

ПРОБЛЕМА КРИТЕРІЇВ ВИДІЛЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Зілгалова О.А.

У статті розглядається економічна сутність понять „підприємництво”, „мале підприємництво”, „мале підприємство”, а також існуючі критерії віднесення підприємств до категорії малих. Значна увага приділяється існуючим причинам виділення малих підприємств в окремих сектор економіки, теоріям, що пояснюють ці процеси. Обґрунтовується необхідність виділення тих чи інших критеріїв для визначення малих підприємств, їх ефективність та достатність, сутність і важливість кількісних та якісних параметрів віднесення підприємств до категорії малих, їх взаємодоповнюваність.

Кількість бібліографічних посилань – 19, мова – українська.

Ключові слова: підприємництво, підприємство, мале підприємство, Болтоські критерії виділення малих підприємств, теорія ринкових ніш, кількісні та якісні критерії.

ВСТУП

Проблема критеріїв виділення малих підприємств серед інших підприємств економіки будь-якої держави є надзвичайно важливим моментом не тільки з погляду формування відповідних понять в теорії економічної думки, а й з позиції здійснення практичної господарської діяльності в буденному економічному житті держави. Останнє обумовлюється тим, що факт віднесення підприємства до категорії малих може надати йому певні переваги в конкурентному середовищі. До цих переваг відносять послаблення податкового навантаження, спрощення процедур реєстрації та ведення бізнесу, його обліку та звітування перед державними контролюючими установами, надання значної частини неподаткових пільг, участь в існуючих програмах підтримки малого підприємництва, як державних і регіональних, так і міжнародних тощо. Саме ці обставини й обумовлюють актуальність теми даного дослідження.

Метою даної роботи є визначення підприємництва загалом та малого бізнесу як його складової для чіткого формулювання критеріїв виділення малих підприємств. З огляду на це автор вирішує наступні завдання: аналізує діючі положення, що визначають існування малого підприємництва як окремого сектору економіки; досліджує тенденції формування окремих критеріїв для виділення малих підприємств; обґрунтовує переваги та недоліки тих чи інших систем критеріїв в економічній теорії та практичній діяльності окремих економічних утворень та держав.

Для досягнення мети і вирішення поставлених завдань у статті була застосована методологія наукового дослідження, що включила сукупність економіко-статистичних методів, методів аналізу і синтезу, індукції та дедукції, конкретизації та абстрагування, метод порівняльних характеристик,

монографічний метод. Були детально проаналізовані роботи вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячені аналогічній або наближеній тематиці. Так, проблемі визначення понять малого бізнесу та підприємництва приділяють значну увагу такі українські дослідники, як І.Ганечко, В.Карескін, В.Білик, З. Варналій, Ю.Ніколаєнко, російські вчені – М.Лапуста, С.Лебедева, П.Мягков, проблемою критеріїв виділення малих підприємств в окремий сектор економіки з метою сприяння їх розвитку переймаються у своїх працях такі дослідники, як Р.Клангам, Д.Речмен, Р.Кілстром, Дж. Лафонт, Е. Пенроуз, Д.Сторі та інші.

Стаття складається зі вступу, двох розділів та висновків.

1 ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ „ПІДПРИЄМНИЦТВО” ТА „МАЛИЙ БІЗНЕС”

В основі розуміння малого підприємства лежить поняття „підприємництва”, на якому воно ґрунтується, зокрема поняття „мале підприємництво”. Саме від інтерпретації останнього, а також від факторів макросередовища економіки країни, в якій функціонує мале підприємство, і залежить кількість та сутність виділення критеріїв приналежності підприємства до категорії малих.

