

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ**

ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ  
З ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ І РОЗВИТОК ВЛАСНОЇ СПРАВИ»  
ДЛЯ СПЕЦІАЛЬНОСТІ  
015 «Професійна освіта ( Економіка)» та 076 «Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність»  
(денної та заочної форм навчання)

Методичні вказівки до виконання розрахункової роботи з дисципліни «Організація і розвиток власної справи» для здобувачів спеціальностей 015 «Професійна освіта ( Економіка)» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форм навчання. – Херсон., 2019. – 22с.

Навчальне видання Методичні вказівки до виконання розрахункової роботи з дисципліни «Організація і розвиток власної справи» для здобувачів спеціальностей 015 «Професійна освіта ( Економіка)» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Укладачі:Адвокатова Н.О., доцент, к.е.н., Ковтун В.А., доцент., к.с.-г..н.

Рецензент: Петрова О.О., доцент. к.е.н.

Ухвалено методичною радою економічного факультету ДВНЗ «ХДАУ»  
Протокол №\_1\_\_ від \_28 серпня 2019 р.

## Зміст

### Вступ

1. Правова основа організації власної справи
  2. Складання бізнес-плану
    - 2.1. Визначення витрат
    - 2.2. Розрахунок прибутковості
    - 2.3. Визначення ризиків
    - 2.4. Оформлення документів
  3. Порядок реєстрації підприємства
  4. Система оподаткування підприємницької діяльності
- Висновки і пропозиції
- Список використаної літератури

### Вступ

Створення власної справи — це завжди величезний ризик і подолання опору, що неминуче виникає при народженні нового. Створюючи власну справу, потрібно знати, що це не тільки можливість (за сприятливих умов) користуватися благами, які забезпечують це починання, а й відповідальність за її функціонування, розвиток і виживання. Бізнесменом практично може бути будь-яка людина: інженер, економіст, технік, медпрацівник, продавець, винахідник, службовець, робітник, викладач, студент, домогосподарка, пенсіонер, школяр. Треба тільки визначити власні підприємницькі здібності та ймовірні можливості стати бізнесменом. Але залишитися бізнесменом зуміють лише ті, хто нестандартно мислить, має силу волі, цілеспрямованість, велику працездатність, націленість на пошук нового, тобто ті, які в підприємницькій діяльності вбачають зміст усього свого життя. Відкрити власну справу, організувати своє підприємство дуже складно. Кожне таке рішення приймається, виходячи з конкретної ситуації і тому воно унікальне, але все ж в усіх подібних рішеннях є дещо спільне — вони передбачають відмову від способу життя, що склався, на користь створення власної справи.

Приймаючи рішення зайнятися бізнесом, тобто відчувши бажання створити власну справу, треба усвідомити такі моменти:

- небажання працювати на когось;
- повну відмову від попередньої кар'єри і готовність змінити свій спосіб життя;
- переконаність у тому, що власна справа — це заняття престижне і гідне;
- можливість створити власну справу (наявність коштів, умов);
- упевненість у реальності створення такої справи за умов існування необхідних зовнішніх і внутрішніх передумов.

Метою роботи є: ознайомлення з усіма етапами створення власної справи в галузі торгівлі. Також сюди включається розробка бізнес-плану та систему оподаткування підприємницької діяльності

На підставі макету таблиці висвітлити всі питання змісту практичної роботи по створення власного бізнесу комерційної діяльності

Таблиця 1

**Показники комерційної діяльності приватного підприємства**

Показники				Відхилення
Торгова площа, кв.м.				-
Кількість працівників, осіб				-
у т.ч; оперативних				-
Річний продаж, тис.грн				
Торгова націнка (%)				-
Витрати обігу, тис грн				
Прибуток від реалізації, млн..грн				
Рентабельність, %				
Прибуток на одного працівника, тис грн				
Прибуток на одного оперативного працівника, тис грн..				
Коефіцієнт установчої площі, торговельного обладнання				-
Кількість покупців, що обслуговується, осіб				
Витрати часу на обслуговування 1 покупця (хв.) Найменування продуктів				-

Аналізуючи дані таблиці таблиці 1 можна зробити висновок, що річний продаж порівнюючи 2019 до 2017 року значно збільшився на ----- гривні, прибуток від продажу також збільшився і становить на ----- гривні більше, торгова площа, чисельність працівників та коефіцієнт установчої площі торговельного обладнання протягом трьох років залишаються незмінними. Кількість покупців, що обслуговується, приблизно 2701 особа (тощо).

**1. Правова основа організації власної справи**

Для створення підприємства та його реєстрації в державних структурах необхідні установчі документи: рішення власника майна, засновницький договір, статут.

Порядок створення підприємства та його реєстрації визначається законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб -

підприємців", який діє з 01.07.2004. Засновницький договір укладається тоді, коли засновників два і більше. Чинне законодавство не містить переліку обов'язкових реквізитів засновницького договору. У засновницькому договорі засновники передусім зобов'язуються утворити суб'єкт господарювання, визначають порядок спільної діяльності щодо його утворення, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, які передбачені законом, а також порядок його реорганізації та ліквідації.

Підприємницька діяльність припиняється: з власної ініціативи засновників підприємства, у разі закінчення строку ліцензії, у разі припинення існування підприємства, на підставі рішення суду.

Статут суб'єкта господарювання насамперед повинен містити відомості про його найменування і місце знаходження, мету і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, про органи управління і контролю, їх компетенцію, про умови реєстрації та ліквідації суб'єкта господарювання.

Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності можна довідатися із Закону України від 15.05.2003 р. №755-ГУ "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців".

Відповідно до цього Закону державна реєстрація значно спрощена, підприємство можна зареєструвати за три поточних дні, а фізичну особу - за два дні.

