

Українська академія банківської справи
Національного банку України

На правах рукопису

ДОМБРОВСЬКИЙ ВЛАДИСЛАВ СЕРГІЙОВИЧ

УДК 658.14:334.722:332.1

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Спеціальність 08.04.01 - фінанси, грошовий обіг і кредит

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
кандидат економічних наук, доцент
Дутченко Олег Миколайович

Суми – 2006

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	12
1.1.Малий бізнес як об'єкт державного управління: основні визначення та проблеми розвитку	12
1.2.Сутність фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу	31
1.3.Аналіз державної політики підтримки малого підприємництва в Україні.....	41
1.4.Зарубіжний досвід фінансово-кредитної підтримки малих підприємств на регіональному рівні.....	55
Висновки до розділу 1	74
РОЗДІЛ 2. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	77
2.1.Проблеми організації фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу в Україні.....	77
2.2.Визначення основних форм фінансового забезпечення функціонування і розвитку малих підприємств на різних етапах життєвого циклу	96
2.3.Вдосконалення науково-методичних підходів щодо фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва на регіональному рівні	112
Висновки до розділу 2	127
РОЗДІЛ 3. ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	131

3.1.Науково-методичні підходи до міжрегіональних порівнянь рівня розвитку малого підприємництва	131
3.2.Побудова регіональної системи фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу на прикладі Сумської області.....	148
3.3.Вдосконалення критеріальної бази оцінки кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу з урахуванням галузевих особливостей	160
Висновки до розділу 3	175
ВИСНОВКИ.....	179
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	188
ДОДАТКИ.....	205

ВСТУП

Ефективне функціонування ринкової економіки можливе за умови існування різних за своїми розмірами підприємств – великих, середніх і малих, кожне з яких має свої достоїнства і недоліки. Незважаючи на те, що економічну силу будь-якої країни визначають перш за все великі підприємства, малий бізнес (МБ) продовжує займати особливе місце в економіках більшості розвинених країн. Його важливість і значущість пояснюються тим, що малі підприємства (МП) є фундаментальною основою для побудови конкурентного середовища, а також базою для формування у суспільстві середнього класу.

Сектор малого бізнесу забезпечує гнучке і швидке задоволення потреб споживачів, він служить ефективним інструментом для вирішення соціально-економічних проблем як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні. Це підтверджують, зокрема, такі дані: малі підприємства створюють до 60 % ВВП і забезпечують роботою більше половини населення країн Західної Європи та США, вносять суттєвий вклад в експортний потенціал (їх частка в загальних обсягах експорту різних країн коливається від 15 до 40 %), сприяють оперативному впровадженню у виробництво останніх досягнень науки і техніки тощо. В умовах глобалізації виявляється ще одна приваблива риса МБ – він не виводить власні виробництва за кордон, тим самим забезпечуючи збереження старих і створення нових робочих місць.

Проте сталий розвиток малого підприємництва можливий лише за умови його підтримки з боку держави. Останнім часом спостерігається тенденція до того, що все більший акцент робиться на підтримку малого бізнесу на регіональному рівні. Пояснюється це тим, що МП є перш за все суб'єктами регіональних економічних систем, а їх розвиток неможливий без підтримки з боку місцевої влади. На загальнодержавному рівні основною метою стає забезпечення сприятливої і стабільної макроекономічної ситуації, а регіональній владі в даному випадку необхідно вирішувати цілий ряд

завдань. Найважливішим з них є побудова інфраструктури підтримки малого бізнесу, а також фінансове забезпечення діяльності МП.

Актуальність дисертаційного дослідження визначається необхідністю вирішення задачі побудови регіональних систем фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу, орієнтованих на розвиток і підвищення конкурентоспроможності малих підприємств.

Загальні проблеми функціонування і розвитку, а також питання фінансового забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності активно досліджуються науковцями. Серед них: О. Барановський, Л. Буряк, Дж. Ван Хорн, З. Варналій, Л. Воротіна, В. Гриньова, І. Дугін, А. Єпіфанов, З. Залога, Л. Колесникова, Т. Кондратюк, В. Кочетков, О. Кужель, О. Мазур, В. Москаленко, Л. Павлова, І. Сало, Р. Слав'юк, О. Стоянова, П. Уілсон, М. Шехова та інші.

Вирішення проблеми побудови ефективних систем фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу на регіональному рівні є, на думку більшості дослідників, найважливішою умовою забезпечення сталого розвитку малого бізнесу. Це дозволить використовувати МП, зокрема, для розвитку депресивних регіонів, а також для усунення територіальних та галузевих диспропорцій економічного розвитку країни. Однак існуючі дослідження не дають цілісної картини механізму вирішення цієї проблеми. При всій значущості розробок вітчизняних та зарубіжних науковців деякі питання залишаються недостатньо розкритими, особливо якщо говорити про побудову регіональних систем фінансово-кредитної підтримки у перехідних економіках. Досі тривають дискусії у наукових колах відносно найбільш оптимальної моделі побудови подібних систем. До того ж, основну увагу вітчизняні дослідники на сьогодні сконцентрували на розв'язанні проблеми підвищення ефективності існуючої загальнодержавної системи розвитку малого підприємництва.

Ставлячи за мету розвиток існуючих принципів і методів підтримки малого бізнесу, автор виходив насамперед із необхідності створення

комплексної системи фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні.

Усе вищевикладене й обумовило вибір об'єкта, теми, мети дослідження, її актуальність, сформувало структуру дисертаційної роботи.

Наукові результати, теоретичні положення і висновки дисертаційного дослідження були використані при розробці наукової теми “Сучасні технології фінансово-банківської діяльності в Україні” (№ ДР 0102U006965). До звіту про науково-дослідну роботу “Розробка методики фінансово-економічного моніторингу регіонального розвитку” включено пропозиції автора щодо розробки процедури міжрегіонального порівняння розвитку сектора малого бізнесу. Результати дослідження було використано при виконанні структурного розділу “Впровадження системи, побудованої з використанням інтернет-технологій для публічного моніторингу бюджетного процесу в Україні” науково-дослідної теми на замовлення Кабінету Міністрів України “Удосконалення використання програмно-цільового методу в процесі управління видатковою частиною бюджету” (затверджена розпорядженням КМУ від 27.11.2003 № 729-р), де автором запропоновано схеми публічного моніторингу фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва, а також проведення електронних тендерів для МП із використанням мережі Інтернет.

Метою дисертаційного дослідження є вдосконалення науково-методичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо фінансового забезпечення малого бізнесу на регіональному рівні.

Виходячи з цієї мети, були поставлені наступні дослідницькі задачі:

- визначити сутність та місце малого бізнесу у сучасних ринкових економіках;
- розкрити теоретичні засади і основні проблеми організації фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу;
- дослідити форми і методи фінансування та державної підтримки малого підприємництва на регіональному рівні;

- дослідити існуючу систему державної підтримки МБ в Україні;
- розробити пропозиції щодо використання різних форм фінансового забезпечення в регіональних програмах розвитку підприємництва залежно від стадії життєвого циклу суб'єктів малого бізнесу;
- вдосконалити науково-методичні підходи до фінансової підтримки МП на регіональному рівні;
- вдосконалити науково-методичні підходи до проведення міжрегіональних порівнянь розвитку малого бізнесу в Україні;
- запропонувати рекомендації, спрямовані на вдосконалення існуючих банківських методик аналізу кредитоспроможності МП з урахуванням галузевих особливостей.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність суб'єктів малого бізнесу.

Предметом дослідження є методичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу на регіональному рівні.

Теоретичною основою дослідження є теорія фінансів та кредиту в ринковій економіці, теоретичні уявлення про місце та значення сектора малого бізнесу, наукові та методичні розробки щодо організації фінансового забезпечення діяльності малих підприємств. В процесі дослідження залежно від конкретних цілей і задач застосовувались відповідні методи дослідження економічних процесів: при визначенні основних форм фінансового забезпечення малих підприємств на різних етапах життєвого циклу, а також сутності і значення малого бізнесу для ринкової економіки – монографічний, методи аналізу, синтезу, індукції, спостереження і узагальнення; при розробці підходів до міжрегіональних порівнянь рівня розвитку малого бізнесу – розрахунково-аналітичний, економіко-статистичний; при обґрунтуванні необхідності створення регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва та схеми їх роботи – методи аналогії, спостереження.

Інформаційною базою роботи є матеріали наукових та науково-практичних конференцій і семінарів, присвячених проблемам розвитку малого

підприємництва; опубліковані в монографічній літературі та періодичних наукових виданнях результати досліджень фахівців у сфері малого бізнесу; фактологічні матеріали статистичних збірників та публікацій довідкового характеру; нормативно-правові акти державних органів влади.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розробці нових та вдосконаленні існуючих підходів до фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні.

Найбільш значними науковими результатами дисертаційного дослідження є такі:

вперше:

- розроблено процедуру проведення міжрегіональних порівнянь рівня розвитку малого бізнесу, яка базується на врахуванні як абсолютних значень показників, що характеризують соціальну і економічну функцію малих підприємств у регіональних економіках, так і динаміки їх зміни;

вдосконалено:

- науково-методичні підходи до створення та функціонування регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва, орієнтованих як на полегшення доступу суб'єктів малого бізнесу до зовнішнього фінансування, так і на підвищення їх конкурентоспроможності;
- економічний зміст поняття “фінансове забезпечення малого підприємства” за рахунок його розмежування на “фінансове забезпечення функціонування” та “фінансове забезпечення розвитку”, що дало змогу врахувати особливості управління фінансами суб'єктів малого бізнесу;
- визначення оптимальних форм фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств за рахунок формування конкретних рекомендацій стосовно особливостей використання традиційних форм фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу залежно від стадії розвитку підприємства (створення, розвиток, стабілізація тощо);

- критеріальну базу оцінки кредитоспроможності позичальників суб'єктів малого бізнесу з урахуванням галузевих особливостей;

дістали подальшого розвитку:

- економічна теорія життєвого циклу суб'єктів малого бізнесу в частині виявлення залежностей між етапами розвитку малого підприємства та доступними джерелами фінансових ресурсів, рівнем ризику для кредиторів і грошовими потоками;
- науково-методичні підходи до розробки регіональних програм фінансової підтримки малого підприємництва, з виділенням, виходячи з особливостей фінансів, а також закономірностей розвитку малих підприємств, трьох типів програм: 1) програми, спрямовані на допомогу особам, які бажають розпочати власну справу; 2) програми сприяння розвитку підприємств малого бізнесу; 3) програми полегшення доступу малих підприємств до зовнішнього фінансування.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що представлені в роботі теоретичні положення, висновки і методичні рекомендації доведені до рівня конкретних методик і пропозицій, які можуть бути використані обласними державними адміністраціями з метою покращення стану малого бізнесу за рахунок побудови регіональних систем фінансово-кредитної підтримки, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності малих підприємств.

Викладені в дисертаційній роботі рекомендації автора щодо врахування в методиках аналізу кредитоспроможності галузевих особливостей, а також стадії життєвого циклу суб'єктів малого підприємництва впроваджені у практичну діяльність Сумської філії АТ “Український інноваційний банк” (довідка від 23.03.2006).

Розроблені практичні рекомендації щодо вдосконалення науково-методичних підходів до міжрегіональних порівнянь рівня розвитку малого бізнесу та пропозиції щодо проведення аналізу фінансового стану малих підприємств регіону у розрізі видів економічної діяльності використовуються

в практичній діяльності Головного управління статистики у Сумській області (довідка від 20.04.2006 № 03/1-29-1670).

Одержані автором результати наукового дослідження використовуються в процесі викладання в Українській академії банківської справи Національного банку України навчальної дисципліни “Економіка підприємства”. Крім цього, результати дисертації використовуються при проведенні курсів цільового призначення “Основи підприємницької діяльності”, що проводяться на замовлення Сумського обласного центру зайнятості (довідка Сумського обласного центру зайнятості від 26.04.2006 № 09-10/455).

Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, в якій автором сформульовано і науково обґрунтовано підходи до фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні. Наукові положення, висновки і рекомендації, які виносяться на захист, одержані автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертаційній роботі використано лише ті положення, які розроблені автором особисто.

Основні положення і результати виконаного наукового дослідження доповідались, обговорювались та одержали позитивну оцінку на науково-практичних конференціях, серед яких: Всеукраїнська науково-практична конференція “Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України” (м. Суми, 2003, 2005), Міжнародна науково-практична конференція “Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки України” (м. Алушта, 2005), Міжнародна науково-практична конференція “Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція” (м. Чернівці, 2006).

Крім того, результати дослідження доповідалися на науково-практичних конференціях та семінарах професорсько-викладацького складу Української академії банківської справи Національного банку України.

За темою дисертаційного дослідження опубліковано 8 наукових праць загальним обсягом 2,71 друк. арк., з яких особисто автору належить 2,16

друк. арк., у тому числі: 6 статей опубліковані у фахових виданнях (з них 2 – в співавторстві), 2 публікації – у збірниках матеріалів конференцій.

Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел зі 186 найменувань та додатків. Загальний обсяг дисертації – 216 сторінок, у т.ч.: 22 таблиці на 23 сторінках, 14 рисунків на 14 сторінках, список використаних джерел на 17 сторінках, 12 додатків на 12 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

1.1. Малий бізнес як об'єкт державного управління: основні визначення та проблеми розвитку

Значимість і важливість сектора малого бізнесу для сучасних ринкових економік не викликає сумнівів ні у вітчизняних, ні у закордонних учених. Малі підприємства виконують життєво важливу роль в економіках більшості країн світу, а в умовах глобалізації та інтернаціоналізації національних економік роль малого бізнесу тільки зростатиме. Малі підприємства на відміну від великого бізнесу не виводять власні виробництва за кордони країни, тим самим вони можуть забезпечувати створення нових і збереження старих робочих місць. Окрім цього, саме малий бізнес служить базою формування середнього класу. Таким чином, досягнення стійкого і стабільного розвитку сектора малого бізнесу є одним з пріоритетних завдань, що стоять перед сучасними державами [52, с.40].

Історичний розвиток економік різних країн довів, що ринкові механізми забезпечують ефективніший розподіл благ, ніж адміністративно-командні економічні системи. При цьому ринкова економіка функціонує максимально ефективно, тільки за умови існування в ній різних по своєму масштабу форм організації бізнесу – великих, середніх і малих підприємств. Необхідність їх співіснування пояснюється тим, що кожна з цих груп підприємств має свої переваги і недоліки, виконує власну соціально-економічну роль.

Існують різні точки зору, що пояснюють необхідність існування таких різних за масштабом підприємств. Одна з них базується на ефекті масштабів виробництва. Так, великий бізнес забезпечує випуск продукції в тих галузях, де мінімальні витрати досягаються при високих об'ємах виробництва, а

також має місце зростаюча віддача від масштабу. У свою чергу малі підприємства працюють в тих галузях, де спостерігається спадна віддача від масштабу виробництва [95, 105].

Безумовно, існування малих підприємств не пояснюється тільки даним ефектом. Вони мають достатньо і інших переваг. Так, до позитивних рис МП можна віднести: гнучкість та мобільність в управлінні та організації виробництва; максимально повне використання робочої сили та устаткування, при меншому рівні запасів, ніж на великих виробництвах; швидка адаптація до кон'юнктури ринку, місцевих умов, запитів споживачів, оперативне оновлення асортименту продукції; можливість швидкого впровадження значної частини нових ідей, проектів і створення нових зразків продукції; відносно невеликий стартовий капітал для створення підприємства; можливість зменшення витрат виробництва за рахунок вузької спеціалізації, або, наприклад, економії на управлінських витратах; його важливу роль у формуванні середнього класу; створення ним конкурентного середовища як важливої рушійної сили економічного прогресу тощо.

В той же час суб'єктам малого бізнесу властивий ряд негативних характеристик:

- перш за все, це, як правило, нижча продуктивність праці, ніж на великих підприємствах;
- МП не можуть впроваджувати важливі капіталомісткі досягнення науки і техніки у виробництво;
- вища інтенсивність праці може досягатися за рахунок тривалішого робочого дня або використання сімейної праці;
- підприємці зіштовхуються із значними труднощами при пошуках фінансування або при спробах отримати кредит;
- малі підприємства мають низький рівень ліквідності та підвищений рівень ризиків (процент банкрутств серед МП дуже високий);

- неможливість впроваджувати найпрогресивніші форми й методи організації виробництва, що потребують високої кваліфікації робітників або великих капіталовкладень [58, с. 229].

Незважаючи на ці основні недоліки, протягом останніх десятиріч малий бізнес залишається необхідним елементом ринкової економіки, який дозволяє вирішувати важливі соціально-економічні проблеми.

Аналіз вкладу сектора малого бізнесу у економіку розвинених країн підтверджує важливість та значимість малих підприємств [61, 102, 121, 167, 184, 186]. Так, в США малі підприємства виробляють в середньому близько 52% ВВП та забезпечують роботою практично половину працездатного населення. В Німеччині, Канаді, Великобританії доля малого бізнесу в виробництві доходить до 60%. Розвинений сектор малого бізнесу дає країнам не тільки суттєвий вклад до ВВП, але і зміцнює позиції держави на зовнішніх ринках. За оцінками експертів, доля малих і середніх підприємств в промисловому експорті ряду розвинених країн складає: для Германії та Нідерландів – близько 40%; Італії – 20-25%; США і Японії – 15%. Якщо ж врахувати проміжне споживання продукції МП великими корпораціями-експортерами, то їх доля в вартості експорту промислових товарів наблизиться в середньому до 50-60%. Також малий бізнес виступає однією з головних рушійних сил інноваційного розвитку ринкових економік. Наприклад, 50% ліцензій, проданих США, приходиться саме на малі інноваційні фірми.

Загальновідомо, що підприємства малого бізнесу мають і високу соціальну значущість. Це особливо важливо для перехідних економік. Малий бізнес виступає працедавцем та, як наслідок, джерелом доходів для значної частини населення. Це - найгнучкіша частина ринку праці, здатна поглинути основну масу трудових ресурсів невисокої кваліфікації і з недостатнім досвідом роботи. МП можуть забезпечити роботу жінкам, молодим людям, що вперше шукають роботу, особам із невисоким рівнем освіти і трудового досвіду. Будучи головним джерелом доходів не тільки значної частини

людей, зайнятих в його сфері, але і членів їх сімей, малий і середній бізнес слугує важливим чинником зростання національного добробуту.

Участь у малому бізнесі сприяє розвитку ділових і підприємницьких навичок у населення, підвищення ступеня його адаптованості до ринкових відносин. Дозволяючи громадянам стати власниками не тільки своєї робочої сили, але і майна, зокрема виробничого призначення, малий та середній бізнес створює базу для формування середнього класу – соціального шару, здатного забезпечити прогресивний розвиток суспільства, зацікавленого в демократії і соціальній стабільності.

Наявність *розвиненого* сектору малого бізнесу істотно підвищує ефективність всієї економіки. МП найгнучкіше реагують на зміну споживацького попиту, можуть швидко і відносно безболісно міняти профіль своєї діяльності відповідно до коливань економічної кон'юнктури. Вони вимагають менше ресурсів для організації своєї діяльності і не приносять катастрофічних економічних наслідків для суспільства у випадках банкрутства. Також, на думку багатьох дослідників, малі і середні підприємства покращують територіальну структуру економіки та усувають існуючі диспропорції розвитку [21, 47, 60, 71, 165].

Історія вітчизняного малого бізнесу розпочалась ще за умов соціалістичної економіки, коли почали створюватися перші кооперативи. Вони стали прообразами сучасних малих і середніх підприємств. Але великомасштабний розвиток почався у 1991 році. Згідно даних офіційної статистики, за період із 1991 р. по 2004 р. загальна кількість малих підприємств зросла практично в 6 разів (із 47 тисяч до 283 тис. МП) [101].

