

Теоретико-практичні аспекти підприємницької діяльності

© Стахурський В.О.

*старший викладач кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій, м. Київ,
Україна*

Сутність підприємництва як господарської комерційної діяльності визначається законодавством – 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].

Підприємці – це господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законодавством порядку; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до законодавства як підприємці без права створення юридичної особи. Але кінцева мета будь-якого суб'єкта господарювання, якщо йдеться про господарську комерційну діяльність – це отримання прибутку в інтересах власника (власників).

На відміну від доходу (виручки) прибуток представляє собою фінансовий результат, різницю між доходами і витратами. Якщо, наприклад, підприємець реалізував свою продукцію (товари, роботи, послуги) на суму 10 тисяч гривень, то це не означає, що він досяг кінцевої мети своєї діяльності. З цієї виручки він повинен сплатити певні податки, встановлені законодавством: податок на додану вартість (ПДВ 20%), акцизний податок, інші податки та збори, що сплачуються з обороту. Сплативши тільки податок на додану вартість у підприємця в його розпорядженні залишиться 8333,33 гривні чистої виручки. Порівнявши цю виручку з виробничими витратами та/або собівартістю реалізованих товарів, куди відносяться крім витрат виробництва також постійні нерозподілені загальновиробничі витрати, що входять до складу собівартості реалізованої продукції, підприємець

може отримати позитивний результат – валовий прибуток. Мінімізувавши загальногосподарські витрати, що пов'язані з управлінням та обслуговуванням, а також довівши споживчі властивості своєї продукції (товарів, робіт, послуг) до такого рівня, коли споживач сам приїде і забере продукцію підприємця, цей фінансовий результат буде наближений до прибутку від реалізації продукції, коли намагання підприємця щодо збуту стануть зайвими. В іншому випадку йому доведеться здійснювати витрати, що пов'язані з реалізацією: витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом, рекламу, доставку продукції споживачам тощо. При відсутності інших видів діяльності окрім основної (продукції, товарів, робіт, послуг) цей фінансовий результат буде остаточним до оподаткування. Але на практиці у підприємця можуть бути інші доходи і витрати, які формують фінансові результати від операційної діяльності і загальний фінансовий результат до оподаткування. Це суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме – дохід від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, операційної оренди активів, роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках у банках або депозитних рахунках до запитання, отриманих безоплатно оборотних активів, реалізації оборотних активів, доходи, пов'язані з купівлею-продажем іноземної валюти, списання кредиторської заборгованості, визнаних штрафів, пені, неустойки тощо. Відповідні цим доходам витрати, які окрім загальногосподарських (адміністративних) і витрат на збут включають собівартість реалізованих виробничих запасів, необоротних активів, втрати від операційних курсових різниць, від знецінення запасів, відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної понад резерв безнадійної дебіторської заборгованості, визнані економічні (фінансові) санкції, інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності.

Доходи і витрати, що формують загальний фінансовий результат до оподаткування, які можуть бути у підприємця, наступні: доходи, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій, неопераційних курсових різниць, інші

доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю. Відповідні цим доходам витрати: збиток від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, собівартість реалізації фінансових інвестицій, втрати від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів, інші витрати, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю. Таким чином може сформуватись позитивний фінансовий результат до оподаткування, 18% від якого треба сплатити у вигляді податку на прибуток, щоб отримати чистий прибуток – кінцеву мету діяльності підприємця. При цьому підприємцю слід мати на увазі, що після оподаткування для розрахунку чистого прибутку здійснюється коригування величини прибутку з урахуванням витрат (доходів) з податку на прибуток, також прибутків (збитків) від припиненої діяльності після оподаткування. Наприклад, підприємець здійснив витрати на рекламу. Згідно законодавства віднести ці витрати на собівартість продукції можна тільки у розмірі 2% від прибутку минулого періоду, а 98% необхідно покрити за рахунок прибутку. Така операція призведе до коригування прибутку, що вплине на величину чистого прибутку. Або підприємець перевищив встановлений норматив на відрядження. В межах нормативу кошти на відрядження відносяться на собівартість продукції, а понаднормативні витрати покриваються за рахунок прибутку. Щодо прибутків (збитків) від припиненої діяльності після оподаткування – наприклад, дочірнє підприємство чи філія, які припинили свою діяльність, отримали дохід чи персонал отримав заробітну плату (а це витрати) після припинення діяльності, це теж призведе до коригування прибутку і вплине на величину чистого прибутку [2].