За несвоєчасне здавання виторгу до банків існує адміністративна відповідальність. Згідно зі статтею 164-4 Кодексу про адмінпорушення здавання виторгу торговельними підприємствами усіх форм власності, що здійснюють реалізацію товарів за готівку, з порушенням термінів, установлених правилами розрахунків і ведення касових операцій, тягне за собою накладення штрафу на осіб, відповідальних за здавання виторгу, від 17 до 88 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Згідно зі статтею 200 Кримінального кодексу підrobка документів на переказ, платіжних карток чи інших засобів доступу до банківських рахунків, а також придбання, зберігання, перевезення, пересилання з метою збуту підrobлених документів на переказ чи платіжних карток або їх використання чи збут карається штрафом від 500 до 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавленням волі на строк до трьох років. Ті самі дії, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб, караються позбавленням волі на строк від двох до п'яти років. Відповідно під документами на переказ розуміється документ у паперовому чи електронному вигляді, що використовується банками чи їх клієнтами для передачі доручень або інформації між суб'єктами переказу грошових коштів. Особливо це слід пам'ятати тим, хто буде користуватися правом електронного підпису, який введений у використання з 01.01.2004 р. (докладніше про це дивіться: Закон України "Про електронний підпис" від 22.05.2003 р. №852 - IV, Закон України "Про електронні документи та електронний документообіг" від 22.05.2003 р. №851 -IV).

Відповідно до ст. 34 Закону України «Про підприємства в Україні»

ліквідація і реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) підприємства провадяться з дотриманням вимог антимонопольного законодавства за рішенням власника, а у випадках, передбачених цим Законом, за рішенням власника та за участю трудового колективу або органу, уповноваженого створювати такі підприємства, чи за рішенням суду або господарського суду. Реорганізація підприємства, що зловживає своїм монопольним становищем на ринку, може здійснюватись також шляхом його примусового поділу в порядку, передбаченому законодавством.

Підприємство ліквідується також у випадках:

- визнання його банкрутом;
- якщо прийнято рішення про заборону діяльності підприємства через невиконання умов, встановлених законодавством, і в передбачений рішенням строк не забезпечено додержання цих умов або не змінено вид діяльності;
- якщо рішенням суду будуть визнані недійсними установчі документи і рішення про створення підприємства;
- на інших підставах, передбачених законодавчими актами України.

Підприємство вважається реорганізованим або ліквідованим з моменту виключення його з державного реєстру України. Водночас уряд встановлює перелік видів діяльності, якими можна займатися лише за ліцензіями. Згідно з чинним законодавством, ліцензуванню підлягають ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє середовище і безпеку держави. Так, без ліцензії, яка видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженими ним органами, не можна здійснювати таких видів діяльності: пошук (розвідка) та експлуатація родовищ корисних копалин; виробництво, ремонт і реалізація мисливської, спортивної зброї та боєприпасів до них, а також холодної та пневматичної зброї; виготовлення і реалізація лікарських засобів та особливо шкідливих хімічних речовин; виготовлення пива, алкогольних напоїв, а також вироблення і реалізація етилового, коньячного і плодового спирту; виготовлення тютюнових виробів; медична, ветеринарна та юридична практика; створення та утримання гральних закладів, організація азартних ігор; міжнародні перевезення пасажирів та вантажів залізничним та автомобільним (крім країн СНД), повітряним, річковим, морським транспортом; виготовлення та ввезення бланків цінних паперів, документів строгої звітності та знаків поштової оплати, а також матеріалів і напівфабрикатів для їхнього виробництва; діяльність, пов'язана з використанням радіоактивних відходів, джерел йонізуючого випромінювання, перевезення ядерних матеріалів та радіоактивних речовин; проектування, будівництво та експлуатація об'єктів атомної енергетики, а також надання послуг з їх обслуговування; видобування коштовних металів і каменів, виготовлення та реалізація виробів з їх використанням; застосування авіаційно-хімічних робіт і аерофотозйомок; аудиторська та страхова діяльність; виготовлення ветеринарних медикаментів і препаратів; пересилання грошових переказів, листів масою до 20 грамів і поштових

карток; використання радіочастот; виконання топографо-геодезичних, картографічних робіт і кадастрових зйомок; виготовлення та реалізація спеціальних засобів із використання речовин сльозоточивої та подразнюючої дії, індивідуального захисту, активної оборони, а також засобів для виконання спеціальних операцій оперативно-пошукових заходів; надання послуг для отримання освіти з одержанням спеціального документа державного зразка; діяльність, пов'язана з організацією іноземного і зарубіжного туризму; судово-експертна діяльність; надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення; виробництво, передача і постачання електроенергії, здійснення операцій з металобрухтом та багато інших.

Держава з часом вносить зміни щодо видів діяльності, які здійснюються за ліцензіями, та заборонених видів господарської діяльності.

Ліцензію на здійснення підприємницької діяльності видає Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган у термін, не більше як за 30 днів з дня одержання заяви.

## 2. СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Бізнес-план - це документ, що описує всі аспекти діяльності вашого майбутнього підприємства, докладно аналізує всі проблеми, з якими ви можете зіткнутися в ринковому середовищі, і вказує шляхи подолання цих проблем. Тому, правильно складений бізнес-план має аргументовано відповісти на питання: чи варто вкладати кошти в задуману справу й чи дасть вона прибуток, який виправдає докладені зусилля та витрачені кошти. (Див. додаток 2)

### **Бізнес-план складають у двох формах:**

- для зовнішнього використання - щоб показати свою справу в якомога вигіднішому світлі іншим (наприклад, інвесторам, банку тощо);
- для внутрішнього користування.