Загальна тенденція зміни кількості МП зображена на рис. 1.1. Як бачимо, протягом всього періоду спостерігається стійка тенденція до зростання кількості МП. Але темпи цього зростання, по-перше, досить нерівномірні, а, по-друге, мають тенденцію до зменшення. Тобто зростання кількості суб'єктів малого бізнесу уповільнюється.

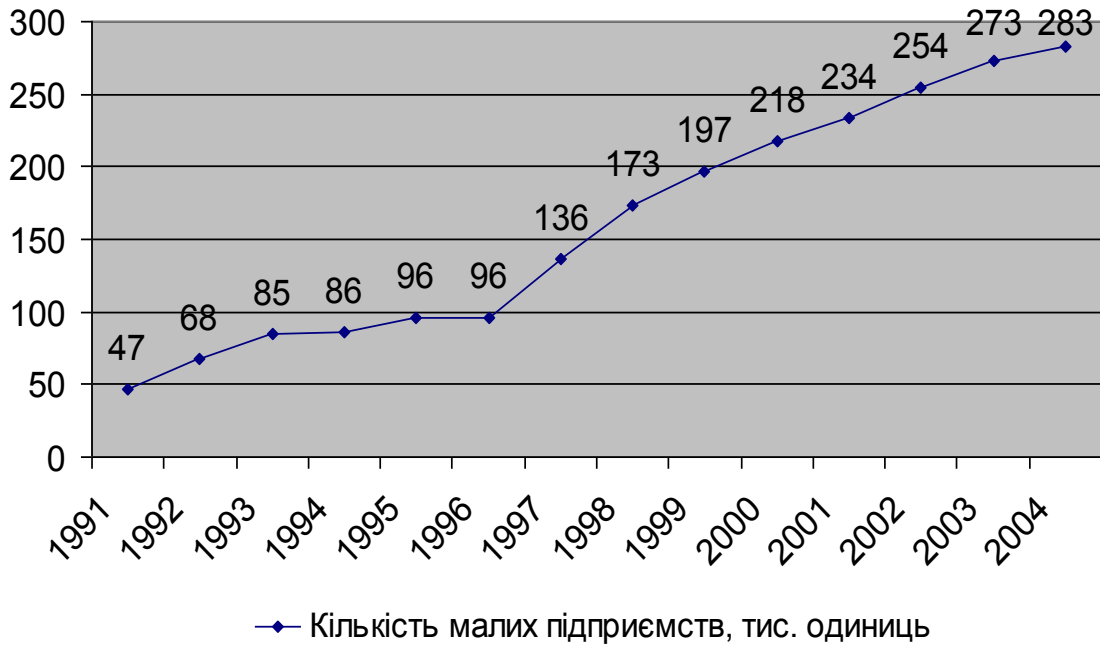


Рис. 1.1. Динаміка розвитку малих підприємств в Україні

Як пише О.Мазур, найбільший приріст числа МП припав на два роки: 1992 - +44,7% та 1997 - +41,7%. На його думку, це було пов'язано з прийняттям у 1991 році Закону України «Про підприємництво» та створенням цього ж року Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву. Базу для зростання, яке відбулося 1997 року, заклали розробка та прийняття у 1996 році Концепції державної політики розвитку малого підприємництва та Програми розвитку малого підприємництва на 1997-1998 роки [94, с. 81].

Але на нашу думку, причиною цього може бути введення у 1996 році у обіг гривні. Слід за цим НБУ почав проводити більш жорстку грошово-кредитну політику, що призвело до зменшення темпів інфляції та заклало основи для подальшої стабілізації макроекономічної ситуації в країні. Це і заклало основи для зростання малого бізнесу.

Існує і інший важливий показник, що характеризує рівень загального розвитку сектору малого бізнесу. Це кількість малих підприємств на 1000 мешканців країни (в Україні використовується показник кількості МП на 10 тисяч мешканців). Динаміка цього показника наведена на рис. 1.2.

Умовно можна виділити два етапи: 1991-1996 роки та 1997-2004 роки.

При цьому 1997 рік став своєрідним вододілом. До цього року значення показника, після збільшення у 1992 р., практично не змінювалось. Причини цього було розглянуто вище.

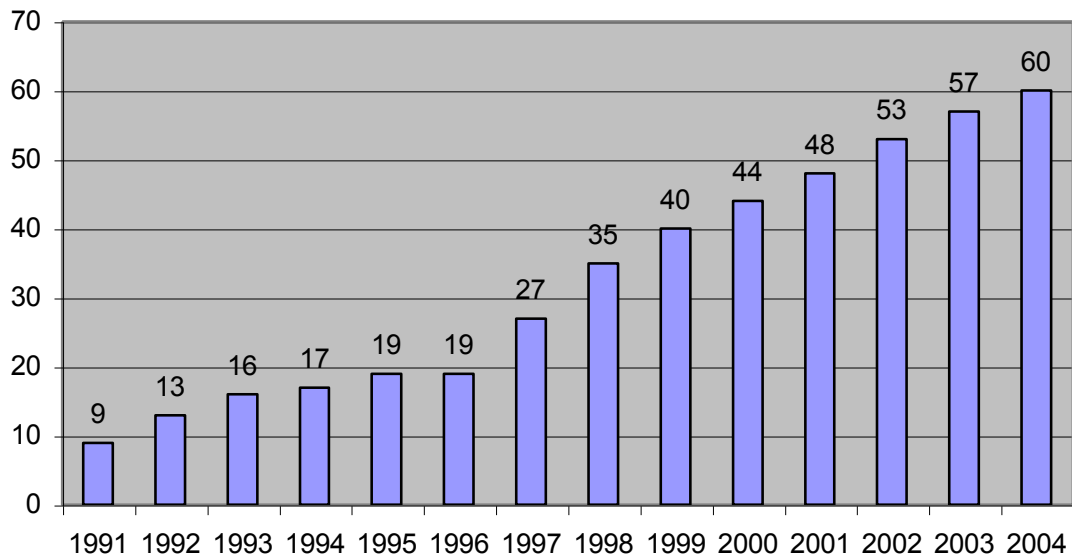


Рис. 1.2. Динаміка кількості малих підприємств на 10 тисяч осіб наявного населення

Основні показники, що характеризують розвиток малих підприємств України за період з 2002 по 2004 роки, наведено у таблиці 1.1 [99-101].

Станом на 01.01.2005 року на території України працювало близько 283 тисяч малих підприємств, на яких зайнято 1,9 млн. найманих працівників (що склало 20 відсотків від загальної кількості найманих працівників). До позитивних тенденцій можна віднести те, що за аналізований проміжок часу (2002-2004 роки) зріс показник кількості МП на 10 тисяч осіб наявного населення із 53 до 60 МП. Але у порівнянні із розвиненими країнами це все ще недостатній рівень (наприклад, США – 742, Німеччина – 370, Франція – 350, Польща – 350, Чехія - 100 МП на 10 тисяч мешканців). Також зросла загальна кількість МП із 254 тисяч до 283 тисяч МП (темп приросту – 11,4%). При цьому малим підприємствам вдалось суттєво збільшити обсяги реалізації із 49 до 74 мільярдів гривень. Тобто незважаючи на те, що кількість МП зросла лише на 11,4%, вони змогли збільшити обсяги реалізації

на 51%, що може бути пояснено сприятливою макроекономічною ситуацією в аналізованому періоді.

Таблиця 1.1

Основні показники розвитку малих підприємств за 2002-2004 роки

№ п/п	Показник	Рік		
		2002	2003	2004
1	Кількість малих підприємств, одиниць	253791	272741	283398
1.1	- у відсотках до попереднього року	108,6	107,5	103,9
1.2	- на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	53	57	60
2	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідних років (без ПДВ та акцизу), млн. грн.	49394,2	65202,1	74363,5
2.2	- у відсотках до загального обсягу реалізації продукції по економіці в цілому	6,7	6,6	5,3
3	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	3495,1	4161,2	6051,8
3.1	- у відсотках до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування по економіці в цілому	9,7	9,5	8,4
4	Збиток від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	4278,3	5394,8	7395,9
4.1	- у відсотках до збитку від звичайної діяльності до оподаткування по економіці в цілому	18,8	20,7	25,5
5	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	-783,2	-1233,6	-1344,1
6	Середньорічна кількість зайнятих працівників на МП, тис. осіб	1932,1	2052,2	1978,8
7	Середньорічна кількість найманих працівників на МП, тис. осіб	1918,5	2034,2	1928,0
7.1	- у відсотках до попереднього року	106,1	106,0	94,8
7.2	- у розрахунку на одне підприємство, осіб	8	7	7
7.3	- у відсотках до кількості працездатного населення	6,8	7,2	6,8
7.4	- у відсотках до кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємницької діяльності	18,9	20,9	20,2

Негативних тенденцій більше. По-перше, із року в рік зменшуються темпи приросту кількості малих підприємств (2002 р. – 8,6%; 2003 р. – 7,5%; 2004 р. – 3,9%). З урахуванням того, що малий бізнес в нашій країні ще не розвинений достатньою мірою (на що зокрема вказують у власних працях такі вітчизняні вчені, як Г.Білоус, З.Варналій, Л.Воротіна, А.Єпіфанов, О.Кужель та інші), ця тенденція викликає занепокоєння [17, 24, 38, 60, 86]. По-друге, незважаючи на зростання абсолютних обсягів реалізованої продукції, спостерігається тенденція до зменшення цього показника у

відсотках до загального обсягу реалізації продукції по економіці в цілому (2002 р. – 6,7%; 2003 р. – 6,6%; 2004 р. – 5,3%). По-третє, протягом останніх років МП отримують від’ємний фінансовий результат і сума збитків зростає (2002 рік – (-783,2 млн. грн.); 2003 – (-1233,6); 2004 – (-1344,1)). Однією з причин цього є те, що питома вага прибутку малих підприємств від звичайної діяльності у загальному прибутку від звичайної діяльності по економіці скоротилась з 9,7% у 2002 р. до 8,4% у 2004 р. У той же час збиток МП у відсотках до збитку від звичайної діяльності до оподаткування по економіці в цілому зріс за аналізований період із 18,8% до 25,5%. Тобто малі підприємства, забезпечуючи лише 5,3 відсотка від загальних обсягів реалізованої продукції по економіці, при цьому дають 25,5% збитків. Загалом, все це вказує на низьку ефективність роботи МП. По-четверте, вітчизняний малий бізнес занадто «малий». Середня кількість працівників у розрахунку на одне МП лише 7 осіб, тобто за західними критеріями більшість українських малих підприємств має бути віднесена швидше до категорії мікропідприємств.

Що стосується галузевої структури (див. таблицю 1.2), то у 2004 році найбільше МП було зосереджено у оптовій та роздрібній торгівлі – 36%; операціях з нерухомістю – 18,6% і промисловості – 15,6%. В той же час найменша кількість підприємств була зайнято у секторі державного управління – 0,1%; освіти – 0,8% та фінансовій діяльності і охороні здоров’я – по 1,2%.

Протягом 2002-2004 років галузева структура залишалась достатньо стабільною і не зазнавала суттєвих змін. Серед існуючих тенденцій можна виділити скорочення питомої ваги торгово-посередницьких фірм із 40% у 2002 р. до 36% у 2004 р. і поступове зменшення долі малих промислових підприємств із 16,1% до 15,6%.

В той же час відбулося зростання питомої ваги МП здійснюючих операції з нерухомістю (з 15,6% у 2002 році до 18,6% у 2004); зайнятих в сільському господарстві (з 4,6% до 5,2%) та будівництві (2002р. – 8,5%;

2004р. – 9,3%). Найбільш динамічно за аналізований період розвивався сектор операцій з нерухомістю (темпи приросту склали 33%), сільське господарство (+ 25,79%) і охорона здоров'я (+ 25,78%).

Таблиця 1.2

Кількість малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 2002-2004 роки

	2002		2003		2004		Темпи приросту, %
	од.	у % до підсумку	од.	у % до підсумку	од.	у % до підсумку	
Всього по економіці	253791	100,0	272741	100,0	283398	100,0	11,67
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	11649	4,6	13439	4,9	14653	5,2	25,79
Промисловість	40795	16,1	43303	15,9	44118	15,6	8,15
Будівництво	21576	8,5	23890	8,8	26360	9,3	22,17
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	102067	40,2	104070	38,2	102015	36,0	-0,05
Готелі та ресторани	8711	3,4	9286	3,4	9604	3,4	10,25
Транспорт і зв'язок	11423	4,5	12770	4,7	13584	4,8	18,92
Фінансова діяльність	2775	1,1	2975	1,1	3305	1,2	19,10
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	39667	15,6	46948	17,2	52766	18,6	33,02
Державне управління	221	0,1	220	0,1	234	0,1	5,88
Освіта	2132	0,8	2305	0,8	2390	0,8	12,10
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2793	1,1	3087	1,1	3513	1,2	25,78
Колективні, громадські та особисті послуги	9547	3,8	9926	3,6	10273	3,6	7,60

Зменшення питомої ваги торгівельних фірм пояснюється, перш за все, насиченням цього ринку, тому що в торгівлі не потрібен великий стартовий капітал, а бар'єри для входу в галузь практично відсутні. Відповідно торгівля першою пройшла стадію насичення і зараз працює стільки фірм скільки потребує ринок. Більшість сегментів зайнята і від підприємців вже вимагається пошук нових підходів та ідей. А із збільшенням кількості супермаркетів та просуванням їх мережі у регіони конкуренції у секторі роздрібною торгівлі буде додатково зростати.

Але необхідно зауважити, що ці тенденції деякою мірою умовні, тому що вітчизняні малі підприємства, як правило, займаються декількома видами діяльності, що слугує своєрідною страховкою, в той же час примушуючи підприємців розпиляти і без того обмежені ресурси.

Дані таблиці 1.3 свідчать про неоднакову ефективність підприємств зайнятих у різних видах економічної діяльності.

Таблиця 1.3

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування за основними видами економічної діяльності за 2002-2004 роки

	Фінансовий результат, млн. грн.			Темпи приросту, %
	2002	2003	2004	
Всього по економіці	-783,2	-1233,6	-1344,1	71,62
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-220,4	-289,1	-151,9	-31,08
Промисловість	-352,6	-509,6	-1669,7	373,54
Будівництво	-68,1	-224,7	-67,5	-0,88
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-196,5	-330,1	-415,6	111,50
Готелі та ресторани	-34,8	-56,5	-88,0	152,87
Транспорт і зв'язок	-27,0	-45,9	-44,3	64,07
Фінансова діяльність	51,2	85,7	1313,4	2465,23
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	38,2	95,9	-217,1	-668,32
Державне управління	2,9	2,9	2,8	-3,45
Освіта	13,8	15,5	16,4	18,84
Охорона здоров'я та соціальна допомога	-2,6	3,9	-3,1	19,23
Колективні, громадські та особисті послуги	21,3	30,1	4,9	-77,00

Як вже відзначалось раніше, малі підприємства із року в рік працюють із збитками. За підсумками трьох років тільки фінансова діяльність; державне управління; освіта і підприємства зайняті у сфері колективних, громадських та особистих послуг змогли отримати позитивний фінансовий результат від звичайної діяльності. Решта видів діяльності залишається збитковою і сума збитків зростає. Результатом цього процесу є 1 млрд. 344 млн. грн. збитків. Для порівняння – у 2000 році МП мали позитивний фінансовий результат у розмірі 1 млрд. 37 млн. грн., у 2001 році підприємства вже отримали збитків на 95 млн. грн., 2002 рік – сума збитків 783 млн. грн. Таким чином переломним став 2001 рік і надалі ситуація погіршувалась досить швидко.

Найгірша ситуація за підсумками 2004 року склалась у промисловості (сума збитків – 1,7 млрд. грн.); оптовій і роздрібній торгівлі (-416 млн. грн.) і сільському господарстві (-152 млн. грн.). Але необхідно відмітити, що малим

сільськогосподарським підприємствам вдається поступово зменшувати суму збитків (за три роки збитки скоротились практично на 32%). Не зовсім зрозуміла ситуація із збитковістю торгівельних підприємств. У всіх країнах для цього сектору характерна невисока величина необхідного стартового капіталу, швидка оборотність коштів і безумовна прибутковість. Також викликає питання стрімке зростання позитивного фінансового результату підприємств фінансової діяльності (2002 р. – 51 млн. грн.; 2004 р. – 1,3 млрд. грн.). Причина цього явища потребує додаткового вивчення.

В той же час, незважаючи на збитковість і, як наслідок, нехватку власних фінансових ресурсів, підприємствам вдавалось здійснювати капітальні інвестиції в матеріальні і нематеріальні активи. Сума інвестицій склала у 2002 році – 4,1 млрд. грн., 2003 р. – 6,5 млрд. грн., 2004 р. – 8,9 млрд. грн. За підсумками 2004 року 98,5% від загальної суми капітальних інвестицій було вкладено в матеріальні активи, решту (1,5%) склали валові інвестиції в нематеріальні активи. Збільшення інвестицій у основний капітал є безумовно позитивною тенденцією, яка вказує на оптимістичні очікування суб'єктів господарювання щодо розвитку економіки та майбутньої ринкової кон'юнктури. Але негативним моментом є те, що капіталовкладення за підсумками 2004 року здійснювали лише 56343 МП, або 20% від загальної кількості підприємств.

Як вже відмічалось, однією з позитивних рис сектору малого бізнесу є його інноваційність. В таблиці 1.4 наведено дані про витрати вітчизняних малих підприємств на технологічні інновації.

За три роки малі підприємства збільшили обсяг вкладень у технологічні інновації на 75%. Але їх загальний обсяг залишається недостатнім. Так, станом на 2004 рік обсяг витрат на технологічні інновації склав лише 24,1 млн. грн. Простежується тенденція і до зменшення кількості фірм, що здійснюють інновації. В 2002 році їх було 681 МП (або 0,3% від загальної кількості), у 2004 році – 503 фірми (0,2%). Таким чином, малий бізнес в Україні не виконує функції каталізатора та джерела інновацій.

Таблиця 1.4

Витрати підприємств на технологічні інновації за основними видами економічної діяльності у 2002 – 2004 роках

	Кількість підприємств, що здійснювали технологічні інновації, одиниць			Витрати на технологічні інновації, млн. грн.		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Всього по економіці	681	348	503	13,8	6,5	24,1
Промисловість	180	132	124	5,9	3,2	4,1
Будівництво	48	22	59	0,8	0,1	0,7
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	188	67	77	3,2	0,8	1,4
Транспорт	34	12	24	0,4	0,2	3,8
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	176	93	166	2,6	1,7	12,8
Колективні, громадські та особисті послуги	21	6	8	0,4	0,2	0,1

Залишається незначною роль малих підприємств і у вирішенні соціально-економічних проблем, таких як зменшення рівня безробіття і підвищення рівня доходів населення. За період з 2002 по 2004 рік кількість зайнятих працівників на малих підприємствах практично не змінилась і коливалась в межах 1,9-2 млн. осіб, що складає лише близько 6,8% від кількості працездатного населення. Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника становила у 2002 році - 224,03 грн., а у 2004 р. – 328,87 гривень. Тобто оплата здійснювалась фактично на рівні мінімальної заробітної плати, а подібний її розмір не здатен забезпечити достатній життєвий рівень працівникам та їх сім'ям. Безумовно реальний стан речей відрізняється від даних офіційної статистики. Необхідно враховувати існування тіньового сектору економіки і, так звану, практику видачі зарплати у конвертах та інші фактори. Але подібна ситуація не може вважатися нормальною і вона вимагає негайного вирішення. Виходом з цієї ситуації могло б стати реформування системи оподаткування заробітної плати.

Перший крок до цього вже зроблено – це запровадження єдиного 13% податку з доходів громадян. Наступним кроком повинна бути реформа системи соціального страхування, а саме заміна існуючих платежів єдиним соціальним податком, що могло б суттєво спростити адміністрування цих податків та сприяти виведенню заробітної плати із тіні.

