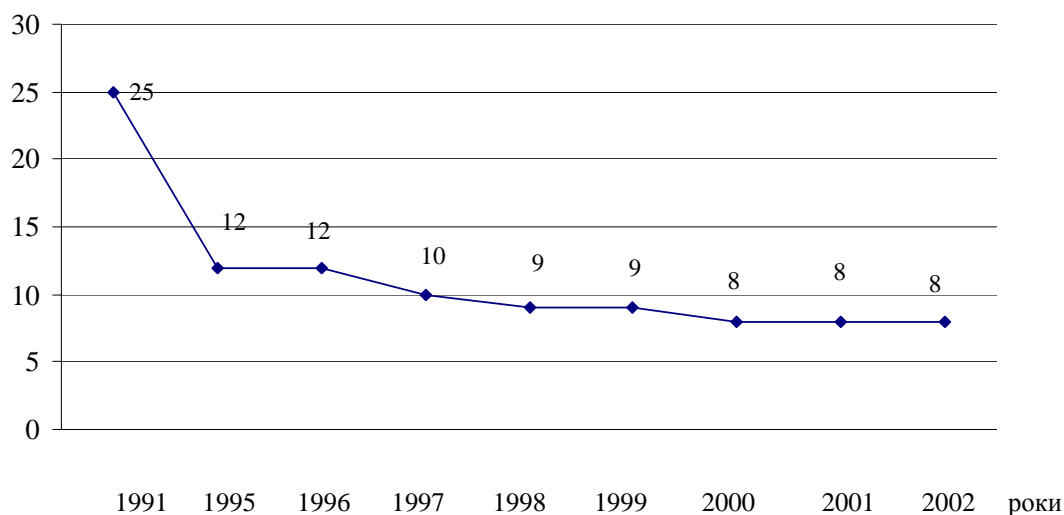
Серед малих підприємств, що діяли у 2002 році, підприємства недержавного сектора економіки складають 95,3 % загальної кількості підприємств. Для малих підприємств домінуючою є колективна форма власності, підприємствам якої належить 62,7 % загальної кількості підприємств. Приватними є 32,4 % підприємств, комунальними – 3,1 %, державними – 1,1 %. За 1998-2002 роки у структурі малих підприємств за формами власності спостерігалися несуттєві зміни: дещо зменшилася питома вага державних, комунальних, колективних підприємств та зросла частка приватних.

Для малих підприємств, заснованих на колективній формі власності, найпоширенішими організаційно-правовими формами господарювання є товариства з обмеженою відповідальністю (64,9 % колективних підприємств), колективні підприємства (відповідно, 12,0 %) та акціонерні товариства (8,1 %).

Спостерігається тенденція до зменшення кількості працюючих на одному малому підприємстві: у 2002 порівняно з 1991 роком – на 17 осіб, з 1995 роком – на 4 особи, з 1998 роком – на 1 особу (рис. 1.1).

У 2002 році 188,3 тисяч малих підприємств, або 74,2 % їх загальної кількості фактично випускали продукцію та надавали послуги. В окремих основних видах економічної діяльності цей показник вищий,

зокрема: в промисловості (74,9 % від загальної кількості підприємств даного виду діяльності), готелях та ресторанах (відповідно, 80,1 %), транспорті (76 %), операціях з нерухомістю, здаванні в найм та наданні послуг користувачам (81,9 %), в колективних, громадських та особистих послугах (77,1 %).



**Рис. 1.1. Середня кількість зайнятих на одному малому підприємстві, осіб**

В галузевій структурі виробництва малих підприємств, визначеній за переважаючим видом діяльності, у 2002 році, на відміну від минулих років, найбільша питома вага належить підприємствам промисловості і складає 25,9 %. Підприємствами оптової та роздрібної торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послуг з ремонту, які переважають у структурі малих підприємств за кількістю суб'єктів, виготовлено 18,4 % продукції. Підприємствам будівництва належить 14 % загального обсягу виробництва, із здійснення операцій з нерухомістю, здавання в найм та надання послуг користувачам – 18,1 %, транспорту – 7,4 %.

У структурі виробництва малих підприємств за 1998-2002 роки відмічається позитивна тенденція до зменшення питомої ваги обсягів виробництва підприємств оптової та роздрібної торгівлі, торгівлі транспортними засобами, послуг з ремонту та зростання здебільшого часток продукції підприємств виробничої сфери. Такі зміни, можливо, є проявом виробничого спрямування в діяльності малих підприємств.

Інвестиційна політика, що проводиться малими підприємствами, спрямована на поповнення матеріальних активів (97,4 % загальної суми валових інвестицій в основний капітал). Здебільшого інвестувались підприємства оптової та роздрібної торгівлі, торгівлі транспорт-

ними засобами, послуг з ремонту, промислові, із здійснення операцій з нерухомістю, здавання в найм та надання послуг користувачам, будівельні, транспортні.

Таблиця 1.3

**Обсяг виробленої продукції малими підприємствами  
в 1999-2002 рр., млн. грн.**

	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Усього у тому числі	19432,7	23304,3	25787,6
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1120,8	1621,3	1761,5
Промисловість	5224,3	6081,8	6672,4
Будівництво	2813,4	3582,9	3606,7
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	4675,7	4754,1	4742,9
Готелі та ресторани	574,0	743,6	834,6
Транспорт і зв'язок	1389,3	1663,3	1899,5
Операції з нерухомістю, здавання в найм та послуги юридичним особам	2542,8	3485,4	4679,8
Освіта	142,9	181,4	229,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	129,1	163,9	203,3
Колективні, громадські та особисті послуги	469,7	663,3	825,7

Серед інвестицій в матеріальні активи переважала частка вкладень на придбання (виготовлення) нових основних засобів (56,4 %), з яких на торгівельні підприємства спрямовано 27,6 %, промислові – 25,0 %, підприємства, що здійснювали операції з нерухомістю, здавання в найм та надавали послуги користувачам – 15,4 %, транспортні – 10,4 %.

Слід відмітити, що за результатами фінансової-господарської діяльності 2002 року більшість малих підприємств одержали негативні фінансові результати. Як свідчать дані табл. 1.4 лише ті малі підприємства, які займаються операціями з нерухомістю, здаванням в найм та надають послуги користувачам, надають освітні та колективні, громадські та особисті послуги мають позитивні фінансові результати, що пояснюється їх вищою фінансовою прозорістю.

Таблиця 1.4

**Фінансові результати діяльності малих підприємств  
у 2000-2002 рр., млн. грн.**

	2000 р.		2001 р.		2002 р.	
	Доход (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Доход (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Доход (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування
Усього, у тому числі	141576,8	1037,2	53884,4	-94,7	56256,4	-783,2
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2206,1	-27,6	1963,7	-173,3	2221,8	-220,4
Промисловість	15315,7	-69,2	8210,9	-145,7	8897,6	-352,6
Будівництво	6120,9	60,6	4545,9	83,0	4885,6	-68,1
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортни- ми засобами та послуги з їх ремонту)	105041,3	765,9	29972,9	-108,7	29646,3	-196,5
Готелі та ресторани	857,6	-2,2	906,7	-6,4	985,5	-34,8
Транспорт і зв'язок	3099,7	37,3	2114,1	-36,2	2435,6	-27,0
Операції з нерухоміс- тю, здавання в найм та послуги юридичним особам	6137,9	228,9	4095,4	106,4	5528,1	38,2
Освіта	174,2	14,5	598,2	112,3	241,4	13,8
Охорона здоров'я та соціальна допомога	311,0	6,2	228,9	4,7	249,5	-2,6
Колективні, громадські та особисті послуги	754,6	1,5	757,8	7,4	922,2	21,3

Ситуація, що склалася, є наслідком підвищення конкуренції і насичення ринків товарами або погіршення фінансового стану малих підприємств. Хоча більш правдивим поясненням негативних фінансових показників малих підприємств є високий рівень ухилення від оподаткування, приховування доходів та тінізація діяльності.

До негативних показників діяльності малих підприємств в Україні можна віднести і збільшення витрат на виробництво (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг)  
в 2000-2002 рр., млн. грн.**

	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Усього у тому числі	19475,3	23841,3	26664,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1211,3	1720,2	1938,9
Промисловість	5231,1	6347,7	6997,3
Будівництво	2751,8	3543,8	3733,4
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	4984,4	5099,9	4894,8
Готелі та ресторани	523,2	701,8	806,4
Транспорт і зв'язок	1381,2	1716,5	1944,8
Операції з нерухомістю, здавання в найм та послуги юридичним особам	2398,5	3426,5	4775,7
Освіта	132,0	169,5	219,3
Охорона здоров'я та соціальна допомога	121,4	170,7	203,1
Колективні, громадські та особисті послуги	471,2	665,4	828,8

Не можна не сказати про те, що функціонування малих підприємств в Україні відбувається в складних умовах. Кожне третє мале підприємство самоліквідується, так і не розпочавши господарської діяльності. Основними факторами, що визначають нестійкість малих підприємств, є:

- неврегульованість питань фінансування та кредитування;
- недосконалість та обтяжливість системи оподаткування;
- адміністративні перешкоди у сфері підприємництва, недосконалість процедур ліцензування та реєстрації;
- нерозвиненість інфраструктури підтримки підприємництва;
- низький експортний потенціал малого підприємництва (питома вага експорту в загальній кількості виробленої продукції складає лише 4 %).

Можна зробити висновок про те, що малі підприємства навряд чи зможуть вирішити такі проблеми власними силами і самостійно подо-

лати перешкоди, що постають перед ними. Для того, щоб мале підприємництво повною мірою виконувало свої економічні та соціальні функції, необхідно сприяти підвищенню його життєздатності, що можливо лише в результаті здійснення комплексу заходів, спрямованих на його підтримку, насамперед, з боку держави.

### **1.3. Напрямки державної підтримки малих підприємств**

Досвід розвинутих країн світу свідчить про активну участь держави у формуванні та розвитку підприємницької діяльності. Навіть у тих країнах, де малі підприємства забезпечують виробництво більшої частки ВВП, малий бізнес отримує значну державну підтримку на основі реалізації державних програм підтримки підприємництва.

Для розв'язання проблем економічного і соціального розвитку України на сучасному етапі ринкових перетворень слід посилити увагу держави до формування відповідної державної політики щодо підтримки малого підприємництва. Необхідність державної підтримки малого бізнесу викликана тим, що, незважаючи на вагомі переваги малого підприємництва, цей сектор економіки найбільш чутливий до таких несприятливих факторів, як обмеженість фінансових ресурсів, нестабільність доходів, слабке сегментування власної частки ринку, висока вразливість до несприятливих економічних факторів.

*Державна політика підтримки підприємництва* – це сукупність заходів, спрямованих на досягнення оптимального регулювання державою підприємницької діяльності, усунення правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність.

В Україні державна підтримка малого підприємництва здійснюється переважно у сфері нормативно-правового забезпечення.

Основним законом, що регулює підприємницьку діяльність, є Конституція України, прийнята 28 червня 1996 р. ст. 42 Конституції проголошує: “Кожен має право на підприємницьку діяльність не заборонену законом”.

Реальне формування державної політики підтримки малого підприємництва почалося з 1991 р. з прийняття Закону України “Про підприємництво” та утворення Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву (травень 1991 року).



**Рис. 1.2. Основні нормативно-правові документи, що регулюють діяльність малих підприємств в Україні**



Наступним кроком реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва було прийняття у 1993 р. Програми державної підтримки підприємництва в Україні, яка розглядалася як складова комплексу заходів щодо сприяння розвитку ринкових відносин та виходу України з економічної кризи і входження країни у світові господарські зв'язки. Основною метою Програми була реалізація державної політики щодо підтримки й захисту підприємництва, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку та формування механізму державного регулювання й координації підприємницької діяльності.

Програма державної підтримки підприємництва в Україні стала першим кроком у процесі розробки та впровадження нової правової бази, яка відповідала б потребам розвитку підприємництва.

Продовженням і розвитком державної політики підтримки малого підприємництва є схвалення у квітні 1996 р. Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва. У Концепції визначено, що державна політика розвитку малого підприємництва є частиною загальної соціальної та економічної політики України і визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу.

Одним із механізмів підтримки малого підприємництва, а також вирішення широкого кола проблем на шляху його розвитку стала державна Програма розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки. Метою програми було визначено забезпечення сталого розвитку малого підприємництва як невід'ємного сектора ринкової економіки та головного чинника створення нових робочих місць.

В 1998 році були прийняті законодавчі акти, що ввели нові методи спрощеного оподаткування:

- Законом України “Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України “Про прибутковий податок з громадян” від 13.02.98 започатковано застосування фіксованого податку;
- Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 10.02.98 введено спеціальний торговий патент;
- Указом Президента України від 03.07.98 № 727 “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” введено єдиний податок.

Прийняття цих законодавчих актів мало значний позитивний вплив на розвиток малого бізнесу в Україні.

В цей же час було розроблено та прийнято Укази Президента України “Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприєм-

ницької діяльності” від 03.02.98 № 79/98, “Про державну підтримку малого підприємництва” від 12.05.98 № 456/98.

Одним із найбільш суттєвих заходів щодо підтримки малого підприємництва стало прийняття Закону України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000. № 2063-III та Закону України “Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” від 21.12.2000 № 2157-III.

В Законі України “Про державну підтримку малого підприємництва” вперше законодавчо визначено правові засади державної підтримки суб’єктів малого підприємництва незалежно від форми власності з метою якнайшвидшого виходу із економічної кризи та створення умов для впровадження ринкових реформ в Україні. Також у Законі визначено основну мету державної підтримки суб’єктів малого підприємництва, а саме:

- 1) створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- 2) сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;
- 3) підтримка вітчизняних виробників;
- 4) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Відповідно до вищезазначеного Закону (ст. 5) основними напрямками державної підтримки є:

- 1) формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва, організація державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб’єктів малого підприємництва;
- 2) встановлення системи пільг для суб’єктів малого підприємництва;
- 3) запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності;
- 4) фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва;
- 5) залучення суб’єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставки продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб.

Державна підтримка малого підприємництва щодо формування його інфраструктури здійснюється шляхом створення та забезпечення діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо. Основними завданнями них є:

- консультування з питань законодавства України;
- надання інформації про здійснення державної підтримки суб'єктів малого підприємництва;
- надання інформації про наявність у регіоні необхідності використання товарів (послуг), що виготовляються суб'єктами малого підприємництва, які розташовані на території регіону;
- підвищення рівня кваліфікації управлінського персоналу суб'єктів малого підприємництва.

Для суб'єктів малого підприємництва в порядку, встановленому законодавством України, може застосовуватися спрощена система оподаткування бухгалтерського обліку та звітності, яка передбачає:

- заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку;
- застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності може застосовуватися поряд із діючою загальною системою оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, передбаченою законодавством, на вибір суб'єкта малого підприємництва.

З метою забезпечення гарантованого ринку збуту для суб'єктів малого підприємництва, розширення виробничих потужностей передбачаються такі форми підтримки малого підприємництва:

- забезпечення участі суб'єктів малого підприємництва в державних та регіональних соціально-економічних, інвестиційних, екологічних та інших програмах;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до формування, розміщення і виконання на договірній основі державних та регіональних замовлень на виконання робіт, надання послуг для задоволення державних та регіональних потреб.

Участь суб'єктів малого підприємництва в державних та регіональних програмах, залучення їх до виконання державних та регіональних замовлень здійснюються на конкурсних засадах.

Фінансове забезпечення реалізації державної політики у сфері підтримки малого підприємництва здійснюють відповідно до своєї компетенції на загальнодержавному рівні Український фонд підтримки підприємництва, на регіональному рівні – регіональні фонди підтримки підприємництва, на місцевому рівні – місцеві фонди підтримки підприємництва.

Програма підтримки малого підприємництва здійснюється відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, регіональних та місцевих програм. Метою Національної програми є створення належних умов для реалізації конститу-

ційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення добробуту громадян шляхом залучення широких верств населення до такої діяльності. Ця програма спрямована на реалізацію державної політики щодо вирішення проблем розвитку малого підприємництва.

Основними напрямками Національної програми сприяння розвитку підприємництва в Україні є:

- вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності;
- активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва;
- сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва;
- впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

Національній Програмі відводиться роль консолідуючого механізму реалізації політики, в якому можуть брати участь як державні органи та місцеві органи влади, так і об'єднання підприємців та суб'єкти інфраструктури. Отже саме на цих засадах програма є дійсно національною, а політика розвитку підприємництва – загальнодержавною.

Державна фінансова підтримка малого підприємництва повинна бути спрямована на створення сприятливих умов для залучення інвестицій і накопичення капіталу в цьому секторі економіки.

В основних напрямках соціально-економічного розвитку країни протягом 2000-2004 рр. наголошено на необхідності розробки та скорішого запровадження додаткових заходів, спрямованих на стимулювання приватної ініціативи та малого підприємництва, а саме:

- заснування за участю держави кредитно-гарантійної установи стимулювання малого підприємництва, створення механізмів іпотеки, пільгового кредитування новоутворених малих підприємств;
- застосування механізмів пільгової оренди малими підприємствами виробничої, в т.ч. інноваційної, сфери вільних (незавантажених) виробничих потужностей та обладнання державних підприємств;
- залучення малих підприємств до участі у держзамовленнях, в т.ч. для потреб збройних сил та правоохоронних органів;
- спрощення системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва;

- державний захист малих підприємств та торговців від кримінального рекету та бюрократичного тиску;
- запровадження у регіонах посад уповноважених Президента України з питань підприємництва.

Цілеспрямована державна підтримка малого підприємництва має виключно важливе значення для економіки України. Виконання малим підприємництвом своєї економічної та соціальної ролі можливе лише за умов комплексної виваженої державної політики щодо всебічної підтримки цього сектора економіки.

## **2. ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

### ***2.1. Характеристика спрощеної системи обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва***

Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 (ст. 11) для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності встановлено *скорочену за показниками як квартальну, так і річну фінансову звітність* у складі Балансу (форма № 1-м) та Звіту про фінансові результати (форма № 2-м).

Якщо ж за результатами діяльності року підприємство перестає відповідати зазначеним вище критеріям СМП, воно повинно подавати фінансову звітність, передбачену для інших господарюючих суб'єктів у складі Балансу, Звіту про фінансові результати, Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал та Приміток до річної фінансової звітності.

Форми та зміст статей фінансової звітності СМП та представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва”, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39 зі змінами і доповненнями від 24.02.2001 № 101.

Фінансова звітність зазначених суб'єктів господарювання складається у тисячах гривень з одним десятковим знаком і подається органам, визначеним Порядком подання фінансової звітності, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2000 № 419, не пізніше:

- *квартальна* – 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом;
- *річна* – 20 лютого наступного за звітним року.

## **2.2. Порядок складання і заповнення Ф. 1 “Баланс”**

Складання балансу малими підприємствами має свої особливості. У зв'язку зі специфікою діяльності малого підприємства деякі статті звичайного балансу взагалі не заповнюються, тому згідно з П(С)БО 25 суб'єкти малого підприємництва складають агрегований баланс. Розглянемо порядок заповнення спрощеного балансу.

У статті “*Незавершене будівництво*” відображаються вартість незавершених капітальних інвестицій (включаючи устаткування для монтажу), що здійснюються для власних потреб суб'єкта малого підприємництва, а також авансові платежі для фінансування таких інвестицій.

У статті “*Основні засоби*” наводиться вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об'єктів і орендованих цілісних державних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів, а також вартість інших необоротних матеріальних активів. У цій статті також наводиться вартість нематеріальних активів.

У статті наводяться окремо первісна (переоцінена) та залишкова вартість основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів, а також нарахована в установленому порядку сума їх зносу (у дужках). До підсумку балансу включається залишкова вартість, яка визначається як різниця між первісною (переоціненою) вартістю вказаних необоротних активів і сумою їх зносу на дату балансу.

У статті “*Довгострокові фінансові інвестиції*” відображаються фінансові інвестиції на період більше одного року, а також усі інші фінансові інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який час.

У статті “*Інші необоротні активи*” наводяться суми інших необоротних активів, які не можуть бути включені до згаданих вище статей розділу “Необоротні активи”.

У статті “*Виробничі запаси*” відображається вартість запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектувальних виробів, запасних частин, тари (крім інвентарної), будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для використання в ході нормального операційного циклу, дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кроликів, дорослих тварин, вибракуваних з основного стада для реалізації, та молодняку тварин. У цій статті також наводяться витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги).

У статті “*Готова продукція*” відображається собівартість виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками та

відповідають технічним умовам і стандартам. У цій статті наводиться також покупна вартість товарів, які придбані підприємствами для подальшого продажу.

У статті “*Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги*” відображається заборгованість покупців або замовників за реалізовані їм продукцію, товари, роботи або послуги, включаючи забезпечену векселями заборгованість. У підсумок балансу включається чиста реалізаційна вартість, яка визначається шляхом вирахування з дебіторської заборгованості резерву сумнівних боргів, сума якого наводиться у дужках.

У статті “*Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом*” відображається визнана дебіторська заборгованість казначейських, фінансових і податкових органів.

У статті “*Інша поточна дебіторська заборгованість*” відображається заборгованість дебіторів, яка не включена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів.

У статті “*Поточні фінансові інвестиції*” відображаються фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

У статті “*Грошові кошти та їх еквіваленти*” відображаються кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валюті. Кошти, які не можна використати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу, або протягом операційного циклу внаслідок обмежень, відображаються у складі необоротних активів.

У статті “*Інші оборотні активи*” наводяться суми оборотних активів, які не включені до згаданих вище статей розділу “Оборотні активи”.

У складі витрат майбутніх періодів відображаються витрати, що мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але належать до наступних звітних періодів.

У статті “*Статутний капітал*” наводиться зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Підприємства, для яких не передбачена фіксована сума статутного капіталу, відображають у цій статті суму фактичного внеску власників до статутного капіталу підприємства.

У статті “*Додатковий капітал*” відображаються сума дооцінки необоротних активів, вартість безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб необоротних активів та інші види додаткового капіталу. Тут також наводиться сума пайового капіталу (пайових внесків) членів споживчого товариства, спілок та інших організацій. Внески засновників підприємства понад статутний капітал включаються до цієї статті.

У статті “*Резервний капітал*” наводиться сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

У статті “*Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)*” відображається сума нерозподіленого прибутку або непокритого збитку. Сума непокритого збитку наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

У статті “*Неоплачений капітал*” відображається сума заборгованості власників (учасників) за внесками до статутного капіталу. Господарські товариства у цій статті також відображають вилучений капітал, тобто фактичну собівартість часток, викуплених у своїх учасників. Суми за цією статтею вираховуються при визначенні підсумку власного капіталу.

У складі *забезпечень наступних витрат і платежів* відображаються суми забезпечення для відшкодування наступних витрат і платежів (на виплату наступних відпусток працівникам, виконання гарантійних зобов’язань тощо), а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень з бюджету та інших джерел.

У статтях розділу “*Довгострокові зобов’язання*” наводиться сума заборгованості підприємства банкам за отримані від них позики, яка не є поточним зобов’язанням, сума довгострокової заборгованості підприємства за зобов’язаннями щодо залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки, та за іншими довгостроковими зобов’язаннями.

У статті “*Короткострокові кредити банків*” відображається сума поточних зобов’язань підприємства перед банками щодо отриманих від них короткострокових позик. Зобов’язання за кредитами банків наводяться у балансі з урахуванням належної на кінець звітного періоду до сплати суми процентів за їх користування.

У статті “*Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями*” наводяться суми зобов’язань, які утворилися як довгострокові, але з дати балансу підлягають погашенню протягом дванадцяти місяців.



У статті “Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги” відображається сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги, включаючи заборгованість, забезпечену векселями. У цій статті також відображається заборгованість постачальникам за невідфактуровані поставки і розрахунки з надлишку товарно-матеріальних цінностей, який встановлено при їх прийманні.

У статті “Поточні зобов’язання за розрахунками з бюджетом” відображається заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи суму податку з працівників підприємства.

У статті “Поточні зобов’язання за розрахунками зі страхування” відображається сума заборгованості за відрахуваннями до Пенсійного фонду України, на обов’язкове соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників.

У статті “Поточні зобов’язання за розрахунками з оплати праці” відображається заборгованість за нарахованою, але ще не сплаченою сумою оплати праці, а також за депонованою заробітною платою. Заборгованість підприємству працівників за операціями з оплати праці наводиться у статті “Інша поточна дебіторська заборгованість”.

У статті “Інші поточні зобов’язання” відображаються суми зобов’язань, які не включені до інших статей, наведених у розділі “Поточні зобов’язання”, зокрема заборгованість за одержаними авансами, заборгованість засновникам у зв’язку з розподілом прибутку, заборгованість пов’язаним сторонам.

До складу доходів майбутніх періодів включаються доходи, отримані протягом поточного або попередніх звітних періодів, які належать до наступних звітних періодів.

### **2.3. Порядок складання і заповнення Ф. 2 “Звіт про фінансові результати”**

Порядок заповнення Звіту про фінансові результати для суб’єктів малого підприємництва (форма № 2-м) регламентовано П(С)БО 25. Норми П(С)БО 25 поширюються на суб’єктів малого підприємництва, визнаних такими чинним законодавством.