Підготовка бізнес-плану дасть можливість краще зрозуміти процес планування. Важливим для забезпечення довгострокової життєздатності бізнесу є весь цей процес, а не лише план, який є його результатом. Бізнесу властива динамічність, так само динамічними є комерційне і конкурентне середовища, в яких працюють підприємства. Ніхто не сподівається, що кожна подія, передбачена в бізнес-плані, відбудеться саме так, як прогнозувалось, але розуміння і знання, одержані у процесі розробки бізнес-плану, зроблять підприємство готовим до будь-яких змін, які можуть статися і, отже, забезпечать йому спроможність швидко пристосуватися до них.

*Загальні етапи розробки та обсяг бізнес-плану.* Запорукою успіху підприємницької діяльності є успішний початок справи. Підприємцям потрібні будуть навички, щоб описати дво- або трирічну перспективу розвитку свого бізнесу. Особливо це важливо в економічних умовах, що швидко змінюються.

Процес складання бізнес-плану - це послідовне викладення системи реалізації проекту, тобто ключових моментів, що переконують інвестора чи партнера в його вигідності та необхідності участі. Значна частина бізнес-плану

- розділи планомірного контролю та регулювання бізнесу. Незалежно від сфери діяльності та особливостей підприємства, для якого розробляється бізнес-план, є декілька етапів, які необхідно послідовно пройти при його розробці:

Визначення та розробка концепції бізнес-плану.

На цьому етапі підприємець повинен:

1. *Здійснити пошук підприємницької ідеї.*

Джерелами таких ідей найчастіше бувають: вивчення запитів і побажань споживачів, критичний аналіз товарів, які випускають інші фірми, бесіди з продавцями торговельних закладів, вивчення технічної літератури та патентної інформації, результати власних досліджень і розробок. Для пошуку підприємницьких ідей використовуються різноманітні методи («мозкового штурму», конференції ідей, «колективного блокнота», контрольних запитань).

2. *Вибрати сферу діяльності.*

Вибір сфери підприємницької діяльності (виробництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля, послуги, будівництво) здійснюється з урахуванням:

- суті та спрямованості ідеї майбутнього бізнесу;
- особистих факторів (власний практичний досвід, наявність відповідної освіти та знань);
- зовнішніх факторів (реальна економічна ситуація, законодавчо заборонені сфери та види діяльності, сучасні й майбутні потреби споживачів, ступінь конкуренції в галузі, стадії життєвого циклу виробів, наявність необхідних ресурсів).

3. *Вибрати доцільну форму організації бізнесу.*

Процедура вибору організаційно-правової форми бізнесу передбачає:

- визначення форми організації бізнесу (приватний підприємець, приватне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з повною відповідальністю, командитне товариство, акціонерне товариство тощо);
- визначення особливостей, переваг і недоліків кожної з цих форм.

4. *Прийняти рішення щодо способу започаткувати бізнесу.*

Традиційно розглядають три основні способи започаткування бізнесу:

- створення підприємства «з нуля»;
- придбання фірми (підприємства), що вже існує;
- придбання франшизи, тобто ліцензії, яка надає підприємцеві (підприємству) право на продаж (виробництво, здійснення певної діяльності) товарів чи послуг великої фірми, яка вже добре відома споживачам.

5. *Чітко визначити список тих, кому буде надано бізнес-план.*

6. *Потрібно показати для кого готується цей бізнес-план (для внутрішнього користування чи для зовнішнього - інвесторів, комерційних банків тощо).*

*Зібрати інформацію, яка потрібна для написання бізнес-плану. <*

На цьому етапі виконується така робота:

- збирається та аналізується маркетингова, виробнича, фінансова й загальноекономічна інформація про майбутній бізнес;



- з'ясовуються сприятливі можливості та загрози розвитку бізнесу в зовнішньому середовищі, які поділяються на три групи: загальноекономічні фактори, галузеві фактори, конкуренти;

- оцінюються сильні та слабкі сторони підприємства.

Сильні сторони - це особливі, унікальні або принаймні оригінальні способи конкурентної боротьби. Слабкі сторони - це те, в чому підприємство відстає від конкурентів.

#### 8. *Вибір структури бізнес-плану та його розробка.*

Головна мета цього етапу - довести економічну доцільність створення певного бізнесу. Інвестор має побачити прибуток не після, а до того, як вкладе гроші в запропонований проект.

За обсягом бізнес-плани можливо розділити на **три основні категорії: Стислий. Повний. Операційний.**

*Стислий бізнес-план.* Якщо ви підприємець-початківець або ваша компанія порівняно молода і не планує випуск декількох найменувань товару необхідно скласти стислий бізнес-план, що допоможе вам зацікавити потенційних інвесторів та отримати попередні коментарі від них, які будуть корисні при написанні розгорнутого плану. Він повинен бути лаконічним, обсягом до 20 сторінок.

*Повний бізнес-план.* Повинен висвітлювати всі аспекти діяльності компанії і в той же час не перевищувати 40 сторінок. Повний бізнес-план потрібен для залучення фінансування у більших розмірах.

*Операційний бізнес-план.* Трапляються ситуації, коли підприємству необхідний детальний план, який висвітлює всі подробиці стратегії та організації продажу, маркетингу, виробничої політики компанії, а також містить докладні фінансові прогнози.

### **2.1. Визначення витрат**

Розділ визначення витрат розробляється з метою узагальнення попередніх розрахунків та прогнозів розвитку підприємства. Усі розрахунки подаються у вартісному виразі. Розрахунки фінансового плану дозволяють дійти до висновку про реальність проекту виходячи з економічної точки зору. Це також допоможе передбачити проблеми та порівняти реальний хід справ із запланованими.