Крім всіх вище перелічених проблем зберігається і нерівномірність у регіональному розвитку малого бізнесу. Так, за підсумками 2004 року на п'ять регіонів України (м.Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська та Львівська обл.) припадало 45 відсотків всіх малих підприємств. В той же час на шість регіонів з найменшою кількістю МП (м.Севастополь, Чернівецька, Тернопільська, Волинська, Рівненська, Чернігівська обл.) припадало лише близько 9% МП. Існування таких диспропорцій вказує на те, що неможливо вирішити проблему розвитку малого бізнесу лише на загальнонаціональному рівні. Ця ситуація багато в чому виникла саме із-за того, що більшість зусиль держави була спрямована на формування та вдосконалення законодавчої бази, в той же час регіональна політика підтримки малого підприємництва оставалась поза увагою. І тільки в окремих регіонах України реальна підтримка МП стала одним з пріоритетних напрямів діяльності регіональної влади. Але робота регіональної влади в цьому напрямку, на думку фахівців, додатково ускладнюється відсутністю необхідного досвіду розвитку малого підприємництва [13, 118].

В практиці підтримки малого бізнесу досі не існує єдиних загальновизнаних критеріїв віднесення підприємств до сектору малого бізнесу. В 75 країнах світу для того, щоб дати визначення малого підприємства використовуються понад 50 різних статистичних показників. Однією з перших намагалась вирішити проблему уніфікації критеріїв віднесення фірм до малого бізнесу Велика Британія. В 1971 році Болтонський комітет запропонував економічне та статистичне визначення (див. табл. 1.5) малої фірми [175].

Згідно з економічним визначенням до малих підприємств належать

фірми, які відповідають трьом умовам:

1. фірма володіє відносно невеликою часткою ринка в тій сфері економічної діяльності, де вона працює;
2. керівництво фірмою здійснюється її власником (або співзасновниками) особисто, а не зовнішнім менеджментом;
3. фірма є незалежною від будь-якої іншої юридичної особи (тобто МП не є складовою частиною великого підприємства) [175].

Таблиця 1.5

Статистичне визначення малої фірми за методологією Болтонського комітету¹

Галузь	Визначення
Промисловість	Кількість зайнятих не більше 20 чол.
Будівництво	Число зайнятих не більше 25 чол.
Роздрібна торгівля, послуги	Оборот не більше 50 тис. фунтів стерлінгів
Продаж автомобілів	Оборот не більше 100 тис. фунтів стерлінгів
Оптова торгівля	Оборот не більше 200 тис. фунтів стерлінгів
Транспорт	У власності фірми не більше п'яти транспортних засобів

Загалом можна виділити наступні критерії віднесення підприємств до малого бізнесу: величина капіталу і обсяги продаж (Великобританія, Італія, Японія); немонополістичне положення на ринку (США); правовий статус (Франція); форма власності (Угорщина); відмінності між ремісничою і промисловою фірмою (Німеччина); незалежне або залежне положення в великій виробничій структурі (Японія) [98] і т.д.

Подібний стан речей з визначенням поняття «мале підприємство» суттєво ускладнює проведення порівняння рівня розвитку малого підприємництва в різних країнах. Тому в міжнародній статистиці в якості основного критерію використовують кількість зайнятих або групи показників

¹ Bolton Committee Report (1971)

«кількість зайнятих – величина річного товарообігу»; «кількість зайнятих – балансова вартість активів». Іншою особливістю статистичного обліку сектору малого бізнесу є те, що як правило терміни «малий бізнес» і «малі та середні підприємства» виступають синонімами.

В цілому до малих та середніх підприємств в міжнародній практиці прийнято відносити суб'єктів підприємницької діяльності з числом найманих працівників до 500 чоловік. Існує і проміжне групування суб'єктів малого бізнесу. Виділяють: *мікропідприємства* (до 10 чоловік). Сюди ж відносять і приватних підприємців; *малі підприємства* (від 10 до 99 чоловік). В свою чергу МП підрозділяють на підприємства з кількістю найманих працівників: 10-19, 20-49, 50-99 чоловік; *середні підприємства* (від 100 до 499 чоловік). Серед середніх підприємств відокремлюють дві групи: 100-249, 250-499 чоловік [5, 85, 102].

В Україні спочатку до малих підприємств зараховували утворювані та діючі підприємства у промисловості й капітальному будівництві з чисельністю працюючих до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – до 50; у науці й науковому обслуговуванні – до 100; у галузях невиробничої сфери – до 25; у роздрібній торгівлі – до 15 осіб. Таке визначення було дано в Законі України «Про підприємства в Україні» [68].

В указі Президента України від 12 травня 1998 року №456/98 «Про державну підтримку малого підприємництва» визначення малого підприємства було дещо змінено [148]. Згідно цього указу суб'єктами малого бізнесу вважалися зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи – суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб і обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1000000 грн. Також було дано визначення поняття «мікропідприємство». До них віднесли суб'єктів малого підприємництва з середньообліковою чисельністю

працюючих за звітний період до 10 осіб включно та обсягом виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не більше 250000 грн. за рік.

Згодом критерії сектора малого бізнесу було уточнено Законом України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року [65]. Згідно з цим Законом суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;
- юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500000 євро.

Таке ж визначення суб'єктів малого підприємництва дає і Господарський кодекс України [42]. Крім цього в ньому говориться про те, що підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих підприємств. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Усі інші підприємства визнаються середніми. Тобто зараз в Україні на законодавчому рівні чітко окреслено межі кожної групи підприємств. Але, на нашу думку, критерії розмежування підприємств за чисельністю працюючих необхідно переглянути, привівши їх у відповідність до міжнародних стандартів.

Як показує аналіз досвіду розвинених країн, все більший акцент в сучасних умовах робиться на передачі функцій по підтримці малого бізнесу на рівень місцевих і регіональних органів влади. На думку Т.Кондратюк, Т.Смовженко, М.Шехової та багатьох інших дослідників подібним чином

необхідно розбудувати й систему державного регулювання сфери малого бізнесу в Україні [4, 40, 81,142,165, 166].

Пояснити цей факт можна тим, що МП є перш за все суб'єктами регіональних економічних систем та їх розвиток неможливий без підтримки з боку місцевої влади. При цьому на загальнодержавному рівні основною метою стає забезпечення сприятливої і стабільної макроекономічної ситуації. Регіональній владі при подібному підході необхідно вирішити цілий ряд завдань, найважливішими з яких є побудова інфраструктури підтримки малого бізнесу, а також фінансова підтримка МП.

Приклад Європейського Союзу (надалі - ЄС) показує, що малий бізнес може виступати інструментом подолання існуючих проблем регіонального розвитку. В ньому достатньо гостро стоїть проблема збільшення диспропорцій між регіонами ЄС, простежується намагання регіонів посилити своє значення на противагу централізованим діям ЄС, а із розширенням Європейського Союзу необхідно забезпечити адаптацію економік нових країн-учасниць, які мають, як правило, нижчий рівень економічного розвитку. Відповіддю на цей ряд проблем стала нова стратегія регіонального розвитку, яка була розроблена ще у 80-х роках минулого сторіччя. В цій стратегії крім всього іншого підкреслювалася важлива роль стимулювання приватного підприємництва, малого та середнього бізнесу як ефективного інструменту подолання існуючих регіональних диспропорцій [77].

В той же час Україна стикається зі схожими проблемами розвитку. З.Варналій вказує на те, що «ключовою проблемою залишаються значні диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів, які продовжують зростати. Нерівномірність регіонального розвитку країни створює передумови для соціальної напруги в суспільстві, стримує динаміку соціально-економічного зростання країни, уповільнює та знижує ефективність ринкових перетворень» [23, с. 11]. Розвиток же малого бізнесу у відсталих регіонах міг би допомогти в усуненні цих диспропорцій.

В Україні дотепер тривають дискусії навколо визначення поняття

«регіон». Більш того, ця проблема чіткого визначення регіону є актуальною і на міжнародному рівні. Так, І.Ілько пише, що «протягом другої половини двадцятого століття дискусії на тему регіоналізму та регіональної політики так і не привели до єдиного визначення терміну «регіон». Політологи, економісти, географи пропонують свої версії, які базуються на різних ознаках та критеріях» [73].

Пропонується дуже багато різних варіантів тлумачення цього терміну, при цьому науковці висувують власні визначення на основі різних критеріїв.

Асамблея Європейських регіонів для своїх цілей використовує таке визначення: «регіон - це територіальне утворення, яке сформовано у законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, та наділене політичним самоврядуванням» [177].

Автори книги «Соціально-економічні основи розвитку регіонів» пишуть, що «згідно з адміністративно-територіальним поділом України регіон визначається як територія, яка за сукупністю своїх елементів відрізняється від інших територій, характеризується територіальною єдністю, взаємопов'язаністю складових, цілісністю, має свою назву та відповідну структуру місцевого самоврядування» [59, с. 11]. Проведений авторами аналіз дозволив сформулювати ще одне визначення регіону. На їх думку, «регіон – це не просто просторова основа держави, а складна соціально-політична і правова система, що володіє власними закономірностями функціонування та організаційної побудови, на якій проживає населення і діє влада, що реалізується через юридичні норми, розвивається виробничо-господарська та фінансово-економічна діяльність» [59, с. 19].

Але в цілому можна виділити декілька основних підходів до визначення регіонів. *Перша парадигма* – регіон як квазідержави, що є відносно відособленою підсистемою держави і національної економіки. *Друга парадигма* – регіон як квазікорпорація, тобто великий суб'єкт власності та економічної діяльності. У цій якості регіони стають учасниками конкуренції на ринках товарів, послуг, капіталу. *Третя парадигма* – регіон-

ринок, який має визначені кордони (ареал) і зосереджується на загальних умовах економічної діяльності та особливостях регіональних ринків. *Четверте* – це регіон-соціум, спільнота людей, що живуть на певній території. Це висуває на перший план завдання з відтворення соціального життя і розвитку системи розселення [34].

В той же час існує і єдине законодавче визначення цього терміну. В Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» №2850-IV від 8 вересня 2005 року написано, що «регіон - територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя» [69].

Таким чином, можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день поняття області і регіону є синонімічними з точки зору законодавства. Подібний підхід поділяють і науковці. Так, М.Чумаченко пише, що «соціально-економічний регіон можна визначити як частину території держави, відокремлену за сукупністю різноманітних ознак в адміністративну одиницю, що свідомо спрямовується та координується задля досягнення цілей суспільного розвитку та запобігання діям руйнівних чи негативних зовнішніх сил. В умовах України первинним регіоном є Автономна Республіка Крим і адміністративні області» [163].

Таким чином, малий бізнес є невід'ємною складовою частиною ринкових економік. Він відіграє важливу роль у вирішенні важливих соціально-економічних проблем як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Вклад малих підприємств в економіки розвинених країн оцінюється на рівні 50-60% ВВП. Вони забезпечують роботою більшість населення розвинених країн, створюють конкурентне середовище у ринковій економіці, слугують джерелом інновацій тощо. Але при цьому вони достатньо вразливі по відношенню до несприятливих зовнішніх шоків, що обумовлює необхідність державної підтримки малого та середнього бізнесу. Однією з основних проблем, що потребує вирішення для забезпечення сталого розвитку малого підприємництва, є побудова ефективної системи фінансового забезпечення МБ.

1.2. Сутність фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу

Як було вже вказано раніше в ряду питань, які необхідно вирішити владі для забезпечення стійкого розвитку малих підприємств, особливе місце займає проблема полегшення доступу МП до зовнішніх джерел фінансування. Суб'єкти малого бізнесу дуже часто в своїй діяльності стикаються із браком фінансових ресурсів, пояснюється це обмеженістю власних ресурсів та ускладненим доступом на фінансові ринки. Серед причин більш високої, ніж у великих підприємств, залежності МП від зовнішніх джерел фінансових ресурсів можна назвати наступні чинники:

1) *Невеликий розмір власного капіталу.* В процесі створення фірми перед підприємцем, перш за все, виникає проблема визначення розміру капіталу, і зокрема його мінімального розміру, що підкреслює зокрема і Л.Буряк [19, с. 12]: «склад фінансових ресурсів малих підприємств обмежений, оскільки в їхньому формуванні не беруть участь цінні папери і перш за все акції». Тобто первинний розмір власного капіталу формується виключно з внесків засновника або засновників МП. Відповідно малі підприємства не можуть забезпечувати покриття всіх необхідних витрат тільки за рахунок внутрішніх ресурсів.

2) *Невисока кваліфікація підприємців в питаннях фінансового менеджменту і неможливість мати повний штат необхідних фахівців,* що може приводити до істотних прорахунків з боку підприємця. Як показує практика, для добре керованого підприємства потреба в зовнішньому фінансуванні менше; для «некерованого» - значно вище, про що пише і П.Уілсон в своєму керівництві «Фінансовий менеджмент в малому бізнесі» [147, с. 217]. Погане фінансове управління призводить до незбалансованості грошових потоків. Підприємець також не завжди може правильно оцінити суму, час і тривалість користування фінансовими ресурсами. Досягнення ж фінансової стійкості, і як наслідок зменшення потреби в зовнішньому

фінансуванні, вимагає планомірної і цілеспрямованої роботи, спрямованої на побудову ефективної системи фінансового менеджменту.

3) *Неоднаковий доступ до ресурсів.* Західні дослідники Дж. Стонер і Е.Долан пишуть, що «малі фірми конкурують з великими, перебуваючи з ними в неоднакових умовах. ... Малі підприємства ... не користуються знижкою, яка надається постачальниками. Інколи люди, що займаються малим бізнесом, скаржаться, що постачальники взагалі їх не помічають. (У деяких випадках малі фірми створюють постачальницькі кооперативи, щоб подолати ці труднощі)» [146, с. 120]. Тобто малі підприємства не можуть скористатися оптовими знижками, що додатково збільшує їх витрати. І там де крупний бізнес економить – малий несе додаткові витрати.

4) *Високі транзакційні витрати.* Транзакційні витрати вперше виділив Р.Коуз. Вони включають витрати збору і обробки інформації, проведення переговорів і ухвалення рішень, контролю і юридичного захисту виконання контрактів [89, с. 172]. Для МП часто їх питома вага в структурі витрат вища ніж у великих підприємств, а крім того пошук партнерів займає багато часу і коштів. Не на кожній малій фірмі існує відділ збуту, як правило, питаннями реалізації продукції займається або безпосередньо директор, або його заступник. Відсутність внутрішньої спеціалізації взагалі є однією з головних проблем МП.

Все це і обумовлює більш високу залежність представників малого бізнесу від зовнішніх фінансових ресурсів. Власне, під фінансовими ресурсами розуміють «грошові кошти, що є у розпорядженні підприємства та призначені для здійснення поточних витрат і витрат по розширеному відтворенню, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працюючих», - таке визначення пропонує О.Волков [169, с.183].

Л.Мельник трактує термін фінансові ресурси як «сукупність власних грошових доходів та надходжень ззовні (залучені та позикові кошти), призначені для виконання фінансових зобов'язань підприємства,

фінансування поточних витрат та капітальних витрат, пов'язаних з відтворенням засобів виробництва» [170, с. 311].

Фінансові ресурси займають особливе місце серед інших видів ресурсів. Пояснюється це тим, що тільки вони можуть бути безпосередньо і з мінімальними втратами часу трансформовані в будь-який інший вид ресурсів.

На думку В. Москаленко та О. Шипунової інструментами формування та використання фінансових ресурсів, посилення їх впливу на підвищення ефективності виробництва є система фінансово-економічних важелів до складу яких відносять: прибуток, ціна, податки, амортизаційні відрахування, кредити, цінні папери, страхові платежі, система фінансового стимулювання, пільги, санкції тощо. До того ж кожен з цих важелів виконує певну функцію, має власну характеристику. Однак вони тісно взаємопов'язані між собою, створюючи цілісну систему, яка використовується при регулюванні функціонування фінансово-економічного механізму підприємства [107].

В цілому вітчизняна наука виділяє в якості джерел фінансових ресурсів перш за все *власні і позичкові кошти*. До власних коштів відноситься статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти, що мобілізуються на фінансовому ринку. Хоча можна також виділити окремо надходження *коштів у порядку перерозподілу*. До таких коштів відносять: бюджетні субсидії; страхове відшкодування; фінансові ресурси, які формуються на пайовій основі; дивіденди та відсотки від цінних паперів інших емітентів та ін. З урахуванням того, що первинне фінансування діяльності підприємства здійснюється під час його заснування за рахунок статутного капіталу, ми можемо сформулювати остаточний перелік джерел ресурсів (див. рис. 1.3) [169, 159].

Але схема, яка наведена на рис. 1.3, стосується більшою мірою великих підприємств. Для суб'єктів малого бізнесу перелік джерел дещо менший.



Рис. 1.3. Формування фінансових ресурсів підприємства²

Почнемо із фінансових ресурсів, що формуються під час заснування підприємства. Пошук стартового капіталу – це найболючіше питання для майбутніх підприємців. Навіть у країнах Західної Європи та Сполучених Штатах Америки ця проблема стоїть достатньо гостро. Пояснюється це тим, що власних коштів у власника або співзасновників МП як правило недостатньо, необхідно звертатись до зовнішніх джерел. В той же час зовнішнє фінансування залишається недоступним із-за високого кредитного ризику – за перший рік діяльності становляться банкрутами від 80 до 90% МП. Ситуацію в розвинених країнах рятує наявність спеціальних державних програм, в умовах України подібне фінансування з боку держави відсутнє.

Фінансові ресурси, що формуються за рахунок власних та прирєняних до них коштів. Вітчизняні малі підприємства практично позбавлені такого

² Складено на основі: Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И.Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 416 с.; Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 4-те вид., пероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

джерела фінансових ресурсів як прибуток від основної діяльності. За підсумками 2004 року вітчизняні МП отримали чистий збиток у розмірі 1 млрд. 960 млн. гривень [101].

Мобілізація коштів на фінансовому ринку (за виключенням кредитів) може розглядатися по відношенню до суб'єктів малого бізнесу скоріше в якості теоретично можливого джерела. Що підкреслює і О.Стоянова: «об эмиссии акций в большинстве случаев речи быть не может, а получить кредит не удастся не только из-за дороговизны, но и вследствие рискованного финансового положения предприятия и отсутствия кредитной истории» [156, с. 605].

Що ж стосується надходження коштів у порядку перерозподілу грошових надходжень, то вкладення коштів у цінні папери інших емітентів і отримання дивідендів та відсотків за ними практично неможливе. Власник або власники малого підприємства зазвичай не мають достатньо коштів для подібних операцій, всі вільні ресурси вони спрямовують на розвиток власної справи. В подібних умовах особливого значення набуває бюджетне субсидування.

Таким чином, з урахуванням того, що доступ до більшості джерел ускладнений або неможливий, обсяг надходжень від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та власного капіталу не завжди достатній, а рівень генерованого малим бізнесом ризику високий, стає очевидною необхідність розробки спеціальних програм фінансової підтримки малих підприємств та підтримки суб'єктів малого бізнесу державою і громадськими організаціями.

Кожна підприємницька структура (незалежно від розмірів), перш за все, прагне до забезпечення рентабельності власної діяльності (самоокупності або самофінансування). Підприємницька структура не може працювати із збитками, а при низькій рентабельності необхідні корінні перетворення, інакше фірма може припинити своє існування або бути поглинена. Розглянемо поняття самоокупності та самофінансування більш детально, тому що вони тісно пов'язані із фінансовим забезпеченням

діяльності підприємств.