Порядок складання Звіту про фінансові результати у суб’єктів малого підприємництва трохи відрізняється. Відмінність полягає в тому, що платник єдиного податку не є платником податку на прибуток. Тому він не заповнює рядок 170 форми № 2-м, а витрати з нарахування і сплати єдиного податку відображає в рядку 130 форми № 2-м; у складі інших операційних витрат, що належать до операційної діяльності.

Витрати, що належать до інвестиційної і фінансової діяльності, зазначаються у рядку 150 форми № 2-м “Інші звичайні витрати”. До витрат від інвестиційної діяльності належать: собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій тощо.

До складу витрат фінансової діяльності включаються: витрати на сплату відсотків з фінансових кредитів; інші витрати підприємства із залучення позикового капіталу.

Доходи від інвестиційної і фінансової діяльності відображаються у рядку 050 форми № 2-м “Інші звичайні доходи”. До складу доходів від інвестиційної діяльності включаються доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів тощо. До доходів від фінансової діяльності належать дивіденди, відсотки, доходи від участі у капіталі, інші доходи від фінансових операцій.

У статті “*Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)*” відображається загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг.

У статті “*Непрямі податки та інші вирахування з доходу*” відображається сума податку на додану вартість, акцизного збору та інших вирахувань з доходу (надані знижки, вартість повернутих товарів та інші обов’язкові збори).

*Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)* визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) непрямих податків та інших вирахувань з доходу.

Показники про непрямі податки та інші вирахування з доходу, податок на прибуток, витрати і збитки наводяться в дужках.

У статті “*Інші операційні доходи*” відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

У статті “*Інші операційні витрати*” відображаються: адміністративні витрати, витрати на збут; собівартість реалізованих оборотних активів (крім фінансових інвестицій); відрахування на створення резерву сумнівних боргів; списання безнадійних боргів; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення відшкодування наступних витрат; інші витрати, що пов’язані з операційною діяльністю

підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції (товарів, робіт, послуг)). У цій статті також відображаються належна відповідно до чинного законодавства до сплати за звітний період сума єдиного податку, плата за спеціальний торговий патент і сума єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників з конкретизованими назвою та сумою кожного податку (плати) у рядку 131.

У статті *“Інші звичайні доходи”* відображаються: дивіденди, відсотки, доходи від участі в капіталі та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій; дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць; інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов’язані з операційною діяльністю підприємства.

У статті *“Інші звичайні витрати”* відображаються: витрати на сплату процентів та інші витрати підприємства, пов’язані із залученням позикового капіталу; втрати від участі в капіталі; собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов’язані з операційною діяльністю підприємства.

У статтях *“Надзвичайні витрати”* і *“Надзвичайні доходи”* відображаються відповідно: втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій; суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; доходи або втрати від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

У статті *“Податок на прибуток”* відображається сума податку на прибуток, яка відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 *“Податок на прибуток”*, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28 грудня 2000 року № 353, визначається в розмірі поточного податку на прибуток.

У статті *“Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції”* показується збільшення або зменшення залишків незавершеного виробництва і готової продукції підприємства. Показник про зменшення залишків наводиться в дужках.

Суб’єкти малого підприємництва можуть усю суму витрат операційної діяльності з кредиту рахунків класу 8 *“Витрати за елементами”* списувати до дебету рахунку 79 *“Фінансові результати”*. У таких випадках вартість залишку незавершеного виробництва і готової проду-

кції визначається так: інвентаризацією на кінець звітного року (або кварталу) встановлюється залишок незавершеного виробництва, який оцінюється за прямими матеріальними витратами і прямими витратами на оплату праці з відображенням за дебетом рахунку 23 “Виробництво” і кредитом рахунку 79 “Фінансові результати”; на підставі первинних документів, якими оформляється рух (виготовлення, передача в місця зберігання, відпускання на сторону, реалізація) готової продукції, підприємство забезпечує кількісний (оперативний) облік виробленої, відпущеної, а також залишку готової продукції за центрами відповідальності. Залишок готової продукції, який встановлюється за даними кількісного (оперативного) обліку на дату балансу, оцінюється за справедливою вартістю (ціна реалізації за вирахуванням непрямих податків, витрат на збут і суми прибутку, виходячи з прибутку для цього конкретного виду готової продукції) і відображається у звітному місяці за дебетом рахунку 26 “Готова продукція” і кредитом рахунку 79 “Фінансові результати”.

Для одержання безпосередньо у бухгалтерському обліку даних про собівартість залишків готової продукції суб’єкти малого підприємства витрати, пов’язані з виробництвом (виготовленням) і відпусканням готової продукції, можуть визначати і відображати в порядку, встановленому Положенням про спрощену форму бухгалтерського обліку суб’єктів малого підприємства, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 вересня 1998 року № 196. Для одержання безпосередньо у бухгалтерському обліку даних про собівартість залишків незавершеного виробництва і готової продукції суб’єкти малого підприємства витрати виробництва і собівартість виробленої готової продукції можуть визначати і відображати в порядку, встановленому Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р.

При заповненні статей про елементи витрат операційної діяльності (рядки 090-120) слід керуватися Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. Торговельні організації собівартість реалізованих товарів до матеріальних затрат не включають, а показують у вписаному рядку 140.

У статті “*Чистий прибуток (збиток)*” відображається чистий прибуток або чистий збиток – різниця між сумою чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і сумою всіх витрат. Сума всіх витрат збільшується на суму зменшення залишків неза-

вершеного виробництва і готової продукції або зменшується на суму збільшення залишків незавершеного виробництва і готової продукції.

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

#### **2.4. Особливості фінансового аналізу суб'єктів малого підприємництва**

Перехід до ринкової економіки потребує від підприємства підвищення ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, активізації підприємництва. Важливу роль у реалізації цієї задачі відіграє аналіз фінансового стану підприємств. З його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їхнім виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, його підрозділів і працівників.

Фінансовий стан є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості.

Основним завданням аналізу фінансового стану є: з'ясування можливостей підвищення ефективності роботи підприємства за допомогою раціональної фінансової політики; оцінка напрямків розвитку підприємства, виходячи з потреби у фінансових ресурсах.

Інформаційною базою для здійснення аналізу фінансового стану є звітні дані підприємства. Враховуючи особливості фінансової звітності суб'єктів малого підприємництва, джерелом інформації виступає баланс (форма 1) та звіт про фінансові результати (форма 2).

На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Найтипівішим підходом до оцінки фінансового стану підприємств є розрахунок таких основних блоків показників:

- аналіз майнового стану;
- аналіз ліквідності балансу та ліквідності підприємства;
- оцінка та аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ділової активності;
- аналіз рентабельності.

Спрощена фінансова звітність не дає змогу провести повноцінний аналіз майнового стану підприємства. Як правило, розраховується тільки ступінь зносу основних засобів. Даний показник розраховується як відношення зносу до первісної вартості основних засобів.

$$K_{\text{зос}} = \frac{\text{ф.1р 032}}{\text{ф.1р 031}}$$

Коефіцієнт зносу є індикатором ступеня зносу основних засобів. Якщо значення даного показника наближається або перевищує 50 %, то керівнику чи власникам підприємства слід звернути увагу на оновлення та модернізацію основних засобів.

Наступним етапом аналізу фінансового стану підприємства є аналіз ліквідності.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких в грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов'язань.

Таблиця 2.1

**Класифікація активів та пасивів підприємства**

Групи активів	Умове позначення	Характеристика	Група пасивів	Умове позначення	Характеристика
Найбільш ліквідні активи	A <sub>1</sub>	Грошові кошти підприємства та поточні фінансові інвестиції	Найбільш термінові зобов'язання	П <sub>1</sub>	Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, зі страхування, з оплати праці
Активи, що швидко реалізуються	A <sub>2</sub>	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, готова продукція	Короткострокові пасиви	П <sub>2</sub>	Короткострокові кредити банків та інші поточні зобов'язання
Активи, що повільно реалізуються	A <sub>3</sub>	Інша дебіторська заборгованість, виробничі запаси	Середньо та довгострокові пасиви	П <sub>3</sub>	Забезпечення наступних витрат і цільове фінансування, довгострокові зобов'язання, доходи майбутніх періодів
Активи, що важко реалізуються	A <sub>4</sub>	Необоротні активи, витрати майбутніх періодів	Постійні пасиви	П <sub>4</sub>	Власний капітал

При проведенні аналізу ліквідності балансу підприємства, насамперед, здійснюють класифікацію активів підприємства за їх ліквідністю та пасивів за терміновістю оплати (табл. 2.1).

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконується наступна умова:

$$A_1 \geq П_1;$$

$$A_2 \geq П_2;$$

$$A_3 \geq П_3;$$

$$A_4 \leq П_4.$$

Аналіз ліквідності підприємства ґрунтується на зіставленні відображених у балансі поточних платіжних зобов'язань підприємства та поточних активів та розрахунку на їх основі фінансових показників. Алгоритми розрахунку показників ліквідності наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Показники ліквідності підприємства та порядок їх розрахунку**

Показник	Алгоритм розрахунку	Інформаційна база	Нормативне значення
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти + поточні фінансові інвестиції/ Поточні зобов'язання	$\frac{\text{ф1(р.220+р.230+р.240)}}{\text{ф1р.620}}$	> 0,25
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	Оборотні активи – виробничі запаси – готова продукція/Поточні зобов'язання	$\frac{\text{ф1(р.260-р.100-р.130)}}{\text{ф1р.620}}$	0,6-0,8
3. Коефіцієнт покриття	Оборотні активи/ Поточні зобов'язання	$\frac{\text{ф1р.260}}{\text{ф1р.620}}$	> 1
4. Чистий оборотний капітал (робочий капітал), тис. грн.	Оборотні активи – Поточні зобов'язання	ф1(р.260-р.620)	> 0 збільшення

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає, яку частину короткострокових зобов'язань підприємство здатне погасити негайно за рахунок коштів та фінансових інвестицій. Надто високе значення цього показника негативно впливає на рентабельність підприємства, оскільки залучений капітал вкладається в неробочі активи, якими є грошові кошти та їх еквіваленти. Оптимальним значенням коефіцієнта абсолютної ліквідності є 0,25.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує здатність підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями, строк оплати яких очікується не раніше ніж через 12 місяців, поточними активами за міну-

сом запасів та дебіторської заборгованості. Нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності становить 0,6-0,8. Малі підприємства здебільшого оптимально використовують наявні кошти, таким чином зменшують залишки у касі та на рахунках у банку, тому коефіцієнт швидкої ліквідності має бути не менше 0,5.

Коефіцієнт покриття оцінює ступінь забезпечення поточної кредиторської заборгованості поточними активами. Нормативне значення даного показника більше одиниці.

При зовнішньому аналізі проблема полягає в тому, що показники балансу не надають повної інформації про строковість окремих активів та пасивів. Отже, як додаткове аналітичне джерело слід використовувати розшифровки дебіторської та кредиторської заборгованості. У деяких методичних рекомендаціях можна зустріти аргументацію, згідно з якою випереджальне зростання кредиторської заборгованості порівняно з дебіторською свідчить про погіршення фінансового стану підприємства. На практиці цей висновок не завжди підтверджується, що слід враховувати при прийнятті відповідних рішень.

Розглянуті вище показники належать до числа відносних показників. У разі необхідності розраховується абсолютний показник ліквідності – чистий оборотний капітал або робочий капітал.

Показник робочого капіталу свідчить про те, наскільки господарська діяльність підприємства забезпечена власними фінансовими ресурсами. Одержані значення робочого капіталу дають змогу зробити висновки щодо:

- зміни резервів поточної ліквідності;
- наявного потенціалу довгострокового фінансування та довгострокової ліквідності.

З метою об'єктивного прогнозування та забезпечення стабільної платоспроможності фінансові служби підприємства повинні застосовувати весь арсенал аналітичних засобів і вибирати найприйнятніші показники ліквідності для конкретних економічних умов.

Наступним етапом проведення фінансового аналізу є аналіз та оцінка фінансової стійкості. Показники фінансової стійкості відображають рівень використання власних і залучених коштів у формуванні ресурсів підприємства, з'ясовуючи його залежність від тих чи інших джерел коштів, а відповідно і спроможність погашати заборгованість. Метою аналізу фінансової стійкості є визначення можливості підприємства вчасно і повністю виконувати платіжні зобов'язання, що виникають у процесі фінансово-господарської діяльності.

Першим кроком оцінки фінансової стійкості є визначення власного оборотного капіталу. Для малих підприємств власний оборотний



капітал визначається як різниця поточних активів та поточних зобов'язань.

Якщо власні оборотні кошти перевищують запаси й витрати (ф.1 р. 100 + р. 130 + р. 270), підприємство належить до I класу – абсолютна фінансова стійкість.

Якщо запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими зобов'язаннями, то підприємство належить до II класу – нормальний фінансовий стан.

До III класу – нестійкий фінансовий стан – відносять підприємства, у яких витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат.

Підприємство має кризовий фінансовий стан у випадку, коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство виявляється на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Фінансова стійкість підприємства характеризується системою фінансових коефіцієнтів, які розраховуються як відношення абсолютних показників активу та пасиву балансу (табл. 2.3).

Коефіцієнт фінансування характеризує залежність підприємства від залучених коштів, тобто яка кількість позикових коштів, залучених підприємством на 1 гривню вкладена в активи власних засобів підприємства. Чим вище значення даного показника, тим більша залежність підприємства від залучених коштів і тим ризиковіша ситуація, що може призвести до банкрутства. Нормативне значення даного показника не більше 1. Збільшення коефіцієнта засвідчує посилення залежності підприємства від залучення позичених коштів і втрату фінансової стійкості. Коефіцієнт фінансової стійкості є обернено пропорційним до коефіцієнта фінансування.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) свідчить про незалежність підприємства від позикового капіталу та дорівнює частці власних коштів у загальній сумі джерел фінансування. Значення даного показника згідно з нормативними вимогами повинно перевищувати 0,5. Це означає, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покритими за рахунок власних коштів. Збільшення коефіцієнта автономії свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, зниження ризику фінансових труднощів у майбутньому.

Таблиця 2.3

**Показники фінансової стійкості та порядок їх розрахунку**

Показник	Алгоритм розрахунку	Інформаційна база	Нормативне значення
1. Коефіцієнт фінансування	Залучений капітал/ Власний капітал	$\frac{\phi 1(p.430+p.480+p.620+p.630)}{\phi 1p.380}$	< 1 зменшення
2. Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал/ Залучений капітал	$\frac{\phi 1p.380}{\phi 1(p.430+p.480+p.620+p.630)}$	> 1 збільшення
3. Коефіцієнт автономії	Власний капітал/ Валюта балансу	$\frac{\phi 1p.380}{\phi 1p.640}$	> 0,5
4. Коефіцієнт маневрування власного капіталу	Оборотні активи – поточні зобов'язання /Власний капітал	$\frac{\phi 1(p.260-p.620)}{\phi 1p.380}$	> 0 збільшення
5. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	Оборотні активи – поточні зобов'язання /Оборотні активи	$\frac{\phi 1(p.260-p.620)}{\phi 1p.260}$	> 0,1

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка капіталізована. Значення даного показника повинно збільшуватися.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами свідчить про забезпеченість запасів та витрат власними оборотними коштами. При цьому слід враховувати, що власні джерела повинні покривати нормативні розміри запасів та витрат, а для фінансування залишку можна залучати короткострокові позикові кошти. Значення даного показника повинно бути більшим 0,1.

Аналіз показників ділової активності характеризує ефективність управління грошовими потоками підприємства, в т. ч. оборотними активами, кредиторською, дебіторською заборгованістю тощо. Алгоритми розрахунку основних показників оборотності наведені в табл. 2.4.

Аналіз цих показників дає змогу зробити висновки щодо наявних резервів прискорення обороту всіх складових майна та коштів підприємства, а отже – щодо стану його ділової активності.

Регулярний аналіз оборотності активів дає змогу знайти можливість знизити величину оборотного капіталу, і внаслідок ліквідації його надлишку отримувати значно більше прибутку на кожну гривню, вкладену в запаси. Але при цьому необхідно зберігати кількісний рівень збуту на норму прибутку.

Таблиця 2.4

**Показники ділової активності підприємства**

Показник	Алгоритм розрахунку	Інформаційна база	Нормативне значення
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід/середньорічна вартість активів	$\frac{\text{ф2р.030}}{\text{ф1 (р.280(гр.3)+р.280(гр.4)) / 2}}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції/середньорічна кредиторська заборгованість	$\frac{\text{ф2 р.90 + р.100+р.110+р.120}}{\text{ф1(S(р.530/р.620)гр.3+S(р.530/р.620)гр.4) / 2}}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід/середньорічна дебіторська заборгованість	$\frac{\text{ф2р.030}}{\text{ф1(S(р.160/р.210)гр.3+S(р.160/р.210)гр.4) / 2}}$	збільшення
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	<u>тривалість періоду</u> коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		зменшення
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	<u>тривалість періоду</u> коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості		зменшення
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	Собівартість реалізованої продукції/середньорічна вартість матеріальних запасів	$\frac{\text{ф2 р.90+р.100+р.110+р.120}}{\text{ф1(S(р.100/р.130)гр.3+S(р.100/р.130)гр.)}}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	Чистий дохід/середньорічна вартість основних засобів	$\frac{\text{ф2р.030}}{\text{ф1 (р.031(гр.3)+р.031 (гр.4) )/2}}$	збільшення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід/середньорічна вартість власного капіталу	$\frac{\text{ф2р.030}}{\text{ф1 (р. 380 (гр.3)+р. 380 (гр.4) )/2}}$	збільшення

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості дає можливість визначити, скільки разів протягом року (або аналізованого періоду) обсяги надходжень від реалізації можуть вмістити в собі середній залишок боргових прав.

Дебіторська заборгованість пов'язана з обсягами продажу, кредиторська заборгованість – з обсягами закупівель. Тривалість обороту кредиторської заборгованості – це термін, необхідний для розрахунків з постачальниками і підрядниками та іншими суб'єктами-кредиторами, які обслуговують поточну діяльність підприємства в частині придбання.

Якщо строк погашення кредиторської заборгованості хоча б на кілька днів перевищує строк погашення дебіторської заборгованості, то це свідчить про вміння користуватися позикою довше, ніж дозволяти це своїм боржникам. Оптимальне значення строку погашення дебіторської та кредиторської заборгованості – 30-60 днів, але даний термін залежить від галузі та специфіки діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів дорівнює числу разів їх поповнення за рік. Не можна визначити оптимальне значення даного показника, адже великий вплив мають різноманітні організаційні фактори: види діяльності, тривалість виробничого циклу та ін.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу свідчить про ефективність його використання. Чим швидше підприємство обертає власний капітал, тим ефективніше воно ним користується.

Аналіз ділової активності малих підприємств слід доповнити розрахунком показників тривалості операційного циклу. Відповідно до П(С)БО 2 “Баланс” “операційний цикл – це проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг”. У виробництві операційним циклом називають середній проміжок часу, необхідний для перетворення грошових коштів у продукт підприємства і, навпаки. В середньому на малих підприємствах тривалість операційного циклу становить 72 дні. Це свідчить про високий рівень ділової активності суб'єктів малого підприємництва.

Аналіз рентабельності підприємства дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємства та раціональність їх використання.

Аналіз рентабельності малих підприємств здійснюється шляхом розрахунку наступних показників (табл. 2.5):

- рентабельність активів характеризує ефективність використання активів підприємства або який прибуток одержить підприємство з кожної гривні, вкладеної в майно;

- рентабельність власного капіталу дає змогу зробити певні висновки щодо ефективності вкладення коштів в дане підприємство або ступеня доходності власного капіталу підприємства;
- рентабельність діяльності свідчить про ефективність господарської діяльності підприємства або скільки чистого прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу підприємства.

Таблиця 2.5

**Показники рентабельності підприємства**

Показник	Алгоритм розрахунку	Інформаційна база	Нормативне значення
Коефіцієнт рентабельності активів	Чистий прибуток/ середньорічна вартість активів	$\frac{\text{ф2 р.190}}{\text{ф1(р.280(гр.3)+р.280(гр.4))}/2}$	>0
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток/ середньорічна вартість власного капіталу	$\frac{\text{ф2 р.190}}{\text{ф1(р.380(гр.3)+р.380(гр.4))}/2}$	>0
Коефіцієнт рентабельності діяльності	Чистий прибуток/ чистий дохід	$\frac{\text{ф2р.190}}{\text{ф2р.030}}$	>0

Кількісні значення розрахованих фінансових коефіцієнтів, як правило, відображають підвищений підприємницький та фінансовий ризик діяльності малого підприємства.

Як свідчить зарубіжний досвід, коефіцієнтний аналіз суб'єкта малого підприємництва повинен обов'язково супроводжуватися якісними дослідженнями природи ризиків.

Дослідження природи ризиків включає:

- дослідження диверсифікації клієнтури;
- дослідження диверсифікації товарів, що виробляються.

По-перше, дослідження диверсифікації клієнтури важливе, адже для невеликого підприємства втрата одного чи двох великих покупців є катастрофа, що ставить під загрозу існування самого підприємства.

По-друге, орієнтація на моновиробництво доводить до небезпечного рівня, оскільки навіть незначне погіршення кон'юнктури може призвести мале підприємство до банкрутства.

На основі проведеного аналізу робиться висновок про фінансовий стан підприємства. Об'єктивність висновків підвищується в результаті порівняння значень отриманих показників з рекомендованими, середньогалузевими, а також у динаміці.

### 3. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

#### 3.1. Характеристика спрощеної системи оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва

У системі функціонування малих підприємств незалежно від виду їхньої діяльності одне з головних місць займають податки та збори, що сплачуються малими підприємствами в бюджети різних рівнів.

За оцінкою керівників малих підприємств, серед проблем, які найбільше заважають розвитку малого бізнесу в Україні, перше місце займають високі податки та їх велика кількість.

Ідея спрощення системи оподаткування для окремих суб'єктів підприємницької діяльності з'явилася досить давно, але практична її реалізація розпочалася в Україні тільки з 1998 року. Вперше про необхідність впровадження спрощеної системи оподаткування як одного з напрямків державної підтримки малого підприємництва вказано в Указі Президента України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 12.05.98 № 456/98. Подальший розвиток ця ідея отримала в Законі України від 19.10.2000 № 2063-ІІ “Про державну підтримку малого підприємництва”. Відповідно до статті 5 даного Закону одним із основних напрямків державної підтримки малого підприємництва визначено запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності – це заміна сплати встановлених законодавством податків і зборів (обов'язкових платежів) сплатою єдиного податку та застосування спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності.

Прийняття Указу Президента України від 03.07.98 № 727 “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” (в редакції Указу від 28.06.99 № 746) започаткувало механізм впровадження системи оподаткування доходів юридичних та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності – за єдиним податком та спрощеного порядку обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва. Платниками єдиного податку виступають юридичні та фізичні особи, без створення юридичної особи – суб'єкти малого підприємництва.

Згідно з Указом Президента України № 746/99 спрощена система оподаткування вводиться для наступних суб'єктів малого підприємництва (табл. 3.1):

- *юридичних осіб* – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми і форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 чоловік

та обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.

- *фізичних осіб*, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і в трудових відносинах з якими, включаючи членів їх родин, є не більше 10 чоловік, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн.;

Таблиця 3.1

**Критерії віднесення суб'єктів малого підприємництва для переходу на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності**

Показники	Відповідно до Указу Президента України від 28.06.99 № 746/99 (з 19.09.99 по теперішній час)	
	Юридичні особи	Фізичні особи
Чисельність, чол., що не перевищує	50 (середньооблікова чисельність працівників за рік)	10 (кількість працюючих у фізичної особи, включаючи членів її сім'ї)
Обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік, що не перевищує	1 млн. грн.	500 тис. грн.

Середньооблікова чисельність працюючих для суб'єктів малого підприємництва визначається за методикою, затвердженою органами статистики з урахуванням усіх його працівників, у тому числі тих, що працюють за договорами та за сумісництвом, а також працівників представництв, філій, відділень та інших відокремлених підрозділів.

Згідно з пунктом 1 Указу № 746/99 виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або в касу за здійснення операцій по продажу продукції (товарів, робіт, послуг). Тобто для обчислення виручки від реалізації продукції застосовується касовий метод, за яким враховуються всі надходження коштів. Таким чином, об'єктом оподаткування є гроші (готівкові або безготівкові), що надійшли у вигляді передоплати за товари (роботи, послуги) або у вигляді наступної оплати за отримані товари (роботи, послуги). При продажу основних фондів виручкою від реалізації виступає позитивна різниця між ціною продажу і залишковою вартістю основних фондів на момент продажу. Обсяг виручки від реалізації продукції розраховується з урахуванням суми ПДВ.

При переході на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва середньооблікова чисельність

працюючих та обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначаються за рік. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 16.03.2000 № 507 “Про роз’яснення Указу Президента України від 3 липня 1998 р. № 727” у статті 1 Указу № 727/98 під словом “рік” розуміється календарний рік. Якщо обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за попередній календарний рік перевищує 1 млн. грн., то такий суб’єкт підприємницької діяльності не може застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності.