В Україні визначення підприємництва наводиться в Господарському Кодексі і воно є наступним: „...підприємництво – це самостійна ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб’єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку” [1, С.42]. Також поширеним є визначення наступного змісту: „... підприємництво – це самостійна, ініціативна, постійна, здійснювана на власний страх і ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі з метою одержання прибутку”. З.С. Варналій у своїй

книзі „Мале підприємництво: основи теорії і практики” вважає такі визначення недосконалими і стверджує, що підприємництвом є не будь-яка корисна для суспільства діяльність із виробництва продукції, надання послуг, а тільки та, що характеризується такими основними ознаками: економічною самостійністю та автономною волею її суб'єктів; ініціативністю; творчим новаторським характером, інноваційністю; систематичністю; здійснюється на власний ризик і під певну особисту майнову відповідальність; здійснюється з метою одержання надприбутку (підприємницького доходу). Проте сутність підприємництва не можна зводити лише до особистісного фактору. Підприємництво, окрім особистісного компонента, має ще й економічну (матеріальну) основу, якою є процес отримання надприбутку завдяки інноваційній ініціативній ринковій діяльності [8].

За словами професора Ніколаєнка „підприємництво – це певна система життєдіяльності підприємств, основу якої складають демократичні форми їх економічної діяльності, забезпечення для них права ініціативи у виборі сфери, форм, методів господарювання, економічної, організаційної і технічної творчості та новаторства. У центрі даної системи стоїть підприємець – компетентний господарник, здатний забезпечити організацію господарства на основі найновіших досягнень економічної і технічної науки” [11].

Заслуговує на увагу ще одне визначення підприємництва, яке було сформульоване у підручнику „Підприємництво” від групи авторів під редакцією Лапусти : „Підприємництво – вільне економічне господарювання в різних сферах діяльності (крім заборонених законом), здійснюване суб'єктами ринкових відносин з метою задоволення потреб конкретних споживачів і суспільства в товарах (роботах, послугах) і отримання прибутку (доходу), необхідного для саморозвитку власної справи (підприємства) і забезпечення фінансових обов'язків перед бюджетами й іншими суб'єктами, що господарюють. Підприємництво – це принципово новий тип господарювання, що базується на інноваційній поведінці власників підприємства, на вмінні знаходити та використовувати ідеї, втілювати їх у конкретні підприємницькі проекти...” [6].

Таким чином, економічна сутність поняття „підприємництво” зводиться до наступного: підприємництво – це такий тип господарської діяльності, де головним суб'єктом виступає особа-підприємець, який комбінує фактори виробництва, створює нові комбінації цих факторів (тобто впроваджує інновації) та, постійно ризикуючи, управляє власною справою задля отримання підприємницького доходу. При цьому підприємець постійно шукає нові можливості для реалізації власних ідей, зорієнтований у своїй роботі на ефективність та якість, готовий іти на ризик для досягнення запланованих цілей та має постійну потребу в новій інформації. Чим більша ступінь особистої участі власника підприємства у здійсненні підприємницької діяльності, тим меншими є

масштаби підприємництва, тим із більшою вірогідністю можна стверджувати, що йдеться про мале підприємництво. Такий факт пояснюється тим, що власники великого бізнесу в переважній більшості випадків користуються послугами найманих директорів та менеджерів для безпосереднього управління підприємством, а за собою залишають лише контрольні функції.

2 КРИТЕРІЇ ВИДІЛЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ОКРЕМИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

По своїй суті, загалом, малі, середні та великі підприємства виділяються за ознакою масштабу діяльності, проте кожне таке визначення, кожний такий поділ вкладає окреме значення в розуміння масштабу діяльності. При цьому критеріями поділу виступає кількість працівників, обсяг виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), обсяг валового доходу, виручки від реалізації, а також рідше – обсяг авансованого у підприємство капіталу. Основою утворення різних розмірів підприємств є форми організації виробництва. При цьому окремо утворюють групи малі, середні та великі підприємства, які виступають складовими економічної системи (зокрема галузі). Проте існують ще й інші теорії щодо причин, які викликають утворення підприємств різного розміру. Одна з таких теорій пояснює утворення підприємств різних розмірів через існування різномасштабних економічних завдань. Це означає, що роль малого бізнесу – у виконанні тих функцій, які малі фірми можуть виконувати ефективніше, ніж більш великі фірми, тобто основою їх існування є діяльність, яка не може бути ефективною у великомасштабній діяльності економічної організації [16].