Піонерами в сфері дослідження проблем самофінансування та впровадження його у господарську практику на теренах колишнього СРСР були В. Москаленко, М. Балан та І. Вербіцкий. Так, В. Москаленко пише, що на перших порах деякі вважали, що поняття самоокупність та самофінансування є тотожними, але ці категорії є різними за своєю сутністю. Тобто ототожнювати їх ні в якому разі не можна. Він запропонував розмежовувати їх наступним чином. Самоокупність передбачає, що понесені підприємствами витрати ними ж і окупаються в межах заданих нормативних умов. Результатом самоокупності є прибуток, одержаний в межах не нижче встановлених нормативів рентабельності. Але в умовах планової економіки частина прибутку або весь прибуток міг бути вилучений до бюджету на галузеві потреби, що, безумовно, дестимулювало керівників, а також уповільнювало зростання і розвиток підприємств. Як альтернатива був запропонований перехід підприємств на самофінансування. При самофінансуванні амортизаційні фонди, як і прибуток, закріплюються за підприємством. В умовах самофінансування джерелами покриття витрат на технічне переозброєння, реконструкцію і розширення виробництва і т.п. виступають тільки власні і позикові кошти [106].

У ринковій економіці трактування самоокупності дещо змінюється. Пов'язане це з тим, що господарюючи суб'єкти мають повну самостійність у вирішенні питань, пов'язаних із розпорядженням прибутком, що залишається після внесення обов'язкових платежів.

В подібних умовах під самоокупністю розуміється перш за все такий стан речей, при якому фірма одержує дохід в об'ємі необхідному для покриття поточних витрат (як прямих, так і непрямих). Л. Павлова дає наступне визначення даного терміну: «Самоокупність як метод фінансування означає відшкодування поточних витрат за рахунок отриманих доходів. Виручка від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг повинна забезпечувати кожному беззбитковому працюючому підприємству

отримання доходів, достатніх для покриття поточних витрат. Але оскільки витрати є елементом ціни, то підприємство повинно встановлювати ціни на рівні не нижче за собівартість виробництва і реалізації продукції, товарів, робіт і послуг» [120, с. 174].

Самофінансування – це фінансування розширеного відтворення. Тобто об'єм доходів достатній не тільки для покриття поточних і майбутніх витрат, але його вистачає і на здійснення інвестицій у виробництво. «Самофінансування – здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства на основі власних грошових ресурсів; в цьому випадку не тільки поточні витрати, але і інвестиції, а також витрати майбутніх періодів забезпечуються з власних джерел», - таке визначення дається в Універсальному бізнес-словнику [92, с. 63].

Крім цього часто робиться акцент на тому, що самофінансування – це «*фінансова стратегія* управління фондами грошових коштів підприємства в цілях накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного виробництва» [120, с. 177]. Пояснюється це тим, що самофінансування є більш важкою задачею, порівняно з самоокупністю, оскільки вимагає високих норм накопичення капіталу і прибутковості. Поняття самофінансування повинне використовуватись при розробці стратегії розвитку фірми. Для великих західних компаній одним з пріоритетних напрямів є саме досягнення самофінансування. Вільні фінансові ресурси при цьому вкладаються в справу, оскільки подібне їх розміщення дає додатковий прибуток в майбутньому.

З урахуванням всього вищенаписаного стає зрозумілим, що українським малим підприємствам важко розраховувати на досягнення самофінансування. А в умовах обмеженості власних ресурсів особливого значення набуває зовнішнє фінансування.

Фінансування визначається Р. Слав'юком як «отримання суб'єктом господарювання необхідних грошових фондів для здійснення господарської діяльності» [139, с. 179].

Фінансування і кредитування включають до себе сукупність форм, методів, принципів і умов фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення при обмеженому об'ємі фінансових ресурсів. Фінансове забезпечення підприємництва включає: управління капіталом, діяльність по його залученню, розміщенню і використанню. Фінансове забезпечення базується на реалізації принципів самоокупності та самофінансування [119, 120].

Г. Кірейцев трактує фінансове забезпечення, як «виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [158, с. 20]. При цьому він виділяє забезпечувальну і регулятивну дію фінансового забезпечення. «Забезпечувальна дія проявляється у встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів та через конкретну форму фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення» [158, с. 20].

Дослідники виділяють майже однакові форми фінансового забезпечення. Так, О. Василик відмічає наявність «методів бюджетного фінансування, самофінансування, кредитування тощо» [28, с. 102 - 103]. В.Опарін вказує на те, що фінансове забезпечення реалізується через «самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування» [114, с. 56 - 57]. Г.Кірейцев вважає, що фінансове забезпечення може здійснюватись за допомогою самофінансування, акціонерного капіталу, кредитування, безповоротного фінансування [158, с. 20].

Фінансове забезпечення є невід'ємною складовою частиною фінансового механізму підприємств. Фінансовий механізм є однією з базових фінансових категорій, виступаючи невід'ємною складовою частиною господарського механізму. При цьому зустрічається широкий спектр поглядів на визначення терміну «фінансовий механізм».

Частина економістів, наприклад, А. Шеремет, В. Федосов,

А.Поддєрьогін, В. Гребельний, А. Ковальова розглядають фінансовий механізм підприємства як систему управління фінансовими відносинами [161, 44, 159, 45, 157], інші вчені (П. Нікольський, О. Кириленко, В. Буряковський) - через призму використання фінансових методів та важелів [113, 76, 20] для досягнення ефективності діяльності.

І. Петровська, Д. Клиновий, Д. Загородній, Г. Вознюк, Т. Смовженко, С. Булгакова об'єднують два попередніх підходи у визначенні фінансового механізму і трактують його як сукупність економіко-організаційних і правових форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів, управління фінансовою діяльністю з метою забезпечення різноманітних потреб господарюючих суб'єктів [123, 62, 160].

На наш погляд, заслуговує особливої уваги підхід пропонуваній В.Москаленко та О.Шипуновою. Він полягає в тому, що структуру фінансового механізму найкраще передає функціональна-цільова схема взаємодії функціональних підсистем, підсистем забезпечення та фінансових важелів, комплекс яких направлений на забезпечення досягнення цілей підприємства [108, с. 30-31]. При цьому дається наступне визначення: «фінансовий механізм підприємства – одна из основных составляющих хозяйственного механизма, представляющая собой совокупность финансовых методов, способов, форм, инструментов и рычагов воздействия на финансовые отношения и процессы, происходящие на предприятии» [108, с. 30].

Головне завдання фінансового механізму полягає у узгодженні інтересів держави з інтересами суб'єктів господарювання. Матеріальною основою фінансів виступають фінансові ресурси. Вони визначають фінансовий потенціал економічних суб'єктів та створюють умови для їхнього розвитку. Головним джерелом фінансових ресурсів виступає дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому дія фінансового механізму на мікроекономічному рівні спрямовується на такі елементи ціни, як собівартість реалізованої продукції, невиробничі операційні витрати та

чистий прибуток. На мікрорівні фінансовий механізм відображає економічну діяльність апарату управління суб'єктів господарювання [3].

Також в науці згідно класифікацій економічних механізмів (за класифікаційною ознакою «об'єкт-механізм») окремо виділяють механізм розвитку та механізм функціонування [112]. В широкому ж розумінні існує «стільки економічних механізмів, скільки є можливих комбінацій і рівноваг між економічними явищами, узятими попарно» [12, с. 205].

Таким чином, в цілому фінансове забезпечення можна трактувати як наявність достатньої кількості фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення належної роботи підприємства і його керівництва. Існує достатня велика кількість потенційних джерел фінансових ресурсів, але більшість з них важкодоступна для малих підприємств, або недоступна взагалі.

1.3. Аналіз державної політики підтримки малого підприємництва в Україні

З початком ринкових перетворень вітчизняні суб'єкти господарської діяльності опинилися у достатньо складній ситуації: з одного боку – стара командно-адміністративна економіка вже вичерпала себе, з іншого боку – у них був відсутній який би те ні було досвід роботи в ринкових умовах. Додавало невизначеності і відсутність законодавчої бази, що регламентує діяльність підприємств в нових умовах.

Фактично підприємці були змушені методом проб і помилок освоювати правила ринкової економіки. Вдалося це не всім, частина підприємців збанкрутіла, деякі перейшли в «тіньовий» сектор економіки, інші – змінили сферу діяльності, зайнявшись торговими посередницькими, а інколи і відверто спекулятивними операціями. Саме ринкова невідповідність виявилася одним з вирішальних чинників формування деформованої структури малого бізнесу на початку 90-х. З роками тенденція збереглася, тільки структура видів діяльності МП змінилася на користь роздрібною торгівлі. Безумовно, подібний факт не може трактуватися як однозначно негативний, але роль малих підприємств, наприклад, в промисловості і сільському господарстві все ж таки залишається недостатньою.

Важливою обставиною було і те, що Україна перебувала на 25-30 років більше в адміністративно-командній системі, ніж економіки країн Балтії і посткомуністичних країн Східної Європи, які не входили до складу СРСР. Як пише Т.Кондратюк: «на момент переходу до ринкової системи у психології населення ще збереглися традиції підприємництва, приватно-економічні інтереси, повага до приватної власності. До того ж ВВП у розрахунку на душу населення в Україні виявився значно нижчим за ВВП на душу населення європейських посткомуністичних країн, що не належали до складу Радянського Союзу, і країн Балтії. На етапі докорінної посткомуністичної трансформації суспільств і їхніх господарських систем незмінно дається

взнаки пряма залежність між економічним потенціалом окремих країн і умовами розвитку малого підприємництва» [81].

З урахуванням цих факторів стає зрозумілою і особлива роль держави в процесі формування сектора малого бізнесу в нашій країні. На різних етапах розвитку України по-різному будувалася і державна політика розвитку малого підприємництва. За роки незалежності було прийнято достатньо велику кількість нормативних документів, проте, як і раніше залишаються «білі плями», а виконання вже прийнятих законодавчих актів залишає бажати кращого.

Умовно можна виділити декілька основних етапів формування державної політики підтримки малого бізнесу в Україні.

Перший етап починається з ухвалення 7 лютого 1991 року Верховною Радою Закону України «Про підприємництво» [67] і створення в травні того ж року Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємництву. Проте цей орган був ліквідований вже в 1995 році, на зміну йому прийшов окремий підрозділ Міністерства економіки. Припинення діяльності даного комітету, на думку багатьох дослідників, завдало істотної шкоди здійсненню державної політики підтримки малого бізнесу України. Так, З. Варналій вказує на те, що безальтернативність виконання державою функції підтримки підприємництва об'єктивно диктує необхідність створення спеціального органу, який має реалізувати цю функцію. Наприклад, у Російській Федерації тривалий час не існувало окремого державного органу, діяльність якого була би спрямована на підтримку малого бізнесу. Але в 1995 році указом Президента РФ було створено Державний комітет з підтримки та розвитку малого підприємництва; у тому ж році прийнятий федеральний закон «Про державну підтримку малого підприємництва в Російській Федерації» [24].

В березні 1993 року була прийнята Програма державної підтримки малого підприємництва в Україні, яка розглядалася як одна з складових комплексу заходів, направлених на розвиток ринкових відносин і виходу

України з економічної кризи, а також входження країни в світові господарські зв'язки. Основні заходи держави, спрямовані на розвиток МБ, здійснювалися відповідно до Комплексного плану (відповідні плани були розроблені в 1993 і 1994 роках, але вже в 1995-1996 роках подібні плани не були затверджені) [129, 136]. Метою Програми була реалізація державної політики у області підтримки і захисту підприємництва, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку, формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності.

Програма державної підтримки підприємництва 1993 року була розроблена відповідно до уявлень тодішньої влади про роль держави в розвитку підприємництва. Так, державні органи намагалися регулювати і координувати підприємницьку діяльність, але, не дивлячись на це, свою роль Програма зіграла. Вона послужила відправною точкою і каталізатором для формування нової правової бази.

Точкою відліку **другого етапу** можна вважати прийняття в квітні 1996 року Кабінетом Міністрів України Постанови №404 «Про концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» [128]. У цьому ж році 28 червня право громадян України на підприємницьку діяльність було закріплене Конституцією [82]. Ще одним важливим документом стала Програма розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки, затверджена Кабінетом Міністрів в січні 1997 року [130].

У Концепції державної політики розвитку малого підприємництва (надалі - Концепція) зокрема підкреслювалося, що державна політика в цій галузі є частиною загальної соціальної та економічної політики України і визначає основні принципи, напрями, форми економічного та адміністративно-правового впливу.

Програма ж розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки, розроблена Міністерством економіки відповідно до положень Концепції, і затверджена постановою Кабінету Міністрів України № 86 від 29 січня 1997 року [130], стала однією з перших спроб побудови практичного

механізму підтримки сектора малого бізнесу і розв'язання проблем, що накопичилися. Метою цієї Програми було визначене забезпечення стійкого розвитку малого підприємництва як невід'ємного сектора ринкової економіки і головного фактору створення нових робочих місць. Ключовим моментом Програми було визнання соціального значення малого підприємництва і його ролі в швидкому створенні робочих місць.

Програма 1997 року містила ряд відмінностей від Програми 1993 року. Так, в ній є розуміння того, що заходи державної політики повинні базуватися на принципі економічної доцільності, а малі підприємства мають спиратися в першу чергу на власні сили. Держава ж мусить забезпечувати умови для рівної конкуренції, надаючи при цьому певні преференції малому бізнесу. На думку фахівців [24, 48, 81, 93, 111, 152] концептуальна частина Програми 1997 року була достатньо зваженою, проте в ній ще залишалися деякі елементи патерналізму. Державні органи як і раніше хотіли централізувати і розподіляти потоки підтримки (особливо міжнародну фінансову допомогу).

Проте, незважаючи на низку вжитих на державному рівні заходів для стимулювання підприємництва, ділова активність малого бізнесу зростала надто повільно. Фахівці відзначали відсутність дієвої системи його фінансування, кредитування та страхування. Слушно підкреслювалася та обставина, що обмеженість фінансових ресурсів державного і місцевих бюджетів зумовлює потребу розвивати франчайзингову систему співробітництва малого і великого підприємництва з метою формування договірних відносин між ними, відродження виробництва, гуртово-роздрібною торгівлі та сфери обслуговування, залучення матеріально-фінансових ресурсів і використання навиків роботи кваліфікованих спеціалістів. До того ж становлення малого бізнесу без надання пільгової допомоги у формуванні стартового капіталу на підставі оцінки інвестиційної обґрунтованості бізнес-планів було проблематичним. Несистемність та непослідовність дій на підтримку малого бізнесу в Україні зумовили повільні

темпи його розвитку.

Третій етап розпочався в 1998 році із створення Держпідприємництва. Базовою відмінністю цього етапу було визнання необхідності зменшення державного втручання в підприємницьку діяльність, відмови від адміністративних методів регулювання, створення сприятливого підприємницького клімату шляхом усунення бюрократичних бар'єрів.

Держпідприємництву відводилася особлива роль в органах державної влади. Цей комітет повинен був виступати провідником інтересів підприємців, а також служити гарантом зменшення втручання держави в підприємницьку діяльність. Такий стан речей декларувався Указами Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» №79/98 від 03.02.1998 [151] і «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» №89/2000 від 22.01.2000 [149]. Держпідприємництво послідовно займалося створенням механізмів співробітництва з малим бізнесом. Був створений інститут Уповноважених з питань підтримки підприємництва. Уповноважені забезпечили зворотний зв'язок, ставши зв'язуючою ланкою між підприємцями і органами влади на місцях.

Кроком вперед стало і запровадження Указом Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» механізму громадського обговорення проектів регуляторних актів [149].

Інституційною основою співробітництва між малими підприємцями і органами влади стали консультаційно-дорадчі органи:

- на регіональному рівні – громадські колегії при уповноважених із питань підтримки підприємництва та координаційні ради з питань розвитку підприємництва при місцевих органах влади;

- на державному рівні – Громадська колегія Держпідприємництва України, Рада об'єднань підприємців України при Урядовому комітеті економічного розвитку та Рада підприємців при Кабінеті Міністрів України.

Всі вищеперелічені механізми працюють лише за умови зацікавленості з боку органів державної влади. Зусиль лише Держпідприємництва безумовно недостатньо. Місцеві ж адміністрації, Кабінет міністрів і інші органи влади не виявили достатній зацікавленості в розвитку і підтримці малого бізнесу.

Важливе значення для формування вітчизняної системи державного регулювання малого бізнесу мав указ Президента України від 12 травня 1998 року № 456/98 «Про державну підтримку малого підприємництва» [148]. У даному документі було задекларовано, що підтримка малого бізнесу є одним з найважливіших завдань державної політики і зусилля держави в даній сфері реалізуються по наступних напрямках:

- формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва;
- створення сприятливих умов для використання суб'єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- удосконалення підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- фінансова підтримка інноваційних проектів.

Також в указі визначалося, що державна підтримка малого підприємництва здійснюється відповідно до державної і регіональних програм розвитку підприємництва, які затверджуються відповідно до чинного законодавства. Органам державної влади і місцевого самоврядування цим указом Президента України було рекомендовано виділяти для підтримки суб'єктів малого бізнесу не менше 0,5% річних доходів відповідних бюджетів.

В цілому, не дивлячись на окремі недоліки, вважаємо 1998 рік

найуспішнішим періодом проведення державної політики підтримки малого бізнесу. Саме в цей час були прийняті нормативні акти, що вводять в дію спрощені системи оподаткування – фіксований і єдиний податок, а також спеціальний торговий патент:

- Закон України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 13/02/1998 року (фіксований податок) [63];

- Закон України «Про внесення змін до ЗУ «Про патентування окремих видів підприємницької діяльності» від 10/02/1998 року (спеціальний торговий патент) [64];

- Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03/07/1998 р. №727/98 (єдиний податок для фізичних і юридичних осіб) [148].

Вважаємо, що прийняття саме цих законодавчих актів мало найбільший позитивний вплив на розвиток сектора малого бізнесу. Спрощені системи оподаткування мають такі переваги, як простота та прозорість правил оподаткування і визначення податкової бази, мінімізація процедур обліку, відсутність необхідності в штатному бухгалтері, мінімальні процедури контролю з боку відповідних органів. При цьому у підприємця залишається вибір – працювати йому на загальних підставах або перейти на спрощену систему оподаткування, обліку і звітності.

Необхідність застосування спрощених методів оподаткування учені обґрунтовують тим, що потенційні можливості малого підприємництва по поглинанню надлишків робочої сили, а також по забезпеченню економічної безпеки країни стають реальністю тільки при значній кількості суб'єктів малого бізнесу. При цьому життєвий цикл одного елементу сектора практично не відіграє суттєвої ролі. Постійне ж оновлення складових елементів (малих підприємств) дає сектору можливість швидкого і гнучкого реагування на зовнішні зміни. Таким чином, держава зацікавлена у встановленні простих процедур входу-виходу на ринок, простих правил

ведення економічної діяльності, а також полегшених контрольних процедурах. Пояснюється це тим, що потрібно забезпечити участь в малому підприємстві великої кількості людей, які не мають спеціальної підготовки. Подібний підхід стимулює громадян спробувати свої сили в малому бізнесі. Основною сферою застосування ідеології спрощених методів є оподаткування, оскільки саме адміністрування податків і обов'язкових платежів є найважчим для непідготовленої людини [88, 152].

Спрощені системи оподаткування створили для суб'єктів українського малого бізнесу гнучку, зручну і зрозумілу систему. До складу єдиного і фіксованого податку включається більшість із існуючих на сьогоднішній день податків і зборів. База оподаткування визначається або в процентному відношенні до об'єму реалізації або взагалі складає фіксовану величину. Все це дозволяє звести практично до мінімуму кількість потенційних конфліктів між суб'єктами малого бізнесу і контролюючими органами, а також створює передумови для легалізації існуючих в «тіні» малих підприємств.

У вересні 1998 року Міністерство фінансів затвердило «Положення про спрощену форму бухгалтерського обліку для суб'єктів малого бізнесу, які оберуть спрощене оподаткування» [110]. Ця форма передбачає два можливі варіанти: просту форму бухгалтерського обліку і форму обліку з веденням реєстрів. Результатом затвердження цього положення стало те, що для суб'єктів малого підприємства було спрощено не тільки податковий, але і бухгалтерський облік. Це дало можливість підприємцям вести необхідний облік операцій самостійно, не звертаючись при цьому до послуг професійних бухгалтерів.