Таким чином, отримати позитивний чистий фінансовий результат і його стале зростання підприємець може завдяки мінімізації витрат, розвитку своєї діяльності і, відповідно, збільшенню чистого доходу. Просто збільшувати дохід за рахунок ціни, яка підпорядковується ринку, чи зменшувати витрати, використовуючи неякісні, дешеві сировину, матеріали, умовно харчові замітники тощо – це шлях до банкрутства.

Управляти цими витратами з метою зниження їх можна методами "прямого впливу" – заощаджуючи сировину, матеріали,

паливо, енергію, трудові ресурси тощо. Крім того – використовуючи вплив виробничого чинника, а саме – зміну обсягів виробництва (реалізації) продукції, маючи при цьому економію на умовно-постійних витратах. Ця економія пов'язана з загально-виробничими витратами, які можуть бути змінними або постійними [3]. До змінних загально-виробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. До постійних загально-виробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Інакше кажучи, якщо в собівартості одиниці продукції, наприклад, заробітна плата основних виробничих робітників погодинна, тобто залежить не від обсягу виробленої продукції, а від відпрацьованого часу, то при збільшенні обсягу виробництва (реалізації) продукції ці працівники отримують заробітну плату за час роботи, але при цьому підприємець отримує додатковий прибуток від збільшення реалізації продукції при "постійній" заробітній платі персоналу. В такому випадку витрати на заробітну плату в собівартості одиниці продукції є постійною (незмінною) складовою по відношенню до збільшення обсягів виробництва (реалізації) продукції і виникає економія по заробітній платі. Якщо б в даному прикладі заробітна плата була б відрядною, тобто залежала від обсягів виробництва, то витрати по цій статті не були б постійними, а змінювались в залежності від обсягів виробництва, і економії по собівартості не виникало б. Таким чином, при розрахунках змін собівартості треба обов'язково враховувати можливу економію на умовно-постійних витратах. Для цього в базовій калькуляції одиниці продукції (розрахунок витрат на виробництво і реалізацію одиниці певного виду продукції або одиниці продукції в середньому по за окремими статтями калькуляції) зробити аналіз окремих статей щодо відношення їх до "змінних" або "постійних". І по "постійним" статтям визначити економію, яка виникає при збільшенні обсягів виробництва (реалізації) продукції. Основний принцип цього визначення – використання співвідношення базового та проектного обсягів виробництва (реалізації) продук-

ції в натуральних одиницях вимірювання, коли проектний обсяг перевищує базовий.

Вплив виробничого чинника на економію витрат буде тим більший, чим більша частка умовно-постійних витрат в собівартості одиниці продукції і чим більше зростають обсяги її реалізації. Наприклад, для харчових видів діяльності частка умовно-постійних витрат в собівартості продукції складає в середньому 7-15%. Тут мають місце значні матеріальні витрати у складів витрат на виробництво та збут одиниці продукції. Тому вплив виробничого чинника на управління витратами в порівнянні іншими видами діяльності відносно невеликий. У торговельних підприємств, наприклад, ця частка в деяких випадках може досягати 90%. Скільки б таке підприємство не продавало товарів – на мільйон гривень за добу чи на 10 мільйонів гривень за той же період, витрати на опалення торговельного приміщення, освітлення, охорону, основну оплату праці продавців, апарату управління тощо залишаються майже незмінними. Тому збільшення оборотів у таких підприємств дає змогу їм значно зекономити на постійній частині витрат і потенційно знижувати ціни задля збільшення обсягів продажів.

Розглянемо на прикладі як можна управляти витратами, використовуючи, у тому числі, виробничий чинник. В якості вихідних даних приймаємо наступні:

базова калькуляція одиниці продукції (1 тонни), грн.:

1. Сировина	5168,00
2. Основні матеріали	15,20
3. Додаткові матеріали	2,40
4. Паливо на технологічні цілі	21,18
5. Електроенергія на технологічні цілі	38,16
6. Заробітна плата основних виробничих робітників	610,70
7. Нарахування на заробітну плату	134,35
8. Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	780,76
9. Загальновиробничі витрати	170,60
10. Адміністративні витрати	331,70
11. Витрати на збут	234,24
12. Всього витрат	7507,29