Однак для суб’єктів малого підприємництва – юридичних осіб, навіть при умові дотримання встановлених обмежень щодо чисельності працівників та обсягу виручки від реалізації існують обмеження, що не дозволяють їм перейти на спрощену систему оподаткування. Так, згідно зі статтею 7 Указу № 746/99 встановлено, що на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності не можуть перейти:

- суб’єкти підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” в частині придбання спеціального патенту;
- довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;
- суб’єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам та засновникам даних суб’єктів, які не є суб’єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків;
- спільну діяльність, визначену п. 7.7 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”.

Не можуть перейти на спрощену систему оподаткування довірчі товариства, страхові компанії, банки, фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, оскільки вони не підпадають під визначення суб’єктів малого підприємництва. Законом України № 2063-ІІ дещо розширено перелік установ та видів діяльності, які не є суб’єктами малого підприємництва, а саме: ломбарди, суб’єкти підприємницької діяльності, які проводять діяльність у сфері грального бізнесу, здійснюють обмін іноземної валюти, які є виробниками та імпортерами підакцизних товарів.

Право застосовувати спрощену систему оподаткування суб’єктами підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки учасників та засновників даних суб’єктів, що самі не є суб’єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків, надано лише фізичним особам. У випадку, якщо засновники малого підприємства – юридичні особи не є платниками єдиного податку, але за чисельністю



працюючих і за розмірами виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) задовольняють вимоги статті 1 Указу № 746/99, таке підприємство також може застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку і звітності. Що стосується державних підприємств, а також підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує встановлену межу, то вони також мають право переходу на спрощену систему оподаткування, оскільки наявність у статутному фонді державної власності обмеженням не є.

Що стосується обмеження спільної діяльності на території України без створення юридичної особи, здійснюваної на підставі договору про спільну діяльність, то мова не йде про учасників такого договору, а мається на увазі сама спільна діяльність, а не її учасники. Тобто платникам єдиного податку не заборонено укладати договори про спільну діяльність, але доходи від неї будуть оподатковуватися не за принципами спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності, а згідно з пунктом 7.7 статті 7 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”.

Отже, при обранні способу оподаткування суб’єкту підприємницької діяльності – юридичній особі необхідно враховувати види діяльності.

Суб’єкти підприємницької діяльності – юридичні особи, що перейшли на спрощену систему оподаткування за єдиним податком, не мають права застосовувати інший спосіб розрахунків за відвантаженою продукцією крім готівкового і безготівкового розрахунків коштами, тобто фактично заборонено здійснення бартерних операцій. Застосування векселів як засобів платежу допускається за умови, що оплата (погашення) векселя здійснюється тільки грошовими коштами.

Крім усіх перерахованих вище обмежень, існує ще одна обов’язкова умова, що контролюється в момент переходу на єдиний податок і поширюється на юридичних осіб, – це відсутність податкової заборгованості.

В наказах ДПА України № 555 і № 599 вказано, що при переході на спрощену систему оподаткування повинні бути сплачені всі податки й обов’язкові платежі, термін сплати яких наступив на дату подання заяви.

Повна сплата податків і зборів є обов’язковою умовою для переходу на єдиний податок, але наявність податкової заборгованості в період роботи із застосуванням спрощеної системи ще не означає необхідності повернення до звичайних умов оподаткування.

При переході на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності юридична особа самостійно обирає одну з наступних ставок єдиного податку:

- *6 відсотків* суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України “Про податок на додану вартість”;
- *10 відсотків* суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за винятком акцизного збору, у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку.

Якщо суб’єкта малого підприємництва – юридичну особу не задовольняє обрана ним ставка єдиного податку, він не може перейти на іншу ставку обкладення єдиним податком з початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу) в одному календарному році. При цьому згідно з положеннями Указу № 727/98 такий суб’єкт малого підприємництва має право відмовитися від застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності і повернутися до раніше встановленої системи оподаткування.

Суб’єкт малого підприємництва, який сплачує єдиний податок, не є платником таких видів податків і зборів (обов’язкових платежів):

- податку на додану вартість, крім випадку, коли юридична особа обрала спосіб оподаткування доходів за єдиним податком за ставкою 6 відсотків;
- податку на прибуток підприємств;
- плати (податку) за землю;
- збору на спеціальне використання природних ресурсів;
- збору на обов’язкове соціальне страхування;
- комунального податку;
- податку на промисел;
- збору за видачу дозволу на розміщення об’єктів торгівлі та сфери послуг;
- внесків до Державного фонду сприяння зайнятості населення;
- плати за патенти згідно із Законом України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності”.

За умови, якщо юридичною особою – платником єдиного податку обрано ставку у розмірі 6 відсотків, така юридична особа в обов’язковому порядку повинна бути зареєстрована платником ПДВ. Виключення таких юридичних осіб з категорії платників ПДВ за власним бажанням можливе лише за умови переходу їх на сплату єдиного податку за ставкою 10 відсотків.

Суб’єктом підприємницької діяльності – юридичною особою за єдиним податком складаються і подаються до податкових органів така податкова звітність:

- розрахунок сплати єдиного податку;
- розрахунок акцизного збору;
- декларація з ПДВ (при сплаті єдиного податку за ставкою 6 %);
- платіжні доручення про сплату єдиного податку з відміткою банку про зарахування коштів.

Платники єдиного податку зобов'язані вести Книгу обліку доходів і витрат суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи, що застосовує спрощену систему оподаткування, обліку та звітності. В Книзі обліку доходів і витрат відображаються в хронологічному порядку всі господарські операції на підставі первинних документів.

Розрахунок сплати єдиного податку заповнюється наростаючим підсумком із початку року. Сума фактично сплаченого податку (рядок 06) відображає суму перерахованих платежів.

Сплата підтверджується поданням платіжних доручень з відміткою банку. Розрахунок подається до податкових органів щокварталу до 20 числа місяця, наступного за звітним кварталом. Сплата єдиного податку відбувається щомісяця не пізніше 20 числа місяця, наступного за звітним.

У разі обрання способу оподаткування за єдиним податком та переходу на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єкт малого підприємництва подає письмову заяву до органу державної податкової служби за місцем державної реєстрації.

Заява подається не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу) за умови сплати всіх установлених податків та обов'язкових платежів за попередній звітний (податковий) період. Останній день подання заяви про перехід на сплату єдиного податку:

- з I кварталу – 16 грудня;
- з II кварталу – 16 березня;
- з III кварталу – 15 червня;
- з IV кварталу – 15 вересня.

Відмова від застосування спрощеної системи теж здійснюється шляхом подання відповідної заяви до ДПІ не пізніше ніж за 15 днів до закінчення попереднього звітного періоду (кварталу). Останній день подання заяви про відмову від сплати єдиного податку:

- з I кварталу – 15 грудня;
- з II кварталу – 15 березня;
- з III кварталу – 14 червня;
- з IV кварталу – 14 вересня.

Таким чином, перехід на спрощену систему оподаткування можна здійснити з будь-якого кварталу. Якщо застосування спрощеної системи негативно позначиться на результатах діяльності підприємства, то відмовитися від неї і повернутися до звичайної системи оподаткування, обліку та звітності теж можна з початку будь-якого кварталу. Єдине обмеження полягає в тому, що перейти на сплату єдиного податку можна не більше одного разу протягом календарного року. Тобто якщо суб'єкт малого підприємництва скористався спрощеною системою в будь-якому кварталі, а потім від неї відмовився, то наступний перехід на єдиний податок можливий тільки з першого кварталу наступного календарного року.

Але у випадку порушення обмежень, встановлених статтею 1 Указу Президента № 746/99, а саме: перевищення граничної чисельності, перевищення максимальної виручки, застосування іншої, ніж грошова, форми розрахунку, перехід на загальну систему оподаткування повинен бути здійснений із наступного кварталу.

Новостворені та зареєстровані у встановленому порядку суб'єкти малого підприємництва, які подали до Державної податкової служби за місцем їх реєстрації заяву про застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, вважаються суб'єктами спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності з того кварталу, в якому проведено їх державну реєстрацію.

Крім подання письмової заяви, підставою для видачі Свідоцтва про сплату єдиного податку є пред'явлений платіжний документ про сплату єдиного податку.

Орган Державної податкової служби зобов'язаний протягом десяти робочих днів видати безоплатно свідоцтво про право сплати єдиного податку або надати письмову мотивовану відмову.

Форма та Порядок видачі Свідоцтва про право сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою є єдиними на всій території України.

Згідно з цим Порядком Свідоцтво про право сплати єдиного податку видається суб'єкту малого підприємництва терміном на один рік і є документом суворої звітності. Після закінчення терміну дії Свідоцтва про право сплати єдиного податку, чи у разі відмови від застосування спрощеної системи оподаткування, або у разі порушення вимог Указу та при обов'язковому переході на загальну систему оподаткування, обліку та звітності, а також у разі ліквідації суб'єкта малого підприємництва – юридичної особи у встановленому законодавством порядку Свідоцтво підлягає поверненню до органу Державної податкової служби, який його видав.

Суб'єкти малого підприємництва – фізичні особи – поряд із загальною системою оподаткування, обліку та звітності на умовах сплати авансових платежів та подання декларацій законодавчо можуть використовувати спрощену систему оподаткування, обліку і звітності на умовах сплати єдиного податку та спрощеного обліку і звітності, фіксований податок (патент) і спеціальний торговий патент (для визначених територій), що містять у собі функції як загальної, так і спрощеної системи оподаткування.

Указом Президента України № 746/99 визначено, що фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності може самостійно за власним бажанням обрати спосіб оподаткування доходів, одержаних від здійснення підприємницької діяльності, за єдиним податком шляхом придбання Свідоцтва про сплату єдиного податку при обов'язковому додержанні умов, визначених у статті 1 Указу Президента № 746/99.

Фізичні особи, зареєстровані у встановленому Законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, можуть перейти на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 500 тис. грн. за рік.

Крім того, законодавством передбачено ряд положень, які обмежують перехід на спрощену систему оподаткування. *Спрощену систему оподаткування не можуть обрати фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності:*

- на яких поширюється дія Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” в частині придбання спеціального патенту;
- які здійснюють торгівлю лікєро-горілчаними та тютюновими виробами;
- здійснюють торгівлю паливно-мастильними матеріалами;
- проводять діяльність у сфері грального бізнесу;
- є виробниками та імпортерами підакцизних товарів.

Торгівля зазначеними виробами дає значні доходи, що ніяк не співвідноситься із законодавчо обмеженим граничним розміром обсягу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і розмірами єдиного податку (від 20 до 200 грн.).

Не можуть також перейти на спрощену систему громадяни, які здійснюють незалежну професійну діяльність.

*Фізичні особи – платники єдиного податку мають право:*

- не застосовувати реєстратори розрахункових операцій;

- звільняються від ряду податків та обов'язкових платежів, обов'язкового подання декларацій про доходи і ведення обліку в повному обсязі;
- самостійно приймають рішення щодо реєстрації як платника податку на додану вартість.

Платники єдиного податку, як і інші особи – суб'єкти підприємницької діяльності, зобов'язані утримувати прибутковий податок з доходів, виплачених найманим працівникам, і перераховувати його до бюджету відповідно до Закону України “Про прибутковий податок з громадян”.

*Розмір єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб встановлюється місцевими радами за місцем їх державної реєстрації залежно від виду діяльності у фіксованій сумі в межах від 20 до 200 грн. на місяць. У випадках, коли платник єдиного податку використовує працю найманих працівників, включаючи членів сім'ї, ставка єдиного податку збільшується на 50 відсотків за кожною найману особу. Тобто місцева рада сама вирішує питання встановлення розмірів ставок єдиного податку залежно від рівня економічної значущості кожного виду підприємницької діяльності для розвитку свого регіону, і перехід фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності здійснюється лише у разі затвердження місцевою радою розміру податку саме на той вид підприємницької діяльності, здійсненням якого займається ця фізична особа. Якщо протягом терміну дії отриманого Свідоцтва про сплату єдиного податку відповідною місцевою радою збільшуються або зменшуються ставки податку, то перерахунок сум платежів за період, за який здійснено оплату, не провадиться.*

Суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа, платник єдиного податку, може не сплачувати наступні податки і збори:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на додану вартість (за бажанням);
- прибутковий податок з громадян;
- податок на землю;
- збір на спеціальне використання природних ресурсів;
- збір на обов'язкове соціальне страхування;
- податок на промисел;
- збір за видачу дозволів на розміщення об'єктів торгівлі і послуг;
- внески в Державний фонд сприяння зайнятості населення;
- плати за патенти відповідно до Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності”.

Крім єдиного податку, підприємці сплачують деякі інші податки і збори, від яких вони не звільнені (наприклад, державне та ввізне мито, податок з власників транспортних засобів, збір за забруднення навколишнього середовища).

Фізичні особи – платники єдиного податку мають право не використовувати під час розрахунків із споживачами електронні контрольно-касові апарати.

Рішення про перехід на єдиний податок може бути прийняте не частіше одного разу на календарний рік.

Свідоцтво видається на квартал і може продовжуватися щокварталу протягом календарного року за відсутності податкової заборгованості (з єдиного податку) та за умови сплати єдиного податку у визначений термін, тобто щомісяця не пізніше 20 числа місяця, наступного за місяцем, в якому здійснювалася попередня сплата єдиного податку.

Фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності сплачує єдиний податок на окремий рахунок відділень Державного казначейства України, і наступного дня після надходження коштів ці відділення перераховують суми єдиного податку у встановлених Указом розмірах за відповідними напрямками, одним з яких є відрахування 15 відсотків сплаченого єдиного податку на обов'язкове соціальне страхування для відшкодування витрат, зокрема, з тимчасовою втратою працездатності.

### **3.2. Характеристика сплати фіксованого податку суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами**

Окрім єдиного податку суб'єкти малого підприємництва – фізичні особи можуть сплачувати фіксований податок (патент).

*Фіксований податок (патент)* – це одна із форм прибуткового податку, який сплачується фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності.

Фіксований податок було введено Законом України від 13.02.98 № 12/98 “Про внесення змін до Декрету КМУ “Про прибутковий податок з громадян”. Внесені зміни щодо запровадження фіксованого податку набрали чинності з 07.04.98.

Сфера застосування фіксованого податку значно менша навіть у порівнянні із системою оподаткування єдиним податком.

*Приватні підприємці можуть самостійно обрати спосіб оподаткування своїх доходів за фіксованим податком за умови, якщо:*

- кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, включаючи членів їх сім'ї, не перевищує 5 осіб;

- валовий дохід приватного підприємця від самостійного здійснення підприємницької діяльності або з використанням найманої праці за останні 12 календарних місяців, що передують місяцю придбання патенту, не перевищує 7000 неоподатковуваних податком мінімумів доходів громадян.

Так само, як і при сплаті єдиного податку, обкладення фіксованим податком не допускається при здійсненні торгівлі лікеро-горілчаними та тютюновими виробами.

*Розміри фіксованого податку встановлюються відповідними місцевими радами залежно від територіального розташування місця торгівлі й не можуть бути менше 20 грн. і більше 100 грн. за календарний місяць. Як і при єдиному податку, розмір фіксованого податку збільшується на 50 % за кожну залучену до діяльності особу, включаючи членів сім'ї приватного підприємця.*

Для одержання патенту на здійснення торгівлі на всій території України фіксований податок встановлюється у розмірі 100 грн. (при здійсненні торгівлі на двох різних ринках фіксований податок теж встановлюється на рівні 100 грн.)

## **4. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА ПІДТРИМКА СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

### ***4.1. Кредитування суб'єктів підприємницької діяльності банківськими установами***

Однією із особливостей малого бізнесу є більша ніж у великих підприємств залежність від позичкових коштів, і в першу чергу – від кредитів банку. Це пояснюється багатьма факторами. Насамперед, це об'єктивна обмеженість вільних фінансових ресурсів, прискорена обіговість оборотних засобів, менші можливості для довгострокового планування руху грошових коштів.

На зарубіжних ринках позичкового капіталу малі підприємства виступають досить привабливими клієнтами для комерційних банків. Це пояснюється відносно короткими строками окупності інвестиційних позичок, здатністю малого бізнесу швидко реагувати на мінливу ринкову кон'юнктуру, оперативністю впровадження науково-технічного прогресу. До початку 60-х років обслуговуванням суб'єктів малого підприємництва в розвинутих країнах світу займалися переважно невеликі банки. На сьогоднішній день більшість великих кредитних організацій мають спеціалізовані підрозділи, які надають малим підприємствам різноманітні послуги – від розрахунково-касового обслуговування до фінансового консалтингу. Деякі з них здійснюють навіть методичне обслуговування малого бізнесу. Прикладом цього є діяль-



ність відомого англійського банку Barclays Bank. Спільно з видавництвом Basil Blackwell він випустив спеціальну серію посібників щодо переваг та недоліків різноманітних сфер бізнесу для малих підприємств.

На жаль, ситуація щодо кредитування малих підприємств вітчизняними комерційними банками в Україні досить проблематична. Кредитування малих підприємств не входить в коло інтересів великих банківських структур. Факторами, що обмежують можливості отримання малими підприємствами банківського кредиту, є особливо жорсткі вимоги до них з боку банків по відношенню до забезпечення, включаючи гарантії. Адже у багатьох із цієї категорії позичальників майже відсутня кредитна історія, до того ж для них характерні підвищені виробничі ризики через недостатню мобільність капіталу та неліквідна структура активів внаслідок відсутності нерухомості, що могла бути заставою для отримання банківського кредиту. До того ж, банківський сектор зорієнтований переважно на обслуговування великих підприємств, а це, безумовно, підвищує витрати кредитування малого бізнесу і призводить до збільшення відсоткових ставок.

З іншого боку, малі підприємства також не завжди зацікавлені в банківському кредитуванні. *Основними причинами небажання суб'єктів малого підприємництва звертатися до банківських кредитних послуг є:*

- високі відсоткові ставки;
- необхідність застави;
- короткостроковість кредитів;
- тривалість та складність оформлення;
- необхідність страхування позики позичальником.

Таким чином, малі підприємства відсторонені від розподілу кредитних ресурсів.

Тенденцією ж двох останніх років стало те, що все більше банків займаються кредитуванням малих підприємств за допомогою міжнародних кредитних інститутів, і, саме іноземці фактично відкрили малому бізнесу шлях до банківського кредитування.

Піонером у кредитуванні малого підприємництва став *ПроКредит Банк*, який розпочав свою діяльність на території України в лютому 2001 року. З моменту свого створення ПроКредит Банк видав 11423 кредити на загальну суму близько 78,3 млн. дол. США, що в середньому складає 6855 дол. США.

Акціонерами ПроКредит Банку є шість міжнародних організацій, які визначають його політику: Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР); Німецько-Український Фонд (НУФ); Міжнародна

Фінансова Корпорація (МФК, Група Світового Банку); Компанія Internationale Micro Investitionen AG (IMI AG), Western NIS Enterprise Fund, Компанія Sticing DO.

Відповідно до положень Статуту Прокредит Банку та Установчого договору акції банку розподіляються таким чином (табл. 4.1):

Таблиця 4.1

**Розподіл акцій Прокредит Банку**

Акціонер	% у статутному фонді	Кількість акцій	Загальна вартість у гривнях	Оплата акцій
ЄБРР	19,999	19999	9535323,21	1999901,26 євро
МФК	19,999	19999	9535323,21	1999901,26 євро
ВНІСЕФ	20,000	20000	9535800,00	2000001,26 євро
НУФ	20,000	20000	9535800,00	9535800,00 грн.
IMI	10,002	10002	4768853,58	1000200,63 євро
ДОЕН	10,000	10000	4767900,00	1000000,63 євро
РАЗОМ	100,00	100000	47679000,00	-

Станом на 1 березня 2003 р. кредитний портфель банку складав 6533 кредити на загальну суму 26,7 млн. дол. США. Таким чином, середня сума одного кредиту становила 4,1 тис. дол. США.

Проведений аналіз свідчить про те, що 51,4 % кредитного портфеля було спрямовано на кредитування підприємств торгівлі, близько 33,9 % складають кредити для підприємств виробничої сфери і сфери послуг, близько 9,8 % – транспорт та 4,9 % – сільське господарство, переробка сільгосппродукції та інші сфери діяльності. Висока питома вага кредитів, наданих торговим підприємствам, пояснюється популярністю цього виду діяльності в Україні. Адже для організації власного торгового бізнесу не обов'язково мати спеціальну освіту, особливі навички чи значний стартовий капітал.

Близько 73,2 % кредитного портфеля складають кредити розміром до 5 тис. дол. США, 25,2 % – кредити розміром від 5 до 50 тис. дол. США і близько 1,6 % – кредити більше 50 тис. дол. США.

У структурі кредитного портфеля банку найбільшу питому вагу (37 %) мають кредити терміном від 10 до 12 місяців.

Розподіл кредитного портфеля за напрямками використання кредитних ресурсів наступний:

- на поповнення оборотних коштів – 49 %;
- на придбання основних засобів – 37,2 %;
- змішана форма використання – 13,8 %.

Протягом 2002 р. було відкрито 9 нових представництв в Одесі, Білій Церкві, Маріуполі, Краматорську, Макіївці, Полтаві, Дніпропетровську, Івано-Франківську, Сумах. Представництва у Львові, Донецьку, Харкові перетворені на повноцінні відділення, додаткове відділення відкрито в Києві.

Процедура кредитування малих підприємств ПроКредит Банком має свої особливості. Розглянемо детально етапи кредитного процесу (рис. 4.1):



**Рис. 4.1. Основні етапи кредитного процесу ПроКредит Банку**

**Перший етап.** Попередня інформація про клієнта (знайомство). При першій зустрічі з клієнтом необхідно оцінити можливість подальшої роботи з ним, тобто визначити чи відповідає клієнт формальним критеріям кредитування ПроКредит Банку. Перша зустріч, як правило, відбувається в банку, коротко окреслюється бізнес клієнта (назва фірми, ім'я клієнта, його посада, організаційно-правова форма, сектор

економіки, досвід роботи у даному бізнесі, кількість працівників на фірмі, місце розташування бізнесу, власні чи орендовані приміщення, засновники, їх вплив та частка, дочірні підприємства, обслуговуючий банк, досвід роботи, кредитна історія, ситуація на ринку (попит, пропозиція), постачальники, покупці, конкуренти, плани на майбутнє, асортимент продукції (товари, послуги), ціни), визначається потенційна кредитоспроможність позичальника. Рационально одразу визначити чи доцільно продовжувати роботу з даним позичальником, при необхідності відмовити клієнту. Тобто результатом знайомства з потенційним клієнтом є або відмова у подальшій співпраці, або продовження спільної роботи.

Мінімальний комплект документів, який надається клієнтом для розмови з кредитним експертом в банку (після якого приймається рішення щодо доцільності проведення фінансового аналізу), містить:

*для юридичних осіб:*

- свідоцтво про реєстрацію;
- статут;
- установчий договір;
- баланс за останній звітний період;
- форма № 2 (звіт про фінансові результати);
- перелік майна, що пропонується як забезпечення;

*для приватних підприємців:*

- свідоцтво про реєстрацію;
- документи, які підтверджують діяльність (патенти, договори оренди, виписки з банків);
- перелік майна, що пропонується як застава.

Безпосередню бесіду з клієнтом щодо окремих деталей кредиту проводить кредитний експерт. В процесі бесіди кредитний експерт уточнює вид та суму кредиту, вирішує, чи варто клієнту подавати заявку на отримання кредиту. Для цього з'ясовуються загальні деталі фінансового стану позичальника, поточна ситуація на ринку. Необхідно також виявити соціальні та економічні фактори, які можуть негативно вплинути на здатність клієнта погашати кредит.

Якщо клієнта задовольняють всі умови кредитування і клієнт зі свого боку виконує всі вимоги ПроКредит Банку з кредитування, то він заповнює кредитну заявку на отримання кредиту, дата якої є офіційною датою звернення клієнта за кредитом.

Банківськими правилами кредитування визначаються правила перевірки потенційних позичальників, які передбачають їх перевірку та перевірку осіб, які пов'язані з ними в комп'ютерній базі "Програми мікрокредитування". Відповідальним за перевірку є кредитний экс-

перт. Служба безпеки перевіряє потенційних позичальників на наявність “кримінального минулого”.

**Другий етап. Аналіз.** Найважливіший етап кредитного процесу – аналіз. Він поєднує відвідання клієнта, візуальне ознайомлення з його бізнесом, компетентністю, досвідченістю клієнта та його персоналу, збирання та обробку фінансової інформації, ознайомлення із забезпеченням. Як правило, у сфері мікрокредитування відносини між родиною та бізнесом дуже тісні. Кредитний аналіз мікропозичальників фокусується на відносинах родини та бізнесу, на розвитку бізнесу до певного моменту. Не беручи до уваги ціль, на яку буде використано кредит, цей аналіз повинен визначити, чи дає наявний щомісячний прибуток можливість клієнту повернути кредит без збитків для бізнесу та сімейного бюджету.

Під час проведення фінансово-економічного аналізу кредитним експертом повинні бути проаналізовані наступні аспекти:

- загальна інформація про клієнта: рівень менеджменту, ділові якості, положення на ринку, перспективи розвитку;
- фінансовий стан;
- забезпечення кредиту;
- рентабельність майбутньої угоди;
- кредитні ризики.