Прогноз робиться на 2-3 роки. Перший - щомісячно, другий та третій - щоквартально. Розділ включає такі документи: прогноз обсягу реалізації; прогнозований звіт про прибутки та збитки підприємства; прогнозований баланс; звіт про рух коштів; розрахунок точки беззбитковості проекту.

Прогноз обсягу реалізації складається на основі проведення маркетингових досліджень та надає уяву про ту частину ринку, на яку розраховує підприємство.

Прогнозований звіт про прибутки та збитки підприємства включає: надходження від продажу товарів; собівартість реалізованих товарів; загальновиробничі витрати; витрати на збут; інші виплати, відсотки за кредит; відрахування до бюджету та податки; чистий прибуток.

Звіт про рух коштів - це документ за допомогою якого можливо оцінити рух коштів за час реалізації проекту з розбивкою за часом.

Звіт повинен вмещувати дані про: нарахування чистого прибутку; розрахунок амортизаційних відрахувань; надходження кредитних чи інших ресурсів; погашення зобов'язань (відсотки та основна сума кредиту); інвестиційні витрати (придбання основних фондів); чистий потік грошових коштів; кошти, які залишаються на початок періоду.

Розрахунок точки беззбитковості бажано провести у товарному та грошовому виразі для кожного розрахункового періоду проекту.

## 2.2. Розрахунок прибутковості

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування суми прибутку суб'єктів господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) має певні особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, послуг. У виробничій сфері є особливості в розрахунках прибутку від реалізації продукції промисловими і сільськогосподарськими підприємствами, будівельними організаціями, підприємствами транспорту. У сфері послуг будуть особливості визначення прибутку від надання послуг комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі. У магазині елітний використовують **3 методи розрахунку прибутку від реалізації-продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.**

**Метод прямого розрахунку.** Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані.

1. Перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації.
2. Собівартість одиниці продукції.
3. Ціна одиниці продукції (ціна виробника).

### Приклад 1.

Підприємство планує реалізувати 400 виробів. Собівартість одного виробу 12 грн., ціна виробу 15 грн.

**1 варіант розрахунку.** Прибуток від реалізації одного виробу 3 грн. (15 грн. — 12 грн.). Прибуток від реалізації всіх виробів - 1200 грн. (400 • 3 грн.).

**2 варіант розрахунку.** Обсяг реалізації всіх виробів 6000 грн. (400 • 15 грн.). Собівартість реалізованих виробів 4800 грн. (400 • 12 грн.). Прибуток від реалізації виробів 1200 грн. (6000 грн. — 4800 грн.). Цей метод розрахунку застосовується за відносно невеликого асортименту продукції. Метод достатньо точний, але надто трудомісткий, коли реалізується великий асортимент продукції. Крім того, він не дає можливості визначити вплив на прибуток окремих факторів.

**3. Розрахунок прибутку на підставі показника витрат на 1 грн. продукції.** Це укрупнений метод. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати та реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

**Приклад 2.**

Витрати на 1 грн. продукції, що реалізується в звітному періоді, — 82 коп. (розраховується діленням собівартості продукції на обсяг реалізації в оптових цінах). Планується зниження витрат на 1 грн. продукції, що буде реалізована, на 2 коп. Обсяг реалізації продукції в періоді, що планується, в оптових цінах — 1100 тис. грн.

**перший варіант розрахунку.** Витрати, що плануються на 1 грн. реалізованої продукції, — 80 коп. (82 коп. - 2 коп.). Собівартість продукції, що її буде реалізовано в плановому періоді, — 880 тис. грн. (1100 тис. грн. • 0,80 грн.). Прибуток від реалізації продукції в плановому періоді — 220 тис. грн. (1100 тис. грн. — 880 тис. грн.)

**другий варіант розрахунку.** Витрати, що плануються на 1 грн. реалізованої продукції, — 80 коп. (82 коп. - 2 коп.). Прибуток на 1 грн. продукції, що її буде реалізовано в плановому періоді, — 20 коп. (100 коп. — 80 коп.). Прибуток від реалізації продукції в плановому періоді 220 тис. грн. (1100 тис. грн. • 0,20 грн.).

За цього методу розрахунку також бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

**Економічний (аналітичний) метод.** Може використовуватися для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція — це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція

— це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за **порівнянною продукцією** здійснюється в такій послідовності:

1. визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
2. порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
3. виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді;
4. розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

5. Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період. Базовий прибуток — це прибуток від випуску (реалізації) продукції в періоді, що передував плановому. За його розрахунку здійснюється коригування звітного, очікуваного прибутку з урахуванням чинників, що на нього вплинули тоді, але не діятимуть у періоді, що планується: зміна оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості. Від точного розрахунку базового прибутку залежить точність усіх наступних розрахунків.

### **Приклад 3.**

Базова рентабельність визначається діленням базового прибутку (30000 грн.) на очікувану собівартість продукції за період, що передує плановому (150 000 грн.).

Базова рентабельність становитиме 20% ( $30\ 000 : 150\ 000 \cdot 100\%$ ).

Собівартість порівнянної продукції в періоді, що планується, — 160 000 грн. Зниження собівартості продукції в періоді, що планується, — 1%.

Відтак собівартість порівнянної продукції в плановому періоді, виходячи із собівартості попереднього періоду, дорівнюватиме 158 400 грн. ( $160\ 000 : (100\% - 1\%) \cdot 100\%$ ).