13. Ціна	9100,00
14. Прибуток на 1 тонну	1592,71
15. Рентабельність, %	21,22;

зростання обсягів виробництва (реалізації) продукції з 70 до 100 тонн;

проектна ціна за одиницю продукції 9000 грн./тонну;

передбачається:

зменшення витрат сировини на 1,05%;

зменшення витрат електроенергії на 2,5 %;

вивільнення одного робітника, який працює чверть робочого дня, з середньомісячною заробітною платою 1470 грн.;

зміна (збільшення) витрат на утримання та експлуатацію обладнання у зв'язку з заміною (оновленням) основних фондів 1614,5 грн.;

частка умовно-постійних витрат в кошторисі комерційних витрат (витрат на збут) – 0,7;

Припустимо, що продукція буде аналогічною, тієї ж асортиментної групи. Якщо б додатково впроваджувався новий вид продукції без заміни, то слід було б просто розрахувати нову калькуляцію.

Здійснюємо перерахунок за кожною статтею базової калькуляції з урахуванням економії на умовно-постійних витратах по тих статтях, які визнані умовно-постійними:

стаття "Сировина": $5168 * (100 - 1,05) : 100 = 5113,74$ грн.;

статті "Основні матеріали", "Додаткові матеріали", "Паливо на технологічні цілі" – без змін на одиницю продукції;

стаття "Електроенергія на технологічні цілі": $38,16 * (100 - 2,5) : 100 = 37,21$ грн.

По цих статтях економії на умовно-постійних витратах не буде. Вони не є умовно-постійними, а змінюються (збільшуються) у відповідності до збільшення обсягу виробництва, але на одиницю продукції (на 1 тонну) витрати залишаться незмінними окрім прямої економії сировини, електроенергії на технологічні цілі;

стаття "Заробітна плата основних виробничих робітників":

$(610,7 * 70 \text{ тонн} - 1470 * 1 \text{ особу} * 12 \text{ місяців}) : 100 \text{ тонн} = 251,09$ грн./тонну;

стаття "Нарахування на заробітну плату": $251,09 * 0,22 = 55,24$ грн./тонну, де 22,% – єдиний соціальний внесок. Ці статті є умовно-постійними тобто витрати по них залишаються незмінними при зміні обсягів виробництва (реалізації) продукції. По цих статтях вплив тільки виробничого чинника без прямої економії за рахунок вивільнення робітника буде складати: "Заробітна плата основних виробничих робітників": $610,7 * 70 : 100 = 427,49$ грн./тонну; "Нарахування на заробітну плату": $427,49 * 0,22 = 94,05$ грн./тонну. Тобто на виробничий чинник припадає 183,21 грн./тонну економії по заробітній платі і 40,03 грн./тонну економії по нарахуванням на заробітну плату;

стаття "Витрати на утримання і експлуатацію обладнання":

загальна сума кошторису базисного року: $780,76 * 70 = 54653,2$ грн.;

витрати на проектний рік: $54653,2 + 1614,5 = 56267,7$ грн. – на весь випуск;

на 1 тону: $56267,7 / 100$ тонн = 562,68 грн./тонну.

Ця стаття також є умовно-постійною і вплив виробничого чинника розрахований з урахуванням співвідношення базового (меншого) і проектного (більшого) обсягів виробництва (реалізації) продукції як зменшуючого коефіцієнта, який в підсумку і визначає економію за рахунок "постійності" цієї статті;

стаття "Загальновиробничі витрати": $170,6 * 70 : 100$ тонн = 119,42 грн.;

стаття "Адміністративні витрати": $331,7 * 70 : 100 = 232,19$ грн.

По цих статтях, що є умовно-постійними, вплив виробничого чинника розрахований аналогічно статті "Витрати на утримання і експлуатацію обладнання", але тут немає елементу "прямого впливу" – прямих проектних змін;

стаття "Витрати на збут" за умовами прикладу є частково – на 70% умовно-постійною. Наприклад, частина апарату управління, що займається збутом продукції, отримує погодинну заробітну плату, і обсяг цієї винагороди не залежить від обсягів реалізації продукції, а частина працівників, що безпосередньо перевозять продукцію споживачам, отримують винагороду за це залежно від обсягів реалізації, маючи відрядну форму оплати праці. Крім того, тут присутня "постійна" складова витрат на

рекламу, на амортизацію збутового обладнання та на його утримання, витрати по операційній оренді, страхуванню, ремонту, опаленню, освітленню, охороні тощо):

прямі витрати на 1 тунну: $234,24 * 0,3 = 70,27$ грн.;

умовно-постійна частина: $234,24 * 0,7 * 70$ тонн/100 тонн = 114,78 грн.