Аналіз фінансового стану клієнта може проводитись кредитним експертом разом із кредитним менеджером або самостійно. Менеджер має право встановлювати ліміти щодо сум кредитів для кожного кредитного експерта, на фінансовий аналіз яких він може виїжджати самостійно.

Джерела інформації при проведенні фінансового аналізу:

- бесіда з підприємцем або керівником, а також з головним бухгалтером підприємства. Достовірність наданих документів завжди необхідно перевіряти;
- відвідання всіх міст, де розташовано бізнес позичальника, для фінансового та економічного аналізу;
- відвідання складських приміщень і перевірка пакета документів з обліку на складі;
- якщо клієнт здійснює підприємницьку діяльність без утворення юридичної особи, то в обов’язковому порядку кредитний експерт відвідує місце проживання потенційного позичальника з метою отримання уявлення про його соціально-економічний стан. Збір інформації про діяльність клієнта та її якісний аналіз.

Кредитний експерт зобов’язаний підготувати проведення фінансового аналізу, а саме:

1. В день відвідання підприємства повинні бути присутніми:
  - особа, яка повною мірою володіє всією інформацією про стан справ на фірмі (директор, власник, засновник);
  - головний бухгалтер, або особа, яка повною мірою володіє бухгалтерською інформацією;
  - у випадку багатопрофільності підприємства, менеджери, які відповідають на підприємстві за окремі напрямки діяльності.
2. Бухгалтерія підприємства повинна підготувати наступні документи: бухгалтерську звітність підприємства; виписки про переміщення по поточним рахункам за певний період; розшифровку основних засобів із зазначенням балансової вартості, товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, із зазначенням назви підприємства дебітора, суми заборгованості, дати початку та закінчення заборгованості, кредиторської заборгованості, із зазначенням назви підприємства кредитора, суми заборгованості, дати початку та закінчення заборгованості; довідка про відсутність (або наявність, тоді в якому розмірі) заборгованості за банківським кредитом, де відкриті позики підприємства; перелік запропонованого у заставу майна з документами, які підтверджують право власності на дане майно.

При проведенні даного етапу у кредитного експерта повинно скластися два уявлення (оцінки) щодо клієнта та його можливості повернути кредит.

- суб'єктивне – як поводить себе клієнт, чи бажає і буде він повертати кредит, чи можлива з ним співпраця при виникненні проблем, прострочення погашення кредиту, його ставлення до персоналу, людей;
- об'єктивне – перелік реєстрів, розрахунків, які містять фінансову інформацію про бізнес клієнта, прогнози стану бізнесу на майбутнє.

При проведенні аналізу для КБ найбільш важливими та інформативними є “Баланс”, “Звіт про фінансові результати”, “Звіт про рух грошових коштів”. Останній необхідний в тому випадку, якщо три із наступних вимог виконуються:

- строк кредиту перевищує 12 місяців;
- сума кредиту більше 20000 дол. США;
- велика сезонність бізнесу (коливання місячної виручки від середньої величини перевищує 30 %);
- доходи від нового проекту приймаються на розгляд при аналізі можливості погашення кредиту;
- клієнт розпочинає новий проект, який значною мірою впливає на його наявний бізнес.

*Основні умови, які дозволяють проведення кредитування позичальника:*

- власний капітал повинен перевищувати суму очікуваного кредиту;
- чистий середньомісячний прибуток підприємства повинен повністю перекривати щомісячні внески за кредит та середньомісячні видатки родини.

Якщо бізнес клієнта є недостатньо стабільним, то в цьому випадку необхідно складання ще одного фінансового звіту про потік грошових коштів.

Нестабільність бізнесу визначається як наявність у бізнесі клієнта однієї з даних умов:

- чистий щомісячний прибуток змінився за період, аналогічний періоду дії кредиту, більш ніж на 50 %;
- місячний оборот змінився за період, аналогічний періоду дії кредиту, більше ніж на 50 %;
- різниця між місячним оборотом та місячними закупками змінилась за період, аналогічний періоду дії кредиту, більш ніж на 50 %.

Цей звіт повинен показувати, що в будь-який місяць, протягом строку дії кредиту, клієнт може без істотного ризику повертати внески за кредит.

Аналіз фінансового стану бізнесу позичальника допомагає оцінити фінансові ризики, пов'язані з поверненням кредиту, підібрати для клієнта найменш ризиковані умови та схему кредитування.

Для визначення можливостей надання кредиту необхідно проводити аналіз соціального стану позичальника. Цей аналіз необхідний для того, щоб визначити наскільки вагомими мотиви клієнта повернути кредит. Крім того, кредитний експерт повинен перевірити юридичну силу осіб та організацій, які укладають договори. Важливо отримати оцінку особистих та ділових якостей клієнта від постачальників, покупців, друзів, сусідів.

Наступним кроком є розрахунок та аналіз фінансових коефіцієнтів, а саме: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта ліквідності, частки власного капіталу, коефіцієнта достатності власного капіталу з урахуванням кредиту, коефіцієнта покриття основних засобів, коефіцієнта сплаченого товару.

Далі проводять аналіз забезпечення. Даний аналіз дозволяє забезпечити джерело погашення кредиту у випадку форс-мажорних обставин. Оцінка забезпечення проводиться на основі реальної ринкової вартості майна. Коефіцієнт зменшення вартості при оцінці застави знаходиться в діапазоні 0,5-0,7. Вартість оцінки заставного майна при ін-

дивідуальному кредитуванні мінімум повинна покривати кредит та відсотки за весь строк користування кредитом. При взаємно гарантованих кредитах покриття вартістю заставного майна кредиту може бути менше 100 %.

Як забезпечення кредитів розглядається все рухоме та нерухоме майно юридичної особи і особисте майно приватних та третіх осіб.

Огляд і оцінку майна здійснює кредитний експерт, якщо необхідно, то за допомогою спеціалістів, які мають спеціальні сертифікати оцінювачів. Оцінка застави оформляється відповідним актом оцінки застави.

Як забезпечення можуть виступати:

- *нерухомість*. При проведенні оцінки необхідно переконатися в її наявності, відповідності запропонованим документам, використати технічні паспорти для співставлення з об'єктом, виявити пошкодження та недоліки, якщо вони існують. Оцінка відбувається шляхом використання методу аналогових продажів, тобто вартість об'єкта порівнюється з вартістю аналогічних об'єктів, які були продані за недавній час. Порівнюватися можуть об'єкти, які належать до одного типу призначення, розміщення, віку, матеріалів, що використовувалися при будівництві. Другий спосіб визначення вартості об'єкта – метод витрат, коли ринкові ціни та дисконт є більш консервативними. Дисконти:
  - 1) 30 % – для квартир, магазинів, офісних приміщень (в спеціально відведених будівлях);
  - 2) 40 % – будинки у приватному секторі, офісні приміщення, складські приміщення;
  - 3) 50 % – нерухомість промислового призначення;
  - 4) 60-70 % – об'єкти сільськогосподарського призначення;
- *автотранспорт*. При проведенні оцінки необхідно переконатися, що дані техпаспорту співпадають з номерними знаками та знаками агрегатів. Кредитний експерт повинен оглянути запропоноване забезпечення на предмет виявлення пошкоджень та дефектів. Використовується тільки метод аналогових продажів із зазначенням джерела отримання інформації. Дисконт не може бути нижчим 30 % для транспорту до 10 років, та 40 % – для транспорту старше 10 років;
- *обладнання*. При проведенні оцінки необхідно переконатися, що дані техпаспорту співпадають зі знаками агрегатів. Кредитний експерт повинен оглянути запропоноване забезпечення на предмет виявлення пошкоджень та дефектів, недоліків, які вказуються в експертній оцінці. Використовуються для оцінки методи анало-



гових продажів та метод витрат, причому порівняння об'єкта слід проводити не менше ніж з двома аналогічними, а дисконт не може бути нижчим 40 %, при цьому для більш старого обладнання, у якого відсутні деталі, окремі елементи – 50 %;

- *майнові права за контрактом.* Кредитний експерт перевіряє правильність оформлення контракту з точки зору виключення ризиків банку та клієнта (перехід права повної власності повинен здійснюватися не пізніше моменту повної оплати по контракту). Необхідно також, щоб кредитні кошти перераховувались продавцю безпосередньо з позичкового рахунка позичальника. При цьому платіж кредитними засобами повинен завершувати повний розрахунок між покупцем та продавцем;
- *товар в обігу.* Експерт повинен переконатися в наявності товарів, які запропоновані для забезпечення. Не рекомендується брати товари для забезпечення, у яких незначний період обертання або незначний термін зберігання;
- *майнові права на депозити.* Як забезпечення можуть розглядатися тільки депозити в ПроКредит Банку. Депозит приймається в тій же валюті, що й валюта кредиту. Маржа між відсотковими ставками кредиту і депозиту повинна бути не менше 8 % річних. Необхідним документом при оформленні депозиту під заставу є нотаріально завірене доручення працівнику банку від клієнта на право розпорядження депозитними коштами для погашення заборгованості за кредитом;
- *особисте майно.* Перевіряється та оцінюється подібним до обладнання чином.

Приймаючи об'єкт під заставу, необхідно пам'ятати, що можливо саме кредитному експерту доведеться його продавати, тому важливо зважати на ліквідність даного об'єкта, тобто здатність бути проданим швидше ніж за 7 днів, слід зауважити, що застава має бути декількох видів або складатися з різних предметів.

*Основні принципи при виборі та оцінюванні забезпечення:*

1. Чим більше строк кредиту, тим більші вимоги до забезпечення
2. Застава за кредитами в доларах повинна бути більшою, ніж за кредитами в гривні (через ризик девальвації).
3. Чим більше розмір кредиту, тим вищі вимоги до застави.
4. Чим більше невпевненості у фінансовому стані позичальника, тим вищі вимоги до застави.
5. Чим більший ризик, тим вищі вимоги до застави.
6. Чим більше сумнівів викликає особа позичальника, тим жорсткіші вимоги до застави.

7. Якщо наявні слабкі місця у фінансових даних, то вимоги до застави підвищуються.

*Класифікація застави:*

Тип 1: нерухомість, транспортні засоби (якщо застраховані на користь банку), заклад, депозити.

Тип 2: великомасштабне ліквідне обладнання, меблі у задовільному стані.

Тип 3: товари в обігу, машини (не застраховані), інше обладнання, побутова техніка.

Рішення щодо можливості прийняття того чи іншого виду застави приймається індивідуально кредитним комітетом.

В результаті проведеного аналізу кредитний експерт приймає рішення щодо можливості кредитування. Якщо кредитний спеціаліст за результатами аналізу невпевнений у можливості видачі даного кредиту, то він повинен оформити відмову у видачі та повідомити про це клієнта з зазначенням причин відмови. Якщо кредитний спеціаліст вважає за необхідне видачу кредиту, то він повинен підготувати чіткі пропозиції щодо суми, строків, відсоткової ставки, схеми надання та погашення кредиту, його забезпечення. Пропозиції кредитного спеціаліста оформлюються у вигляді резюме для кредитного комітету.

**Третій етап.** *Стадія прийняття рішення.* Кредитний комітет є головним органом прийняття рішення щодо кредитування. За структурою, кредитний комітет повинен включати трьох учасників з правом остаточного рішення та кредитного спеціаліста.

Кредитний комітет вирішує наступні питання:

- видача або відмова у кредитуванні;
- повернення проблемних кредитів;
- процедури контролю, якості та розвитку кредитного портфеля;
- управління персоналом кредитного відділу.

На етапі підготовки кредитного комітету з питання видачі кредиту до обов'язків кредитного спеціаліста належить збирання, обробка, інтерпретація інформації та представлення її у вигляді невеликої презентації для кредитного комітету, яка підсумовує найбільш вагомі дані, необхідні для прийняття рішення, серед яких:

- невелика характеристика клієнта, його бізнесу та/або запланованого проекту;
- параметри кредиту (сума, строк, відсотки, цілі);
- найбільш важливі фінансові показники: обсяг поточних щомісячних продажів, прибутку, прогноз майбутніх обсягів продажів та прибутку;

- результати різноманітних аналітичних оцінок (фінансовий аналіз, аналіз соціально-економічних аспектів);
- оцінка моральних та особистих якостей потенційного позичальника.

Кредитний експерт повинен мати всі необхідні документи під час свого виступу перед кредитним комітетом, для того щоб при необхідності відповісти на всі запитання членів кредитного комітету.

Члени кредитного комітету повинні ретельно вивчити дані клієнта, інформацію щодо його бізнесу, запропоновану заставу. Члени кредитного комітету вільні у виборі питань, які допомагають їм у прийнятті рішення за заявкою. Вони повинні переконатися, що аналіз, проведений кредитним експертом, вірний.

**Четвертий етап. Оформлення договорів.** Всі види договорів повинні бути перевірені та завірені юридичним консультантом банку. Будь-які зміни договорів у зв'язку зі змінами законодавства або істотними змінами умов договорів може вносити лише юрист банку.

Кредитний спеціаліст несе відповідальність за перевірку об'єкта застави, згідно з договорами застави. Крім того, кредитний спеціаліст повинен організувати та спланувати всі контакти з клієнтом з питань підписання договорів, їх реєстрації.

Позичальник підписує кредитний договір та договір застави, поручителі (гаранти) підписують відповідні договори-поруки, а також додатки до них в присутності кредитного спеціаліста банку, який повинен звернути їх увагу на найважливіші моменти цих документів, потім уповноважений представник банку підписує цей комплект договорів. У випадку іпотеки (будинки, квартири, землі) або застави транспортного засобу, які надаються як застava за кредит, процедура оформлення та реєстрації повинна бути здійснена нотаріусом. У випадку застави основних засобів, особистого майна та іншого рухомого майна, яке потребує нотаріального оформлення, процедура реєстрації повинна здійснюватися клієнтом в державному реєстрі рухомого майна та перевірятися відповідальним кредитним експертом за документом з цього реєстру.

Якщо інше не оговорено рішенням кредитного комітету, клієнт повинен підписати кредитний договір протягом 30 днів після рішення кредитного комітету. Якщо без поважних причин протягом цього часу підписання не відбулося, то рішення про видачу кредиту стає недійсним і заява відхиляється. В цьому випадку кредит може бути видано тільки тоді, коли відбудеться наступний розгляд заявки на кредитному комітеті.

**П'ятий етап. Видача кредиту.** Як правило, мікрокредити видаються готівкою. Для спрощення документообігу кредити можуть бути оформлені як споживчі.

Видача відбувається тільки в тому випадку, коли позичальник виконав всі умови кредитного комітету, при яких видача можлива. Працівник відділу “back office” зобов’язаний перевірити, що всі оголошені на кредитному комітеті вимоги виконані. Цей працівник повинен переконатися, що особи, які підписують контракт, саме ті, що вказані в кредитній справі. Щоб переконатися в цьому, необхідно перевірити оригінали посвідчень осіб клієнтів та гарантів. Крім того, працівник підрозділу “back office” повинен переконатися, що всі підписи в кредитному договорі, додатках, документах по заставі проставлені та на них поставлені печатки на передбаченому місці.

На цьому етапі формуються дві кредитні справи на виданий кредит. Одна кредитна справа складається в підрозділі “back office”. Відповідальність за цю справу повністю несе відповідальний працівник “back office”, який може призупинити видачу кредиту, якщо кредитний спеціаліст не надав всі необхідні документи для кредитного файлу у підрозділ “back office”. При формуванні кредитного файлу для зберігання працівник підрозділу “back office” складає перелік документів, які присутні у файлі, додає його у файл, засвідчуючи його своїм підписом. Якщо комусь із працівників, які мають доступ до кредитних файлів, необхідно користуватися матеріалами офіційної кредитної справи, то він зобов’язаний оформити службову записку із проханням надати йому кредитну справу та зобов’язується повернути її цілком, згідно з переліком документів.

Друга кредитна справа формується в банку, зберігається в кредитного експерта. Ця справа є не менш формальною, та є робочим матеріалом для кредитного спеціаліста з нагляду за кредитом та бізнесом клієнта.

Перелік обов’язкових документів цієї справи:

- копія рішення кредитного комітету про видачу кредиту;
- копія графіка погашення кредиту з кредитного договору;
- резюме за кредитом;
- копія кредитно-аналітичного формуляра та інші первинні документи, які пов’язані з аналізом та особливостями кредиту. Кредитний спеціаліст повинен зберігати у своєму комп’ютері у спеціальній дирекції всі файли з резюме за виданими та відмовленими в наданні на кредитному комітеті кредитами.

**Шостий етап. Стадія моніторингу.** Відповідальність за проведення моніторингу покладається на кредитного спеціаліста, який від-

повідает за кредит. Постійний моніторинг необхідний для перевірки того, наскільки повно клієнт виконує умови наданого йому кредиту, надаючи можливість банку виявити можливі/потенційні проблеми, та, відповідно, прийняти швидкі заходи щодо їх ліквідації. Отримані дані після моніторингу дають важливу інформацію для оцінки ситуації в цілому, тобто аналіз ситуації на певному ринку.

Під час моніторингу кредитний спеціаліст відвідує бізнес позичальника перед тим, як клієнт здійснить першу виплату за кредитом. Ціль цього візиту полягає в перевірці стану бізнесу, чи не змінилася адреса, не відбулися значні зміни у товарно-матеріальних запасах, основних засобах, який результат використання позичених коштів.

Додаткові відвідання відбуваються повсякчасно, якщо кредитний експерт отримує негативну інформацію про підприємство, таку як:

- позичальник втратив важливого покупця або постачальника;
- на підприємстві відбулося призупинення діяльності (пожежа);
- відбулися зміни в керівництві підприємством;
- підприємство змінило адресу;
- відбулися істотні зміни в цінній політиці підприємства.

У випадку прострочки платежів процедура моніторингу зводиться до того, що кредитний експерт повинен перенести дату платежу, але не більше ніж на 3 дні. Після 5 днів прострочки клієнт отримує лист, який попереджає клієнта про початок судових дій проти клієнта та його гарантів через 10 днів, якщо платіж не буде здійснено.

Протягом усього періоду прострочки кредитний експерт зобов'язаний постійно здійснювати вплив на клієнта, відвідуючи його щоденно, з метою постійного пошуку клієнтом способів погашення кредиту.

**Сьомий етап. Погашення кредиту.** Погашення кредиту та нарахованих на нього відсотків відбувається щомісячно рівними частинами, починаючи з дати зарахування кредиту на його позичковий рахунок. За наявності чітко вираженої сезонності у веденні господарства можливе застосування спеціального графіка погашення кредиту – зменшення або збільшення суми погашення основного боргу залежно від сезонних коливань виручки клієнта.

При використанні кредиту на придбання основних засобів, які потребують часу для закупівлі, монтажу, введення в експлуатацію, можлива відстрочка погашення основного боргу не більше двох місяців при обґрунтуванні необхідності відстрочки.

Будь-яка зміна графіка погашення боргу повинна бути узгоджена з кредитним менеджером або кредитним комітетом відповідного рівня.

При повному погашенні кредиту кредитний експерт повинен передати необхідну інформацію відповідальному працівникові кредитного відділу для зняття з позабалансового рахунку прийнятих договорів застави та поручительства, виведення заставленого майна з єдиного реєстру рухомого майна.

Кредитний експерт оформляє лист до нотаріальної контори щодо зняття заборони з рухомого майна позичальника. Цей лист підписує кредитний менеджер та передає заставодавцю. Майно, яке перебувало як застава в банку, згідно з актом прийому-передачі повертається до його власника.

Оригінали правостановлюючих документів на заставлене майно, які знаходилися в банку на зберіганні, повертаються власнику згідно з актом прийому-передачі.

У випадку наявності будь-якої неповерненої суми заборгованості з майно не звільняється із застави, документи власнику не повертаються до моменту повного погашення кредиту.

#### **4.2. ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК КОШТІВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Останнім часом широкого поширення в Україні набуло фінансування та кредитування малих і середніх підприємств за рахунок міжнародних кредитних ліній та спеціально створених фондів і розроблених програм за участю урядів зарубіжних країн, міжнародних фінансово-кредитних установ, банків, підприємств, організацій та установ.

В Україні для підтримки розвитку виробництва діють кредитні лінії, відкриті шістьма іноземними кредитними інститутами: ЄБРР, Світовим Банком, Німецько-українським фондом, Чеським банком, Німецькою кредитною установою з реконструкції (KfW), Агентством міжнародного розвитку США (USAID). Але практично для мікрокредитування використовуються кошти ЄБРР, Німецько-українського фонду та Фонду “Євразія” (на основі залучення коштів USAID). Основні банки з обслуговування кредитних ліній, в т.ч. для мікросуб’єктів підприємництва (де кількість працюючих не перевищує 100 осіб) – Укрексімбанк, Приватбанк, ВАБанк, “Аваль”, “Ажіо”, “Надра”, Український кредитний банк, “Форум”, “Фінанси і кредит”. На думку фахівців, сьогодні лише 15 банківських установ можуть бути залучені до обслуговування кредитних ліній. Основні вимоги до банків - висока репутація і відповідний рівень рентабельності їх діяльності; надійність; необхідність щорічного проходження міжнародного аудиту. Відзначимо також досить жорсткі умови попереднього відбору і об-

межену сферу можливого використання мікрокредитування – в основному, для фінансової підтримки малого бізнесу, сфери торгівлі та послуг. Наприклад, попередній відбір для фінансування за кредитною лінією ЄБРР проходить в середньому лише один з 200 потенційних проектів. За даними ЄБРР, частка задовільних проектів з країн ЦСЄ та СНД в загальній масі складає не більше 25 %.

Найбільш дешеві кредити надаються Світовим банком. Діяльність МБРР з моменту свого заснування не була зорієнтована на отримання прибутку, тому маржа за його кредитами дорівнює всього 0,5-1,0 %. Кредити Світового банку реалізуються виключно через Укрексімбанк переважно підприємствам-експортерам. Вибір Укрексімбанку як банку-агента пояснюється ще й тим, що повернення кредитів гарантується урядом.

Перша угода про відкриття кредитної лінії в розмірі 100 млн. ЕКЮ для підтримки малого і середнього бізнесу була підписана між НБУ і ЄБРР в грудні 1994 року. Кредитна лінія для підтримки малого і середнього бізнесу (МСП-1) для підприємств з кількістю працюючих до 500 робітників почала діяти з березня 1995 року.

Використання іноземних інвестицій на основі програм мікрокредитування має певні обмеження щодо умов їх надання (табл. 4.2). Щодо використання іноземних інвестицій, чисельні проблеми обумовлені відсутністю в Україні єдиної державної установи, яка б координувала всю міжвідомчу діяльність щодо залучення іноземних інвестицій, а також виконувала певну роботу по юридичному, економічному, консалтинговому забезпеченню проектів. Питаннями іноземних інвестицій в Україні та їх ефективного використання займається Консультативна рада з питань іноземних інвестицій (створена відповідно до Указу Президента України від 11.04.97 № 323/97).

Однією із актуальних проблем у процесі залучення іноземних інвестицій залишається також відсутність скоординованої участі українських підприємств в інвестиційних форумах, семінарах, конференціях, брак розуміння особливостей технології міжнародного співробітництва, проблеми визначення регіональних і галузевих переваг в процесі використання іноземних інвестицій.

З 1998 р. Фондом Євразія за сприяння США/USAID започатковано кредитну програму загальною вартістю 1 млн. дол. США. З лютого 1998 р. банками-партнерами цієї програми визначено банки “Ажіо” та “Аваль”. Максимальна сума кредитів на одного позичальника визначена в розмірі 100 млн. дол. США, термін кредиту – 2 роки, відсотки – 18 %. Об’єктом кредитування можуть бути лише українські підприємства зі 100 % капіталом резидентів і чисельністю працюючих до

100 осіб. Банк-партнер з метою зниження ризику неповернення кредитів за рахунок капітальних резервів і майна підприємств повинен покривати не менше 50 % загальної суми ризику.