Прибуток від зниження собівартості порівнянної продукції в періоді, що планується, проти попереднього дорівнюватиме 1600 грн. ( $160\ 000\ \text{грн.} - 158\ 400\ \text{грн.}$ ). Прибуток від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, виходячи з рівня базової рентабельності, становитиме 31 680 грн. ( $158\ 400\ \text{грн.} \cdot 20\% : 100\%$ ). Різниця 1680 грн. ( $31\ 680\ \text{грн.} - 30\ 000\ \text{грн.}$ ) — це збільшення прибутку від випуску (реалізації) порівнянної продукції в періоді, що планується, унаслідок впливу такого чинника, як збільшення обсягу випуску продукції.

*Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції* може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані.

За браком таких прибуток розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.  
ризиків

### **2.3. Визначення ризиків**

Оцінка ризиків необхідна тому, що це:

- покаже кредитору, що ви реально оцінюєте ситуацію та зможете вийти із складного становища;
- допоможе передбачити ризик та зменшити його.

Підприємцю необхідно передбачати такі ризики: Політичний. Валютний. Затримки платежів. Ринковий. Зміни податкового законодавства. Зміни ціни постачальника.

Для більшості невеликих проектів аналіз ризику проводиться експертними методами шляхом оцінки їх ймовірності. Найважливішим є вміння підприємця передбачити всі можливі види ризику.

Виходячи з визначеної ймовірності виникнення небажаної ситуації,

необхідно побудувати діяльність таким чином, щоб зменшити ризик та всі втрати і збитки у майбутньому.

Необхідно також провести аналіз чутливості проекту. Він складається із того, що крім результатів, що розраховуються, прогножуються для базового варіанту, проводиться розрахунок ще для двох екстремальних варіантів:

- розрахунок за найгіршим сценарієм - випадок, коли зовнішні фактори максимально заважають здійсненню проекту. Звичайно всі доходи зменшують на 5 %, а всі витрати збільшують на 5%;

- розрахунок за найкращим сценарієм - випадок, коли зовнішні фактори максимально сприяють реалізації проекту. Результати аналізу чутливості проекту можуть бути надані у спрощеному вигляді (наприклад, у вигляді звіту про рух грошових коштів за періодами проекту). Його можна включити до додатка бізнес-плану.

При найгіршому сценарії реалізації проекту повинна забезпечуватися прибутковість, яка гарантує виконання зобов'язань перед кредиторами та партнерами.

## **2.4 Оформлення документів**

Засновницькі документи — важливий атрибут підприємницького бізнесу, що підтверджує юридичний статус підприємства, тому вони потребують професійного підходу до укладення. Ось чому таку роботу, як правило, доручають фахівцям (юристам, економістам). Разом з тим, користуючись кваліфікованими довідковими матеріалами, а також ознайомившись з основними положеннями законодавчих актів щодо підприємницьких структур, можна провести цю роботу самостійно.

Процес укладення засновницьких документів передбачає:

- підготовчу роботу, в ході якої визначають мету, завдання методи організації підприємства;
- попередні переговори з потенційними засновниками (учасниками) для підприємств із колективною формою власності;
- збирання й узагальнення необхідних матеріалів;
- створення робочої групи для розробки статуту та засновницького договору;
- юридичні та економічні консультації щодо змісту засновницьких документів;
- підготовку і проведення установчих зборів.

### **На установчих зборах розглядають:**

- питання створення (заснування) підприємства (фірми), форми власності та функціонування;
- проекти найменування фірми та її юридичну адресу;
- склад засновників;
- строки розробки засновницьких документів;
- вибори керівних органів фірми та інші організаційні питання.

Рішення зборів оформляють протоколом, який підписують усі засновники.

У разі позитивного рішення фірму вважають заснованою. На чергових зборах

розглядають та затверджують підготовлені засновницькі документи. Пей факт підтверджується протоколом. Статут і установчий договір підписують усі засновники (учасники), тиражують у необхідній кількості примірників, засвідчують у державного нотаріуса та подають на реєстрацію. Тільки після реєстрації підприємство (фірма) дістає право на функціонування.

### 3. Порядок реєстрації підприємства

Значною мірою створення власної справи, організація фірми нагадує підготовку та реєстрацію шлюбу. Ясна річ, теоретично можна влаштувати свої шлюби або розлучення щомісячно — але чи надовго вистачить сил та коштів на такий "спорт"? Саме тому треба дуже прискіпливо поставитись до підбору партнерів для спільної підприємницької діяльності, до підготовки засновницьких документів і не покладатися на вічний "медовий місяць", передбачити в засновницьких документах можливі шляхи цивілізованого "розлучення" з мінімальними витратами для всіх сторін.

Для створення та початку діяльності підприємства (фірми) необхідний стартовий капітал. Цю функцію виконує статутний фонд.

**Статутний фонд**- це сукупність грошових коштів та майна, необхідна для організації та початку функціонування підприємства. Статутний фонд створюється внесенням вкладів засновниками (учасниками) і може поповнюватися за рахунок прибутку від господарської діяльності підприємства, а (в разі потреби) також додаткових вкладів учасників, у тому числі спонсорів. Вкладом до фонду можуть бути: всі види майна - будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності; кошти засновників (учасників), у тому числі й у вільно конвертованій валюті; усі види майнових прав — на користування землею та іншими природними ресурсами, різноманітними майновими об'єктами, а також на використання винаходів, "ноу-хау", інших об'єктів інтелектуальної власності та інші права, що не належать до майнових, але мають товарну вартість. Строки, розмір, порядок внесення та оцінка вкладів кожного засновника (учасника) до статутного фонду обумовлюються в засновницьких документах. Вартість майна, яку вносять учасники до статутного фонду, визначають за цінами, що діють на період створення підприємства або за домовленістю учасників. Оцінка здійснюється як в українській, так і в іноземній валюті, в перерахунку за курсом Національного банку України. До моменту реєстрації підприємства, що функціонує (наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю), кожний із його учасників зобов'язаний внести до статутного фонду не менше 30 % коштів, як зазначено в засновницьких документах, що має підтвердити банк. З цією метою за заявкою засновників у банку відкривається тимчасовий рахунок, який після реєстрації перетворюється в розрахунковий. Протягом року всі учасники підприємства (фірми) мають повністю внести свій вклад до статутного фонду. В разі невиконання учасниками цих зобов'язань за час прострочення вони сплачують 10 % річних з недовнесених сум, якщо інше не передбачено засновницькими документами.