Всього за статтею: $70,27 + 114,78 = 185,05$ грн.

Результати розрахунків зведемо в таблицю.

Таблиця 1

Калькуляція витрат на 1 тунну продукції (грн.)

Статті	Базис	Проект	Відхилення (+/-)
1. Сировина	5168,00	5113,74	-54,26
2. Основні матеріали	15,20	15,20	0
3. Додаткові матеріали	2,40	2,40	0
4. Паливо на технологічні цілі	21,18	21,18	0
5. Електроенергія на технологічні цілі	38,16	37,21	-0,95
6. Заробітна плата основних виробничих робітників	610,70	251,09	-359,61
7. Нарахування на заробітну плату	134,35	55,24	-79,11
8. Витрати на утримання і експлуатацію обладнання	780,76	562,68	-218,08
9. Загальновиробничі витрати	170,60	119,42	-51,18
10. Адміністративні витрати	331,70	232,19	-99,51
11. Витрати на збут	234,24	185,05	-49,19
12. Всього витрат	7507,29	6595,40	-911,89
13. Ціна	9100,00	9000,00	-100,00
14. Прибуток на 1 тунну	1592,71	2404,60	811,89
15. Рентабельність продукції, %	21,22	36,46	15,24

За результатами розрахунку загальна економія витрат одиниці продукції складає 911,89 грн./тунну або 12,15%, у тому числі економія за рахунок виробничого чинника складає 641,47 грн./тунну або 8,54%.

Таким чином, зниження витрат на виробництво і збут продукції (товарів, робіт, послуг) підприємця – це шлях до підвищен-

ня його прибутковості. Однією зі складових цього підвищення є врахування виробничого чинника – економії, що пов'язана з умовно-постійними витратами. Підприємцю вигідно збільшувати обсяги реалізації не тільки тому, що це приносить більший прибуток, але й тому, що при цьому за рахунок певної частки постійних витрат в собівартості продукції відбувається додаткова її економія, яка може перекидати збільшення витрат на сировину, матеріали, паливо тощо. І вплив цього чинника буде збільшуватись пропорційно збільшенню частки умовно-постійних витрат в собівартості продукції.

Підприємець зацікавлений у розвитку свого бізнесу, збільшенні обсягів продажів, зменшенні витрат, що впливає на кінцевий результат його діяльності. Власними джерелами розвитку є чистий фінансовий результат (прибуток) та кошти амортизаційного фонду, який підприємець може створювати за рахунок майна, у тому числі нематеріальних активів, яке підлягає амортизації. Інші джерела – залучені. Але інвестування у розвиток власної справи повинно бути ефективним, тому перш ніж інвестувати, треба бути впевненим у цій ефективності.

Загальний принцип оцінки ефективності – порівняння затрат, які необхідні для реалізації певної мети розвитку, з результатами, що очікуються від цього.

Таким чином, треба визначити ці затрати, результати і порівняти їх. В якості затрат приймається загальна сума інвестиційних витрат ($I_{взаг}$), логіка визначення якої може бути наступною:

$$I_{взаг} = K_n + Д - Л + B_{бал} \pm \Delta Об, \quad (1)$$

де $I_{взаг}$ – загальна сума інвестиційних витрат;

K_n – вартість нових активів – основних засобів (обладнання, будівельно-монтажних робіт тощо) з урахуванням їх придбання, транспортування, монтажу, науково-дослідних, проектних, складських та будь-яких інших витрат, які пов'язані з новими активами, включаючи податок на додану вартість (ПДВ). Враховуючи національні стандарти обліку [4], слід мати на увазі, що всі витрати, які стосуються нових активів, формують первісну вартість цих активів;

$Д$ – затрати на демонтаж старих засобів, що знімаються з балансу, включаючи податок на додану вартість (якщо витрати на

демонтаж здійснюються підрядним способом тобто із залученням спеціалізованих організацій, з якими укладається відповідний договір). Враховуючи особливості обліку, якщо затрати на демонтаж старих фондів безпосередньо пов'язані з впровадженням нових засобів, то ці витрати теж будуть формувати вартість цих нових засобів тобто включатися до K_n ;