Проста форма включає ведення Книги обліку господарських операцій і Відомості обліку заробітної плати, в другому ж випадку потрібно вести дев'ять реєстрів. За допомогою простої форми можна за один раз виконати хронологічний і систематичний запис господарських операцій, одержати в одному реєстрі дані для складання бухгалтерської звітності, використовуючи метод подвійного запису і документування. Крім цього суб'єкти малого

бізнесу звільняються від необхідності ведення обліку витрат по статтях калькуляції, видах продукції тощо.

Але каталізатором всіх цих законодавчих змін у сфері оподаткування послужили, на думку фахівців [37, 74, 152], масові акції протесту підприємців, які відбулися в кінці 1997 – началі 1998 років. Це в черговий раз підтвердило неефективність державної політики, що проводиться у області підтримки МП, і другорядність питань розвитку малого бізнесу. Тільки тиск з боку приватних підприємців та зростання соціальної напруги у суспільстві підштовхнуло державу до реальних кроків, направлених на поліпшення положення МП.

Четвертий етап. Наступним ключовим моментом в побудові системи підтримки малого бізнесу стало прийняття Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» №2063-III від 19/10/2000 р. [65] та ЗУ «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» №2157-III від 21/12/2000 р. [66].

В ЗУ «Про державну підтримку малого підприємництва» було законодавчо визначено «правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності з метою якнайшвидшого виходу з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ в Україні» [65]. Тим самим визнавалась ключова роль розвитку малого підприємництва як фактора ринкових реформ. У свою чергу Національна програма розвитку малого бізнесу повинна була стати інструментом реалізації державної політики, направленим на вирішення існуючих проблем.

У відповідності с ЗУ №2063-III підтримка повинна була здійснюватися за наступними напрямками:

- 1) формування інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва, організація державної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- 2) встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва;

- 3) запровадження спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності;
- 4) фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва;
- 5) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставки продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб.

Також в даному Законі застерігалось, що державні та регіональні програми підтримки малого підприємництва повинні включати у обов'язковому порядку наступні моменти: фінансово-кредитну і інвестиційну підтримку суб'єктів малого бізнесу; забезпечення доступу МП до державних, регіональних і місцевих тендерів, що проводяться властями; удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва; пропозиції щодо встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва; допомога в матеріально-технічному і інформаційному забезпеченні діяльності суб'єктів малого бізнесу [65].

Фінансове забезпечення даних програм відповідно до Закону України, здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету України, бюджету АР Крим, місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, зокрема коштів, одержаних від приватизації державного і відчуження комунального майна, а також з інших джерел фінансування, не заборонених законом. Закон оговорює і моменти, пов'язані з контролем за цільовим використанням відповідних коштів. Ця функція покладена на Рахункову палату і органи державної Контрольно-ревізійної служби.

Закон закріплює норму щодо спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва. Цією нормою передбачається заміна установлених законодавством податків і зборів сплатою єдиного податку, а також використання спрощеної форми бухгалтерського обліку і звітності.

Національна програма 2001 року повинна була об'єднати зусилля

державних органів влади, підприємців, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, консалтингових фірм і інших суб'єктів, задіяних в підтримці і розвитку сектора малого бізнесу.

В Законі України «Про державну підтримку малого підприємництва» зазначено, що «Кабінет Міністрів України щорічно разом із проектом Закону України про Державний бюджет України подає на розгляд Верховної Ради України інформацію про стан виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні та обґрунтування виділення коштів на виконання заходів щодо реалізації зазначеної Програми в наступному бюджетному році із зазначенням джерел фінансування. Відбір проектів по реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється на конкурсних засадах» [65].

На жаль, у держави не знайшлося дієвих інструментів, здатних забезпечити втілення в життя прийнятих Національних програм. Аналіз результатів виконання [15, 16, 124, 145, 153] показує, що, не дивлячись на декларування державної підтримки, в держбюджеті з року в рік не передбачалося коштів на фінансування програмних заходів або ж фінансування здійснювалося в недостатньому обсязі. До того ж самі заходи формулюються недостатньо конкретно, як і критерії перевірки ефективності їх виконання. У той же час відбувалося ухвалення другорядних по важливості законодавчих документів, а найважливіші сфери (такі як мікрокредитування, мікрофінансування, соціальне і пенсійне забезпечення підприємців) залишалися нерегульованими.

Змушені констатувати, що ні Програма 2001 року, ні наступні Програми не змогли повною мірою вирішити хоча б одну з поставлених задач. А існуючий прогрес по окремих напрямках пояснюється більшою мірою поліпшенням загальної економічної кон'юнктури, роботою міжнародних фондів і програм підтримки МБ, а також підтримкою малого бізнесу в окремих регіонах місцевою владою.

З моменту прийняття Закону України «Про державну підтримку малого

підприємництва» пройшло п'ять років, перші спроби формування цілісної державної політики датуються ще 1991 роком. Тобто пройшов достатньо великий проміжок часу і можна робити певні висновки про ефективність вітчизняної політики розвитку малого підприємництва.

Державна політика до цього дня продовжує носити декларативний характер, що можна пояснити недооцінкою малих підприємств. Політики розуміють важливість великих підприємств таких, наприклад, як «Криворіжсталь» або «Укртелеком». Вони усвідомлюють той вклад, який дають ці та інші великі підприємств у економіку нашої країни. До того ж великі підприємства здатні достатньо ефективно лобіювати власні інтереси як в органах законодавчої, так і виконавчої влади. В той же час незважаючи на постійні заяви про необхідність підтримки малого бізнесу, ця сама підтримка часто розглядається лише як додаткові безповоротні витрати для центрального та місцевих бюджетів. В свою чергу регіональну владу – обласну або місцеву – скоріше хвилює стан бюджетоутворюючих підприємств, ніж стан сектору малого бізнесу.

Не дивлячись на те, що існують окремі законодавчі акти, направлені на підтримку і розвиток малого бізнесу на Україні, в цілому нормативно-правове забезпечення не можна вважати задовільним. Багато фахівців указують на те, що деякі види діяльності дуже сильно регламентовані діючими нормами законодавства, що негативно впливає на економічний і фінансовий стан малих підприємств. В той час як в країнах Західної Європи підприємець може розпочати свою діяльність, а необхідні дозволи отримати згодом, в Україні подібний варіант неможливий. Через це для деяких видів діяльності з урахуванням тривалості отримання всіх необхідних дозволів та ліцензій від моменту реєстрації підприємства в органах виконавчої влади до моменту реального початку роботи зі споживачами може пройти до 6 місяців. Це безумовно ускладнює створення нових фірм. Крім цього у Законі України «Про ліцензування» дається лише перелік ліцензованих видів діяльності, а всі інші вимоги регламентуються підзаконними актами

відповідних міністерств.

Запровадження регуляторної політики забезпечило, з одного боку, проведення публічного обговорення проектів регуляторних актів, зробило можливим перегляд законодавчих актів, а також їх відміну, але, з іншого боку, найчастіше результати публічного обговорення залишалися неврахованими і лише сильний суспільний тиск примушував виконавчу владу переглядати свої рішення.

У сфері фінансово-кредитної і інвестиційної підтримки за останні роки не відбулося суттєвого покращення ситуації. Доступ до кредитних ресурсів залишається незадовільним. Підприємцям, що починають власну справу, практично нереально одержати стартове фінансування. Ситуацію з кредитуванням діючих МП свого часу поліпшило створення «Мікрофінансового банку» (нині – «ПроКредіт» банк). А згодом і інші комерційні банки стали пропонувати спеціальні програми кредитування малого бізнесу. Але ситуація далека від ідеалу і не відповідає потребам підприємців. Більш докладно ситуацію, що склалась у сфері фінансування малого бізнесу в Україні, буде розглянуто у наступному розділі.

Інфраструктура підтримки і розвитку МБ, включаючи центри навчання підприємців та співробітників малих підприємств, на сьогодні залишається несформованою, що визнають і спеціалісти Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. Так із року в рік відбувається зростання кількісних показників, що характеризують розвиток інфраструктури, але в той же час відсутність державної фінансової підтримки стає на заваді якісному розвитку системи інфраструктури, окремі елементи якої на сьогодні або взагалі не діють, або різко знизили ефективність своєї роботи через суттєве підвищення вартості послуг [70]. Зокрема, І. Копченко пише: «... більшість об'єктів інфраструктури виникає або стихійно, або під певну програму зарубіжної технічної допомоги, або як реакція на власні потреби підприємницьких об'єднань, ініціативних груп» [83, с. 94]. Результатом подібної практики стає плутанина із термінами, функціями

створюваних структур, труднощі із приміщеннями и т.п. Це обумовлює низьку ефективність діяльності існуючих структур (бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, інформаційно-консультаційних центрів тощо).

Що ж стосується сучасного стану державної політики розвитку малого підприємництва, то говорити про наступний етап в розвитку законодавчої бази, можна буде тільки з ухваленням оновленого податкового законодавства. Більшість нормативних документів, регулюючих застосування спрощених систем оподаткування, була розроблена і прийнята в 1998 році, і на сьогоднішній день вони вимагають істотного коректування (особливо в частині врегулювання моментів, пов'язаних із платежами до соціальних фондів і пенсійним забезпеченням). Дотепер залишаються невирішеними питання встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва, залучення МП до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм тощо. Вирішення цих та інших проблем, про які йшла мова вище, дозволило би дати додатковий поштовх до збільшення кількісних та якісних показників розвитку сектора малого бізнесу, при цьому зменшивши кількість банкрутств серед малих підприємств. Екстенсивні чинники вже практично вичерпали себе. Тобто люди, які мають виражені здібності до підприємництва вже спробували себе в бізнесі і перед державою стоїть задача забезпечити стартові можливості для тих, хто ще до цих пір не зважився на відкриття власної справи. Повинні існувати спеціальні програми, стимулюючі соціально уразливі верстви населення (молодь, жінок) до участі в підприємницькій діяльності. Недостатньо уваги приділяється і підтримці малого бізнесу на рівні окремих регіонів, більшість повноважень та функцій залишається сконцентрованою у центральних органах влади.

1.4. Зарубіжний досвід фінансово-кредитної підтримки малих підприємств на регіональному рівні

Значимість малого бізнесу для сучасних економік не викликає сумнівів, як і не викликає сумнівів той факт, що кількісне та якісне зростання малого бізнесу неможливе без підтримки з боку держави. На думку фахівців [10, 41, 98, 116], найкращий опит в сфері підтримки МБ мають країни-учасники Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Учасниками цієї організації є США, Канада, Великобританія, Німеччина, Японія, Південна Корея, Італія, Франція та цілий ряд інших країн. Всі країни мають одну спільну рису – це добре розвинений сектор малого бізнесу.

Досвід країн ОЕСР у області малого бізнесу показує, що державна підтримка даного сектора економіки складається з взаємозв'язаних форм і методів прямого і непрямого впливу держави на розвиток цих суб'єктів господарювання з урахуванням як інтересів держави, так і інтересів МСП.

У країнах, що входять до складу ОЕСР, виділяють три основні моделі підтримки МСП:

- **Європейська модель.** Державна підтримка МСП здійснюється на наднаціональному і національному рівні. Модель характеризується раціональною комбінацією інструментів прямої фінансової підтримки і інструментів непрямої підтримки. Приватні фінансові інститути, що здійснюють кредитування малого бізнесу, фінансуються державою;
- **Японська модель.** Державна підтримка самостійних зусиль МСП, яка надається їм у разі потреби, перш за все – сприяння виробничій кооперації малого і великого бізнесу;
- **Північноамериканська модель.** Головним чином інформаційно-консультативна допомога малому бізнесу, сприяння отриманню державних замовлень плюс надання прямої фінансової допомоги. Прямі підтримка безпосередньо малих підприємств за рахунок

державних коштів і незалежне співіснування державного і приватного фінансування малого бізнесу.

Загалом порівняння державної політики та моделей розвитку малого підприємництва в різних країнах суттєво ускладнюється існуванням в них власних історичних традицій, особливостей соціально-економічних структур та специфіки державної бюрократії. Ці та інші обставини обумовлюють наявність різних підходів до проблем малого бізнесу, наприклад, в США та Японії. Для Сполучених Штатів Америки притаманні традиційні цінності індивідуальної підприємницької ініціативи і вільного ринку. Це визначило конкретні механізми підтримки американського малого бізнесу у вигляді програм кредитно-фінансового сприяння, регіональних програм та програм підтримки підприємницької діяльності соціально незахищених верств населення.

В той же час японська політика по відношенню до малих підприємств є складовою частиною промислової політики, що спрямована на підвищення ефективності японської індустрії, яка у свою чергу представлена великими промисловими гігантами. Малі високоефективні виробництва інтегруються за підтримки держави до вертикальних промислових структур, при цьому регіональні та соціальні аспекти розвитку малого бізнесу залишаються поза рамками державної політики.

В Японії основна увага з боку держави приділяється розвитку підприємницьких структур, діяльність яких має науково-дослідний характер, а продукція є наукомісткою, конкурентоздатною на світових ринках. Важливим питанням державного впливу на підприємницьку діяльність є забезпечення ресурсами. Держава приділяє особливу увагу розробленню і впровадженню ресурсозберігаючих технологій. Відповідно застосовуються економічні методи сприяння розвитку, включаючи пільги в оподаткуванні підприємницької діяльності, надаються пільгові кредити; формується система сприяння розвитку пріоритетних напрямів підприємництва [96, 184].

При дуже помітній ролі малого бізнесу в економіці обох країн результатом є відмінності в його галузевій структурі. У США загалом переважають малі підприємства у сфері послуг і роздрібно́ї торгівлі, а в Японії домінують промислові малі підприємства [184, 186].

Таким чином можна зробити висновок, що пряме запозичення досвіду зарубіжних країн не представляється можливим. Вивчення кращої практики підтримки малого підприємництва може служити лише відправною точкою для формування власної політики підтримки малого бізнесу.

Загалом найбільшого поширення в світі набули північноамериканська і європейська моделі. Європейська модель у свою чергу базується на досвіді Німеччини. По американській схемі в даний час діє більшість розвинених країн. Німецьку систему використовують в основному у роботі міжнародних фінансових організацій [103].

Американська система фінансування малого підприємництва передбачає альтернативне незалежне існування приватного і державного фінансування малого бізнесу. При цьому державне втручання у фінансову інфраструктуру для малих підприємств характеризується, крім безпосереднього встановлення критеріїв малого бізнесу, прямим фінансуванням і підтримкою малих підприємств. З цією метою більше 50 років тому на основі рішення Конгресу згідно з законом про малий бізнес була створена Адміністрація Малого Бізнесу США (SBA – Small Business Administration). По всій країні діють філіали SBA, різні міжрегіональні підрозділи і близько 1000 місцевих центрів (SBDCs - Small Business Development Centers), фінансування яких здійснює федеральний уряд. Такі центри надають безліч різноманітних послуг, пов'язаних з конкретними проектами в самих різних сферах (від бізнесу на дому до міжнародної торгівлі; від технічного сприяння до кваліфікованого бізнес-аналізу і оформлення заявок на отримання кредитів). В рамках SBA щорічно оновлюються і розвиваються діючі програми, створюються нові напрями. Сьогодні їх кількість майже досягла п'ятдесяти. Кожна програма завжди має

свої конкретні цілі, клієнтів, сегмент реалізації, умови участі. Найвідоміші з них – «7а» і «504».

За програмою «7а» підприємець може одержати гарантії, якщо він з яких-небудь причин не має такої можливості при зверненні до банку. За програмою «504» здійснюється розширення і модернізація вже діючих малих підприємств. Після аналізу діяльності компанії програма «504» надає довгостроковий кредит для покупки нерухомого майна, обладнання, технологій.

Спільно із Міністерством торгівлі SBA створила Центри сприяння експорту, які кредитують експортні операції малого бізнесу. Одним з напрямів діяльності SBA є інформаційна підтримка і навчання підприємців. До цього напрямку відноситься діяльність груп SCORE, що працюють при SBA і об'єднують понад 10 тис. колишніх і нинішніх керівників і власників невеликих підприємств. Майже в 400 філіалах цих груп проходять різні тренінги, курси. В рамках цього напрямку особливу групу представляють Центри жінок-підприємців (WBCs), що спеціалізуються на підготовці бізнес-леді до управління малим бізнесом (кількість таких центрів на сьогодні перевищила 90).

Діяльність SBA фінансується Федеральним Урядом. Більша частина коштів призначена для кредитування традиційних, відпрацьованих за багато років програм розвитку малого бізнесу («7а»). Блок програм, направлених на модернізацію підприємств («504»), в частині фінансування складає менше чверті бюджету, при цьому основні витрати складає не вартість послуг, що надаються, а допомога в придбанні устаткування, здійсненні будівництва по найнижчих розцінках. На мікрокредитування, яке є найчастіше неприбутковим, відводиться незначна частка бюджету.

Німецька система передбачає не стільки пряме фінансування малого бізнесу, здійснюване за допомогою кредитів і субсидій, скільки стимулювання мікрофінансування шляхом надання коштів фінансовим інститутам, що працюють з малим бізнесом.

Необхідність створення подібної системи була обумовлена тією спадщиною, яку залишила комуністична влада в Німецькій Демократичній Республіці. Підтягти економічно відсталіший регіон до рівня розвитку Федеральної Республіки Німеччина була покликана система мікрофінансування, ядром якої була і залишається KfW Group. Ця фінансова група на 80% належить уряду Німеччини. Вона одночасно є і аналогом місцевого банку розвитку, і агентством по фінансуванню експорту, і кредитною організацією, що спеціалізується на фінансуванні більше 3 млн. малих підприємств Німеччини.

Надання кредитів в рамках державних програм здійснюється за єдиними і зрозумілими для всіх правилами відповідно до звичайних принципів банківського кредитування, тобто кредити видаються тільки кредитоспроможним клієнтам, без надання переваги окремим заявникам. Заявки на отримання кредитів подаються в німецькі комерційні банки, які займаються видачею кредитів і подальшою роботою з клієнтами. Комерційні банки укладають з державним банком (KfW) договір про рефінансування кредитів, відповідно до якого беруть на себе зобов'язання по поверненню наданих їм коштів. Державний банк переводить гроші комерційним банкам, а ті, у свою чергу, надають кредити малим і середнім підприємствам. Комерційний банк укладає з підприємцем кредитний договір, в якому вказується мета отримання кредиту, яка попередньо була оговорена в договорі про рефінансування з державним банком. Виплати підприємцем відсотків і основної суми кредиту переказуються комерційним банком державному. Комерційні банки при цьому беруть на себе відповідальність від 50 до 100 відсотків за повернення наданих кредитів. За послуги з реалізації пільгових кредитів комерційні банки отримують маржу.

Окрім фінансової допомоги держава також надає і серйозну інформаційну підтримку шляхом організації економічних і технічних консультацій для підприємців, що починають, і для існуючих малих підприємств.

Аналіз сучасної практики підтримки різними державами малого бізнесу дозволяє виділити таку класифікаційну ознаку, як акцентована підтримка саме малих підприємств або ж відсутність такої. Відповідно до цього принципу виділяють два основні підходи (але на практиці зустрічаються і різні проміжні варіанти):

- *Непротекціоністські моделі державної політики підтримки малого бізнесу.* В даному випадку держава цілеспрямовано і послідовно працює над поліпшенням макроекономічних умов в країні – забезпеченням стабільності національної валюти, боротьбу з інфляцією, зростання реального об'єму ВВП і т.п. Не розробляється ніяких спеціальних програм для МП. Даний підхід базується на тій точці зору, що неможливо створити нормальні умови для підприємства з чисельністю зайнятих 50 чоловік, якщо умови для підприємства з чисельністю зайнятих 51 чоловік ненормальні. В цілому цей підхід характерний для країн з ринковою економікою, що ефективно розвивається;

- *Протекціоністські моделі.* Держава активно працює над розробкою і реалізацією цільових програм підтримки і розвитку малого бізнесу. Використовуються найрізноманітніші інструменти підтримки і розвитку малого підприємництва: створення мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів; пільгове кредитування; ухвалення спрощених систем оподаткування і т.п. Як правило, використовується країнами з перехідною економікою, також може застосовуватися окремими державами для подолання диспропорцій в міжрегіональному розвитку [79].