Таблиця 4.2

**Програми кредитування в Україні, здійснювані за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій**

Кредитні лінії	Показники за напрямками кредитних ліній						
	Обмеження за кількістю працюючих, чол.	Відсоткова ставка	Термін	Обсяг кредитування, дол. США	Гарантії	Додаткові умови	Банки-агенти з обслуговування кредитної лінії
<b>ЄБРР (МСП-2),</b> мінісуб'єкти	до 100	До 19 % (в дол. США)	6 міс. – 1,5 року	До 75 тис. дол.	Застава до 100 % суми кредиту	-	Приватбанк, ВАБанк
<b>ЄБРР (МСП-2),</b> мікро-суб'єкти	до 20	До 19 % (в дол. США)	6 міс. – 1,5 року	До 20 тис. дол.	Застава до 100 % суми кредиту	-	Приватбанк, ВАБанк
<b>ЄБРР (МСП-1)</b>	до 500	LIBOR +8 %	До 5 років	50 тис.- 2,5 млн. (макс. 5 млн.)	Застава не менше 200 % суми кредиту, банківська гарантія	Фінансування проекту не менш ніж на 30 % за рахунок власних коштів	"Аваль", "Ажіо", Приватбанк, ВАБанк, Український кредитний банк, "Надра", Західноукраїнський кредитний банк
<b>Німецько-Український Фонд (НУФ),</b> мікросуб'єкти	до 20	23 % річних	6 міс. – 1,5 року	До 7,5 тис. євро	Майно	Підприємство не повинно бути збитковим	"Аваль", "Ажіо", ВАБанк, Приватбанк, "Київ-Приват"
<b>Німецько-Український Фонд (НУФ),</b> мінісуб'єкти	до 250	18 % річних	6 міс. – 1,5 року	До 25 тис. євро	Майно	Підприємство не повинно бути збитковим	"Аваль", "Ажіо", ВАБанк, Приватбанк "Київ-Приват"
<b>Фонд "Євразія"</b> (на основі залучення коштів USAID)	до 100	18 % річних (в дол. США)	До 24 міс.	До 100 тис.	Майнова застава або записка, що дорівнюють сумі кредиту	Обов'язкова участь підприємства у фінансуванні проекту	"Ажіо"



Кредитні лінії	Показники за напрямками кредитних ліній						
	Обмеження за кількістю працюючих, чол.	Відсоткова ставка	Термін	Обсяг кредитування, дол. США	Гарантії	Додаткові умови	Банки-агенти з обслуговування кредитної лінії
<b>Лінія EfW</b> (Німецька кредитна установа з реконструкції)	до 500	15 % річних	1-5 років	25 тис. нім. марок – 500 тис. євро	Застава не менш 200 % суми кредиту	Фінансування проекту не менш, ніж на 20 % за рахунок власних коштів; валютна самокупність	Укрексімбанк, "Мрія"
<b>СБРР</b> (Світовий Банк реконструкції і розвитку)	Підприємства-експортери	Визначається індивідуально	До 5 років	До 5 млн.	-	Фінансування проекту не менш ніж на 30 % за рахунок власних коштів; норма прибутку – не менш 15 %	Укрексімбанк
<b>"Комерчі банк"</b> (Чеська Республіка)	-	18-21 % річних	До 3 років	Від 100 тис.	-	Підприємство не повинно бути збитковим	"Аваль", "Ажіо", ВАБанк, Приватбанк, "Київ-Приват"

Через USAID урядом США започаткована кредитна програма Western Nis Enterprise Fund (Фонд Кредитування Малеого Бізнесу), що розрахована на 5 млн. дол. США для приватизованих українських підприємств, спільних підприємств із часткою українського капіталу не менше 30 % та для нових підприємств. Об'єктом кредитування є малі підприємства з чисельністю працюючих до 50 осіб. Вказаний фонд не співпрацює з українськими комерційними банками, оскільки зареєстрований в Україні як іноземна фінансова компанія, а тому весь менеджмент здійснює самостійно.

Сума кредитів за програмою Western Nis Enterprise Fund на одного позичальника складає від 10 до 100 тис. дол. США, термін користування кредитом – від двох місяців до двох років, а річні відсотки складають 25 % із щомісячними платежами, що стримує підприємців від таких кредитів.

Вказана програма розрахована на Київ, Львів, Харків та підприємства, розташовані в радіусі 200 км від цих міст.

У Івано-Франківській області урядом Канади запропоновано програму підтримки малого бізнесу та економічного розвитку SBEDIF, розраховану на 500 тис. канадських доларів (350 тис. дол. США). Кредити надаються на суму до 10 тис. дол. США терміном до 18 місяців під 15 % річних приватним підприємствам, ремісникам, засновникам нових підприємств і приватним підприємцям промислової сфери та сфери послуг з чисельністю працюючих до 10 осіб. Банки-партнери в цій програмі участі не беруть, а кредитування здійснюється на основі лізингових угод. Відповідно до програми Канадської технічної допомоги Фонд офіційно купує відповідні засоби виробництва, а потім укладає лізингові угоди з позичальником, що й забезпечує гарантії та умови повернення інвестованої Фондом суми.

За програмою уряду Нідерландів у Львові створено Фонд Регіонального Розвитку для мікrokредитування підприємців малого й середнього бізнесу Львівського регіону. Вартість проекту складає 2 млн. нідерландських гульденів, а кошти використовуються на навчання та технічну допомогу. Окрім того, за кошти приватних банків і організацій Нідерландів створено окремий бюджет для револьверного кредитування в сумі 5 млн. нідерландських гульденів.

Виключно важливого значення в останні роки набуло кредитування малих і середніх підприємств України за рахунок коштів Європейського банку реконструкції та розвитку. Так, відповідно до Кредитної угоди між Європейським банком реконструкції та розвитку й Національним банком України від 16 грудня 1994 р. ЄБРР відкрив кредитну лінію на загальну суму 12185000 дол. США, яка реалізується під керівництвом Групи управління проектами міжнародних кредитних ліній НБУ в три етапи. Перша Кредитна лінія, спрямована на підтримку малого та середнього приватного підприємництва, була відкрита в грудні 1994 р., друга – в грудні 1996 р., а третя – в травні 1998 р.

Для Національного банку України вказані проекти є неприбутковими. З отримуваних НБУ 2 % сплачуються поточні витрати з обслуговування кредитної лінії (0,5 %), а 1,5 % спрямовуються на створення резерву для перекриття витрат, передбачених текстом угоди.

За рахунок коштів ЄБРР кредитуються проекти підприємств тільки з недержавною формою власності або підприємств, які мають план приватизації.

Кредитні кошти використовуються для придбання товарів та оплати послуг іноземного походження виключно для:

- довгострокового (до 5 років) фінансування засобів виробництва і пов'язаного з ним збільшення нормативного обігового капіталу;

- короткострокового (до 1 року) фінансування експортних контрактів;
- короткострокового (до 1 року) фінансування витрат на імпортовану сировину та запасні частини;
- фінансування лізингу.

Виплати можуть здійснюватись також українським постачальникам у національній валюті, якщо їх товари чи послуги мають закордонне походження.

Кредитні кошти не спрямовуються на фінансування проектів, пов'язаних з:

- виробництвом чи постачанням зброї або з іншою військовою діяльністю;
- функціонуванням казино або іншими видами грального бізнесу;
- виробництвом чи постачанням тютюнових виробів або алкогольних напоїв із вмістом алкоголю понад 15 %;
- будівництвом житлових споруд;
- будь-якою діяльністю, зазначеною у переліку заборонених видів виробництва, що забруднюють навколишнє середовище, який міститься в Екологічних Директивах ЄБРР.

Максимальна відсоткова ставка за кредитом становить Libor+8 % річних, оскільки останнім часом ставка Libor коливається у межах 5-6 % річних.

Крім того, одноразово сплачується комісія за надання кредитної лінії в розмірі 1 % від суми кредиту. Ця комісія враховується в загальній сумі кредиту.

Як правило, з метою більш ефективного управління кредитним ризиком застосовується щомісячний графік погашення основної суми боргу та сплати відсотків. Виняток можуть становити проекти, надходження коштів від реалізації яких мають нерівномірний або сезонний характер, за умови відсутності на підприємстві альтернативних джерел погашення боргу.

Якщо цього потребує специфіка інвестиційного проекту та фінансовий стан підприємства-позичальника, банк може надати відстрочку погашення основної суми боргу до 2 років.

Слід зазначити, що в умовах інфляції привабливість міжнародних кредитів значно зменшується, оскільки за умовами договору валютний ризик, пов'язаний із конвертацією коштів, повністю залишається за підприємством. Після фінансової кризи 1998 р. вплив такого ризику відчули позичальники кредитної лінії МСП-1, половина з яких має прострочену заборгованість, що спричинило інший вид ризиків –

кредитний, який взяли на себе відповідно до умов Кредитної угоди комерційні банки – учасники угоди.

У системі розподілу ризиків за Національним банком України залишається ризик неповернення кредиту комерційним банком. Однак у деяких випадках НБУ може передати кредитний портфель такого банку іншому банку-учаснику кредитної лінії і таким чином забезпечити повернення кредиту ЄБРР або ж сплатити його із коштів спеціального резервного фонду, створеного із надходжень маржі кредитного ризику, нарахованої на видані комерційним банкам кредити в розмірі 1,5 %. Наприклад, така ситуація свого часу склалася із АТ “Градобанк”, за якого борги сплатив Національний банк України.

Враховуючи досвід розвитку започаткованих проектів ЄБРР та Національний банк України розпочали нову програму мікrokредитування із залишку коштів першої кредитної лінії, за якою видано 800 кредитів на суму 14,77 млн. дол. США. Поточний портфель мікrokредитів за галузевою структурою становив: 141 проект на суму 710,6 тис. дол. США – в торгівлі; 51 проект на суму 272 тис. дол. США – у сфері послуг і 31 проект на суму 186,3 млн. дол. США – у виробництві. Малі кредити було надано наступним чином: торгівля – 24 кредити на суму 491,8 тис. дол. США, послуги – 58 кредитів на суму 1723 тис. дол. США та 84 кредити на суму 2306 тис. дол. США – у галузі виробництва.

У зазначеному проекті взяли участь 9 банків: АППБ “Аваль”, КБ “Приватбанк”, Всеукраїнський Акціонерний банк, Український Кредитний Банк, АБ “Ажіо”, Західно-Український Комерційний Банк, АКБ “Надра” та Енергобанк. При цьому слід зазначити, що відбір уповноважених банків України для участі в Кредитній лінії здійснювали представники ЄБРР.

Відбір конкретних проектів під отримання позик згідно з Кредитною угодою здійснюють комерційні банки, які беруть на себе ризики клієнтів, однак група управління проектами при Національному банку України самостійно перевіряє заявки на отримання кредитів для малих і середніх підприємств щодо їх відповідності критеріям ЄБРР.

У другому півріччі 2000 р. розпочалося впровадження другої Кредитної лінії за угодою з ЄБРР під назвою МСП-2. Кредити на загальну суму 88,26 млн. дол. США будуть переуступлені у вигляді кредитів малим і середнім підприємствам двома рівними траншами (66,2 млн. дол. США) і мікrokредитів трьома траншами (один – 11,03 млн. дол. США та два – по 5,516 млн. дол. США) малим підприємствам та приватним підприємцям.

Відсоткову ставку за кредитами МСП-2 заплановано залишити на тому ж рівні, що й для кредитів МСП-1, плюс 1 % за гарантію Міністерства фінансів України. Окрім того, слід зазначити як позитивний факт те, що за кредитами МСП-2 буде знято обмеження на фінансування вітчизняних постачальників та на допроектний розмір середніх підприємств, що сприятиме підвищенню зацікавленості резидентів України в отриманні мікрокредитів.

На сьогоднішній день в межах кредитних ліній МСП-1 та МСП-2 отримали кредити 188 суб'єктів малого бізнесу на загальну суму 158 млн. дол. США. Протягом 8 років за рахунок коштів зазначених кредитних ліній було створено більше ніж 5000 робочих місць.

У вересні 2003 року розпочався другий етап кредитної лінії ЄБРР МСП-2, що пропонує до 2,5 млн. дол. США на строк до 5 років з процентною ставкою LIBOR+8 %.

За умови участі в проекті Кредитної угоди до позичальників за кредитами МСП ЄБРР висуває такі вимоги: 1) позичальник повинен бути резидентом України та належати до приватного сектора або контролюватися ним; 2) повинен бути платоспроможним; 3) чисельність працівників не повинна перевищувати 500 чоловік; 4) не може бути пов'язаним з банком-учасником; 5) повинен дати згоду на обмеження дивідендів у відповідності до зобов'язань із обслуговування боргу; 6) упродовж терміну дії кредиту не вносити суттєвих змін до статутних документів без згоди банку-учасника; 7) активи малого чи середнього підприємства перед впровадженням проекту повинні становити не більше 4 млн. дол. США (на основі відновленої вартості без урахування вартості землі та будівель); 8) співвідношення "борг/капітал" до та протягом терміну використання кредиту не повинно перевищувати 70:30; 9) значення коефіцієнта обслуговування боргу для субпроекту та бенефіціара МСП як при визначенні рентабельності проекту, так і під час його впровадження повинно бути не меншим ніж 1,5.

До самих проектів висуваються більш складні вимоги. Це, зокрема:

- 1) кожен проект затверджується на основі оцінки, проведеної відповідним банком-учасником та кредитним радником ЄБРР, включаючи детальний перегляд бізнес-плану;
- 2) проект повинен мати позитивну чисту теперішню вартість при ставці дисконту, яка б, як мінімум, урівнювала майбутні грошові надходження з вартістю кредиту, включаючи відсотки та інші збори;
- 3) проект повинен враховувати відповідні нормативи щодо охорони здоров'я, навколишнього середовища та безпеки праці, зокрема згідно з чинним екологічним законодавством України та Природоохоронними вимогами й Екологічними процедурами ЄБРР;

- 4) проект не повинен бути пов'язаним з ігровим бізнесом, виробництвом тютюнових виробів, міцних (із вмістом алкоголю понад 15 %) напоїв, зброї, військового спорядження тощо;
- 5) мінімальний розмір проекту – 180000 дол. США;
- 6) максимальний розмір проекту – 4000000 дол. США;
- 7) бенефіціар або спонсор повинні внести щонайменше 30 % від вартості проекту з власних коштів, включаючи значну частку в грошовій формі;
- 8) закупівля товарів і послуг повинна здійснюватися відповідно до правил ЄБРР з тим, щоб товари та послуги купувалися за ринковими цінами та за принципом тендера, і щоб рішення про капітальні інвестиції приймалися з урахуванням ефективності вкладення коштів на конкурентних засадах.

Розглянуті вище позики можуть надаватися в доларах США для:

- 1) довгострокового фінансування засобів виробництва і пов'язаного з ним збільшення нормативного оборотного капіталу;
- 2) короткострокового фінансування витрат на імпортовану сировину та запасні частини для подальшої переробки або використання у виробництві;
- 3) фінансування лізингу;
- 4) короткострокового фінансування експортних контрактів.

Позики не надаються для покриття існуючих зобов'язань приватних середніх підприємств перед банками – учасниками або для інвестицій у цінні папери. Щодо інвестиційних проектів, ретроактивне фінансування може становити до 35 % суми позики для періоду не більше трьох місяців до схвалення позики. Застава, запропонована бенефіціаром як забезпечення субкредиту, повинна покривати не менше 120 % позики, і не може передаватися в заставу третім особам до повного повернення позики. Окрім того, бенефіціар повинен підтримувати страхування застави в повному обсязі на весь строк кредиту.

Мінімальний розмір позики повинен становити 125000 дол. США, а максимальний – найменшу суму із зазначених:

- 1) 2500000 дол. США, але загальна непогашена сума позик одному позичальнику, враховуючи непогашені суми мікро- та мінікредитів (або групі позичальників, пов'язаних між собою) не повинна перевищувати 5000000 дол. США;
- 2) 20 % капіталу банку-учасника;
- 3) 70 % загальної вартості проекту;
- 4) будь-яка інша менша сума, встановлена згідно з обґрунтованими вимогами Національного банку України.

Період повернення позики залежить від майбутніх грошових потоків за проектом. Для довгострокових позик він не може перевищу-

вати 5 років з пільговим періодом у два роки. Позики для фінансування оборотного капіталу мають строк, який відповідає циклу обороту коштів, але не більше 12 місяців.

Видача позик малим підприємствам має свої особливості. Мале підприємство повинно бути суб'єктом підприємницької діяльності, створеним згідно з чинним законодавством України або приватним підприємцем, який займається господарською діяльністю відповідно до чинного законодавства, і задовольняти таким критеріям:

- підприємство належить резидентам України й управляється ними. Якщо мале підприємство належить іноземній юридичній особі або іноземному громадянину, який постійно проживає за кордоном, воно може претендувати на отримання кредиту за умови, що частка іноземної участі у цьому підприємстві не перевищує 49 % статутного фонду;
- контрольний пакет акцій або частка у статутному капіталі малого підприємства належить приватним установам або особам (державна частка не перевищує 49 %);
- у новостворених малих підприємствах не менше 30 % статутного фонду має бути сплачено акціонерами в натурі або грошовими коштами;
- підприємство отримало всі необхідні дозволи, ліцензії та іншу документацію і веде діяльність із дотриманням чинних загальнодержавних і обласних нормативно-законодавчих актів щодо охорони здоров'я і безпеки праці;
- загальна сума субкредитів, отриманих і непогашених малими підприємствами у рамках Кредитної лінії ЄБРР МСП-2, не повинна перевищувати 5000000 дол. США.

Згідно з умовами кредитування субкредити малим підприємствам на суму до 20000 дол. США (в окремих випадках – до 30000 дол. США) повинні відповідати наступним вимогам:

- 1) можуть бути сплачені шляхом перерахування або готівкою, виходячи із вимог консультантів ЄБРР;
- 2) надаються на суму до 20000 дол. США в гривнях або в доларах США без жодних мінімальних лімітів;
- 3) кредити до 10000 дол. США сплачуються готівкою;
- 4) надаються на строк від 1 до 36 місяців;
- 5) погашаються рівними частками сплати основної суми та відсотків за користування кредитом;
- б) відсоткова ставка за кожним кредитом малим підприємствам визначається Кредитним комітетом в індивідуальному порядку на підставі рекомендацій кредитних спеціалістів;

- 7) мале підприємство надає забезпечення під кредит, вартість якого не повинна перевищувати 100 % основної суми та відсотків. Під заставу може бути надане будь-яке майно, що задовольняє кредитний комітет;
- 8) кількість працівників малого підприємства, що отримує такий кредит, не повинна перевищувати 20 осіб;
- 9) кошти кредиту можуть використовуватися для фінансування торгівлі, виробництва або надання послуг, але не допускається фінансування виробництва зброї та військового обладнання, виготовлення хутрових виробів, торгівлі рідкісними видами тварин, виготовлення тютюнових виробів і алкогольних напоїв, грального бізнесу, валютних спекуляцій, інвестицій у цінні папери та інших видів діяльності, що входять до Переліку видів виробництва, фінансування яких заборонено Європейським Банком Реконструкції та Розвитку.

Більш складні вимоги висуваються до субкредитів малим підприємствам на суму до 75000 дол. США (в окремих випадках – до 125000 дол. США), які повинні відповідати, окрім зазначених вище, наступним додатковим вимогам:

- 1) максимальна відсоткова ставка за позиками дорівнює LIBOR+13 %. Зазначимо, що це досить висока ставка для наших умов;
- 2) забезпечення під такий кредит повинно складати 200 % основної суми та нарахованих відсотків;
- 3) кількість працівників малого підприємства не повинна перевищувати 100 працівників;
- 4) кошти таких кредитів можуть бути використані за таким цільовим призначенням:
  - капітальні інвестиції;
  - проекти у сфері обслуговування;
  - поповнення обігових коштів виробничих підприємств або постачальників послуг (поповнення обігових коштів для торговельної діяльності заборонено);
  - закупівля машин, автомобілів, обладнання з метою надання послуг, використання у виробництві або торгівлі;
  - придбання нерухомості, якщо остання використовується у виробництві, торгівлі або з метою надання послуг.

Відкриття кредитних ліній ЄБРР для підтримки малого й середнього бізнесу в Україні має дуже важливе значення для розвитку національної економіки і користується підтримкою з боку Національного банку України. Про це, зокрема, свідчить прийняття постанови Правління Національного банку “Про надання мікrokредитів за рахунок



кредитних ліній Європейського Банку Реконструкції та Розвитку” № 520 від 26.10.99, відповідно до якої чітко врегульовані взаємовідносини позичальників, банків-учасників, ЄБРР і Національного банку України.

Однак слід зазначити, що вказані обсяги кредитування не можуть задовольнити потреби малих і середніх підприємств України у фінансових ресурсах, умови кредитування є досить жорсткими, процедури оформлення кредитів ускладнені, а відсоткові ставки за кредитами – досить високими. Інколи вони навіть перевищують відповідні відсоткові ставки українських банків. Це обумовлює необхідність пошуку нових джерел для забезпечення фінансово-кредитної підтримки малих і середніх підприємств.

### **4.3. Використання інститутів кооперативної самоорганізації для стимулювання розвитку підприємництва**

Однією зі специфічних форм кредитування підприємств малого й середнього підприємництва в Україні стали кредитні спілки, які є новим явищем в економічній системі, соціальному житті та господарському законодавстві України.

Перші кредитні спілки в Україні почали з’являтися після селянської реформи 1861 р. Так, у 1869 р. однією з перших було створено кредитну спілку в м. Гадяч Полтавської області. В 1871 р. Григорій Галаган створив відому в Україні Сокоринську кредитну спілку. Починаючи з 1905 р., щороку в Україні створювалося близько 200-300 кредитних кооперативів, а в 1914 р. діяли 2118 кредитних та 911 ощадно-позичкових товариств, які об’єднували майже 2 млн. громадян. На західноукраїнських землях процес розвитку кредитних спілок тривав аж до 1939 р.

Відродження діяльності кредитних спілок у незалежній Україні розпочалося з 1991 р. Саме в цьому році при Українській світовій кооперативній раді створено спеціальну комісію для реалізації цього проекту. Вже в 1992 р. однією із перших в незалежній Україні на базі каси взаємної допомоги було створено кредитну спілку при АНТК ім. Антонова. На сьогоднішній день кредитні спілки виконують кілька соціально й економічно значимих завдань, серед яких і кредитування розвитку підприємництва. За таких умов позика кредитної спілки є стартовим капіталом для започаткування власної справи, поповнення обігових коштів, придбання обладнання чи устаткування.

Світовий досвід свідчить, що кредитні спілки є одним із найбільш ефективних механізмів здійснення фінансової підтримки малого підприємництва і соціального захисту населення без залучення до-

даткових фінансових ресурсів держави. Будучи за своїм статусом громадською організацією, а за природою – фінансовим кооперативом, кредитні спілки створюються для фінансового і соціального захисту своїх членів шляхом залучення їх коштів для взаємного кредитування. Вони можуть надавати кредити фізичним особам як на споживчі потреби, так і на підприємницькі цілі. При цьому слід зазначити, що кредитні спілки володіють можливістю пропонувати більш низькі відсоткові ставки за кредитами, ніж комерційні банки. Це пов'язано зі значно меншою, в порівнянні з банками, організаційною структурою спілки та можливістю в своїй кредитній діяльності не залежати від облікової ставки центрального банку країни. Основними чинниками, що впливають на кредитне ціноутворення кредитної спілки, є вартість залучених від населення кредитних ресурсів, величина операційних витрат і рівень ризику кредитування.

На сьогоднішній день кредитні спілки існують у 87 країнах світу та об'єднують у 55 тис. організацій понад 93 млн. чол., а їх активи перевищують 4,3 трлн. дол. США.

Сьогодні в Україні існує близько 600 кредитних спілок, з яких 122 кредитні спілки об'єднані в Національну Асоціацію Кредитних Спілок України (НАКСУ). Активи членів НАКСУ на 01.01.2002 становлять близько 41 млн. грн. За даними НАКСУ, за роки її існування (з 1994 року) кредитними спілками, які входять до складу Асоціації, були надані кредити понад 12000 членам. Близько 80 % цих кредитів бралися в основному для задоволення першочергових життєвих потреб (лікування, придбання товарів широкого споживання, покриття дефіциту сімейного бюджету, пов'язаного із затримкою виплати заробітної плати або пенсії тощо). Однак останнім часом спостерігається тенденція збільшення частки кредитів, які беруться з метою розвитку приватного підприємництва (створення стартового капіталу для початку справи, поповнення оборотних коштів приватних підприємців і фермерів, придбання технологічних ліній тощо). Хоча питома вага таких кредитів поки що не перевищує 15-20 % від їх загальної кількості, в цих кредитах вже сьогодні задіяно близько 70 % всіх кредитних ресурсів спілок.

Незважаючи на те, що кредитні спілки реалізують фінансові послуги, подібні до банківських (залучають кошти у формі депозитів, відкривають пайові, ощадні, чекові рахунки, видають кредити тощо), але на думку багатьох дослідників в Україні, в умовах становлення фінансового ринку вони не є конкурентами банків, а, навпаки, можуть стати союзниками. Як зауважує В.В. Гончаренко, “спілки і банки працюють у різних секторах фінансового ринку: банки обслуговують пе-

реважно юридичних осіб, кредитні спілки – фізичних. Банкірів цікавлять “солідні” клієнти, а кредитні спілки працюють з дрібними вкладниками та позичальниками. У зв’язку з цим кредитні спілки мають свою нішу на фінансовому ринку України”.

Так, за роки існування кредитної кооперації в Україні кооперативні організації поступово знайшли своє місце на фінансовому ринку, про що свідчить зростання їх чисельності (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Динаміка розвитку кредитної кооперації в Україні (1996-2000 рр.)**

Роки	Кількість кредитних спілок, од.	Загальна кількість членів, чол.	Активи, тис. грн.
1995	47	14,8	1035,5
1996	52	18,1	2265,9
1997	67	28,2	4378,2
1998	68	31,4	8132,8
1999	81	50,0	10000,0
2000	189	Більше 50,0	Більше 10000,0

Фінансова діяльність кредитних спілок пов’язана з наданням споживчих позичок, орієнтованих на різні категорії позичальників. Слід зазначити, що даний вид кредитування вважається найбільш ризиковим у банківській практиці. Основним цивільно-правовим документом, який засвідчує факт та умови видачі і повернення позички, є кредитна угода (договір). Усі питання щодо прав, обов’язків та взаємовідносин, що визначають сторони в цьому документі за взаємною згодою, не повинні суперечити положенням Цивільного кодексу України. Основним нормативно-правовим документом, що регулює діяльність кредитних спілок України є Закон України “Про кредитні спілки” № 2908-III від 20 грудня 2001 р., де визначено організаційні, правові та економічні засади створення та діяльності кредитних спілок, їх об’єднань, права та обов’язки членів кредитних спілок та їх об’єднань.