L – виручка від реалізації демонтованих засобів за вирахуванням витрат, що пов'язані з реалізацією. Згідно стандарту обліку "Звіт про фінансові результати" мається на увазі чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Йдеться про те, що необхідно від виручки від реалізації зняти податки – ПДВ (поділивши загальну виручку на 1,2, якщо ставка податку складає 20%). Крім того, необхідно мати на увазі, що чиста виручка в подальшому формує загальний прибуток підприємця, мовою зазначеного стандарту "Фінансовий результат до оподаткування". Тому доцільно зменшити її на величину цього податку (на сьогодні – 18%), а саме: $L : 1,2 * 0,82$. І якщо витрати, що пов'язані з реалізацією, перевищать розраховану таким чином виручку, то вигода від неї "мінус" перейде у додаткові витрати "плюс";

$V_{бал}$ – балансова (залишкова) вартість основних засобів, які демонтуються і знімаються з балансу.

Загальний принцип визначення $V_{бал}$ наступний:

$$V_{бал} = V_{пер} - знос(амортизація), \quad (2)$$

де $V_{пер}$ – первісна вартість основних засобів;

знос (амортизація) – загальна сума амортизаційних відрахувань, що нарахована на основні засоби (обладнання, будівлі, комп'ютерну техніку тощо) за період їх експлуатації. В даному випадку поняття "знос" і "амортизація" розглядаються як одне і теж саме.

Середньорічну суму амортизації рекомендується розраховувати прямолінійним методом згідно податкового законодавства, а саме – первісна вартість нових засобів ділиться на мінімальний корисний термін експлуатації, який згідно законодавства становить: для обладнання – 5 років; для будівель – 20 років; для комп'ютерної техніки – 2 роки. Сума амортизації за весь період експлуатації засобів залежить від кількості років їх експлуатації,

який визначається власником але не може бути меншим мінімального корисного терміну експлуатації.

Таким чином розраховується загальна річна сума амортизації (ΔA_m). Сума амортизації за весь період експлуатації засобів залежить від кількості років їх експлуатації.

Балансова вартість ($B_{\text{бал}}$) збільшує загальну суму інвестиційних витрат, бо при знятті з балансу недоамортизованих засобів в підсумку зменшуються прибутки підприємця і загальна сума інвестицій повинна передбачати компенсацію цих витрат. Справа в тому, що при знятті з балансу засобів, які мають залишкову вартість, уся ця вартість одномоментно (а не щомісячно) буде віднесена на собівартість продукції. Таким чином, при фіксованій ціні на момент демонтажу засобів за рахунок збільшення собівартості підприємство втратить частину прибутку;

$\pm \Delta O_{\delta}$ – збільшення (зменшення) вартості оборотних активів у зв'язку зі змінами обсягів виробництва (реалізації) продукції, що очікуються.

Але, якщо інвестиційні кошти вкладаються не одномоментно, а поетапно, то треба передбачати можливі втрати вартості інвестицій під впливом факторів часу, тобто збільшувати розраховану вище загальну суму інвестицій. Це можна робити так:

$$I_{\text{вз.поет.}} = \sum_{ti=1}^m I_{\text{в}ti} * (1 + p)^{m-ti}, \quad (3)$$

де $I_{\text{вз.поет.}}$ – загальна сума інвестицій при поетапному їх вкладенні;

$I_{\text{в}ti}$ – частина загальної розрахованої суми інвестицій, яка планується до вкладення в періоді t_i ;

p – ставка дисконту, що характеризує можливий рівень втрат вартості інвестицій під впливом факторів часу за період вкладання, в частках одиниці. Величина, що підлягає обґрунтуванню, і може прийматися на рівні подвійної ставки рефінансування НБУ на момент розрахунку;

t_i – порядковий номер року вкладання інвестицій;

m – загальний період вкладання (в роках).

Наприклад: загальна сума інвестицій складає 500 млн. грн., які плануються до освоєння протягом трьох років: перший рік –

300 млн., другий рік – 150 млн., третій рік – 50 млн. грн. Ставка дисконту прийнята на рівні 25%, або в частках одиниці – 0,25.