Говорити про перевагу одного підходу над іншим не можна. По-перше, вони практично не використовуються у чистому вигляді. На практиці застосовуються різні можливі комбінації цих моделей. По-друге, у обох випадках лише послідовні дії держави здатні привести до відчутних позитивних результатів. Разом з тим в розвинених країнах спостерігається тенденція переходу до непрямих та непротекціоністських методів стимулювання розвитку, це пояснюється тим, що вони мають добре

розвинений сектор малого бізнесу і основною метою для них є забезпечення його сталого і стабільного розвитку.

Аналіз закордонного досвіду дозволяє виділити чотири основні напрями державного стимулювання малого бізнесу:

- *фінансова підтримка* - реалізація державних цільових кредитних програм, гарантування позик, надання пільгових і безповоротних субсидій перш за все на цілі науково-технічного розвитку, участь в діяльності і формуванні ресурсів різних кредитно-фінансових і інвестиційних організацій, підвищення кредитоспроможності малих підприємств за допомогою системи страхування;

- *управлінська підтримка* - консультації, навчання, інформаційне обслуговування, фінансування і участь в роботі організацій, що надають безпосередню підтримку підприємцям, створення сприятливих умов і допомогу в розробці і передачі технологій;

- *податкова політика* - пільгова система оподаткування, система прискореної амортизації основних фондів і виключення амортизаційних відрахувань з об'єктів оподаткування;

- *антимонопольна політика (дерегулювання)* - забезпечення справедливих і рівноправних умов підрядних відносин та тендерів по державним замовленням, а також між великим і малими підприємствами; заходи по попередженню затримок платежів з боку крупних фірм невеликим підрядним підприємствам, по запобіганню банкрутств серед дрібних компаній [43, с. 9].

При цьому потрібно відзначити той факт, що далеко не всі з приведених вище інструментів є однаково ефективними. Необхідно також враховувати і те, що державна політика у сфері малого бізнесу повинна динамічно змінюватися, враховуючи зміни в стані сектора малого бізнесу, а також загальноекономічної ситуації в країні.

Тобто, навіть в умовах добре розвинуеного сектора малого бізнесу, необхідне постійне вдосконалення використовуваних форм, методів і цілей

підтримки МП. Прикладом, підтверджуючим це, є результати проведених досліджень фахівцями західноєвропейських країн, за результатами яких були сформульовані рекомендації про те, які області державної підтримки повинні бути пріоритетними, а на яких напрямках потрібно навпаки згортати та зменшувати увагу (див. таблицю 1.6) [185].

Таблиця 1.6

Результати аналізу державних програм підтримки малого бізнесу в західноєвропейських країнах³

Необхідно зменшувати увагу	Пріоритетні напрями державної підтримки
1. Оподаткування малих підприємств 2. Деретулювання діяльності МП 3. Навчання 4. Підтримка «старту» нових фірм 5. Інформаційні і консультативні послуги 6. Вирішення короткострокових проблем	1. Цільова спрямованість акцій 2. Програми в сфері технологій та науки 3. «Специфічні» групи клієнтів програм державної підтримки 4. Фінансова підтримка 5. Заохочення діалогу між бізнесом і владою

У лівій частині таблиці 1.6 наведені ті сфери, де на думку дослідників ефективність заходів, що проводяться, по відношенню до вкладених витрат невелика. Тут необхідно скорочувати фінансування, перерозподіляючи грошові кошти, що вивільнилися, на користь напрямів, приведених в правій частині таблиці.

Основний висновок дослідників – робити урядам необхідно менше, але краще. Розпилювань зусиль, формальне виконання широкомасштабних програм підтримки не дає жодного результату, що доводить зокрема і досвід нашої держави. Для успішного розвитку сектора малого бізнесу важливим є перш за все наявність *нормальних макроекономічних умов в країні*. Низький рівень інфляції, доступність банківського кредиту, невисокий рівень процентних ставок, економічне зростання та платоспроможний попит гарантують нормальний розвиток МП. Окрім цього держава повинна чітко

³ Storey D. Understanding the Small Business Sector. - Routledge, 1994. - 347p.

сформулювати цілі і задачі урядової політики по підтримці малого бізнесу. Задачі повинні формулюватися так, щоб можна було простежувати подальше їх виконання і аналізувати успіх або неуспіх сформульованої політики або її конкретних задач, причому скоріше в термінах «результатів», ніж «вкладень». Приклади критеріїв результативності: «підвищення продуктивності малих фірм» або «зниження кількості банкрутств серед суб'єктів МБ», в протилежність до таких критеріїв, як «число підприємств, яким надана підтримка» або «кількість підприємців, що пройшли навчання». Повинне забезпечуватися логічне продовження розвитку урядової політики в регіонах з урахуванням їх конкретних умов.

Тобто в сучасних умовах політика, що проводиться регіональними властями, відносно малого бізнесу набуває ключового значення. При цьому відбувається і розмежування функцій центральних і місцевих органів влади. Перед центральними органами влади стоять задачі формування стабільної і прогнозованої макроекономічної ситуації в країні; прийняття законодавчої бази, стимулюючої розвиток МП; забезпечення фінансування загальнонаціональних програм розвитку МБ (у тому числі і програм кредитування) і т.п. Місцеві власті концентруються на розвитку інфраструктури; на підтримці пріоритетних галузей малого бізнесу; створенні сприятливого підприємницького клімату; забезпеченні доступу МП до тендерів, що проводяться місцевою владою, та ін.

Розглянемо окремі напрями, де можна знизити акценти, і причини подібного підходу.

Оподаткування для МП. Неможливо створити систему оподаткування, стимулюючу розвиток малого бізнесу, якщо існуюча в країні податкова система виконує перш за все фіскальну функцію. Це співзвучне з прикладом, що вже наводився раніше, про неможливість створення нормальних умов для малих підприємств, якщо середні та великі фірми працюють в несприятливих умовах. При цьому увага повинна бути зосереджена на розробці механізмів, що роблять можливим збільшення інвестицій в малий бізнес існуючими

фінансовими інститутами.

Дерегулювання. Це актуально для західних країн, оскільки впродовж 80-х років вони надавали цьому аспекту підвищену увагу. Певні досягнення на цьому напрямку, значна частка малого бізнесу в економіках західноєвропейських країн, особливо в структурі зайнятості, а також усвідомлення того факту, що свобода ухвалення рішення для одного обертається несвободою для інших, зробили можливим появу цієї рекомендації в даному ряду.

Навчання. Існує достатня кількість фактів, підтверджуючих вищу «життєздатність» підприємств, керівники яких пройшли навчання. Проте відстежити віддачу вкладених в навчання державних грошей досить складно, тому фахівці рекомендують акцентувати увагу на впровадженні спеціальних програм навчання підприємництва як культурі вирішення проблем людей і організацій.

Підтримка старту нових фірм. Аналіз досліджень як у Великобританії, так і в інших країнах показує, що значні вкладення, зроблені багатьма західними країнами на підтримку старту нових підприємств в більшості випадків не довели своєї ефективності. Обумовлено це великим відсотком банкрутств серед новостворених суб'єктів малого підприємництва; труднощами у виявленні потенційно успішних МП; далеко не у всіх підприємців стоїть мета розширення масштабів діяльності і створення нових робочих місць; до того ж високий відсоток «самозайнятих» громадян в країні не гарантує низького рівня безробіття, і високого рівня економічного розвитку держави. Тому дослідники пропонують змістити акценти у бік підтримки зростаючих підприємств, які створюють нові робочі місця та довели свою життєздатність на ринку.

На противагу вищепереліченим напрямкам акценти повинні бути зміщені у бік науки і технологій; підтримка специфічних цільових груп (молоді, жінок, національних меншин і т.п.); заохочення діалогу між владою і бізнесом, а також фінансової підтримки малого бізнесу.

При цьому саме фінансова підтримка є одним із найважливіших напрямів підтримки малого підприємництва. До основних видів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого бізнесу можна віднести: пряме державне фінансування; пряме державне кредитування; недержавне кредитування; державне гарантування кредитів та недержавне гарантування кредитів (див. рис. 1.4) [83].



Рис. 1.4. Класифікація заходів фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва і практичні методи їхнього застосування⁴

Однією з головних причини, по яких фінансова підтримка є настільки важливою, виступає той факт, що в цілому програми, які включають не тільки навчання та/або інформаційно-консультативну підтримку, але і фінансування малих підприємств, показують себе набагато ефективнішими.

При цьому накопичений закордоном досвід у сфері кредитування малих підприємств показує, що надання прямих кредитів МП за рахунок державного бюджету створює тепличні умови, виявляючи до того ж гальмуючий ефект на розвиток фінансових ринків. Пояснюється це тим, що

⁴ Копченко І.М. Державне сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2004.- № 4.- С.89-96

фінансування в рамках проектів пільгового доступу до кредитних ресурсів йде, як правило, через спеціальні фонди контролювані державою. Подібний підхід має наступні недоліки: бюрократизація діяльності; недостатня адаптаційна здатність; низький рівень управління ризиками при неправильному наданні кредиту (збитки лягають на платника податків, а не на майно відповідальних банківських фірм); відсутність конкуренції; потенційна небезпека, що рішення про видачу кредитів ухвалюватиметься, ґрунтуючись не на економічній доцільності.

Тому діяльність спеціальних фондів, що використовують фінансування з боку державного бюджету, повинна бути сконцентрована на гарантуванні позик, а також фінансуванні цільових програм і заходів, сприяючих розвитку системи підтримки МСП. Безпосередньо ж кредитуванням повинні займатися недержавні суб'єкти фінансового ринку. Державні кошти повинні надаватися переважно на пайовій основі з використанням тендерів, торгів, конкурсів як ринкових механізмів для організації закупівель послуг для державних потреб.

Як вже говорилося раніше, в розвинених країнах все більше уваги надається підтримці малого бізнесу на регіональному рівні. У випадку із фінансуванням малого бізнесу ця тенденція також достатньо чітко простежується. Місцеві власті, виступаючи гарантом, можуть допомагати підприємствам свого регіону бути більш конкурентними як в залученні прямих іноземних інвестицій, так і в залученні внутрішніх інвестицій. Таким чином, гарантійні схеми, реалізовані в рамках регіональних програм можуть внести значний внесок у розвиток МБ регіону.

До основних інструментів підтримки малих підприємств на регіональному рівні відносять: **фінансово-кредитні** (пільгове кредитування, надання гарантій за позиками банків та інвесторів, погашення банківських відсотків при фінансовому лізингу та ін.); **фіскальні** (пільги по сплаті місцевих податків: повне або часткове звільнення від їх сплати); **виробничі** (надання муніципального замовлення із гарантованим забезпеченням ресурсами, пільговою орендою муніципальних приміщень, земельних

ділянок); **соціальні** (підтримання соціальної інфраструктури підприємств); **організаційні** (налагодження господарських зв'язків, забезпечення оптової реалізації продукції, сприяння в просуванні продукції на ринки інших регіонів, підвищення кваліфікації кадрів) [43, 39].

Вибір конкретних шляхів підтримки залежить від природних, матеріальних, трудових та інших ресурсів регіону.

Головними питаннями, які потрібно вирішити місцевій владі, як показує закордонний досвід, є: 1) формування інфраструктури малого бізнесу; 2) створення сприятливого підприємницького клімату, включаючи налагодження партнерських відносин між підприємцями та владою; 3) полегшення доступу малих підприємств до зовнішнього фінансування.

Основні механізми фінансової підтримки на регіональному рівні наведені в таблиці 1.7, в якій розглянуто можливі напрями вирішення проблеми фінансування малих підприємств, а також дана коротка характеристика кожного з них.

Всі ці механізми фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва можуть бути застосовані у будь-якому регіоні України. Додатковим аргументом на їх користь є також те, що більшість з них не потребуватиме великих витрат з боку регіональної влади. Фактично суттєве бюджетне фінансування необхідно для створення гарантійних фондів кредитування, пільгового кредитування та спільного фінансування. Всі інші механізми вимагають лише організаційної та технічної підтримки з боку влади.

Необхідною умовою розвитку малого підприємництва є і формування відповідної інфраструктури на регіональному рівні. Так, О.Микитюк вказує на те, що це питання не може бути вирішено тільки на загальнодержавному рівні. Пояснюється це тим, що об'єкти, елементи інфраструктури працюють лише за умови територіального наближення до суб'єкта малого підприємництва та відповідності спектра послуг до потреб підприємців конкретного міста, району [104].

Механізми фінансової підтримки малого бізнесу⁵

Механізми фінансової підтримки малих підприємств та їх коротка характеристика	Вигоди для комерційних структур	Вигоди для малих підприємств
1. Гарантійні фонди кредитування Надання гарантій на всю суму кредиту наданого МП або на його частину (як правило від 30 до 70%)	Зниження ризику неповернення кредиту	Зниження відсоткової ставки за кредитами
2. Пільгове кредитування Позика на тривалий термін по ставці нижчій за ринковий рівень. Це досягається за рахунок розміщення спеціального депозиту місцевими або центральними органами влади у уповноважених банківських установах	Мультиплікація обсягів виданих кредитів	Зниження ставок за кредитами за рахунок ставок по депозитам
3. Спільне фінансування Форма кредитування, в процесі якої декілька державних та/або приватних організацій об'єднуються з метою кредитування окремих проектів у сфері малого бізнесу або з метою безпосереднього кредитування МП	Можливість кредитування частини проектів по тарифним ставкам	Зниження середніх відсоткових ставок по кредитам, що залучаються для реалізації проекту
4. Лізинг З економічної точки зору це довгострокова оренда машин, обладнання, споруд виробничого призначення, передбачає можливість їх наступного викупу орендарем у кінці строку дії лізингового договору	Забезпечення повернення основної частини кредиту у вигляді обладнання, що надається у лізинг	Розстрочка оплати обладнання, прискорена амортизація, зниження суми гарантій
5. Франчайзинг Змішана форма великого і малого підприємництва, при якій великі фірми (франчайзери) укладають договори із МП на право діяти від імені франчайзера. Франчайзер зобов'язується забезпечувати МП товарами, технологіями, надавати усіляку допомогу в бізнесі	Розширення бізнесу тільки за рахунок змінних витрат	Економія на постійних витратах
6. Консалтинг Діяльність спеціалізованих фірм, яка полягає у консультуванні МП з питань економіки, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення і реєстрації фірми, досліджень і прогнозування ринку товарів та послуг, інновацій	Підвищення якості підготовки і супроводу проектів	Економія на витратах по розробці проектів
7. Централізований бухгалтерський облік Надання спеціалізованими фірмами послуг малим підприємствам з ведення бухгалтерського та податкового обліку	Розширення клієнтської бази аудиторських фірм	Економія витрат на зарплату бухгалтерії та податкове планування
8. Венчурне фінансування Фінансування технічних нововведень, наукових досліджень і розробок, впровадження винаходів і відкриттів	Вихід на високодохідні проекти	Первинна фінансова підтримка інновацій
9. Кредитні спілки Добровільне громадське об'єднання створене для акумулювання грошових коштів та взаємного кредитування	Акумуляція грошових коштів	Пільги при цільовому кредитуванні учасників спілки
10. Бізнес-центри Надають консультаційні, маркетингові, аудиторські послуги малим підприємствам	Комплекс послуг для широкого кола клієнтів	Економія на організаційних витратах по веденню бізнесу
11. Бізнес-інкубатори Суттєво знижують витрати підприємств на утримання інфраструктури (охорона, централізоване водо-, газо-, енергопостачання). Особливо ефективні при реструктуризації великих промислових підприємств	Зростання кількості клієнтів, зайнятих у виробничій сфері	Економія на оренді виробничих, офісних приміщень, виробничих потужностей та загальнопромислових витратах
12. Комплексне обслуговування малих підприємств Велика кількість МП використовує послуги аудиторської, консалтингової, юридичної, страхової, лізингової та інших фірм. За рахунок цього знижуються витрати по контролю за діяльністю окремо взятого МП, а самі МП як результат отримують знижку на послуги, що надаються комплексом перелічених фірм	Розширення кількості легально працюючої клієнтурі	Висока якість послуг для малих підприємств при мінімальних витратах
13. Реструктуризація промислових підприємств Здача в оренду або продаж малим підприємствам невикористаного майна великої компанії. За рахунок цього вона може покращити структуру власних активів та забезпечити використання обладнання, яке б за інших умов простоювало	Запуск вільних виробничих потужностей	Незалежність особистих доходів колишнього працівника від результатів роботи підприємства-банкрута

Важливість вирішення цього питання підкреслює і І. Копченко. Він пише, що «визначальною передумовою становлення малого підприємництва є розвинена інфраструктура підтримки цього сектора економіки. Процес

⁵ Складено на основі Высоков В.В. Малый бизнес: made in Russia: Научно-практическое пособие. – Ростов-на-Дону: Издательский центр ДГТУ, 1999. – 120 с.

формування та розвитку елементів інфраструктури підтримки має значення не лише щодо формування суб'єктів малого підприємництва, але й значною мірою сприяє їх ефективному функціонуванню» [83, с. 90].

Відомий вітчизняний дослідник проблем малого бізнесу З.Варналій дає наступне визначення: «інфраструктура підприємництва – це сукупність державних та громадських інститутів (організацій, установ і об'єднань), які обслуговують інтереси суб'єктів підприємницької діяльності й забезпечують їхню діяльність та сприяють підвищенню її ефективності» [24, с. 178].

Можна трактувати інфраструктуру підтримки малого підприємництва і як комплекс взаємопов'язаних систем: інформаційного, фінансового, ресурсного і матеріального забезпечення малого бізнесу, підготовки і перепідготовки кадрів, розвитку суспільного руху і т.д. Механізмами реалізації функцій перелічених систем є спеціалізовані організації (інститути) [104, 115, 162].

Існує проблема чіткої класифікації установ, що складають інфраструктуру підприємництва. Наприклад, окремі автори пропонують наступний варіант класифікації основних груп елементів інфраструктури:

1. Бізнес-центри – консультаційно-інформаційні установи: проводять тренінг курси з дисциплін, найбільш необхідних для ведення бізнесу; надання індивідуальних консультацій; допомога при розробці бізнес-планів; доступ до різноманітних баз даних; допомога в пошуку партнерів тощо;

2. Бізнес-інкубатори – надають допомогу новим фірмам на етапі їх створення та становлення. Забезпечують створювані малі підприємства приміщеннями, інфраструктурою і певним набором послуг (він може бути різним у різних інкубаторах). Це розширює можливості МП на початковому етапі їх становлення;

3. Консалтингові та юридичні фірми;

4. Кредитно-фінансові установи [104].

Але необхідно зазначити, що ні у вітчизняній, ні у закордонній науці не існує чітких критеріїв розмежування інститутів, що обслуговують малий

бізнес. Проблемою залишається і відсутність єдиної загальновизнаної класифікації типів установ, що складають інфраструктуру підприємництва. В цій сфері спостерігається схожа картина із визначенням терміну «мале підприємство», тобто кожна країна має власні критерії розмежування об'єктів інфраструктури.

Найбільш ефективними елементами інфраструктури зарекомендували себе установи, що надають в тій або іншій формі послуги по «інкубуванню підприємництва». Зарубіжні автори визначають інкубатори як підприємства, які створюються з метою розвитку інших компаній, що розпочинають власну діяльність [183].

Центри підтримки бізнесу, інкубатори і технопарки намагаються забезпечувати нові малі та середні підприємства всіма необхідними ресурсами, які можуть підвищити їх шанси на успіх. Різні установи по різному розставляють акценти, надаючи власні послуги і ресурси: приміщення, послуги в сфері професійної підготовки, капітал, людські ресурси, комп'ютерні мережі, консалтинг та ін. Для охоплення всіх цих організацій в західній практиці використовуються термін «центри підтримки місцевого підприємництва».