Мінімальний обсяг статутного фонду становить: для акціонерного

товариства — сума еквівалентна **1250** мінімальним заробітним платам (відповідно до ставки на момент його створення); для інших товариств (товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю, повних та командитних товариств) — 100 мінімальним заробітним платам. Обсяг статутного фонду може бути збільшений за умови, що всі учасники повністю внесли свої вклади. Зміна обсягів статутного фонду набуває чинності з моменту реєстрації його органом, який зареєстрував статут підприємства. Кошти статутного фонду спрямовують на розвиток виробництва.

Використовувати кошти статутного фонду на заробітну плату, заохочення та інші потреби забороняється. Статутний фонд є власністю засновників (учасників) у межах їхніх вкладів. При виході засновника (учасника) зі складу підприємства (товариства з обмеженою відповідальністю) або в разі ліквідації підприємства засновнику сплачується вартість частини майна, пропорційно до його частки в статутному фонді. Майно, передане в користування, повертається в натуральній формі без винагороди. Статутний фонд є не тільки "підставою" для державної реєстрації, а й стартовим капіталом, від якого залежить функціонування підприємства. Обсяг статутного фонду закріплюється в установчому договорі та статуті підприємства (фірми). Підтримка певного співвідношення між обсягом статутного фонду та загальним обсягом виробничо-господарської діяльності є ознакою фінансової стійкості підприємства (фірми).

Крім статутного фонду підприємства, можуть утворюватися інші фонди, наприклад, резервний, страховий, споживання, соціально-економічного розвитку тощо, які передбачено чинним законодавством України або відповідним рішенням Зборів учасників підприємства. Процес створення фірми (підприємства) завершується державною реєстрацією.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній, районній міст Києва і Севастополя державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання суб'єкта, якщо інше не передбачено законом. Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи є розміщення (місцезнаходження) його постійно діючого керівного органу (правління, дирекція, адміністрація тощо). Місцем проживання суб'єкта підприємницької діяльності є зареєстроване в установчому порядку постійне місце проживання громадянина-підприємця.

Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності — юридичної особи власник (власники), уповноважений ним (ними) орган чи особа (заявник) особисто або поштою подають до органу державної реєстрації такі документи:

— рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів (конференції) у випадках, передбачених законом;

— статут, якщо це необхідно для створюваної організаційно-правової

форми підприємництва;

— реєстраційна картка встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію;

— документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом;

— документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Громадяни (фізичні особи), які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подають реєстраційну картку встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію, копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів, дві фотокартки, і документ, що підтверджує внесення плати за державну реєстрацію, а також пред'являють документ, що посвідчує особу.

Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи) на дату державної реєстрації може бути місцезнаходження (місце проживання одного із засновників) або місцезнаходження за іншою адресою, що підтверджується договором оренди чи іншим відповідним договором.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться за наявності всіх необхідних документів за заявочним принципом протягом не більше п'яти робочих днів. Органи державної реєстрації зобов'язані протягом цього терміну внести дані з реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видати свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом (для юридичних осіб), який надається органам державної реєстрації органами державної статистики, або ідентифікаційним номером фізичної особи — платника податків та інших обов'язкових платежів.

У п'ятиденний термін з дати реєстрації органи державної реєстрації надсилають примірник реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію відповідному державному податковому органу й органу державної статистики та подають відомості про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності до органів Фонду соціального страхування і Пенсійного фонду України.

Свідоцтво про державну реєстрацію є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках України та інших держав за вибором суб'єкта підприємницької діяльності й за згодою цих банків у порядку, що встановлюється Національним банком України.

Банк, у свою чергу, зобов'язаний відкрити банківський рахунок і протягом трьох днів повідомити про це податкову інспекцію. Перереєстрація суб'єктів підприємницького бізнесу здійснюється у порядку, встановленому для реєстрації. Перереєстрація проводиться у разі зміни: форм власності, організаційної форми чи назви суб'єкта бізнесу; основних положень статуту.

Суб'єкти підприємницького бізнесу мають право відкривати свої філії (відділення), представництва без статусу юридичної особи. Відкриття цих підрозділів не потребує реєстрації. Суб'єкт бізнесу тільки сповіщає про це в



реєстраційний орган внесенням допоміжної інформації до своєї реєстраційної картки.

Скасування державної реєстрації здійснюється за особистою заявою підприємця, на основі рішення суду, арбітражного суду в разі визнання дій підприємця недійсними або такими, що суперечать чинному законодавству, засновницьким документам, а також при здійсненні нестатутної діяльності<sup>5</sup>.

За державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності справляється плата (реєстраційний збір), яка становить: для громадян-підприємців — 1,5, для юридичних осіб — 7 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. За прискорену (протягом одного дня) державну реєстрацію (перереєстрацію) суб'єктів підприємницької діяльності справляється потрійний розмір відповідного реєстраційного збору.

Отже, фірма здійснила державну реєстрацію, і її внесено до державного реєстру. Засновникам видано відповідні документи, однак це не привід для відпочинку та розслаблення. Після того, як підприємство набуло статусу юридичної особи, організаційний період ще триває. Зокрема, відбувається остаточне формування органів управління фірми, розробляється та затверджується організаційна структура функціонування підприємства, виготовляються печатка і штампи.