Загальна рівноважна підприємницька теорія створення фірми базується на концепції ризику, а це означає, що ті підприємці, які схильні до меншого ризику, прагнуть керувати великими підприємствами, а ті, які схильні і здатні ризикувати, – малими підприємствами. Таким чином, схильність підприємця до ризику рухає економічний розвиток [17].

Едіт Пенроуз вважає, що існування малих підприємств пов'язане з існуванням ринкових нестиковок або ринкових ніш : „Виробничі можливості малих фірм складаються з тих ніш, які великі фірми залишили пустими, а малі бачать в них можливість добиватись найбільшої прибутковості” [18]. У даний час на існування та важливість теорії ніш звертає увагу російський вчений Л.Абалкін. Він вважає : „Сучасна економіка, в тому числі перехідна, може бути описана теорією ніш. Вона передбачає, що будь-яка форма власності може знайти своє місце, свою нішу, де вона виявиться більш ефективною. В економіці кількість ніш є необмеженою. Це дає можливість кожній формі власності без політичного тиску, економічного примусу та ідеологічних штампів, шляхом вільного еволюційного розвитку зайняти те місце, де вона виявиться більш раціональною” [2].

Мале підприємство – це фірма, якою керує незалежний власник, яка не займає у своїй галузі домінуючого положення і відповідає певним критеріям за числом зайнятих і за обсягом щорічних продажів [11, С.100]. Основними економічними рисами малого підприємництва є відособленість (тобто господарювання на свій страх і ризик), спеціалізація на будь-якому виді діяльності та реалізація виробничих товарів (послуг) через купівлю-продаж на ринку. Існують інші характерні особливості, економічні риси малого бізнесу, малого підприємництва. Так, американський вчений Винарчук виділяє три критерії, за якими малі фірми відрізняються від великих. Це вразливість, інноваційність та еволюційність. Основною рисою, на думку вченого, яка відрізняє малу фірму від великої, є більш несприятливе оточення, в якому функціонує малий бізнес. Для більш ґрунтовної характеристики підприємств можна використовувати й інші критерії. У нашому випадку важливою є класифікація за розміром, коли кількісними характеристиками в першу чергу виступають чисельність працюючих на підприємстві та обсяг його річного обороту. Обидва показники застосовуються як у Європейському Союзі загалом, так і в окремих країнах-членах ЄС зокрема, хоча і з деякими відмінностями. За класифікацією Боннського Інституту дослідження середнього класу, середнім вважається підприємство, на якому працюють до 500 працівників, річний обіг не перевищує 500 млн. євро, і воно є незалежним від великих підприємств та не входить до складу концернів. До малих підприємств належать підприємства, кількість зайнятих на яких становить від одного до 49 осіб, а річний оборот не перевищує 500 тис. євро [13, С.92]. Для Європейського Союзу шкала відповідних показників є дещо іншою. З 1 січня