Як правило, центри підтримки бізнесу пропонують послуги в області професійної підтримки, а технопарки – фізичні ресурси (такі як приміщення). Найбільш ефективні бізнес-інкубатори намагаються запропонувати всі ресурси, які необхідні для виживання і зростання малих підприємств. Якщо технопарки концентруються в основному на наданні приміщень (виробничого і невиробничого характеру), а центри підтримки бізнесу орієнтуються на консалтингових послугах, то інкубатори виявляють вузькі місця розвитку підприємств регіону та намагаються усунути їх. В залежності від конкретних умов такими проблемними місцями, стримуючими розвиток, можуть бути приміщення, професійна підготовка персоналу, доступ до капіталу або ринків тощо.

Загалом слід говорити навіть не о «бізнес-інкубаторах», а про

«інкубування підприємництва» - інтерактивний процес розвитку, який має на меті надихнути людей на відкриття власної справи та підтримку починаючих компаній у розробці новаторських продуктів [115]. В цілому у широкому сенсі інкубування може трактуватись як створення умов, сприяючих розвитку підприємництва.

У залежності від цілей регіональна влада може використовувати наступні основні типи установ [115].

Класичні бізнес-інкубатори. Місце щільної концентрації нових фірм. Метою є підвищення шансів цих фірм на виживання та зростання за рахунок надання їм приміщень модульного типу із загальною інфраструктурою (телефон, факс, комп'ютери та ін.), а також управлінської підтримки і допоміжних послуг. Основний акцент у діяльності робиться на розвиток місцевої економіки та створенні нових робочих місць. Технологічна орієнтація виражена слабо, безпосередньо регулюються регіональними органами влади.

Промислові зони, парки, бізнес-парки, офісні парки. Відносяться до категорії традиційних промислових зон, що орієнтуються на певні види компаній, не підтримують формальних стосунків із університетами та не мають формальних програм для підтримки компаній, які розташовані на їх території. Забезпечують динамічний підхід до проблем регіонального економічного розвитку з урахуванням інтересів місцевих муніципалітетів.

Зони експортної переробки. Слугують одним із основних інструментів розвитку експортного і зовнішньоекономічного потенціалу. Ці зони створюють сприятливі умови для іноземних інвестицій, за рахунок сприяння наданню ділових послуг та забезпечення доступу до інфраструктури і податкових пільг. Крім цього вони створюють нові робочі місця та допомагають поліпшити стан платіжного балансу. Використовуються найчастіше для розвитку економік прикордонних регіонів, при цьому в даному випадку місцевій владі не обійтись без підтримки з боку центральних органів влади.

Підтримка малих і середніх підприємств-експортерів взагалі є окремим напрямом державної політики розвитку малого підприємництва. Створення спеціальних програм викликane тим, що малий бізнес постійно стикається з труднощами по залученню експортних кредитів та пов'язаних з ними послуг через досить обтяжливі процедури отримання кредитів, їх високу вартість, нестачу адекватного покриття ризиків та загальної підтримки малих та середніх експортерів.

У деяких країнах, наприклад, Данії, Греції, Люксембургу більшість експортерів – це малі фірми, на які припадає також і значний обсяг експорту послуг. Тобто в цих країнах є сенс займатись безпосередньо підтримкою МСП. В інших країнах існують спеціальні програми в рамках агентств з кредитування експорту по підтримці малих та середніх експортерів. Наприклад, у Великобританії агентству рекомендовано залучати більше клієнтів такого профілю, проводити їх інформування щодо існуючих послуг по експортним гарантіям та кредитуванню. Канадська корпорація з розвитку експорту публічно заявила про свою підтримку МСП. Корпорація страхування експорту Кореї має в своєму бюджеті спеціальний фонд, призначений для фінансування виключно малих підприємств. Те ж стосується АКЕ в США та Австралії.

Деякі агентства мають у своєму складі спеціальні відділи по роботі з малими експортерами. Наприклад, Експортно-імпортний банк США має групу по роботі з малими та новоствореними підприємствами зі штатом близько 120 осіб, які працюють в трьох напрямках: експортне страхування, кредитування обігового капіталу, діловий розвиток. Загальний перелік спеціальних продуктів для МП-експортерів наведено у додатку А.

Таким чином, першочерговими заходами по роботі з малими та середніми експортерами повинні бути:

- 1) проведення належної інформаційної підтримки таких експортерів, яка включає інформацію стосовно кредитування експорту для МСП та експортних послуг, організація та проведення семінарів, форумів, торгових

показів, інформаційних сесій, прямих поштових розсилок, лекцій, зустрічей зі спеціалістами в галузі ЗЕД, публікацій тощо;

2) спрощення процесів отримання експортних послуг МСП, що включає розробку системи швидкої обробки заяв та інших документів від МСП, зменшення кількості самих документів, спрощення системи проведення їх оцінки, максимальна її автоматизація;

3) забезпечення експортним кредитуванням, яке може приймати форми: а) чистого покриття, тобто страхування або надання гарантій без фінансової підтримки; б) фінансової підтримки у вигляді прямого кредитування, рефінансування та кредитування за пільговими відсотковими ставками; в) фінансової допомоги через надання грантів та кредитів;

4) проектування спеціальних продуктів для СМП, які можна поділити на: а) короткострокові, пов'язані зі створенням спеціальних схем експортного страхування кредитів, надання короткострокових експортних кредитів та гарантій, перевірку зарубіжних контрагентів і б) довгострокові схеми фінансової підтримки, гарантій під обіговий капітал [125, с.54].

Наукові (технологічні) парки. Створюють сприятливі умови для залучення техноємних підприємств і забезпечують комерціалізацію результатів науково-дослідних робіт. Основною метою є підвищення конкурентоспроможності підприємств регіону. Як правило, науковий парк – це об'єкт власності, розташований на певній території із будівлями; призначається для науко-техноємних дослідницьких, дослідно-конструкторських робіт та виробничих установ; тісно пов'язаний із науковими та навчальними закладами.

Віртуальні бізнес-інкубатори (технологічні парки). Пропонують послуги в мережі Інтернет. Забезпечують налагодження зв'язків між компаніями, між компаніями та споживачами, постачальниками, партнерами, а також керівництвом інкубатора через Інтернет за допомогою електронної пошти, відеоконференцій і т.п.

Територіально-виробничі комплекси і коопераційні мережі. У 90-ті

роки значення цих типів структур для розвитку малого і середнього бізнесу почало швидко зростати. Завдяки створенню територіально-виробничих комплексів малі підприємства можуть отримати доступ до кваліфікованих та високоосвічених кадрів, а також до колективних ділових послуг, у тому числі і бізнес-інкубаторів. Територіально-виробничі комплекси – це об'єднання малих і середніх підприємств, що діють у безпосередній географічній близькості одне від одного у одному і тому ж секторі бізнесу, що за умови правильного поєднання взаємодоповнюючих видів діяльності дозволяє отримати більш ефективні та стабільні результати, ніж при створення звичайного бізнес-інкубатору, який об'єднує самі різні підприємства. Все це дозволяє поглибити спеціалізацію, збільшити технологічний потенціал, підвищити здатність підприємств до адаптації, розвинути новаторство та підвищити конкурентоспроможність МП.

З урахуванням всього вищенаписаного можемо зробити висновок про те, що існує достатньо механізмів, які можуть бути використані для підтримки (у тому числі і фінансової) малого підприємництва на регіональному рівні. В той же час закордонний досвід не може бути прямо застосований в умовах нашої країни. Пояснюється це тим, що кожна держава має власні історичні та культурні особливості, які впливають на підприємницьку культуру, відношення суспільства до підприємців, галузеву структуру економіку і т.п. Більш детальний розгляд проблем організації, а також напрямків вдосконалення фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу в Україні буде здійснено в наступному розділі.

Висновки до розділу 1

Малий бізнес є невід'ємною складовою частиною економік більшості розвинених країн. Він створює до 60% ВВП, забезпечує роботою більше половини населення країн Західної Європи та США, вносить суттєвий вклад в експортний потенціал (його частка в загальних обсягах експорту різних

країн коливається від 15 до 40%), сприяє оперативному впровадженню у виробництво останніх досягнень науки і техніки тощо. Також останнім часом розвиток МБ все частіше розглядається як найбільш ефективний спосіб розвитку депресивних регіонів, а також усунення територіальних та галузевих диспропорцій економічного розвитку країни.

В той же час аналіз стану малих підприємств України показав, що незважаючи на практично шестикратне зростання кількості МП (з 47 у 1991 році до 283 тис. підприємств у 2004), рівень розвитку вітчизняного підприємництва поки не може вважатись задовільним. Так, за рівнем розвитку МБ Україна відстає від аналогічних показників розвинених країн. Але проблема, перш за все, полягає не в кількісних, а в якісних показниках розвитку. Із року в рік зберігається низка негативних тенденцій. Це і скорочення темпів приросту числа МП, збільшення частки непрацюючих підприємств, збитковість сектору МБ, переважання торгових видів діяльності, невеликий обсяг вкладень в технічні інновації, скорочення числа зайнятих на малих підприємств, низькій середній розмір оплати труда найманих працівників тощо. Звертають на себе увагу і диспропорції у територіальному розподілі МП – на шість регіонів припадає близько 50% всіх малих підприємств.

Ця ситуація склалась багато в чому завдяки існуючій системі підтримки малого підприємництва. Політика в цій сфері вимагає нових підходів, так проведений аналіз показав, що вона все ще знаходиться на етапі становлення, а більшість задач поставлених перед центральними органами влади в цій області не було вирішено повною мірою.

До того ж світовий досвід показує, що кардинальне розширення масштабів діяльності малих підприємств і збільшення їх внеску в економічний і соціальний розвиток країни вимагає створення системи адресної державної підтримки малого підприємництва на всіх рівнях: загальнодержавному, регіональному і місцевому.

При цьому особливе місце займає проблема полегшення доступу малих підприємств до зовнішнього фінансування. Серед причин більш високої, ніж у великих підприємств залежності від зовнішніх джерел фінансових ресурсів можна виділити: обмеженість власного капіталу; невисока кваліфікація підприємців у питаннях фінансового менеджменту і неможливість мати повний штат необхідних фахівців; ускладнений доступ до ресурсів; високі транзакційні витрати. З урахуванням того, що для суб'єктів малого бізнесу характерним є низькій рівень ліквідності у поєднанні з високими кредитними ризиками, а обсяг надходжень від реалізації продукції (товарів, робіт) не завжди достатній для фінансування всіх потреб, стає очевидною необхідність розробки спеціальних державних програм фінансової підтримки малого бізнесу.

Але проблема фінансового забезпечення має вирішуватись у комплексі з питанням побудови відповідної інфраструктури підприємництва. Це дасть додатковий поштовх розвитку вітчизняного малого бізнесу, а також забезпечить у кінцевому підсумку покращення кількісних та якісних показників його розвитку. Накоплений досвід в області побудови інфраструктури підприємництва досить обширний. Найбільш ефективними структурами, що дозволяють досягнути комплексного ефекту (зростання чисельності підприємств, скорочення числа банкрутств тощо), є організації, які здійснюють «інкубування» МП. До них відносять: класичні бізнес-інкубатори, промислові зони, зони експортної переробки, наукові (технологічні) парки, віртуальні бізнес-інкубатори, територіально-виробничі комплекси та коопераційні мережі.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться у розділі 1 дисертаційної роботи знайшли свої відображення у наступних публікаціях: Пластун В.Л., Домбровський В.С., Пластун О.Л. Необхідність створення Національного агентства з кредитування експорту з метою вдосконалення державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. - №2(17). – С. 50-55.

РОЗДІЛ 2

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

2.1. Проблеми організації фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу в Україні

Як показав проведений у попередньому розділі аналіз, існує достатньо велика кількість проблем, які стримують розвиток вітчизняного малого бізнесу. Але узагальнення результатів соціологічних досліджень, яке провели З.Варналій та І. Кузнєцова, дозволяє зробити висновок, що однією з основних проблем діяльності більшості суб'єктів малого бізнесу є саме проблема пошуку фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення життєдіяльності фірми [25]. Що підтверджують і останні дані моніторингу бізнес-середовища в регіонах України, проведеного Держкомпідприємництвом. Було виділено перешкоди для розвитку підприємницької діяльності, серед яких основними були проблеми ресурсної та майнової підтримки суб'єктів підприємництва. Найбільш гострим в цій сфері залишається питання отримання кредитів для започаткування та розвитку підприємницької діяльності, а також надання в оренду земельних ділянок [1].

Проведення аналізу ситуації, що склалася на сьогоднішній день, у сфері фінансування малого бізнесу ускладнюється тим, що не існує спеціалізованих аналітичних щорічних оглядів, присвячених даній тематиці. Ні Державний комітет статистики, ні Державний комітет України з питань регуляторної політики і підприємництва, ні будь-який інший орган державної виконавчої влади не займаються цілеспрямованим вивченням даного питання. Безумовно, вищеперелічені комітети готують матеріали, в яких висвітлюються окремі аспекти фінансування МБ, але цим дослідженням не вистачає системності. Часто подібні звіти швидше констатують факти, ніж

пропонують увазі користувачів детальний аналіз ситуації, що склалася.

Також внаслідок недосконалості існуючої системи збору статистичної інформації залишаються поза увагою приватні підприємці. Існуюча інформація про їх фінансові показники, джерела та обсяги кредитування, середню тривалість користування кредитними ресурсами і т.п. Станом на 2001 рік нараховувалось 233,6 тисяч малих підприємств та близько 1,7 мільйона приватних підприємців. У такому разі виходить, що у 2001 році нараховувалось 35,2 суб'єкта малого бізнесу на 1000 населення, а не 4,8 (якщо враховувати тільки юридичних осіб), що вже відповідає аналогічному показнику, скажемо у Франції [152].

Безумовно, подібна точка зору заслуговує уваги, але все ж таки необхідно перш за все базуватись на достовірних даних, а інформація відносно кількості приватних підприємців достатньо суперечлива.

Переважання приватних підприємців також пояснюється специфікою існуючої системи оподаткування вітчизняного малого бізнесу. Так, приватні підприємці можуть працювати по єдиному або фіксованому податку, тим самим істотно зменшуючи свої податкові витрати, при цьому вони ведуть спрощений облік господарських операцій, звільняються від сплати практично всіх податків, можуть не використовувати в своїй діяльності касові апарати і т.п. Тобто часто вибір на користь даної форми господарювання пояснюється використанням податкового планування. Також велика кількість підприємців є за своєю суттю виведеними за штат співробітниками фірм. Відповідно фактично приватні підприємці виступають своєрідними «сателітами» юридичних осіб.

До того ж світовий досвід показує, що малі підприємства мають закономірності свого розвитку та проходять через певні етапи становлення. Професор Б.Плясецький виділяє чотири етапи становлення малого та середнього бізнесу: «народження» (перша стадія розвитку підприємництва); фаза «бурхливого зростання»; «насичення» і «саморегуляція» з відповідними структурними перетвореннями. На останньому етапі досягається насичення,

тобто конкурента щільність, в результаті якої відбувається «відмирання» слабких і компенсуючи заміна їх новим бізнесом. Такі країни, як Польща, Чехія, Угорщина, на його думку, досягли етапу «саморегуляції». Словачія, Словенія, країни Балтії наближаються до третього етапу. Румунія, Болгарія, Росія знаходяться на різних етапах «бурхливого зростання». За середніми оцінками перша фаза займає рік, друга – два-три роки і третя – менше року [182]. Якби економічна реформа в Україні йшла з більшим успіхом, то до кінця 1996 року сектор малого бізнесу досяг би етапу «саморегуляції». На цьому етапі, відповідно до розміру території, чисельності населення, кількості зайнятих у народному господарстві повинно було бути приблизно 4 млн. МП, на яких зайнято не менше 10 млн. чоловік.

Загальну картину ситуації, що склалась можна отримати за рахунок аналізу работ вітчизняних учених та досліджень, що періодично проводяться неурядовими інститутами (у тому числі Міжнародної фінансової корпорації – проект «Дослідження підприємницької діяльності в Україні»). Відсутність системних періодичних досліджень мікрофінансування ускладнює ухвалення рішень центральними органами влади спрямованих на розвиток МБ.

Змушені констатувати, що, на думку вітчизняних дослідників [25, 11, 87], за всі 15 років незалежності нашої державі так і не вдалося побудувати працездатну загальнонаціональну систему фінансування і кредитування малого бізнесу. Дотепер ведуться дебати щодо оптимальної моделі фінансування МП. Йде визначення кола потенційних інвесторів, донорів; аналізується зарубіжний досвід; оцінюється можливість його застосування у вітчизняних умовах; робляться пропозиції по удосконаленню вітчизняного законодавства, але ситуація залишається незмінною. Причиною цього є декларативність державної політики у області малого бізнесу, і як наслідок процеси йдуть еволюційним шляхом, а окремі успіхи в даній області пояснюються участю зарубіжних донорів і поліпшенням загальної економічної ситуації в країні.

За даними Держкомпідприємництва у сфері фінансово-кредитної

підтримки малого підприємництва в Україні функціонує: 182 банки; 1391 небанківська фінансово-кредитна установа, в т. ч. 814 кредитних спілок; 874 інвестиційних та 213 інноваційних фондів і компаній; 197 фондів підтримки підприємництва (з них 78 – регіональних, 28 - створених за участю Українського фонду підтримки підприємництва). В той же час, відсутність державної фінансової підтримки цієї системи не дає в повній мірі реалізувати потенціал, закладений у цих закладах. В основному розвиток цієї мережі, зокрема регіональних та місцевих фондів підтримки підприємництва, здійснюється за рахунок обласних та місцевих бюджетів [70].

В Постанові ВР України №990-IV від 19 червня 2003 року «Про рекомендації парламентських слухань «Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу» було вказано на те, що «не відповідає потребам розвитку малого підприємництва фінансова підтримка на загальнодержавному та регіональному рівнях. Банківський кредит залишається недоступним для більшості суб'єктів підприємницької діяльності. Банківські установи, не маючи достатньої законодавчої захищеності своїх прав як кредиторів, не зацікавлені в кредитній підтримці МП через значну собівартість цих послуг та високі кредитні ризики. Фактично не діє механізм гарантування кредитів» [127].

За підсумками слухань були сформульовані рекомендації для ВР, Кабміну, НБУ, але після практично трьох років з моменту слухань, можемо констатувати, що ситуація залишилась незмінною. Що підтвердив зокрема і лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва №2447 від 05/04/2005 р. Цей лист був написаний у відповідь на запит Адміністрації Президента України щодо фінансової підтримки малого бізнесу в Україні. В листі говориться про те, що на сьогоднішній день державна фінансова підтримка підприємницької діяльності здійснюється лише Українським фондом підтримки підприємництва. Серед інших джерел фінансування Держкомпідприємство виділяє кредитні лінії міжнародних

фінансових організацій, які надають фінансову та технічну допомогу суб'єктам малого та середнього бізнесу:

1) Другий етап кредитної лінії ЄБРР для малого та середнього бізнесу (МСП-2) на суму 33 мільйони доларів США. Ця кредитна лінія ЄБРР виступає джерелом довгострокового фінансування для українських малих та середніх підприємств. На даний момент ця лінія пропонує до 2,5 млн. доларів США на строк до 5 років під LIBOR+8% річних. Банки-партнери: «Надра», «Форум», «ВаБанк», «Ажіо», «Укрсоцбанк», «Аваль»;

2) Програма мікрокредитування в Україні розпочата Європейським банком реконструкції та розвитку. Ця програма є розширенням кредитної лінії для малих та середніх підприємств. Програма мікрокредитування має на меті підтримку розвитку мікро- та малих підприємств шляхом створення сприятливих умов для отримання банківських кредитів. Особлива увага приділяється тим бізнес-групам, які зазвичай не отримують належної уваги, наприклад, малі підприємці, які займаються дрібною торгівлею на місцевих ринках. Реалізація програми проходить за підтримки TACIS – Програми Європейського Союзу та USAID – Агентства США з міжнародного розвитку. З українського боку відповідальним за виконання проекту є НБУ. Банки-партнери: «Аваль», «Кредитпромбанк», «Надра», «ПриватБанк», «Форум»;

3) Програма Німецько-Українського Фонду (НУФ). Мета цього фонду – поліпшення доступу до кредитів для малих і середніх підприємств в Україні. Банки-партнери: «Аваль», «ПриватБанк», «Форум», «Надра», «ПроКредит Банк» [90].