#### 4. Система оподаткування підприємницької діяльності

Серед фінансових важелів розвитку підприємництва особливе місце займає система оподаткування. Вона використовується як інструмент впливу на бізнес, стимулює і обмежує певні види підприємницької діяльності, забезпечує надходження до державного бюджету.

У світовій практиці розвитку підприємництва система оподаткування поряд із бюджетним фінансуванням пріоритетних напрямів економічної діяльності справляє найбільший вплив на фінансово-кредитну політику, грошовий обіг та господарську кон'юнктуру в цілому.

Система оподаткування - продукт закономірного результату економічного розвитку суспільства. Вона втілює досить складне утворення законодавчих і нормативних актів, які регулюють взаємовідносини між державою і підприємцем. Ця система перебуває у постійному русі, що знаходить відображення у появі нових офіційних документів, у змінах і доповненнях до вже діючих законів. Яким же чином законодавство визначає суть цієї системи?

***Система оподаткування - це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів до бюджету, внесків у державні цільові фонди, що стягуються в установленому порядку.***

Законодавча база визначає принципи побудови системи оподаткування, диференціює податки. Відповідно до побудови бюджету податки можуть бути загальнодержавними і місцевими. Крім того, податки поділяються на прямі і непрямі. Для кращого засвоєння системи оподаткування розглянемо таблиці 2.

Таблиця 2

## Система оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності

Непрямі податки	Прямі податки	Внески до державних цільових фондів	Інші податки, збори, платежі
Податок на додану вартість	Податок на прибуток підприємств	Пенсійний фонд	Плата з компенсування витрат на геолрозвідув. роботи
Акцизний збір	Плата за землю	Фонд соціального страхування	Плата за спеціальне використання природних ресурсів
Мито	Податок з власників транспорту	Фонд зайнятості	Державне мито
	Плата за майно підприємств		На будівництво, ремонт автошляхів

З наведеної таблиці випливає, що прямі податки встановлюються безпосередньо на дохід і майно, а непрямі - виплачуються в ціні товару або включені до тарифу.

Система оподаткування будується за такими принципами: - обов'язковості; - економічної доцільності; - соціальної справедливості; - поєднання інтересів держави, регіонів, підприємств і громадян.

Реалізація цих принципів забезпечує надходження коштів до бюджетів відповідних рівнів і державних цільових фондів. Це так звана оптимальна точка, в якій поєднуються інтереси держави і підприємницького сектора. Високі податкові ставки створюють для держави і підприємців ряд проблем (адже вони здатні підірвати зацікавленість підприємців у розвитку своєї справи).

Одночасно може статися так, що держава при застосуванні більш високих ставок податків одержить менше податкових надходжень до бюджету.

Податковий тиск змушує підприємця шукати прогалини в податковому законодавстві або використовувати різні схеми ухилення від податків. Це може відбутися шляхом створення фіктивних фірм, свідомого заниження цін та використання товарообмінних операцій, використання фіктивної документації.

Усе це негативно відбивається на діловій активності, особливо в малому та середньому підприємстві. Тому для пом'якшення податкового тиску на розвиток підприємництва держава застосовує різні заходи, що сприяють підвищенню ділової активності.

Зокрема, для суб'єктів малого підприємництва в порядку, передбаченому законодавством України, застосовується пільгове оподаткування. Замість декількох податків, що сплачували підприємці, передбачено перехід до єдиного податку, тобто спрощена система оподаткування, обліку та звітності.

На єдиний податок можуть перейти підприємства, на яких чисельність працюючих не перевищує 50 осіб. Малі підприємства мають право самостійно вибрати для себе ставку єдиного податку - 6% або 10%. При цьому при ставці

єдиного податку в 10% ніякі інші податки не сплачуються. База оподаткування для суб'єктів малого підприємництва - річна виручка від реалізації продукції або надання послуг не повинна перевищувати 1 млн. грн.

Звичайно, такий захід фінансової підтримки підприємництва має позитивний ефект. Він не тільки зменшує ставку податку, а й звільняє підприємця від ведення форм обліку та звітності.

Особливостями оподаткування фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності без створення юридичної особи виступає, по-перше, право обирати спосіб оподаткування; по друге, сума податку визначається місцевими радами за місцем державної реєстрації підприємця. Вона коливається від 20 грн. до 200 грн. за календарний місяць. Такий підхід до оподаткування створює стимули для підприємця (адже після сплати податку вся виручка від реалізації продукції або наданих послуг лишається йому), поліпшує умови регіонального регулювання підприємництва. Зниження податкової ставки сприяє тим видам підприємницької діяльності, які здатні вирішувати актуальні для даної місцевості економічні та соціальні проблеми.

Вивчення всього ланцюжка платежів і зборів свідчить про те, що врешті-решт реальними платниками виступають не суб'єкти підприємницької діяльності, а кінцевий споживач товарів, продукції, послуг. Це означає, що зростання ціни товарів під тиском податків зумовлює звуження попиту, що негативно відбивається на підприємстві. Саме тому необхідне кардинальне зниження всіх видів податків з метою активізації підприємницької діяльності.

Яким же чином відбувається оподаткування бізнесу на практиці? Конструкція податку містить такі елементи: суб'єкт; об'єкт і джерело оподаткування; одиниця обкладання; податкова ставка; податковий оклад; податкові пільги.

**Податкові пільги** - це повне або часткове звільнення від податків суб'єкта підприємницької діяльності відповідно до чинного законодавства. Найважливішою податковою пільгою виступає неоподаткований мінімум - найменша частка об'єкта оподаткування, що повністю звільняється від податків. Основні види податків податок на додану вартість; акцизний збір; податок на прибуток підприємств; цільові (спеціальні) податки.