2005р. набрала чинності Рекомендація Комісії ЄС від 6 травня 2003 р. щодо визначення малих і середніх підприємств. У додатку до зазначеної Рекомендації визначено поняття „підприємство” – це суб’єкт економічної діяльності, незалежно від його організаційно-правової форми, а саме: одноособові володіння, сімейні об’єднання, які займаються промислом та іншими видами діяльності, партнерства й інші об’єднання, що систематично здійснюють економічну діяльність. У додатку до Рекомендації також встановлено, що категорія малих, середніх та мікропідприємств складається із підприємств, штат яких налічує менше ніж 250 осіб, річний обіг не перевищує 50 млн. євро та /чи сума річного балансу не перевищує 40 млн. євро. При цьому для малого підприємства ці показники визначено, відповідно, 50 осіб та / або 10 млн. євро, а для мікропідприємств – 10 осіб та / або 2 млн. євро [14]. Якщо порівняти вищенаведені критерії визначення малого та середнього підприємництва у Європейському Союзі з критеріями, що діяли з 1996 року (табл. 1), то бачимо, що розмір річного обороту для середніх підприємств збільшився на 10 млн. євро, а сума річного балансу на 13 млн.; для малих підприємств зросла сума річного обороту – на 3 млн. євро; для мікропідприємств додався критерій валового доходу, який з 2003 р. становить не більше 2 млн. євро, критерій визначення чисельності працівників для всіх типів підприємств не змінився. Потрібно ще зазначити наступне: всі підприємства, чи то середні й малі, чи то мікропідприємства, повинні виконувати умову критерію незалежності. Критерій незалежності діє тоді, коли частка в капіталі підприємства, котре належить одному чи декільком підприємствам, які не є малими чи середніми, не перевищує 25 % [7, С.91].

Таблиця 1 Параметри виділення малих та середніх підприємств у Європейському Союзі

Параметр	3 1996 р.			3 2003 р.		
	Мікро-	Мале	Середнє	Мікро-	Мале	Середнє
Чисельність працівників	< 10 осіб	< 50 осіб	< 250 осіб	< 10 осіб	< 50 осіб	< 250 осіб
Валовий дохід, євро	-	< 7 млн.	< 40 млн.	< 2 млн.	< 10 млн.	< 50 млн.
Вартість балансових активів, євро	-	< 5 млн.	< 27 млн.	-	-	< 40 млн.

Порівняльна характеристика критеріїв виділення малих, середніх та мікропідприємств у ЄС та Україні наведена у таблиці 2.

Таблиця 2 Порівняльна характеристика кількісних критеріїв малих, середніх та мікропідприємств

Критерій	Україна			Європейський Союз		
	Мікро-	Мале	Середнє	Мікро-	Мале	Середнє
Чисельність працівників, осіб	-	< 50	> 50, але не > 1000	< 10	< 50	< 250
Валовий дохід, млн. євро	-	< 0,5	> 0,5, але не > 5	< 50	< 50	< 50
Вартість балансових активів, млн. євро	-	-	-	< 2	< 10	< 40
Дохід від реалізації продукції, млн. євро	-	-	-	-	-	-

Як ми можемо переконатись, дивлячись на показники таблиці 2, в Україні не існує чіткого поділу підприємств на мікропідприємства, малі та середні – такий поділ не закріплений законодавчо – а самі кількісні критерії значним чином відрізняються від вимог Європейського Союзу до цієї сфери економіки. Оскільки Україна декларує європейський шлях розвитку та планує вступити до Європейського Союзу, було б доцільно здійснити уніфікацію та наближення вітчизняного законодавства, яке регулює малий та середній бізнес, до європейських норм, як це у свій час зробила Польща, прийнявши відповідний закон – „Право на господарську діяльність” (від 19.11.1999 р.). Закон встановив критерії для визначення підприємства суб'єктом малого чи середнього підприємництва, які збігалися із класифікацією Європейського Союзу [15, С.39].

Суттєві особливості малої економіки були визначені в 1971 році комісією англійського парламенту, що вивчала становище малих

підприємств. В економічному розумінні, мале підприємство було визнане таким, яке контролює порівняно незначну частку ринку його продукції. Малі підприємства не визначались просто зменшеними копіями великих. Комісія Болтона виділила три основні ознаки підприємств малого бізнесу:

1. невеликий ринок збуту, який не дозволяє підприємству здійснювати який-небудь значний вплив на ціни та обсяги товару, що реалізується;
2. правова незалежність: власник сам контролює свій бізнес; ця умова дозволяє виключити малі філії великих компаній;
3. персоніфіковане управління, яке передбачає, що власник особисто бере участь у всіх аспектах управління бізнесом і в процесі прийняття всіх рішень [9].