Згідно із Законом України “Про кредитні спілки” кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об’єднаних грошових внесків членів кредитної спілки.

Основними принципами діяльності кредитних спілок є:

- добровільність вступу та свобода виходу з кредитної спілки;

- рівноправність членів кредитної спілки;
- самоврядування;
- гласність.

Отже, згідно із зазначеними принципами ніхто не може бути примушений вступити до кредитної спілки, а виключення з членів кредитної спілки дозволяється тільки у випадках передбачених статутом; усі члени кредитної спілки мають рівні права при голосуванні на загальних зборах незалежно від розміру внесків; забороняється будь-яке втручання в діяльність кредитної спілки, за винятком випадків, передбачених законом; кредитна спілка зобов'язана забезпечити повне та своєчасне інформування своїх членів з питань власної діяльності.

У зв'язку з тим, що в Україні відсутнє кооперативне законодавство, кредитні спілки вважаються громадськими організаціями, але діють на основі кооперативної форми власності. Як фінансовий кооператив кредитна спілка значно відрізняється від інших форм господарювання метою своєї діяльності, принципами організації і управління, правами й інтересами власників і клієнтів, суспільним і юридичним статусами.

Кооперативна природа визначає основні риси кредитних спілок як фінансових установ і відрізняє їх від інших суб'єктів фінансового ринку за такими характеристиками:

- метою діяльності кредитної спілки є не отримання прибутку, а надання різноманітних фінансових послуг своїм членам. Члени спілки є одночасно її власниками і клієнтами, тому кредитній спілці вдається об'єднати інтереси власників (максимізація прибутку) і клієнтів (мінімізація витрат). Прибуток, отриманий від членів як від клієнтів, розподіляється між ними як між власниками за загальним рішенням;
- кредитні спілки створюються на базі певного існуючого територіального або професійного об'єднання, громадської або релігійної організації, територіальної одиниці, трудового колективу, іншого формального або неформального об'єднання, в якому люди, як правило, знають один одного. Інші фінансові установи створюються на базі спеціально сформованої групи;
- при створенні кредитної спілки не визначається фіксована або потенційна кількість людей, які будуть її власниками;
- кредитна спілка надає послуги тільки своїм членам, тому коло власників і клієнтів спілки визначається їх членством;
- статут і всі принципи рішення відносно діяльності кредитної спілки приймаються загальними зборами, на яких кожний член

спілки має один голос незалежно від суми внесків і терміну вступу до спілки;

- кредитна спілка є одночасно формою взаємодопомоги громадян, їх громадською організацією, яка створює різноманітні колективні фонди, що використовуються на суспільні потреби, і фінансовою установою, яка може надавати своїм членам майже повний перелік банківських послуг.

Діяльність кредитних спілок у всьому світі будується відповідно до специфічних кооперативних принципів, які відрізняють кредитні спілки від акціонерних компаній та інших форм підприємництва та визначають кооперативну природу цих організацій. Управління в кредитних спілках більшості країн побудоване на наступних головних засадах:

- всі члени спілки є її рівноправними співвласниками та користувачами послуг;
- вищим органом управління є загальні збори членів спілки;
- всі члени спілки незалежно від терміну вступу та суми вкладів мають рівні права при користуванні послугами кредитної спілки та голосуванні на загальних зборах;
- кожен член має один голос на загальних зборах (у США та багатьох інших країнах цей голос не може бути переданий іншим особам);
- управління кредитною спілкою здійснюється демократично вибраними органами, які відповідають за свою діяльність перед загальними зборами;
- члени органів управління підлягають ротації у встановленому статуті спілки порядку.

Органами управління кредитної спілки є загальні збори членів кредитної спілки, спостережна рада, ревізійна комісія, кредитний комітет та правління. Рішенням загальних зборів членів кредитної спілки можуть бути створені й інші органи управління.

Вищим органом управління кредитною спілкою є загальні збори її членів.

До виключної компетенції загальних зборів членів кредитної спілки належить:

- затвердження статуту кредитної спілки та внесення до нього змін і доповнень;
- обрання та відкликання членів спостережної ради та ревізійної комісії;
- затвердження річних результатів діяльності кредитної спілки;

- прийняття рішення про збільшення пайового капіталу кредитної спілки шляхом збільшення розміру обов'язкового пайового внеску або внесення додаткових пайових внесків;
- прийняття рішення про порядок розподілу доходу та покриття збитків кредитної спілки;
- затвердження положень про спостережну раду, ревізійну комісію, кредитний комітет та правління;
- прийняття рішення про припинення діяльності кредитної спілки.

Спостережна рада представляє інтереси членів кредитної спілки в період між загальними зборами.

До повноважень спостережної ради кредитної спілки належить:

- затвердження положень про порядок надання послуг членам кредитної спілки;
- встановлення видів кредитів, що надаються кредитною спілкою;
- вирішення питань про прийняття нових членів до кредитної спілки та припинення членства в кредитній спілці;
- затвердження рішень кредитного комітету про надання кредиту;
- прийняття рішень про придбання та продаж майна кредитної спілки та використання тимчасово вільних коштів;
- затвердження положення про структурні підрозділи кредитної спілки;
- призначення голови та членів правління та кредитного комітету;
- прийняття рішення про вступ кредитної спілки до асоціації кредитних спілок чи вихід з неї, якщо ці питання не віднесені статутом до виключної компетенції загальних зборів кредитної спілки.

Спостережну раду очолює голова, який обирається в порядку визначеному статутом кредитної спілки.

Правління кредитної спілки здійснює керівництво її поточною діяльністю. Роботою Правління керує голова Правління, який призначається спостережною радою.

Кредитний комітет складається з голови, секретаря та члена (членів) і відповідає за реалізацію кредитної політики, визначеної правлінням. Засідання кредитного комітету відбуваються в разі необхідності, але не рідше одного разу на місяць. Кредитний комітет на основі положення про позички розглядає заяви членів на отримання позичок та приймає рішення про їх надання або готує відповідні подання на розгляд правління (для великих позичок, розмір яких встановлюється правлінням). При розгляді заяв на позички кредитний комітет перевіряє достовірність інформації, вказаної в заяві, та визначає вид забез-

печення, яке необхідно надати для отримання позички. Кредитний комітет здійснює контроль за сплатою позичок та відсотків по них.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю кредитної спілки здійснює ревізійна комісія, яка обирається загальними зборами членів кредитної спілки. Існують певні обмеження щодо складу ревізійної комісії. Так, членом ревізійної комісії не можуть бути члени спостережної ради, правління, кредитного комітету та особи, які перебувають з кредитною спілкою у трудових відносинах.

Останнім часом все більш помітною стає тенденція до збільшення частки кредитів, наданих для розвитку підприємництва. Сьогодні на ці позички спрямовується майже 70 % усіх кредитних ресурсів спілок.

Кредитні спілки (кооперативи) за своєю природою є своєрідними спеціалізованими кредитними установами. Акумуляція коштів кредитні спілки здійснюють з метою надання позик членам спілки. Тому певну частину своїх коштів кредитні спілки можуть спрямовувати на невеликі інвестиції в реальний сектор економіки.

Сьогодні в Україні існує лише один вид кредитного кооперативу – кредитна спілка. Але в світі є багато інших моделей кредитної кооперації. Досить широкого розповсюдження набули кооперативні банки.

У зв'язку з розглядом цього питання практичний інтерес викликає запровадження триступінчастої системи кредитування за участю кооперативних банків. Аналогічні форми були в свій час вперше запроваджені в Індії. Первинні кредитні товариства, які функціонують у сільській місцевості, зазвичай, об'єднують 10 і більше членів товариства, які мешкають у одному селі. Товариства надають своїм членам короткострокові кредити за фіксованою відсотковою ставкою під 6 % річних для здійснення сільськогосподарських робіт. Капітал сільських кредитних кооперативів формується за рахунок пайових внесків членів кооперативів. Прибуток кооперативу не розподіляється між його членами, а використовується на суспільні потреби села.

У зв'язку з нестачею кредитних ресурсів у сільських кредитних кооперативах були створені кооперативні банки в округах і штатах Індії для кредитування первинних кредитних товариств, які потім позичають залучені кошти своїм членам. Фінансові ресурси округних кооперативних банків формуються за рахунок власного акціонерного капіталу, кредитів кооперативних банків штатів і коштів, залучених у вигляді депозитів від населення. Такі банки здійснюють також і звичайні банківські операції. У свою чергу, кооперативні банки штатів координують і контролюють діяльність округних кооперативних банків, надають їм кредити, користуючись, у разі необхідності, кредитами Резервного банку Індії (центральний банк країни) на пільгових умо-

вах. З цією метою, здійснюючи фінансування участі уряду штату в кооперативних банках, Резервний банк Індії відкриває окремий спеціальний рахунок.

Аналогічна схема з певними корективами може бути запроваджена і в Україні для стимулювання розвитку кредитної кооперації на селі.

Згідно із Законом України “Про банки і банківську діяльність” можуть створюватися місцеві кооперативні банки, фінансові ресурси яких формуються за рахунок пайових внесків їх членів або на основі перерозподілу коштів за участю центральних кооперативних банків. Функції центральних кооперативних банків спрямовані на здійснення відповідного контролю і координації діяльності місцевих кооперативних банків.

Роль кооперативного кредитування в мобілізації заощаджень і кредитуванні фермерських господарств, дрібного й середнього бізнесу значно зростає. Особливо це стосується сільської місцевості, районних центрів, де рівень банківського обслуговування недостатньо розвинутий та існує гостра потреба в залученні додаткових фінансових ресурсів. Розвиток кредитної кооперації в Україні та формування кооперативних банків, на нашу думку, необхідно здійснювати еволюційним шляхом, виходячи з аналізу та відповідного осмислення досвіду створення і функціонування відповідних банківських установ в інших країнах, у тому числі й в Україні.

Виключно важливу роль у розвитку діяльності кредитних спілок України щодо підтримки підприємництва і, зокрема, фермерських сільськогосподарських підприємств відіграє започаткована в березні 1993 р. канадська програма розвитку кредитних спілок в Україні (КПРКСУ), яка є спільним проектом Канадської кооперативної асоціації та Української кооперативної ради Канади, що фінансується Канадським агентством з міжнародного розвитку. Протягом свого існування в межах вказаного проекту кредитні спілки України отримали допомогу на загальну суму понад один мільйон доларів.

Програма КПРКСУ розрахована на три етапи: 1) 1993-1996 рр. – започаткування кредитно-кооперативного руху в Україні; 2) 1996-2001 рр. – створення розгорнутої мережі кредитних спілок; 3) після 2001 рр. – активна підтримка кредитними спілками малого підприємництва й бізнесу, особливо в сільському господарстві.

Окрім того, безпроцентну фінансову допомогу надає Фонд розвитку дрібного бізнесу (ФРДБ), створений Канадською Кооперативною Асоціацією та Українською Кооперативною Радою Канади. Допомогу одержали ті кредитні спілки України, які виконували відповідні вимо-



ги ФРДБ та мали розроблений план використання та повернення цієї допомоги.

Впродовж трьох років (1999-2001 рр.) функціонує в Україні Українська фундація фінансового розвитку сільського господарства (УФФРСГ), яку фінансує Міжнародна організація розвитку сільських кооперативів ACIDI/VOCA, яка надає 90 % ресурсів кредитним спілкам для кредитування фермерів, сільгоспвиробників, селян-одноосібників.

В кінці 1999 року запроваджено в Україні Програму підтримки кредитних спілок, розроблену Міжнародним фондом соціальної адаптації (МФСА) та НАКСУ за фінансування Інституту відкритого суспільства (Фонду Сороса). Ця програма передбачає також надання кредитним спілкам безпроцентної фінансової допомоги для кредитування підприємницької діяльності. На 01.01.2002 16 кредитних спілок отримали допомогу на суму 1170000 грн., надали кредити підприємцям на суму 10028,8 тис. грн.

До того ж, МФСА та НАКСУ розробили в 2002 році другу спільну Програму для кредитування сільгоспвиробників. Термін програми – один рік, сума зворотної фінансової допомоги на безоплатній основі становить еквівалент 100 тис. дол. США.

Поряд із цими Програмами на період 2001-2005 років Представництвом Канадської Кооперативної Асоціації запропоновано Програму “Старт” для початкового розвитку нових кредитних спілок України та зміцнення кредитних спілок України, що базуватиметься на більше ніж 10 млн. канадських доларів.

Таким чином, позитивні тенденції подальшого розвитку кредитної кооперації свідчать про те, що кредитні спілки не тільки задовольняють потреби громадян, і, насамперед, соціально незахищених, у необхідних фінансових послугах, але й дають додатковий поштовх розвитку малого підприємництва за рахунок мобілізації коштів населення і їх ефективного перерозподілу, в т.ч. спрямування їх на реалізацію підприємницьких цілей.

#### ***4.4. Нетрадиційні форми фінансової підтримки малих підприємств***

Світовий досвід діяльності малих підприємств свідчить про те, що їх успіх значною мірою залежить від матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Становлення ринкових відносин, значні перетворення економічних умов господарювання обумовлюють пошук та впровадження нетрадиційних для економіки України методів оновлення матеріальної бази і основних фондів малих підприємств різних форм власності. У зв'язку з цим значний інтерес становлять такі

напрями фінансової допомоги малому бізнесу як лізинг, венчурне фінансування та франчайзинг.

Як свідчить світовий досвід, одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих підприємств є лізинг.

*Лізинг* (від англійського “to lease”, що означає “брати в оренду”, “наймати”) – це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає у наданні лізингоодержувачу у виключне користування на визначений термін власного майна лізингодавця або придбанні лізингодавцем за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у продавця майна та передачі його у виключне користування лізингоодержувачу на визначений термін, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Регулювання лізингових відносин визначено Законом України “Про лізинг”.

Лізинг для суб’єктів малого підприємництва забезпечує наступні переваги:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки при лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових засобів;
- лізинг припускає 100 % кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів;
- лізинг також дозволяє спочатку випробувати машини, а потім закупити їх, а обладнання в сезонних галузях орендувати лише на час його фактичної експлуатації;
- порядок здійснення лізингових платежів більш гнучкий, ніж за кредитними угодами (лізингоодержувач може розрахувати надходження своїх доходів і разом із лізингодавцем розробити зручну схему платежів);
- деякі лізингові компанії на відміну від банків не вимагають від лізингоодержувача ніяких додаткових гарантій, оскільки забезпеченням угоди є саме устаткування;

У сучасних умовах лізинг дає можливість малим підприємствам отримати додаткові інвестиції, причому не в грошовому вираженні, що викликає певні складнощі, а в машинах та устаткуванні, які потрібні для виробничої діяльності.

У сучасних умовах, коли практично відсутнє середнє та довгострокове кредитування, лізинг може бути успішно використаний для вирішення питань капіталовкладень.

На сьогоднішній день з метою розвитку лізингу необхідно законодавчо зменшити податковий прес на лізингодавця, виключити подвійне оподаткування на додану вартість. Доцільно, щоб сплата мита, акцизних зборів та податку на додану вартість під час ввезення в Україну машин, техніки, устаткування за міжнародними договорами лізингу здійснювалася українським учасником лізингових операцій шляхом відстрочення платежу на строк дії лізингу.

На сьогоднішній день лізинг має велике значення для розвитку малого підприємництва і є однією з найцікавіших та найперспективніших форм підтримки суб'єктів малого бізнесу.

Велике значення для підтримки малого бізнесу і підвищення його життєздатності має система організації доступу малих фірм до механізму передачі технологій та результатів наукових розробок у виробництво на основі венчурного інвестування.

Назва "**венчурний**" походить від англійського "venture" – "ризиковане підприємство або починання". Під терміном "ризиковий" розуміють, що у взаємовідносинах інвестора і підприємця, що претендує на одержання від нього грошей, присутній елемент ризику.

За кордоном механізми венчурного фінансування підприємницьких проектів широко використовуються на практиці вже не одне десятиріччя і отримують в останні роки все більшого розповсюдження. Загальний обсяг світового ринку венчурного капіталу в кінці 90-х років становив більше 100 млрд. дол.

Слід відмітити, що компанії з венчурною підтримкою більш підготовлені до засвоєння інновацій, швидше розвиваються і створюють більше робочих місць. Ряд початково зовсім невеликих підприємницьких фірм, таких як "Майкрософт", "Діджитл екуїпмент", "Джинентек", саме за рахунок венчурного капіталу стали лідерами нових галузей сучасного наукомісткого виробництва.

Венчурне фінансування має наступні переваги для суб'єктів малого підприємництва:

- кошти надаються під перспективну ідею без гарантованого забезпечення майном, заощадженнями або іншими активами підприємця;
- активна участь інвестора в управлінні проектом на всіх етапах його здійснення, починаючи з експертизи початкових підприємницьких ідей і закінчуючи забезпеченням ліквідності новоствореного підприємства;

- венчурні фонди як жоден інший інвестор готові вкладати кошти в наукомісткі розробки, навіть тоді, коли їх супроводжує високий ступінь невизначеності.

В розвинутих країнах світу ризикове (венчурне) інвестування, як правило, здійснюється в малі та середні підприємства венчурними фондами.

Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новою для українського інвестиційного бізнесу і стала можливою після прийняття Закону України “Про інститути спільного інвестування”.

На сьогоднішній день основними операторами на ринку венчурного капіталу виступають іноземні венчурні фонди. Одним з найбільших є “Western NIS Enterprise Fund”. Цей фонд був заснований в 1995 р. з першопочатковим капіталом 250 млн. дол., наданих Конгресом США. Основна мета діяльності цього фонду – інвестиції в малі та середні підприємства. З моменту заснування фонду він проінвестував 24 компанії на загальну суму 79 млн. дол. В інвестиційному портфелі Фонду 42 % сумарної вартості займають підприємства харчової промисловості, 14,7 % – виробники будівельних матеріалів, 12,9 % – фінансові компанії, 11,5 % сільськогосподарські підприємства. Частка високотехнологічних підприємств займає всього 3,8 %, тоді як в розвинутих країнах венчурний ринок – це ринок високих технологій.

У травні 1998 року в Україні за пропозицією Європейської асоціації венчурного капіталу (EVCA) при Українській Асоціації Інвестиційного Бізнесу відкрито секцію венчурного капіталу, основне завдання якої – сприяння розвитку венчурного інвестування в Україні.

Основними завданнями секції венчурного інвестування є:

1. Розробка методологічних рекомендацій для підприємств – реципієнтів щодо підготовки інформації для отримання фінансування від венчурних фондів (бізнес-план, інвестиційний меморандум і т.ін.).
2. Робота з органами державної влади щодо розвитку венчурного бізнесу в Україні.
3. Розробка уніфікованих стандартів по документах, які надає реципієнт венчурним інвесторам.
4. Проведення презентацій, конференцій, організація зустрічей і контактів представників венчурних фондів і менеджменту малих підприємств і т.д.
5. Проведення експертних оцінок і надання рекомендацій для венчурного фонду стосовно підприємств-реципієнтів (експерти УАІБ).
6. Створення і підтримка баз даних:
  - потенційних підприємств-реципієнтів;
  - венчурних фондів;

- експертів ринку (менеджери, консультанти, юристи тощо).

7. Проведення роз'яснювальної роботи, в т.ч. у засобах масової інформації щодо діяльності венчурних фондів, формування попиту на послуги вітчизняних венчурних фондів, співпраця з аналогічними організаціями в інших країнах.

Останнім часом спостерігається підвищення інвестиційної привабливості українського бізнесу для ризикових вкладень. В першу чергу, поліпшилися можливості для венчурних інвесторів в придбанні часток компаній і знизилася ризики можливого провалу інвестиційного проекту. Але разом з тим залишається ряд проблем, які істотно заважають розвитку венчурного інвестування в Україні. Насамперед, це відсутність правового захисту акціонерів, що змушує венчурного інвестора розглядати питання про придбання контрольного пакета акцій підприємства, що досить рідко трапляється в розвинутих країнах. До того ж, низький рівень вітчизняного менеджменту змушує венчурного інвестора займатися оперативним управлінням на підприємстві, а не виключно стратегічним і фінансовим менеджментом, характерним для розвинутих ринків.

Слід підкреслити і необхідність державної підтримки венчурного бізнесу. Насамперед, це стосується податкових пільг, спрощення процедур валютного регулювання та контролю, а також вимог до реєстрації компаній з венчурним капіталом.

Отже, використання венчурного фінансування в Україні дозволить значною мірою вирішити проблему дефіциту фінансових ресурсів малих підприємств не тільки на етапі створення, а й в процесі функціонування.

Ще однією з перспективних форм підтримки малого бізнесу є франчайзинг.

**Франчайзинг** (від англ. franchising – повноваження, привілеї) – це форма організації і здійснення підприємницької діяльності на основі кооперації матеріальних та фінансових ресурсів і зусиль малих та великих підприємств. Франчайзинг може розглядатися також як угода, при якій виробник або одноосібний розповсюджувач продукції чи послуги, які захищені товарним знаком, дає ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції або послуг незалежним підприємцям в обмін на отримання від них (роялті) за умови дотримання технологічних виробничих та обслуговуючих операцій. Франчайзингова система співробітництва здійснюється через систему контрактів-ліцензій (франшиз).

Застосування франчайзингу дозволяє малим підприємствам уникнути проблем із заснування і функціонування.

До переваг франчайзингу для суб'єктів малого бізнесу належать:

- вивчення ефективних методів управління, підвищення професіоналізму та компетентності;
- використання добре відомого товарного знаку або знаку обслуговування, що позитивно відобразиться на входженні франчайзі на ринок;
- можливість отримання обладнання та інгредієнтів, необхідних для виробництва кінцевого товару або послуги за цінами нижче ринкових;
- низька вірогідність банкрутства.

Як свідчить світовий досвід, ефективність застосування франчайзингу підтверджується, перш за все, життєздатністю новостворених підприємств: за франчайзинговою системою створення продовжує працювати 90 відсотків малих підприємств, а за традиційними формами створення – лише 10.

Фінансова підтримка у формі франчайзингу широко використовується в США, Канаді, Західній Європі та Японії. Найбільша кількість фірм, що працюють за системою франчайзингу, зосереджено в мережах: ресторанів та кафе, продовольчих магазинів та будівельних організацій. Активно використовується франчайзинг у роздрібній та оптовій торгівлі товарами, при наданні бухгалтерських, аудиторських юридичних та інших послуг.

Однією з основних причин швидкого поширення та успіху франчайзингу є поєднання досвіду і стійкого фінансового стану франчайзера – організатора справи та франчайзі – енергійного підприємця, менеджера, діяльність якого є повністю самостійною, але не відокремленою, а частиною єдиного великого комплексу, створеного франчайзером.

На думку більшості істориків-економістів, франчайзинг виник в США наприкінці XIX ст. В цей час ряд великих підприємств продавали суб'єктам малого підприємництва право на реалізацію своїх товарів.

Вперше франчайзинг було використано компанією по виробництву швейних машин “Зінгер”. Це було викликано нестачею у компанії грошових коштів для наймання комівояжерів, оскільки на той час купівля-продаж відбувалися у покупця вдома після наочної демонстрації властивостей товару. Щоб не зменшувати обсяг виробництва, компанія вирішила продати право на реалізацію швейних машин незалежним продавцям на певній території.

Яскравим прикладом використання системи франчайзингу є діяльність компаній “Кока-кола”, “Пепсі”, та “Севен-ап”. Ці компанії централізовано виробляють концентрований сироп і постачають його

місцевим заводам, що спеціалізуються на розливі на умовах франчайзингу.

У Росії вперше у практиці підприємства було використано принципи франчайзингу у 1990 році науково-виробничою фірмою “Дока”, яка займається виготовленням устаткування для малого і середнього бізнесу. У 1995 році інша компанія “1С” була змушена запровадити франчайзинг, щоб зберегти на досягнутому рівні обсяги продажу свого фірмового продукту – бухгалтерської програми “1С-Бухгалтерія”. Із 850 власних дилерів вони відібрали 70, які стали франчайзі. Вони зобов’язалися згідно з франшизою щоквартально закуповувати визначену кількість копій програми, не реалізовувати продукцію конкурентів і виплачувати певний відсоток від виручки.

Для України франчайзингова система є досить новим явищем. В Україні найбільшими франчайзерами є “McDonalds”, “Domino’s Pizza”, “Coca-Cola”, “Баскін&Робінс”, “ТНК-Україна”, “ЛУКОЙЛ-Україна”, “Довгань-Україна”, “Швидко”, “1С: франчайзинг”. На сьогоднішній день найбільш перспективними галузями застосування франчайзингу є роздрібна торгівля, громадське харчування, побутові послуги, охорона безпеки, медичне обслуговування, будівництво, автосервіс, готельне господарство, ділові послуги і консультування.