Так, особливе місце серед джерел формування державного бюджету посідає податок на додану вартість (ПДВ). Адже механізм сплати ПДВ передбачає, що цей податок включається в усі види цін: у державні регульовані (фіксовані) та ринкові (вільні) ціни товарів, робіт, послуг. Це означає, що реалізація всієї продукції відбувається за цінами й тарифами, збільшеними на суму ПДВ. Законодавством визначена ставка ПДВ, яка становить 20%. Це означає, що якщо внутрішня ціна виробника, наприклад, 80 грн., то реалізація (відпускна ціна) буде становити  $80 \text{ грн.} + (80 \text{ грн.} \times 20\%/100\%) = 96 \text{ грн.}$  **Інший вид податків - акцизний збір** нараховується у відсотках до вартості товарів у відпускних цінах. Так, якщо відпускна ціна товару становить 100 грн., а ставка акцизного збору - 30%, то це буде означати, що ціна реалізації 100 грн.

+ (100 грн. x 30%/100%) = 130 грн.

Слід зазначити, що ставка акцизного збору визначається для кожної товарної групи окремо. Згідно із законодавством існує прибуток підприємства. Він визначається як різниця між валовим доходом і валовими витратами.

Ставка податку на прибуток *підприємства становить 18%*. Це означає, що якщо валовий дохід платника податку становить, наприклад, 1000 грн., а валові витрати і сума амортизаційних відрахувань - 800 грн., то податок на прибуток підприємства становитиме (1000 грн. - 800 грн.) x 18%/100% = 36 грн. Цільові (спеціальні) податки надходять для фінансування чітко визначених заходів, тобто мають цільове призначення.

**До основних цільових податків** в Україні слід віднести Фонд соціального страхування. За рахунок нього зокрема, виплачується допомога з тимчасової непрацездатності, пов'язаної із хворобою або іншою причиною; виплачується допомога з безробіття, фінансуються витрати на підготовку та перепідготовку кадрів. Слід пам'ятати, що законодавство передбачає відповідальність за ухилення від сплати податків. Наприклад, несвоєчасне подання декларації про доходи фізичних осіб або внесення до неї неправильних даних тягне накладання штрафу розміром від шести до восьми неоподаткованих мінімумів доходів громадян. Магазин «xxxxxxx» сплачує лише єдиний податок в розмірі 6% річної виручки від реалізації продукції або надання послуг.

### **Висновки і пропозиції**

Магазин «xxxxxxx» зареєстрований згідно закону України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців", який діє з 01.07.2006.

При реєстрації магазину були використані такі документи:

- статут магазину, який затверджений загальними зборами членів товариства;
- реєстраційна картка встановленого зразка, яка водночас є заявою про державну реєстрацію;
- документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Після отримання свідоцтва про державну реєстрацію магазин «xxxxxxx» відкрив власний рахунок у «Приватбанку» у порядку що встановлюється Національним банком України.

Згідно зі статтею 164-4 Кодексу про адмінпорушення здавання виторгу торговельними підприємствами ліміт готівки в касі у даному магазині не повинен перевищувати 52000 гривень 00 копійок.

У магазині «xxxxxx» працює 8 працівників і річна виручка від реалізації продукції та надання послуг за 2017 рік становила 111340 гривень. Тому даний магазин сплачує єдиний податок в розмірі 10% річної виручки від реалізації продукції або надання послуг.

В даному магазині є всі умови для якісного обслуговування покупців та зберігання продукції. Незважаючи на це даний магазин за 2017 рік в середньому обслужив 2701 покупця, що є відносно не багато

### **Пропозиції**

Якщо магазин «xxxxxx» збільшить торгіву і установчу площу та асортимент продукції і організує рекламу власного закладу, тоді він зможе обслуговувати в 2 або 3 рази більше покупців.

Організація власної справи в нашій країні не вимагає великих зусиль. Важче утримати своє підприємство на плаву і не стати банкрутом, особливо через систему оподаткування, яка в Україні організована не на високому рівні. Необхідно зменшити податки для малих підприємств і скоротити набір документів які потрібно для реєстрації підприємства, зокрема реєстраційну картку яка потребує досить довгого заповнення і реєстрації протягом 5 днів. Необхідно зменшити плату за державну реєстрацію яка для фізичних осіб становить 1,5 , а для юридичних аж 7 неоподаткованих мінімумів.

Уряд України міг би прийняти закон про видачу кредиту під малий відсоток (до 5% річних) для стартового капіталу підприємцям.

### **Список використаної літератури**

1. Завгородня В.М., Сирохман І.В., Демкевич Л.І., Тара і упакування продовольчих товарів - Видавництво ЛКА, 2001
2. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки. 2-ге вид. Навч.

- посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 392 с.
3. Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства: Підручник (Під ред. Н. М. Ушакової) — К.: Хрещатик, — 800 с.
  4. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг (за ред. проф. Апопія В. В., Проф. Гончарука Я. А.). — Львів, Видавництво ЛКА, 2001. — 450 с.
  5. Свідерський С. І. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2006. — 233 с.
  6. Красовська І. Упаковка і тара: види та облік// Бібліотека Головбуха - 2009 р. - №2-с. 109-113.
  7. Старожилова Г.М., Озима В.В., Стайоха Т.Б. - Комерційна діяльність організацій, 2007
  8. Електронна комерція: / А. Береза, І. Козак, Ф. Левченко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 326 с.
  9. Мізюк Б. М. Системне управління. — Львів, Видавництво ЛКА, 2004.