Таблиця Болтонських показників доповнювалася також і кількісними критеріями (таблиця 3).

Таблиця 3 Кількісні критерії Болтона для виділення малих підприємств

Сектор економіки	Критерії визначення
Виробництво	До 200 працівників
Будівництво	До 25 працівників
Видобуток вугілля	До 25 працівників
Роздрібна торгівля	Оборот до 50 тис. фунтів стерлінгів
Послуги	Оборот до 50 тис. фунтів стерлінгів
Гуртова торгівля	Оборот до 200 тис. фунтів стерлінгів
Дорожній транспорт	До 5 транспортних засобів

Відразу після своєї появи Болтонська теорія зазнала критики дослідників. Зокрема, суперечать одне одному визначення про відсутність на малих підприємства формалізованої управлінської структури та управління його власниками і критерії малої виробничої фірми – до 200 працівників. При такій кількості персоналу лише власник чи навіть кілька власників не можуть самостійно впоратися з управлінням фірмою. Це доводять дослідження Дж. Аткинсона та Н. Мігера, які показують, що призначення керівників на підприємстві відбувається вже навіть тоді, коли на ньому зайнято від 10 до 20 працівників. Таким чином, малоімовірно, що фірма із 150 працівниками може керуватись в „індивідуальний спосіб”, тобто тільки власником [19, С.101]. Таким чином, більш доцільним було б зменшити критерій чисельності працівників для малої виробничої фірми до стандартних 50 осіб. Також сумнівним видається твердження про нездатність малих підприємств суттєво впливати на ринок. Зараз багато малих підприємств займають так звані ринкові „ніші”, здійснюючи виробництво специфічних товарів чи надаючи нетрадиційні види послуг. В цілому, Болтонські критерії визначення малих підприємств є досить невизначеними і потребують суттєвих доробок.

Більш розширений та деталізований перелік якісних критеріїв запропонував голландський

економіст Ван Хорн. Він виділив п'ять характерних рис, які притаманні малим підприємствам [5, С.53]:

1. підприємство виробляє відносно невелику кількість товарів та послуг;
2. володіє порівняно обмеженими ресурсами та потужностями (капітал, робоча сила);
3. користується менш розвинутими системами управління, адміністративних процедур і технологій, необхідних для оцінки і контролю стратегічного положення компанії;
4. має несистематичний менеджмент, неформально ставиться до тренінгових програм;
5. головні управлінські посади та більшість акцій утримуються засновниками підприємства і (або) їхніми родичами.

Отже, на додаток до кількісних показників, що характеризують величину підприємства, використовуються також і якісні критерії.

У кожній країні є своє визначення малого та середнього підприємництва. Для його формування використовують різні класифікаційні ознаки: у Японії – розмір капіталу, чисельність працюючих, галузева приналежність, у Великобританії – кількість працівників у виробничій сфері та обсяг річного обороту в інших сферах, в Італії – обсяг капіталу та кількість зайнятих, в Росії – середньооблікова чисельність працюючих.

Господарський Кодекс України поділяє підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік на малі, середні та великі [1]. При цьому чіткі кількісні критерії визначені лише для малих і великих підприємств за принципом "більше-менше", всі ж інші підприємства є середніми (таблиця 2). Деякі економісти вирішення проблеми конкретизації кількісних критеріїв вбачають у виділенні серед малих підприємств більш мілких. Характерними рисами останніх є такі: підприємство знаходиться в індивідуальній власності громадянина, який має повну майнову відповідальність; власник володіє професійною кваліфікацією, забезпечує безпосереднє управління підприємством і приймає особисту участь в його роботі; чисельність офіційно зайнятих працівників на підприємстві не повинна перевищувати 10 осіб; значну частку в структурі товарообігу підприємства складає оборот продукції власного виробництва. Такому підприємству, як стверджують деякі економісти, держава повинна надати більш значні в порівнянні з іншими малими підприємствами пільги [4, С.75]. Деякі економісти, зокрема Мягков П.А., переслідуючи мету надання державою якомога ширших пільг малим підприємствам, пропонують використовувати у визначенні малих підприємств принцип „або”, а не „і”. Тобто у випадку співвідношення критеріїв за принципом „або” достатньо відповідати хоча б одному з них, щоб належати до сектора малого підприємництва [10]. Наприклад, в результаті оновлення фінансових показників міністерством з питань зайнятості Великобританії для малих підприємств встановлюються час від часу нові межі за обсягом товарообігу в торгівлі.