Формування та подальший розвиток системи франчайзингу в Україні може сприяти розв’язанню багатьох проблем становлення малого підприємництва. Насамперед, це залучення до малого підприємництва широкого кола осіб, які без певної підтримки не наважуються займатися бізнесом; можливість навчитися ефективним методам управління, підвищити свій професіоналізм і компетентність; виходу на ринок із конкурентоспроможним товаром та ім’ям, яке вже має ділову репутацію. Крім того, франчайзинг сприятиме опануванню малими підприємствами нових технологій, створенню додаткових робочих місць, що позитивно вплине на проблему безробіття, та розширенню сфер діяльності суб’єктів малого підприємництва.

Таким чином, на сьогоднішній день досить цікавими і перспективними механізмами фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу є: лізинг, венчурні фінансування та франчайзинг. Але для їх ефективного функціонування необхідно створити відповідні правові та економічні умови.

## **5. ОСОБЛИВОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ АСПЕКТІВ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

### **5.1. Основні напрямки розробки та реалізації регіональної політики підтримки малого підприємництва**

Регіональна політика розвитку малого підприємництва є частиною загальної соціальної та економічної державної політики України і визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу у сфері малого підприємництва з урахуванням державних і регіональних інтересів та пріоритетів.

Під *регіональною політикою розвитку малого підприємництва* слід розуміти, з одного боку, чітко опрацьовану в законодавчому аспекті практичну діяльність центральних органів виконавчої влади і місцевих державних адміністрацій в усіх регіонах країни, спрямовану на створення необхідного комплексу умов розвитку підприємництва, а з іншого – соціально-економічні заходи, здійснювані на базі загальнодержавної політики, закріпленої у законодавстві самими регіонами для досягнення тих чи інших регіональних цілей та завдань.

*Регіональна політика розвитку малого підприємництва спрямовується на:*

- забезпечення зростання внутрішнього валового продукту за рахунок діяльності малих підприємств;
- залучення суб'єктів малого підприємництва до розв'язання соціально-економічних проблем на державному та регіональному рівнях;
- удосконалення структури малого підприємництва;
- підвищення технологічного рівня виробництва малих підприємств;
- заохочення розвитку малих підприємств у пріоритетних галузях і на територіях пріоритетного розвитку;
- створення нових робочих місць, зменшення безробіття.

Реалізація зазначених цілей забезпечується шляхом підтримки малого підприємництва за такими основними напрямками:

- сприяння у формуванні нормативно-правової бази;
- створення сприятливих умов для використання суб'єктами малого і середнього підприємництва державних і місцевих фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій;
- удосконалення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;



- фінансова підтримка інноваційних та соціально-вагомих для регіону інвестиційних проектів із залученням міжнародних інвесторів.

Заходи регіональної підтримки малого підприємництва застосовуються, передусім, у пріоритетних сферах, які встановлюються законодавством для суб'єктів малого підприємництва та ґрунтуються на економічній доцільності.

*Основними принципами регіональної політики розвитку малого підприємництва є:*

- системність та комплексність механізмів державного регулювання розвитку малого підприємництва;
- цілеспрямованість та адресність підтримки суб'єктів малого підприємництва шляхом вибору пріоритетів та концентрації ресурсів для їх реалізації;
- рівноправний доступ суб'єктів малого підприємництва усіх форм власності до матеріально-сировинних, фінансових та інших ресурсів.

З метою сприяння розвитку малого бізнесу в регіонах розробляються регіональні програми підтримки малого підприємництва, у яких визначається стан і аналізуються проблеми малого підприємництва, відображаються основні показники розвитку малого бізнесу в регіоні. У регіональних програмах визначаються також основні джерела фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва, спрямованість і обсяг залучених коштів. Програми визначають основні причини, що перешкоджають розвитку малого бізнесу, а також методи їх усунення на регіональному рівні.

Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємництва є найважливішими завданнями реалізації регіональних програм підтримки підприємництва. Для багатьох підприємців актуальною залишається проблема одержання фінансової підтримки. Доступ до кредитних джерел для малого бізнесу в Україні досить обмежений. Основними причинами є: жорсткі вимоги з боку банків до забезпечення позик (включаючи гарантії) і відсутність у малих підприємств необхідного заставного майна через властиву їм неліквідну структуру активів; нерозвиненість системи гарантій і лізингових механізмів; високий рівень процентних ставок через орієнтацію вітчизняної банківської системи переважно на обслуговування великих підприємств; робота банків в основному з короткостроковими позичками і складність процедури одержання кредиту; спекулятивний і корпоративно-політизований характер ринкових стратегій багатьох банківських установ; недостатність інформації про фонди міжнародної допомоги.

Фінансово-кредитна політика у сфері малого підприємництва спрямовується на:

- формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва;
- розробку та запровадження ефективних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва;
- формування мережі кредитних спілок та їх філій;
- розвиток лізингового ринку в сфері малого бізнесу;
- залучення коштів іноземних кредитних ліній і міжнародної технічної допомоги для розвитку підприємництва.

При розробці програм залучення інвестицій в економіку регіону слід виходити з тієї ситуації, що вже склалася і, так чи інакше, впливає на інвестиційний клімат регіону. Зокрема, тривале недовкладення інвестицій в регіон, недостатнє державне фінансування галузей та низька капіталоозброєність і, як наслідок, низькі обсяги нагромадження та концентрації капіталу та незначний обсяг внутрішніх інвестицій не сприяють створенню сприятливого іміджу регіону.

Іноземні інвестори не працюють у тих регіонах, в яких не працюють внутрішні інвестори. Іноземні інвестори не будуть масово інвестувати до тих пір, поки не побачать приклади ефективного вкладання капіталу вітчизняними інвесторами. Внутрішній інвестор – підприємець регіону – повинен отримати стимули для інвестування. Одночасно зростання ефективності місцевого бізнесу буде зацікавлювати іноземних інвесторів до співпраці, зокрема, через створення спільних підприємств.

*З метою підвищення інвестиційної привабливості регіону доцільно вжити наступних заходів:*

- підготовка пропозицій щодо усунення правових, адміністративних, економічних та організаційних перепон для надходження інвестицій в регіон;
- надання пільг з оподаткування підприємств, які спрямовуються на розвиток власного виробництва (зі створенням нових робочих місць);
- надання юридичних, експертно-консультаційних послуг;
- створення ефективної інфраструктури підтримки підприємництва на регіональному рівні;
- забезпечення умов для розвитку перспективних форм фінансування та кредитування малого бізнесу, в тому числі лізингу, франчайзингу, кредитних спілок та інше;
- розробка та реалізація механізму надання в оренду на конкурсній основі приміщень, окремих цехів, сховищ, споруд та устаткування

ня державних, колективних підприємств та об'єктів комунальної власності;

- підтримка зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, включаючи сприяння розвитку їх торговельних, науково-технічних, виробничих, інформаційних зв'язків з підприємцями з інших країн;
- розробка пропозицій щодо вдосконалення системи прийняття рішень про можливе зниження зборів і податків стосовно підприємництва, що діє у пріоритетних напрямках підприємницької діяльності;
- забезпечення участі підприємців в регіональних конкурсах на пільгове кредитування загальнорегіональних проектів підприємств у сфері інноваційного підприємництва та високих технологій;
- проведення виставок малих підприємств-товаровиробників області;
- розробка та затвердження Положення про систему контролю за ходом реалізації інвестиційних проектів, фінансування яких підтримано муніципальною гарантією.

Реалізація положень регіональних програми всебічно сприятиме покращенню умов роботи для суб'єктів підприємницької діяльності, розширенню можливостей фінансування, а також підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва.

Фінансове забезпечення реалізації регіональної політики підтримки підприємництва здійснюється згідно зі статтею 13 Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва" через мережу регіональних фондів.

*Метою діяльності регіональних фондів підтримки підприємництва є:*

- реалізація державної політики з питань розвитку та фінансової підтримки підприємництва, ефективне використання його можливостей в соціально-економічному розвитку регіонів;
- об'єднання фінансово-економічного та науково-технічного потенціалу для розробки і здійснення програм та проектів, спрямованих на всебічний розвиток та підвищення ефективності підприємницької діяльності;
- створення умов, що сприяють виконанню державних та регіональних програм і проектів, спрямованих на розвиток підприємства в регіоні;
- сприяння використанню суб'єктами малого підприємництва державних та недержавних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів регіону, в тому числі приміщень (споруд), обладнання, інформаційних матеріалів, а також науково-

дослідних розробок і технологій, необхідних для здійснення підприємницької діяльності; створення на основі залучення інвестицій сучасної інфраструктури виробництва в різних секторах економіки; реалізація обласних науково-освітницьких програм з розвитку підприємництва.

На даному етапі пріоритетними напрямками в роботі Фонду є:

- підтримка проектів і програм у сфері виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;
- виробництво будматеріалів і елементів конструкцій для індивідуального і колективного, житлового і промислового будівництва;
- виробництво товарів широкого споживання, інноваційної діяльності.

Основною проблемою функціонування регіональних Фондів підтримки підприємництва є обмеженість фінансових ресурсів. На жаль, сьогодні активно діють лише ті Фонди, що створені з ініціативи самих підприємців регіону.

Створення регіональних Фондів підтримки підприємництва в усіх областях України сприяє підвищенню ефективності використання суспільних ресурсів, більш повному розкриттю підприємницького потенціалу, забезпеченню правової відкритості та прозорості у сфері підприємницької діяльності. Формування регіональних Фондів дозволить підвищити ефективність використання коштів для підтримки розвитку підприємницької діяльності, фінансування заходів щодо формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва, стимулювання залучення суб'єктів малого підприємництва до реалізації державних і регіональних соціально-економічних та інвестиційних програм. Функціонування регіональних фондів підтримки підприємництва дає змогу сконцентрувати ресурси для підтримки найважливіших сфер малого бізнесу, що відповідають державним, регіональним і місцевим інтересам. Діяльність регіональних фондів підтримки підприємництва позитивно впливає не лише на розвиток малого бізнесу, а й на економічний стан регіону в цілому.

Таким чином, регіональна політика підтримки малих підприємств включає програми, проекти і заходи, які мають значення для розвитку конкретного регіону і реалізуються безпосередньо на регіональному рівні за рахунок місцевих ресурсів, а також ті, що мають міжрегіональне значення і відповідають завданням регіональної політики розвитку малого підприємництва. Слід також враховувати, що розвиток малого підприємництва залежить від багатьох факторів, серед яких найважливішу роль відіграють регіональні (територіальні) умови: економічний потенціал, наявність ресурсів, господарська структура, підготовка кадрів, ставлення місцевих органів влади та населення до під-

приємництва, стан ринкової інфраструктури, інформаційне забезпечення, традиції та технологія даного регіону тощо. Ці та інші фактори повинні враховуватись при розробці та впровадженні системи регіонального управління, здійсненні ефективної територіальної політики щодо розвитку малого підприємництва в регіоні.

Отже, регіональна політика спрямована на комплексне вирішення проблем розвитку та підтримки малого підприємництва, а саме: вдосконалення нормативно-правової бази, фінансово-кредитне забезпечення, створення об'єктів інфраструктури, забезпечення доступу підприємців до ділової інформації, майнова підтримка. Впровадження регіональної політики щодо розвитку малого підприємництва сприятиме активному включенню населення в процес покращення умов життя, створенню нових робочих місць, наповненню місцевих бюджетів, насиченню товарних ринків відповідною продукцією, зменшенню рівня безробіття та зниженню соціальної напруги в регіонах. А її реалізація дасть змогу сконцентрувати ресурси для підтримки найважливіших сфер функціонування малого підприємництва, що відповідають державним, регіональним і місцевим інтересам.

## **5.2. Характеристика розвитку малого бізнесу в регіонах України**

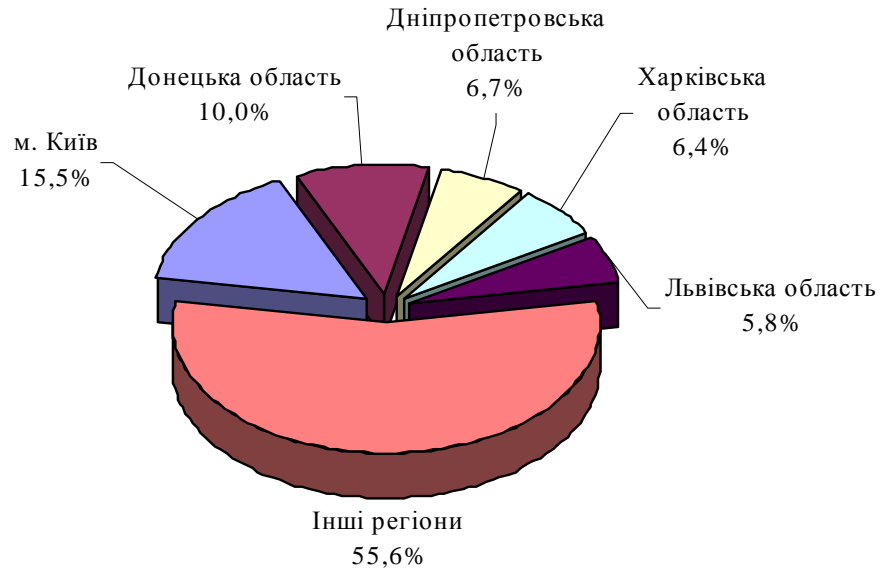
В Україні у 2002 році функціонувало 253,8 тисяч малих підприємств з чисельністю зайнятих до 50 осіб, проти попереднього року їх кількість зросла на 8,6 %.

Розвиток малого бізнесу в Україні має чітку регіональну диференціацію: безумовно, що Київ та інші великі міста мають кращі умови для його розвитку, а на периферії він майже не розвивається. У 2002 р. найбільшу кількість малих підприємств було зареєстровано у місті Києві (15,5 % загальної кількості), Донецькій (10 %), Дніпропетровській (6,7 %), Харківській (6,4 %) та Львівській (5,8 %) областях (рис. 5.1).

Ефективне функціонування суб'єктів малого підприємництва в регіонах залежить від багатьох факторів і, насамперед, від економічного потенціалу регіону, господарської структури, підготовки кадрів, ставлення місцевих органів влади до підприємництва, стану ринкової інфраструктури та інформаційного забезпечення.

Малий бізнес, як і в минулі роки, у територіальному розрізі розвивався нерівномірно. Якщо в середньому по Україні на 10 тис. чоловік наявного населення припадає 53 малих підприємства, то в деяких регіонах цей показник значно вищий. Так, в м. Києві на 10 тис. чоловік наявного населення приходиться 151 підприємство, Автономній Республіці Крим – 61; Миколаївській області – 60; Львівській, Харків-

ській областях та м. Севастополі – по 56 підприємств. Найнижчий показник кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. чоловік наявного населення відзначається в Тернопільській (32 підприємства) та Чернігівській (35 підприємств) областях.



*Рис. 5.1. Розміщення малих підприємств на території України*

*Таблиця 5.1*

**Кількість малих підприємств по регіонах**

Регіон	Кількість підприємств, од.					
	всього			на 10 тис. чоловік наявного населення		
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Україна	217930	233607	253791	44	48	53
Автономна Республіка Крим	9183	10984	12437	44	54	61
Вінницька обл.	5221	5303	6460	29	30	37
Волинська обл.	3468	3731	4148	33	35	39
Дніпропетровська обл.	13494	15331	17001	37	43	48
Донецька обл.	24807	24833	25354	50	51	53
Житомирська обл.	5181	5704	5848	37	41	42
Закарпатська обл.	5843	6396	6507	46	51	52
Запорізька обл.	7972	8687	9781	41	45	51

Регіон	Кількість підприємств, од.					
	всього			на 10 тис. чоловік наявного населення		
	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Івано-Франківська обл.	6146	6464	6737	43	46	48
Київська обл.	5978	6575	7738	32	36	43
Кіровоградська обл.	4369	5042	5071	38	44	45
Луганська обл.	8764	9347	9837	34	36	39
Львівська обл.	13612	13996	14759	51	53	56
Миколаївська обл.	6843	7216	7581	53	57	60
Одеська обл.	9591	10660	11735	38	43	48
Полтавська обл.	6128	6538	7055	37	40	44
Рівненська обл.	3650	3972	4233	31	34	36
Сумська обл.	4944	5319	5612	37	41	44
Тернопільська обл.	3030	3468	3645	26	30	32
Харківська обл.	13392	15127	16119	45	52	56
Херсонська обл.	7615	5818	6061	64	49	52
Хмельницька обл.	4519	4841	5178	31	34	36
Черкаська обл.	5058	5065	5353	35	36	38
Чернівецька обл.	2975	3569	3668	32	39	40
Чернігівська обл.	3388	3567	4325	27	28	35
м. Київ	30691	33940	39448	117	130	151
м. Севастополь	2068	2114	2140	54	55	56

У порівнянні з минулим роком в цілому по Україні кількість малих підприємств з розрахунку на 10 тис. чоловік наявного населення зросла на 5 підприємств. Більше, ніж в середньому по країні, зріс цей показник в Автономній Республіці Крим (на 7 підприємств), Вінницькій (на 7), Волинській (на 6), Запорізькій (на 6), Київській (на 7), Чернігівській (на 7) областях, в м. Києві (на 21 підприємство).

Обсяг продукції, виробленої малими підприємствами, становить 7,3 % від загального обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) в цілому по економіці країни. У двадцяти регіонах України частка малих підприємств в регіональних обсягах виробництва перевищує загальнодержавний показник. Найбільша вона в Чернівецькій, Закарпатській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Херсонській, областях та

м. Севастополі. Досить низька питома вага малих підприємств в обсягах виробництва Дніпропетровської (4,1 %), Луганської (4,3 %), Донецької (4,3 %) областях.

Таблиця 5.2

**Частка виробленої продукції малих підприємств у загальних обсягах виробництва продукції (робіт, послуг) по регіонах, %**

Регіон	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Україна	6,9	7,3	7,3
Автономна Республіка Крим	10,6	12,6	13,3
Вінницька обл.	9,3	9,6	10,1
Волинська обл.	9,1	9,2	5,5
Дніпропетровська обл.	3,7	3,9	4,1
Донецька обл.	4,1	4,3	4,4
Житомирська обл.	10,0	10,8	9,0
Закарпатська обл.	22,9	20,6	20,0
Запорізька обл.	5,1	5,3	5,4
Івано-Франківська обл.	14,6	14,9	16,3
Київська обл.	8,7	9,4	9,2
Кіровоградська обл.	10,5	13,3	13,6
Луганська обл.	4,9	5,4	4,3
Львівська обл.	10,1	10,6	10,9
Миколаївська обл.	9,8	10,7	10,1
Одеська обл.	8,2	9,0	9,3
Полтавська обл.	5,8	6,2	6,8
Рівненська обл.	11,1	11,4	12,0
Сумська обл.	8,5	9,8	10,0
Тернопільська обл.	12,1	13,3	15,1
Харківська обл.	9,8	10,0	10,6
Херсонська обл.	11,5	11,8	12,3
Хмельницька обл.	9,2	9,4	11,1
Черкаська обл.	7,3	8,5	9,8
Чернівецька обл.	15,8	16,6	20,3
Чернігівська обл.	7,4	8,1	8,3
м. Київ	6,8	6,8	6,8
м. Севастополь	13,9	15,8	15,4



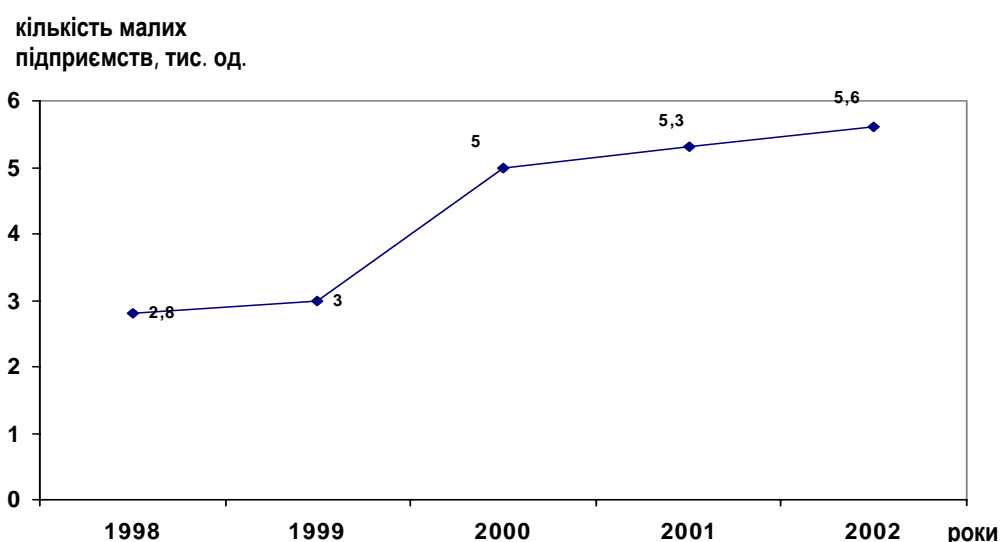
Характеризуючи розвиток малого підприємництва в регіональному аспекті, слід зазначити, що Україна являє собою сукупність різних територій, кожна із яких має неповторний профіль, притаманні тільки їй властивості. Розвинутими в індустріальному відношенні областями є Дніпропетровська, Запорізька, Луганська. Области, де переважає сільське господарство, – Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Полтавська, Черкаська. Є також області, де врівноважені сільське господарство та індустрія – Одеська, Київська, Харківська.

Отже, розвиток малого підприємництва залежить від багатьох факторів, але однією з причин труднощів та структурних викривлень у недержавному секторі і регіональному рівні є відсутність системи територіального управління та територіальної політики щодо розвитку підприємницької діяльності.

### **5.3. Основні напрямки розвитку малого підприємництва в Сумській області**

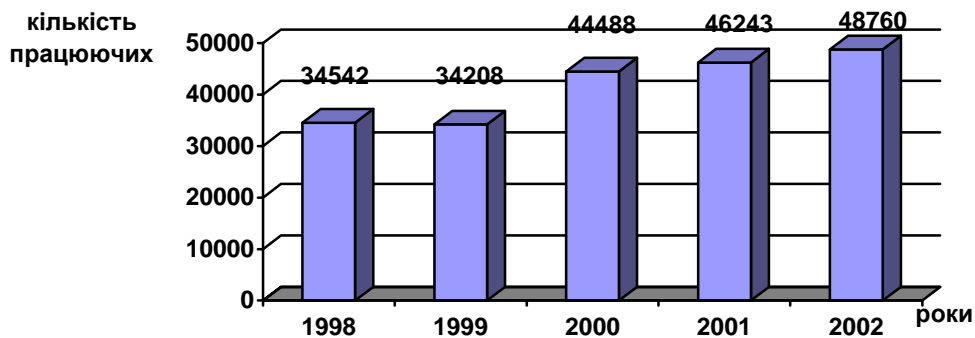
В цілому природнокліматичні умови Сумщини, місце розташування, забезпеченість багатьма видами сировини, її виробничо-економічний потенціал створюють сприятливі умови для розвитку малого підприємництва.

Сьогодні про місце малого бізнесу в ринковій економіці області говорять наступні цифри: на 10 тис. чоловік населення припадає 44 діючих малих підприємств; мале підприємство охопило більше 48 тис. чоловік; частка малих підприємств в загальному обсязі виробництва області займає 10 %.



**Рис. 5.2. Кількість діючих малих підприємств Сумської області, тис. од.**

В 2002 році на малих підприємствах працювало 48,8 тис. чоловік. Відповідно до статистичних даних у 2002 році середня заробітна плата працівників малого підприємництва склала 209,28 грн., що на 14 % вище рівня 2001 р. (183,4 грн.). Найбільших розмірів заробітна плата досягла у сфері державного управління (830,86 грн.), добувній промисловості (268,46 грн.), фінансової діяльності (262,4 грн.) та рибному господарстві (259,08 грн.), найменших – у галузі сільського господарства (158,01 грн.).



**Рис. 5.3. Кількість працюючих на малих підприємствах Сумської області, чол.**

Станом на 01.01.2003 на території області функціонує і звітує 5612 малих підприємств (на 293 підприємства більше, ніж у попередньому році), із них 9,9 % – новостворені підприємства. За підсумками 2002 року, малими підприємствами вироблено продукції на 507,1 млн. грн., або 10 % загального обсягу виробництва області.

За підсумками 2002 року, на території області функціонувало 4079 малих підприємств, що становило 72,7 % від загальної кількості діючих підприємств. У порівнянні з 2001 р. цей показник збільшився майже на 269 підприємств. Це пояснюється деяким поліпшенням умов діяльності малих підприємств у зв'язку з реалізацією Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва. Аналізуючи структуру малого бізнесу за кількістю підприємств та обсягами виробництва, звертає на себе увагу той факт, що близько 80 % малого бізнесу зосереджено в чотирьох видах економічної діяльності: торгівлі – 41,2 %, промисловості – 15,8 %, операціях з нерухомістю – 15 %, будівництві – 9 %. Такий розподіл малих підприємств за видами економічної діяльності свідчить про те, що приватний капітал спрямовується, в першу чергу, у сферу торговельно-посередницьких послуг, де швидше і з меншими витратами можна отримати прибуток, в той час як виробнича діяльність потребує значних інвестицій на досить тривалий період поряд з високим ризиком неповернення вкладених коштів.