Тоді:

$$I_{\text{взаг.поет.}} = 300 * (1 + 0,25)^{3-1} + 150 * (1 + 0,25)^{3-2} + 50 * (1 + 0,25)^{3-3} = 563,5 \text{ млн. грн.}$$

В якості результатів, що очікуються, виступають чисті грошові потоки (ЧГП).

$$\text{ЧГП} = \Delta \Pi_{\text{заг}} * 0,82 + \Delta A_m, \quad (4)$$

де $\Delta \Pi_{\text{заг}}$ – загальна сума додаткового прибутку, що очікується, грн.;

0,82 – коефіцієнт, що враховує сплату податку на прибуток при ставці податку згідно законодавства – 18%;

ΔA_m – приріст амортизації (зміна загальної суми амортизації) у зв'язку зі зміною вартості основних засобів під впливом заходів, що очікуються.

Порівняння затрат з результатами здійснюється за допомогою наступних показників: Чистий приведенний дохід (ЧПД).

Під чистим приведеним доходом розуміється різниця між приведеними до теперішньої (дійсної) вартості сумою чистого грошового потоку за період життя заходу і сумою інвестиційних витрат на його реалізацію. Чистий приведенний дохід розраховується так:

$$\text{ЧПД} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЧГП}_t}{(1+p)^t} - I_{\text{взаг}}, \quad (5)$$

де ЧГП_t – сума чистого грошового потоку за окремі інтервали загального періоду життя заходу;

t – період життєвого циклу, величина, що підлягає обґрунтуванню в кожному конкретному випадку. В умовах розрахунку її можна прийняти рівні терміну експлуатації обладнання, що проваджується, до його повного зношення у відповідності до мінімального корисного терміну експлуатації обладнання згідно податкового Кодексу України ($t = 5$ років);

n – кількість періодів в загальному розрахунковому періоді t ;

p – ставка дисконту (в частках одиниці).

Нормативне значення ЧПД ≥ 0 .

Індекс доходності (*ІД*). Індекс (коефіцієнт) доходності дозволяє співвіднести об'єм інвестиційних витрат з майбутнім чистим грошовим потоком. Якщо значення індексу доходності менше одиниці або дорівнює їй, захід повинний бути відхилений в зв'язку з тим, що він не принесе додаткового прибутку на інвестовані кошти.

Індекс доходності розраховується так:

$$ІД = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+p)^t}}{I_{e_{заг}}}, \quad (6)$$

Період окупності (*ПО*). Реальний (дисконтований) показник періоду окупності визначається так:

$$ПО_o = \frac{I_{e_{заг}}}{\left[\sum_{t=1}^n \frac{ЧГП_t}{(1+p)^t} \right] \div n} \quad (7)$$

Він повинен бути в межах життєвого циклу заходу.

Порівняння розрахованих показників з нормативними значеннями та аналіз їх дає змогу зробити висновок про доцільність впровадження кожного заходу розвитку підприємця.

Таким чином, при обґрунтуванні заходів розвитку підприємницької діяльності основним є порівняння затрат з результатами. Треба визначити реальні затрати, обґрунтовані результати та порівняти їх, щоб зробити висновок про доцільність впровадження чи відхилення певного заходу розвитку. Затрати на розвиток по суті – це сума коштів, яка повністю забезпечить впровадження заходу. При її визначенні слід враховувати особливості обліку нових активів, податкове законодавство, методи та особливості нарахування амортизації, втрати прибутку підприємцем при знятті з балансу недоамортизованих активів, необхідність залучення додаткових оборотних активів, вплив чинників часу, які знецінюють затрати при поетапному їх вкладанні. При визначенні результатів необхідно врахувати всі чинники, які визначають прибуток – зміну обсягів реалізації, зміну ціни за рахунок поліпшення якісних та споживчих характеристик продукції, зміну собівартості, у тому числі економію на умовно-постійних витратах, приріст амортизації від нових засобів, що

впроваджуються, податкове законодавство, а також рівень втрат чистих грошових потоків, що очікуються, під впливом чинників часу. При цьому "якість" обґрунтування залежить від об'єктивності його життєвого циклу тобто періоду, протягом якого очікується отримувати вигоди (результати). Все це дозволить в підсумку реально оцінити ефективність і прийняти правильне рішення щодо його реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 року № 436 – IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 05.08.2020).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати": Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. № 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99#Text> (дата звернення 05.08.2020).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999р.№318.URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення 05.08.2020).

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. №92.

URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення 05.08.2020).