На противагу твердженню про подальше виділення серед малих підприємств мілко́го бізнесу,

або ж мікропідприємств, існує думка про хибність зайвого подрібнення видів підприємств сектора малого бізнесу. Класифікація бізнесу, в тому числі і малого, як доводять досліди вчених та практика ділових людей, у кінцевому рахунку зводиться до виділення одиничного виробництва та групового. Тобто, звідси висновок про те, що основними формами малого бізнесу є індивідуальне чи колективне підприємство, а головними формами малого підприємства – індивідуальні, приватні фірми або невеликі колективні підприємства типу кооперативів чи товариств [3].

ВИСНОВКИ

У сучасний період переходу від планового до ринкового господарювання розвиток середнього і малого підприємництва, малого бізнесу набуває особливого значення. Саме малі підприємства, які не потребують великих стартових інвестицій і гарантують високу швидкість обороту ресурсів, здатні найбільш швидко і економно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, формування і насичення ринку споживчих товарів. Мале підприємство, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає економіці необхідну гнучкість. Малі компанії здатні оперативно реагувати на зміни споживчого попиту і за рахунок цього забезпечувати необхідну рівновагу на споживчому ринку. Малий бізнес вносить значний вклад у формування конкурентного середовища. Тому подальше дослідження проблематики підстав та причин для видалення малих підприємств в окремий сектор економіки набуває особливого значення з погляду поживлення економічного розвитку України.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кодекси України: Господарський Кодекс України. – Львів: Інтеллект-Захід, 2004. – 1023 с. – С.393-533.
2. Абалкин Л. Многообразие видов собственности управления // ЭКО. – 1996. - № 1.
3. Ганечко И.Г. Малые предприятия в системе переходной экономики (на примере Украины). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Киев: Киевский государственный экономический университет, 1996.
4. Карескин В., Миска В., Бильк В. Малое предпринимательство: проблемы и перспективы // Экономика Украины. – 1995. - № 10. – С.72-76.
5. Колесников А., Колесникова А. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. – 1996. - №7. – С.45-58.
6. Лапуста. Малое предпринимательство. – М.: Прогресс. – 1998. – 320 с.
7. Лебедева С. Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - №1. – С.90-96.
8. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2001. – 277 с.
9. Малий бізнес: перспективи розвитку / Сборник обзоров. – М., 1991. – 139с.
10. Мягков П. А. Большие проблемы малого бизнеса // Деньги и кредит. – 1992. - №12. – С.7.
11. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – Ч.3 : Підприємництво в ринковій економіці / За ред. Ю.В.Ніколаска. – К.: НМК ВО, 1992. – С.4.
12. Современный бизнес: Учебник в 2-х томах. Д Речмен и др. – М.: Республика, 1995. – Т.1. – 479 с.
13. Соціальна ринкова економіка: основні орієнтири для України / Під ред. проф. Р.Клапгама. – К., 2003. – 120 с.
14. Чумак Т. Основні положення законодавства Європейського Союзу щодо визначення та оподаткування малих і середніх підприємств // Вісник податкової служби України. – 2006. - №13. – С.25-27.
15. Янік В. Ефективність формування і розвитку підприємництва в умовах трансформації економіки постсоціалістичних країн: Монографія. – Львів: Видавничий дім „Панорама”, 2001. – 304 с.