Малими підприємствами в 2001 р. вироблено продукції на 507,1 млн. грн., що становить 10 % загального обсягу виробництва області. В порівнянні з 2001 роком питома вага підприємств малого бізнесу в загальних обсягах виробництва збільшилася на 0,2 %. Таке збільшення пояснюється не стільки зростанням обсягів виробництва, продажу та надання послуг малими підприємствами, скільки зростанням цін на продукцію (роботи, послуги), що було зумовлено зростанням курсу американського долара по відношенню до гривні.

Таблиця 5.3

**Основні показники діяльності малих підприємств в 2001-2002 рр.**

Показники	2001 р.	2002 р.
Обсяг виробленої продукції (робіт, послуг), тис. грн.	500160,3	507049,9
Питома вага малого бізнесу в загальних обсягах виробництва області, %	9,8	10
Операційні витрати на виробництво продукції (робіт послуг), тис. грн.	504493,4	551058,0
Чистий прибуток, збиток, тис. грн.	10347,1	-57333,7

До негативних показників діяльності малих підприємств області можна віднести і збільшення витрат на виробництво. Якщо в 1999 р. витрати становили 99,5 % від виробленої продукції, в 2000 р. – 97,87 %, то в 2001 р. уже 100,9 % а в 2002 р. – 108,8 %. Тобто витрати на виробництво більше вартості виробленої продукції, що свідчить про те, що діяльність малих підприємств була збитковою.

Основними чинниками, які заважають розвитку малого підприємництва в регіоні, є:

- відсутність чітко сформульованої через систему правових актів державної політики по відношенню до малого бізнесу;
- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин і т.д.);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий прес і обтяжлива система звітності;
- відсутність надійного правового, в тому числі судового забезпечення підприємницької діяльності;
- зростання недовіри підприємців до влади, до її здатності провести довгострокову політику і забезпечити стабільні умови ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

## ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Роль та значення малого бізнесу в перехідній економіці.
2. Фінансово-організаційні переваги малих підприємств порівняно з великими підприємствами.
3. Особливості організації фінансів малих підприємств.
4. Необхідність і шляхи державної фінансової підтримки розвитку малих підприємств в Україні.
5. Етапи формування державної підтримки малих підприємств.
6. Сутність спрощеної системи звітності для суб'єктів малого підприємництва.
7. Порядок складання і заповнення форми 1 “Баланс” для суб'єктів малого бізнесу.
8. Особливості складання і заповнення форми 2 “Звіт про фінансові результати” суб'єктами малого підприємництва.
9. Особливості здійснення фінансового аналізу суб'єктів малого підприємництва.
10. Сутність спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.
11. Характеристика єдиного податку.
12. Порядок нарахування і строки сплати в бюджет єдиного податку юридичними та фізичними особами.
13. Переваги та недоліки альтернативних способів оподаткування.
14. Кредитування суб'єктів підприємницької діяльності банківськими установами.
15. Фінансова підтримка малих підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій.
16. Використання інститутів кооперативної самоорганізації для стимулювання розвитку підприємництва.
17. Особливості використання лізингу для підтримки малого підприємництва.
18. Характеристика франчайзингу як одного із напрямків фінансово-кредитної підтримки малих підприємств.
19. Венчурне інвестування як одна із форм фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу.
20. Основні напрямки розробки та реалізації регіональної політики підтримки малого підприємництва.

## ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. У Законі України “Про державну підтримку малого підприємства” від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III зазначено, що суб’єктами малого підприємства є:

- а) юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро;
- б) юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 55 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 550 тис. євро;
- в) юридичні особи – суб’єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 100 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро.

2. Середньооблікова чисельність працюючих на малому підприємстві визначається з урахуванням:

- а) тільки тих працівників, які працюють згідно зі штатним розписом;
- б) всіх працівників, у тому числі тих, які працюють за договорами і за сумісництвом, а також працівників представництв, філій відділень та інших відокремлених підрозділів;
- в) всіх працівників, у тому числі тих, які працюють за договорами і за сумісництвом, але без урахування працівників представництв, філій відділень і інших відокремлених підрозділів.

3. Дія Закону України “Про державну підтримку малого підприємства” від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III не розповсюджується на:

- а) підприємства з виробництва тютюну та тютюнових виробів;
- б) страхові компанії, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;
- в) підприємства з виробництва фарб із вмістом свинцю;
- г) підприємства з виробництва міцних алкогольних напоїв.

4. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу здійснюється:
- а) за допомогою розрахунку фінансових коефіцієнтів;
  - б) за методом “5 Сі”;
  - в) за допомогою аналізу грошових потоків.
5. Фінанси малого підприємництва – це...
- а) певна сукупність грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення в рамках цього суб’єкта малого підприємництва, а також сукупність форм та методів їх формування і використання;
  - б) грошові кошти, що створюються малими підприємствами і формуються у певні фонди;
  - в) процес формування і використання доходів та видатків суб’єктів малого підприємництва – юридичних і фізичних осіб.
6. Використання спрощеної системи обліку та звітності для суб’єктів малого підприємництва регулюється:
- а) Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва в Україні”;
  - б) Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”;
  - в) Указом Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва”.
7. Форми та зміст статей фінансової звітності для суб’єктів малого підприємництва регламентуються...
- а) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15;
  - б) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25;
  - в) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 26;
  - г) Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 28.
8. Скорочена за показниками фінансова звітність для суб’єктів малого підприємництва включає:
- а) баланс, звіт про рух грошових коштів;
  - б) баланс, звіт про фінансові результати;
  - в) баланс, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал;
  - г) баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, примітки до річної фінансової звітності.

9. Квартальна звітність суб'єктами малого підприємництва подається не пізніше...

- а) 20 числа місяця, що настає за звітним кварталом;
- б) 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом;
- в) 30 числа місяця, що настає за звітним кварталом;
- г) 1 числа місяця, що настає за звітним кварталом.

10. Річна звітність суб'єктами малого підприємництва подається не пізніше...

- а) 31 грудня поточного року;
- б) 20 січня наступного за звітним року;
- в) 20 лютого наступного за звітним року;
- г) 20 березня наступного за звітним року.

11. Покупна вартість товарів, які придбані підприємством для подальшого продажу, відображається у статті:

- а) "Виробничі запаси";
- б) "Готова продукція";
- в) "Інші оборотні активи".

12. Вартість нематеріальних активів відображається у статті:

- а) "Основні засоби";
- б) "Інші необоротні активи";
- в) "Довгострокові фінансові інвестиції".

13. Підприємства, для яких не передбачена фіксована сума статутного капіталу, відображають суму фактичного внеску власників до статутного капіталу підприємства у статті:

- а) "Статутний капітал";
- б) "Додатковий капітал";
- в) "Резервний капітал";
- г) "Неоплачений капітал".

14. Сума пайового капіталу (пайових внесків) членів споживчого товариства, спілок та інших організацій відображається у статті:

- а) "Статутний капітал";
- б) "Додатковий капітал";
- в) "Резервний капітал";
- г) "Неоплачений капітал".

15. Сума вилученого капіталу відображається у статті:

- а) “Статутний капітал”;
- б) “Додатковий капітал”;
- в) “Резервний капітал”;
- г) “Неоплачений капітал”.

16. Заборгованість за одержаними авансами відображається у статті:

- а) “Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями”;
- б) “Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги”;
- в) “Інші поточні зобов’язання”.

17. Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності відображаються у статті:

- а) “Інші операційні доходи”;
- б) “Інші звичайні доходи”;
- в) “Надзвичайні доходи”.

18. Дохід від операційних курсових різниць відображається у статті:

- а) “Інші операційні доходи”;
- б) “Інші звичайні доходи”;
- в) “Надзвичайні доходи”.

19. Дохід від неопераційних курсових різниць відображається у статті:

- а) “Інші операційні доходи”;
- б) “Інші звичайні доходи”;
- в) “Надзвичайні доходи”.

20. Адміністративні витрати відображаються у статті:

- а) “Матеріальні витрати”;
- б) “Витрати на оплату праці”;
- в) “Інші операційні витрати”.

21. Належна до сплати за звітний період сума єдиного податку, плата за спеціальний торговий патент і сума єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників відображається у статті:

- а) “Інші операційні витрати”;
- б) “Інші звичайні витрати”;
- в) “Податок на прибуток”.



22. Спрощена система оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва передбачає:

- а) заміну сплати податку на прибуток підприємств сплатою єдиного податку та використання спрощеної системи обліку та звітності;
- б) заміну сплати ПДВ сплатою єдиного податку та використання спрощеної системи обліку та звітності;
- в) заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів сплатою єдиного податку та використання спрощеної системи обліку та звітності.

23. Згідно з Указом Президента України № 746/99 спрощена система оподаткування може використовуватися суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, якщо:

- а) середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує 100 чоловік та обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.;
- б) середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує 50 чоловік та обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн.;
- в) середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує 50 чоловік та обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. євро.

24. Згідно з Указом Президента України № 746/99 спрощена система оподаткування може використовуватися суб'єктами малого підприємництва – фізичними особами, якщо:

- а) у трудових відносинах з ними, включаючи членів їх родин, є не більше 10 чоловік, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн.;
- б) у трудових відносинах з ними, включаючи членів їх родин, є не більше 5 чоловік, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн.;
- в) у трудових відносинах з ними, включаючи членів їх родин, є не більше 10 чоловік, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. євро;
- г) у трудових відносинах з ними, без врахування членів їх родин, є не більше 10 чоловік, а обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. грн.

25. Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається:

- а) сума, отримана суб'єктом підприємницької діяльності за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) без врахування ПДВ;
- б) сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або в касу за здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг);
- в) готівка, що надійшла у вигляді передоплати за товари (роботи, послуги) або у вигляді наступної оплати за отримані товари (роботи, послуги).

26. При продажу основних фондів виручкою від реалізації виступає:

- а) різниця між початковою і залишковою вартістю основних фондів;
- б) залишкова вартість основних фондів;
- в) ціна продажу основних фондів;
- г) позитивна різниця між ціною продажу і залишковою вартістю основних фондів на момент продажу.

27. Згідно з Указом № 746/99 встановлено, що на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності не можуть перейти суб'єкти підприємницької діяльності – юридичні особи:

- а) на яких поширюється дія Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” в частині придбання спеціального патенту;
- б) довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи;
- в) у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25 відсотків;
- г) всі відповіді правильні;
- д) правильні відповіді а), б).

28. При переході на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності юридична особа самостійно обирає одну з наступних ставок єдиного податку:

- а) 6 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати по-

датку на додану вартість згідно із Законом України “Про податок на додану вартість”;

- б) 10 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за винятком акцизного збору у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку;
- в) 10 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість згідно із Законом України “Про податок на додану вартість”;
- г) 6 відсотків суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за винятком акцизного збору у разі включення податку на додану вартість до складу єдиного податку;
- д) правильні відповіді а), б);
- е) правильні відповіді в), г).

29. Спрощену систему оподаткування не можуть обрати суб’єкти підприємницької діяльності – фізичні особи:

- а) на яких поширюється дія Закону України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” в частині придбання спеціального патенту;
- б) які здійснюють торгівлю лікєро-горілочаними та тютюновими виробами;
- в) здійснюють торгівлю паливно-мастильними матеріалами;
- г) правильні всі відповіді;
- д) правильні відповіді б), в).

30. Розмір єдиного податку для суб’єктів малого підприємництва – фізичних осіб встановлюється:

- а) Кабінетом Міністрів України;
- б) Верховною Радою України;
- в) Державною податковою адміністрацією;
- г) місцевими органами влади.

31. Розмір єдиного податку для суб’єктів малого підприємництва – фізичних осіб становить:

- а) від 10 до 100 грн.;
- б) від 20 до 200 грн.;
- в) від 10 до 200 грн.;
- г) від 20 до 100 грн.

32. У випадках, коли платник єдиного податку використовує працю найманих працівників, ставка єдиного податку...

- а) збільшується на 50 відсотків за кожну найману особу, яка не є членом родини;
- б) збільшується на 50 відсотків незалежно від кількості працюючих;
- в) залишається незмінною;
- г) збільшується на 50 відсотків за кожну найману особу, включаючи членів сім'ї.

33. Рішення про перехід на єдиний податок може бути прийняте не частіше:

- а) одного разу на квартал;
- б) одного разу на календарний рік;
- в) одного разу на півроку;
- г) обмежень не існує.

34. Свідоцтво про сплату єдиного податку видається:

- а) на квартал;
- б) на півроку;
- в) на рік;
- г) термін не визначено.

35. Суб'єкт підприємницької діяльності – фізична особа, платник єдиного податку, сплачує наступні податки і збори:

- а) податок на прибуток підприємств, прибутковий податок з громадян, податок на землю;
- б) збір на спеціальне використання природних ресурсів, збір на обов'язкове соціальне страхування, податок на промисел, збір на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- в) державне та ввізне мито, податок з власників транспортних засобів, збір за забруднення навколишнього середовища.

36. Приватні підприємці можуть обирати спосіб оподаткування своїх доходів за фіксованим податком за умови, якщо:

- а) кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, включаючи членів їх сім'ї, не перевищує 5 осіб, а валовий дохід приватного підприємця від самостійного здійснення підприємницької діяльності або з використанням найманої праці за останні 12 календарних місяців, що передують місяцю при-

- дбання патенту, не перевищує 7000 (119000 грн.) неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
- б) кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, включаючи членів їх сім'ї, не перевищує 10 осіб, а валовий дохід приватного підприємця від самостійного здійснення підприємницької діяльності або з використанням найманої праці за останні 12 календарних місяців, що передують місяцю придбання патенту, не перевищує 7000 (119000 грн.) неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
  - в) кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, включаючи членів їх сім'ї, не перевищує 5 осіб, а валовий дохід приватного підприємця від самостійного здійснення підприємницької діяльності або з використанням найманої праці за останні 6 календарних місяців, що передують місяцю придбання патенту, не перевищує 7000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян;
  - г) кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, включаючи членів їх сім'ї, не перевищує 5 осіб, а валовий дохід приватного підприємця від самостійного здійснення підприємницької діяльності або з використанням найманої праці за останні 12 календарних місяців, що передують місяцю придбання патенту, не перевищує 500 тис. грн.

37. Розмір фіксованого податку для суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб становить:

- а) від 10 до 100 грн.;
- б) від 20 до 200 грн.;
- в) від 10 до 200 грн.;
- г) від 20 до 100 грн.

38. Для одержання патенту на здійснення торгівлі на всій території України фіксований податок встановлюється у розмірі:

- а) 100 грн.;
- б) 50 грн.;
- в) 150 грн.;
- г) 200 грн.

39. Чи є приватні підприємці – платники фіксованого податку платниками ПДВ:

- а) фізичні особи, що зареєструвалися до введення в дію Закону України "Про податок на додану вартість", тобто до 01.10.97, не є платниками ПДВ;

- б) суб'єкти підприємницької діяльності, які створились після 01.10.97 незалежно від виду діяльності запланованих обсягів операцій з продажу товарів, підлягають обов'язковій реєстрації як платники ПДВ і сплачують цей податок;
- в) суб'єкти підприємницької діяльності – платники фіксованого податку, незалежно від строків створення не є платниками ПДВ.

40. Державна політика підтримки підприємництва – це...

- а) нормативно-законодавче забезпечення розвитку малого підприємництва;
- б) створення сприятливих умов для залучення інвестицій у малий бізнес;
- в) створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які залучають у сферу малого підприємництва на пільгових умовах чи безоплатно;
- г) сукупність пріоритетних рішень, які визначають основні напрямки і форми правового, економічного та організаційного сприянь розвитку малого підприємництва.

41. Основна мета державної підтримки малого підприємництва:

- а) створення умов для позитивних змін в економіці України;
- б) підтримка вітчизняних виробників;
- в) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, попередження безробіття, створення нових робочих місць;
- г) всі відповіді вірні;
- д) правильні відповіді б), в).

42. Органи державної влади, які здійснюють підтримку малого підприємництва:

- а) Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада Автономної Республіки Крим;
- б) Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики і підприємництва, Верховна Рада Автономної Республіки Крим;
- в) Міністерство фінансів України, центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики і підприємництва.

# СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

## *Законодавчі та нормативні акти*

1. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 1 червня 2000 р. № 1775-III.
2. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III.
3. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 21 грудня 2000 р. № 2157-111.
4. Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року № 727 Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 28.06.99 № 746/99.
5. Питання Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва: Указ Президента України від 25.05.2000 № 721/2000.
6. Про заходи щодо забезпечення підтримки та подальшого розвитку підприємницької діяльності: Указ Президента України від 15.07.2000 № 906/2000.
7. Наказ ДПАУ “Про затвердження форми Розрахунку сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою” від 29.10.99 № 599.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства“. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року № 39 // Українська інвестиційна газета (Нормативна база). – 28 березня 2000 р. – С. 3-6.
9. Програма діяльності Кабінету Міністрів України. Схвалена Постановою Верховної Ради України від 6 квітня 2000 р. № 1618-III // Українська інвестиційна газета (Нормативна база). – 18 квітня 2000 р. – С. 1-9.
10. Наказ Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва “Про затвердження Типового положення про координаційну раду (комітет, комісію) з питань розвитку підприємництва при місцевих органах виконавчої влади” від 18 жовтня 2000 року № 52. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 6 листопада 2000 р. за № 780/5001.
11. Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. Послання Президента України до Верховної Ради України // Сумщина. – 2 лютого 2000 р. – № 13. – С. 1-3; 4 лютого 2000 р. – № 14. – С. 1-2.

## *Навчально-методична література*

1. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Бажан А.И. Реструктуризация в сфере кредитования малого бизнеса // Деньги и кредит. – 2000. – № 4. – С. 22-28.
3. Бак Р.О. Развитие малого предприятия в Украине та його фінансова підтримка // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 131-133.

4. Беленок Л.Ф. Формування інфраструктурних механізмів підтримки малого підприємництва в Україні // Финансовая консультация. – 2000. – № 43. – С. 52-55.
5. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 34-40.
6. Білоус Г.М., Демідіон В.О. та ін. Мале підприємництво – стан розвитку, необхідності кардинальних змін і послідовність рішень (або про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва) // Финансовая консультация. – 1999. – № 49-52. – С. 6-11.
7. Білоус Г.М., Демідіон В.О. та інші. Концепція державної політики розвитку малого підприємництва в Україні (проект) // Финансовая консультация. – 2000. – № 7. – С. 32-36.
8. Буряк Л.Д., Гапонюк М.А. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого бізнесу // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 102-105.
9. Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого та середнього підприємництва // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 33-39.
10. Варналій З.С. Актуальні проблеми фінансів малого підприємництва в Україні // Фінанси України. – 1996. – № 10. – С. 23-33.
11. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001.
12. Виноградська А. Розвиток малого підприємництва // Економіка України. – № 2. – 1999. – С. 36-44.
13. Гаврилов А.А., Комайдин Е.Н. Анализ взаимосвязи финансового результата и обеспеченности собственными оборотными средствами // Финансовый менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 1.
14. Герасимчук З.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 110-115.
15. Гончаров Н.В. Напрями розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва // Фінанси України. – 2003. – № 7.
16. Гуляев С.Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйствования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования // Финансовый менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3.
17. Джон Лембден. Финансы в малом бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 1992.
18. Іваницький Д.О. Фінансова безпека і малий бізнес // Фінанси України. – 2003. – № 8.
19. Івченко О.Г. Державна підтримка малого і середнього підприємництва потрібна насамперед самій державі // Фондовый рынок. – 1997. – № 34. – С. 25-29.
20. Квасовський О.Р. Ефективне оподаткування малого бізнесу в умовах ринкової трансформації // Регіональна економіка (Львів). – 2000. – № 4. – С. 191-198.



21. Калошина М.Н., Хачатурова-Тавризян В.М. Процедуры выбора оптимального источника финансирования // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 4.
22. Крейнина М.Н. Управление выручкой и прибылью от продаж в условиях изменения спроса на продукцию предприятия // Финансовый менеджмент. – 2001. – № 4.
23. Крейнина М.Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Финансовый менеджмент – 2001. – № 3.
24. Комарницький І.М. Фінансова інфраструктура для підтримки малого підприємництва // Фінанси України. – 2003. – № 2.
25. Копченко І.М. Фінансовий механізм сприяння розвитку малого підприємництва // Фінанси України. – 2003. – № 5.
26. Крупка М.І. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні // Фінанси України. – 1998. – № 5. – С. 72-78.
27. Кубай Н.Є. Державна фінансова підтримка малого бізнесу в Україні // Фінанси України. – 1998. – № 5. – С. 116-120.
28. Кузнецова І.С. Мале підприємництво: внесок в економіку та проблеми функціонування // Фінансова консультація. – 2000. – № 49. – С. 9-11.
29. Лавриненко Р.А. Фінансування малого та середнього бізнесу в Україні // Фінанси України. – 1998. – № 2. – С. 76.
30. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 320 с.
31. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 90-97.
32. Лукасевич С.Л. Основні етапи і програми державної підтримки малого підприємництва // Регіональні перспективи (Полтава). – 2000. – № 2. – С. 114-116.
33. Лукашенко А., Сергійко О. Проблеми державної політики підтримки малого підприємництва в Україні // Право України. – 1999. – № 6. – С. 39-45.
34. Мазур О.Є. Напрями фінансової підтримки малого бізнесу // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 51-55.
35. Малис Н.И., Веселова А.В. Налогообложение малого бизнеса: проблемы и перспективы // Финансы. – 1999. – № 1. – С. 26-30.
36. Микитюк О.І. Фінансова підтримка малого підприємництва // Фінанси України. – 2000. – № 11. – С. 118-122.
37. Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні // Вісник УАБС. – 2000. – № 1. – С. 13-20.
38. Науменкова С.В., Люта О.В., Бойко С.О. Особливості диверсифікації форм фінансової підтримки розвитку малого підприємництва на регіональному рівні // Вісник УАБС. – № 1. – 2001. – С. 5-17.

39. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого і середнього бізнесу // Фінанси України . – 2003. – № 7.
40. Пономаренко Н.Ш. Місце і роль малого та середнього бізнесу в економічних відносинах регіону // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2. – С. 321-323. Програма розвитку малого підприємництва в Сумській області на 2001-2002 роки. – Суми: 2000.
41. Радченко Т.Ю. Основные проблемы и потенциальные возможности развития малого предпринимательства // Росія-Україна: проблеми і можливості наукового та економічного співробітництва: Збірник наук. праць. – Суми, 2000. – С. 140-150.
42. Романів М.В. Фінансова підтримка підприємництва // Фінанси України. – 2003. – № 9.
43. Сизоненко В.О., Колесник Н.Ф. Методологічні аспекти фінансової діяльності суб'єктів малого підприємництва // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 103-108.
44. Соловьев А. Анализ финансовой деятельности малых предприятий // Бизнес-информ. – 1997. – № 10. – С. 41-42.
45. Соловьев В. Проблемы развития малого предпринимательства в Украине // Бизнес-информ. – 1997. – № 16. – С. 38-40.
46. Статистичний щорічник України за 2000 рік (Державний комітет статистики України). – К.: “Техніка”, 2001.
47. Ткачук О.М. Інвестиційне забезпечення розвитку малих підприємств // Фінанси України. – 2000. – № 7. – С. 89-94.
48. Уилсон Питер. Финансовый менеджмент в малом бизнесе. – М.: ЮНИТИ, 1995.
49. Цандер Ернст. Менеджмент малих і середніх підприємств. – К., 1997.
50. Шевеленко С.Д., Федів І.І. Підприємництво і підприємницька діяльність: Навч. посібник / За заг. ред. В.В. Сопка. – К.: Вища школа, 1997. – 224 с.
51. Штаудт Е. Створення малих і середніх підприємств та сприяння їм у країнах з перехідною економікою // Банківська справа. – 2000. – № 1. – С. 3-8.
52. Шуткин А.С. Повышение эффективности использования государственных и привлеченных средств в малом предпринимательстве // Финансы. – 1998. – № 11. – С. 9-12.
53. Юсупова Н. Государственная поддержка малого бизнеса в США // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 5.
54. Юсупова Н. Поддержка малого предпринимательства в США // МЭиМО. – 2001. – № 5.
55. Ющенко В.А. Фінансова підтримка розвитку малого та середнього бізнесу в Україні // Вісник НБУ. – 1999. – № 4. – С. 3-5.

*Навчально-методичне видання*

## **ФІНАНСИ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Посібник для самостійного вивчення дисципліни

Укладачі:

Світлана Валентинівна Науменкова

Ольга Василівна Люта

Ольга Валеріївна Гуркіна

Редактор *Н.І. Одарченко*

Комп'ютерна обробка *І.О. Кругляк*

Комп'ютерна верстка *Н.І. Одарченко*

Підписано до друку 28.12.2004. Формат 60x90/16. Обл.-вид. арк. 5,8.

Гарнітура Times. Тираж 56 прим. Зам. 537.

Інформаційно-видавничий відділ

Української академії банківської справи

Адреса: 40030, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57.

Надруковано на обладнанні Української академії банківської справи