16. Boltons. Small Firms: Report of the Committee of Inquiry on Small Firms. - UK: HMSO Cmnd. 4811, November 1971. - P.28.
17. Kihlstrom R., Laffont J. A General Equilibrium Enterprenential Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. Journ. of Polit. Economy, 1974. - P.719-748.
18. Penrose E. The Theory of the Growth of the Firm. - Oxford: Basil Klackwell, N-Y, Wiley, 1989.
19. Storey D. Understanding the Small Business Sector. - London: Routledge, 1995. - 355 p.

УДК 330.112.2 : 334.716

МЕХАНІЗМ УТВОРЕННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ НА ОСНОВІ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Надь Н.М.

У статті розкрито порядок складання звіту про фінансові результати, його структуру, схожість та відмінність його форм для суб'єктів малого підприємництва та середніх і великих підприємств. Розкрито методику розрахунку чистого прибутку, особливостей нарахування податку на прибуток. Зроблено порівняння переваг та недоліків форм звіту про фінансові результати згідно Національних та Міжнародних стандартів.

Кількість бібліографічних посилань – 7, мова – українська.

Ключові слова: звіт про фінансові результати, фінансовий результат, прибуток, дохід, витрати.

ВСТУП

З введенням в Україні Національних стандартів бухгалтерського обліку вітчизняні підприємства почали по-іншому складати фінансовий звіт, з'явилися такі види прибутків, які раніше не розраховувалися. Такі нововведення мали на меті узгодити українську фінансову звітність з міжнародною практикою. Актуальність питання гармонізації вітчизняних та міжнародних підходів до формування звітності та розрахунку на її основі найважливіших економічних показників не викликає ніякого сумніву. До обґрунтування даних проблем час від часу звертаються українські фахівці. Переважно вони висвітлюються, з одного боку, у розрізі порівняння показників фінансової звітності підприємства – балансу та звіту про фінансові результати, а з іншого – у розрізі співставлення української та міжнародної фінансової звітності [1], [2]. Разом з тим, фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва не є ідентичною зі звітністю середніх та великих підприємств. Тому метою даної статті є наочне співставлення звіту про фінансові результати суб'єктів малого підприємництва та інших підприємств в Україні та за кордоном, виділення однакових позицій та відмінностей між цими формами. Методологія дослідження побудована на використанні методу порівняльного аналізу (для співставлення фінансового звіту малих та середніх і великих підприємств та для порівняння форм

української і зарубіжної звітності), а також розрахунково-аналітичного методу – для визначення фінансових результатів діяльності підприємства. Інформаційною базою даного дослідження слугували Національні та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Стаття складається з двох розділів. Перший присвячений питанню утворення чистого прибутку на середніх та великих підприємствах, а другий – розглядає аналогічний механізм, який притаманний суб'єктам малого підприємства.

1 ФОРМУВАННЯ ЧИСТОГО ПРИБУТКУ НА СЕРЕДНІХ ТА ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Звіт про фінансові результати показує, скільки доходу отримує компанія від продажу товарів чи надання послуг своїм клієнтам за визначений проміжок часу – як правило, це один рік чи квартал. Він також показує видатки, пов'язані з отриманням цього доходу протягом даного проміжку часу. У звіті про фінансові результати у складі річного звіту надається інформація про доходи від продажу та витрати за два останні роки. Основні показники звіту та їх суть подані в таблиці 1. Таблиця заповнена таким чином, що фінансові результати діяльності підприємства виділені жирним шрифтом. Показники, значення яких при визначенні основних фінансових результатів підприємства треба додавати, показані звичайним шрифтом (наприклад, показники 10, 16, 17, 18), а ті, значення яких треба віднімати, - курсивом (наприклад, показники 2-5, 7, 11-13, 19-21 тощо).