Особливе місце серед цих програм займає програма мікрокредитування в Україні. Цільовими групами Програми є, з одного боку, мікро- і малі підприємства України, а з іншого - комерційні банки, які зацікавлені в отриманні систематичної технічної допомоги такої, як навчання і підготовка співробітників до кредитування мікро- і малого бізнесу.

Програма переслідує декілька взаємодоповнюючих цілей: надання кредитних коштів мікро- і малим підприємствам; надання технічної

підтримки українським комерційним банкам в питаннях сприяння розвитку мікро- і малих підприємств; створення умов для довгострокового фінансування мікро- і малих підприємств на базі українських комерційних банків; створення цільового банку, пріоритетним напрямом роботи якого є задоволення фінансових потреб мікро- і малих підприємств.

Станом на 31 березня 2006 року мікро- і малі підприємства України одержали понад 250000 кредити на загальну суму більше 1,4 мільярда доларів США. Щомісячно видається понад 10000 кредити, що в 58 разів більше аналогічного показника 2000 року. На кінець березня поточний кредитний портфель Програми мікрокредитування в Україні склав 95000 кредитів на суму 520 мільйонів доларів США.

Середній розмір кредиту, що надається, істотно зменшився. У 2000 році середній розмір кредиту складав 12000 доларів США, тоді як на даний час він складає 7000 доларів США. Це свідчить про поліпшення доступу до кредитування для найдрібніших сегментів ринку. На кінець березня 2006 року 87% всіх поточних кредитів склали кредити на суму до 10000 доларів США. Така ситуація свідчить про зростання зацікавленості з боку банків-партнерів до цієї цільової групи, а також про зростання рівня обізнаності серед підприємців про можливість фінансуванні малого бізнесу. На сьогоднішній день Програма працює у всіх регіонах України [33].

В той же час протягом 2005 року на виконання всіх заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні державним бюджетом було передбачено 21,8 млн. грн. (включаючи фінансування Українського фонду підтримки підприємництва), фактично використано – 18,8 млн. грн. (що складає за оцінками спеціалістів Держкомпідприємництва лише 18% від необхідних обсягів фінансування). При цьому на запровадження програми фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва було передбачено 20 млн. грн., з них використано - 17 млн. грн. у зв'язку з обмеженістю терміну для проведення конкурсів на надання послуг (кошти були передбачені у державному бюджеті Законом

України «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2005 рік» від 03.11.2005 №3050-IV) [70].

Таким чином можемо зробити висновок, що фінансова підтримка малого бізнесу здійснюється в основному в рамках іноземних програм, хоча за останні роки активізували роботу і вітчизняні банківські установи.

Проте, список існуючих та потенційно доступних джерел фінансових ресурсів для малого бізнесу ширший. Вітчизняні автори виділяють наступні групи інвесторів:

- приватні особи, що мають надмірні заощадження і бажають одержати додатковий дохід від їх розміщення;
- державні і напівдержавні фонди;
- кредитні спілки;
- ломбарди;
- банківські установи, що спеціалізуються на роздрібному бізнесі або розвивають даний вид діяльності як окремий напрям;
- банківські установи, що працюють спільно з міжнародними фінансовими організаціями і здійснюють цільове кредитування за рахунок коштів цих організацій [56].

Їх коротка характеристика наведена в додатку Б [56].

Крім цього джерелами фінансування можуть виступати окремі інвестиційні, лізингові і франчайзингові компанії, а також бізнес-інкубатори.

Інвестиційні і лізингові компанії орієнтовані як правило на середній і великий бізнес. Їх філіали і представництва є далеко не у всіх обласних центрах, не говорячи вже про районні міста.

Чисельність франчайзингових компанії за останній час збільшилась. Вже існують такі компанії, як «Блинок», «Іонія», «Кафе «Чайкоф», «МакСмак», «New-York-Street Pizza» тощо. Деякі з них пропонують непогані умови для бажаючих розпочати власний бізнес (наприклад надання всього необхідного обладнання в розстрочку). Але все ж таки існує потреба в наявності достатньо великої суми власних коштів.

Бізнес-інкубатори поки не набули широкого поширення і їх загальна чисельність станом на 01.01.2006 р. не перевищує 77 штук (за підсумками 2002 р. їх було 63) [70]. Створювалися вони виключно за ініціативою місцевих властей. При цьому прикладів успішної реалізації концепції бізнес-інкубатора на Україні дуже мало. За назвою «бізнес-інкубатор» приховуються малопотужні центри підтримки підприємництва, які не здатні створити необхідні умови для підприємств-орендаторів. Причиною цього найчастіше виступає брак фінансування. Що підтверджують і дані Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва: «відсутність державної фінансової підтримки стала на заваді якісному розвитку системи інфраструктури, окремі елементи якої на сьогодні або взагалі не діють, або різко знизили ефективність своєї роботи через суттєве підвищення вартості послуг» [70].

Кредитні спілки поки не виправдовують покладених на них надій: вони не мають в своєму розпорядженні великої ресурсної бази (звідси невисокий максимальний розмір кредиту), а вартість кредитів занадто висока (процентна ставка може доходити до 70% річних). Стандартна кредитна спілка займається розміщенням грошей своїх членів на депозити і видає цим людям споживчі кредити - не на бізнес, а на товари домашнього призначення (побутову техніку, електротовари, відеоапаратуру). Навіть враховуючи те, що в Україні зареєстровано 711 кредитних спілок (вчетверо більше, ніж банків), частка таких установ на ринку мікrokредитування дуже мала. Одна з основних причин, стримуючих ці кредитні організації від активного нарощування об'ємів мікrokредитування, - недостатня кількість оборотних коштів. За інформацією Державної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг, сумарний розмір активів всіх кредитних спілок України не перевищує 1,4 млрд. гривень, а це приблизно десята частина кредитного портфеля найбільшого українського банку.

Ломбарди можна розглядати як зовнішнє джерело фінансування лише умовно. Розмір плати за надані кредити перевищує рентабельність більшості

видів економічної діяльності, до того ж потрібна сума застави як мінімум в два рази перевищує суму кредиту.

Не дивлячись на велику кількість потенційних джерел фінансових ресурсів, на думку вітчизняних фахівців, одержати необхідне фінансування малим підприємствам все так же важко, як і раніше. На наш погляд, з наведених вище джерел найдоступнішими для підприємців є приватні позики і кредити вітчизняних банківських установ (які до того ж доступні на території всієї України); для малих та середніх підприємств – кошти банківських установ та міжнародні кредитні лінії (СБРР, НУФ, Євразія).

Крім цього для осіб з числа безробітних, які бажають стати приватними підприємцями, є можливість отримати одноразово допомогу по безробіттю для започаткування власної справи. Розмір подібної одноразової виплати коливається у середньому від 2 до 7 тис. грн. У 2005 році Державною службою зайнятості за програмою навчання безробітних на курсах «Основи підприємницької діяльності» було проведено навчання 38,7 тис. безробітних, із них, молоді - 17,7 тис. осіб, жінок - 16,9 тис., військовослужбовців, які звільнені за скороченням чисельності або штату без права на пенсію, - 1,2 тисячі. [32].

Загальновизнаним є той факт, що в цілому банківський сектор вельми неохоче надає середне- і довгострокові кредити малим підприємствам, оскільки вкладення в малий бізнес пов'язані з великими інвестиційними ризиками і вимагають спеціальних методик оцінки кредитоспроможності. У зв'язку з цим в багатьох країнах діють державні програми підтримки малого бізнесу і спеціалізовані інститути, що займаються мікрокредитуванням. Так в 70 – 80-х роках минулого сторіччя мікрокредитування стало стратегією економічного розвитку для, так званих країн, третього світу. Різні адаптовані програми дозволили багатьом країнам Латинської Америки, Азії і Африки значною мірою подолати бідність, створити робочі місця, дати можливість одержувати позики тим підприємцям, які не мали можливість отримати кредити через банківські установи. Мікрокредитування зараз розвивається

високими темпами в країнах Східної Європи.

Але незважаючи на певні труднощі перспективи співробітництва українських комерційних банків і малого бізнесу достатньо великі. Так, українські банки за останні роки істотно наростили обсяги ресурсної бази, збільшили свою капіталізацію, почали займатися програмами споживчого і іпотечного кредитування і звернули увагу на малий бізнес, як на потенційно привабливий сегмент ринку.

Поява інтересу з боку банківських установ до малих підприємств і приватних підприємців без створення юридичної особи пояснюється цілим рядом причин: 1) банки мають певний надлишок фінансових ресурсів, а з іншого боку спостерігається нестача великих кредитоспроможних підприємств; 2) конкуренція на ринку банківських послуг дуже висока, так великі платоспроможні клієнти вже давно визначилися з вибором банку, відповідно у банкірів виникає необхідність в пошуку і захопленні нових сегментів ринку; 3) ріст професіоналізму банківських працівників дозволяє їм більш ефективно працювати з малими підприємствами, з огляду на специфіку їхньої діяльності; 4) кількість суб'єктів малого підприємництва зросла у порівнянні із 1991 р. досить істотно і відповідно ігнорувати малий бізнес сьогодні – це значить підірвати свої майбутні конкурентні позиції; 5) ставка по кредитах для малих підприємців, як правило, вище звичайної кредитної ставки. Світова практика показує, що для МП набагато важливіше вільний доступ до фінансових ресурсів, ніж їхня вартість. Тобто для банків фінансування малого бізнесу може стати додатковим, досить привабливим джерелом доходів. До того ж об'єм ринку мікrokредитів у 2005 році за оцінками спеціалістів складає близько 800 млн. доларів і щорічно він зростає на 70-100% [29].

Банки продовжують розробляти маркетингові програми, націлені на залучення МП, створюють нові продукти, призначені спеціально для суб'єктів малого бізнесу. Про підтримку малого бізнесу тією чи іншою мірою заявляють такі провідні українські банки як «Приватбанк», «Аваль»,

«Укрсоцбанк», «Надра», «ВАБанк» та ін. В таблиці 2.1 наведено основні параметри кредитування малого бізнесу деяких банків. Вартість позики вказана виходячи із суми кредиту 5000 доларів, строк позики – 2 роки, мета – поповнення обігових коштів.

Таблиця 2.1

Умови надання мікро кредитів вітчизняним суб'єктам малого бізнесу⁶

Банк	Вартість позики	Максимальна сума кредиту	Максимальний строк позики
Приватбанк	20% річних + разова комісія – 4% від суми позики	6000 доларів	5 років
Аваль	24% річних + разова комісія – 4% від суми позики	5000 доларів	2 роки
ПроКредитБанк	23,76% річних + разова комісія – 90 доларів	10000 доларів	4 роки
Надра	24% річних + разова комісія – 3-4% від суми позики	6000 доларів	2 роки
Форум	22% річних + разова комісія – 4% від суми позики	7000 доларів	2 роки
Кредитпромбанк	25% річних + разова комісія – 4% від суми позики	7000 доларів	2 роки

Однак необхідно відзначити той факт, що, незважаючи на заявлену підтримку з боку банків, одержати кредит малому підприємству не легше, ніж декілька років тому (особливо ж це стосується стартового фінансування фірм і починаючих підприємців). Пояснюється це зокрема факторами, пов'язаними із самою природою малого бізнесу і банківського кредиту.

Власне кажучи, будь-який кредит базується на довірі з боку кредитора до позичальника. Так, скажімо, В. Бернар визначає кредит, як акт довіри, що представляє собою обмін двома платежами, віддаленими один від одного в часі; майно чи засоби платежу, надані в обмін на обіцянку чи перспективу їхнього повернення, відшкодування. Кредит є обміном визначеної цінності з інтервалом у часі за умови одержання в майбутньому її еквівалента. Він

⁶ Складено за матеріалами офіційних Інтернет-сайтів даних банківських установ

припускає тверду віру в одержання цього еквівалента, віру в «правила гри», що його гарантують. Звідси і його назва, що походить від латинського «credere» (вірити, довірятися) [12].

Вітчизняні малі підприємства, і особливо приватні підприємці, користуються досить невеликим спектром банківських послуг, звертаючись у банк тільки в крайніх випадках, більшість операцій здійснюється з використанням готівки. За різними оцінками від 40 до 60 відсотків економіки працює "у тіні", а значить і поза банківською системою. Відповідно, малим підприємствам потрібно досить великий проміжок часу на те, щоб завоювати довіру банку і напрацювати кредитну історію. Управління й оцінка кредитних ризиків також ускладнені тим, що малі підприємства не можуть надати повністю пророблені фінансові показники своєї діяльності. Залишається проблемою і відсутність ліквідних активів, які могли б використовуватися як застава.

Але крім перерахованих вище існує ще цілий ряд причин, що стримують видачу банками мікрокредитів:

– *нормативні вимоги з боку НБУ*. Банки не мають можливості кредитувати суб'єктів малого бізнесу без наявності в них ліквідної застави, що перевищує суму кредиту в 1,5-2 рази, тому що в протилежному випадку вони стикаються з необхідністю формування страхового резерву. Таким чином, малі підприємства, що не володіють великими активами, знаходяться в менш вигідному положенні, ніж представники середнього і великого бізнесу;

– *відсутність напрацьованих механізмів кредитування МП*. Останнім часом ситуація дещо покращилась і великі банки змогли розробити методики оцінки кредитоспроможності, що враховують окремі особливості фінансів малих підприємств. Але залишається проблемою те, що НБУ не робить ніякої різниці між процедурами кредитування малих і великих підприємств у своїх нормативних документах, що не дає змоги спростити процедури перевірки застави та оцінки фінансового стану суб'єктів малого бізнесу;

– істотні відмінності у формах фінансової звітності приватних підприємців, малих фірм і великих підприємств. Наприклад, у приватних підприємців фінансова звітність як така відсутня взагалі, що створює труднощі із оцінкою їх реального становища. Існування подібного явища вимагає від комерційних банків наявності адаптованих методик аналізу кредитоспроможності кожної групи.

Головною проблемою малого кредитування з погляду банку стає його здатність поставити мікрокредитування на потік. Процедура розгляду заявки МП повинна займати лічені хвилини, щоб зменшити вартість кредитування. По суті, витрати банку не залежать від розміру наданого кредиту. У будь-якому випадку, він керується вимогами НБУ, які не залежать від обсягу кредиту та передбачають наявність застави, оцінку цієї застави, її ліквідності та ін. Таким чином, вартість кредитів для малих підприємств вище, ніж для великого бізнесу тому, що для надання мікрокредиту, необхідно провести приблизно той же самий аналіз і ті ж процедури, що і для великої позики. Звідси випливає, що витрати на один кредит, виданий МП, виявляться більше аналогічних для великих підприємств [5, 140].

Коло проблем досить велике. Насамперед, можна запропонувати банківським установам, бажаючим працювати з малими підприємцями, врахувати у власних методиках особливості фінансів МП. Стандартні підходи до аналізу кредитоспроможності можуть не спрацювати. Наприклад, у випадку кредитування приватних підприємців найбільш оптимальним є застосування спеціальних форм заявок-анкет скорингового типу (їх зокрема з успіхом застосовує «ПроКредит банк» [30]), проаналізувавши дані яких співробітник кредитного відділу може зробити висновки щодо можливості кредитування практично миттєво, а після отримання необхідних документів здійснити і видачу кредиту протягом двох – трьох днів.

Доцільним є створення у банках спеціалізованого відділу по роботі з малим бізнесом, що пояснюється потребою МП у консультаційній підтримці

з боку працівників банку. До того ж найчастіше кваліфікація співробітників малих фірм не завжди висока, і вони не представляють всього спектра послуг, що їм може запропонувати банківська установа, а чим більше послуг споживає клієнт, тим більше він зацікавлений у налагодженні дострокового співробітництва з обслуговуючим банком.

Комерційним банкам варто застосовувати на практиці, так зване, «групове кредитування», коли за одного позичальника виступає кілька поручителів, що відповідають за повернення кредиту, і у свою чергу можуть отримати кредит в цьому банку тільки після погашення всієї суми боргу [57].

На думку спеціалістів, достатньо перспективним напрямом є і налагодження взаємовигідних партнерських відносин між невеликими регіональними банками та МСП [57, 137, 138, 172].

Безперечним плюсом малих банків є те, що в них набагато легше отримати доступ до керівників всіх рівнів і до топ-менеджменту зокрема. Тобто керівники невеликих регіональних банків одночасно можуть виступати і як фінансові консультанти. Все це, безумовно, сприяє налагодженню тісних, довірчих відносин між клієнтом і обслуговуючим його банком.

Особливо це важливо для приватних підприємців, які бажають бачити в особі банку не просто кредитну установу, але і фінансового партнера – консультанта, оскільки однією з головних проблем для малого бізнесу залишається низька якість менеджменту; невеликі фірми не можуть собі дозволити тримати повний штат необхідних фахівців. Окремі зарубіжні банки беруть на себе навіть методичне забезпечення малого бізнесу [49].

Але повернемося до розгляду ситуації у сфері державної фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу. Перші спроби робилися ще в 1993 році, коли в Україні був створений Державний інноваційний фонд. Проблемою було те, що його спочатку створили, а вже потім стали визначатися з джерелами його фінансування і механізмом роботи. Результат – фонд показав себе неефективною структурою, а більшість коштів пішла не за

призначенням (зокрема на соціальні виплати). У 1995 році на підставі Постанови Кабінету Міністрів України №687 від 27/08/1995р. був створений Український фонд підтримки підприємництва. Цей фонд також не зміг виконати покладені на нього функції. Багато підприємців просто не знали про його існування, не були визначені і джерела фінансування фонду. В 1999 році було створена ЗАТ «Кредитно-фінансова установа» (КФУ). Ця установа повинна була здійснювати як безпосереднє кредитування малих підприємств, так і надавати гарантії іншим фінансовим установам. Її засновниками були Український фонд підтримки підприємництва, ряд банківських установ та фірм. Але КФУ оперувала дуже обмеженим обсягом кредитних ресурсів, не була створена необхідна правова база її діяльності, співробітники не завжди мали необхідний досвід роботи, що в сукупності обумовило низьку ефективність новоствореної установи [56].

Всі ці структури з самого початку мали дуже мало шансів на успіх. Причини цього криються в недосконалій законодавчій базі, відсутності необхідних фахівців, слабкому опрацюванню механізму їх роботи. Як підкреслювалось раніше, покращити ситуацію з кредитуванням малого бізнесу вдалось за допомогою міжнародних кредитних ліній.

Звернемося до матеріалів досліджень, що проводяться МФК. У 2003 році два з трьох українських підприємства планували вкласти гроші в розвиток бізнесу, із них 71% використовували для цього внутрішні джерела фінансування. Подібна диспропорція може бути усунена тільки з розвитком фінансового ринку в нашій країні. Окрім цього перекіс у бік використання внутрішніх джерел пояснюється і тим, що кількісно малі підприємства переважають, а більшість із них вимушена використовувати тільки внутрішні фінансові ресурси. Пояснюється цей факт об'єктивними причинами, практично у всіх країнах доступ до зовнішнього фінансування для малих підприємств ускладнений і, як правило, держави розробляють спеціальні програми для малого бізнесу.

Розглянемо структуру джерел фінансування мікро- і малих

підприємств. Як видно на рис. 2.1 внутрішнє фінансування суттєво переважало – 77% мікропідприємств і 65% малих зверталися саме до нього.

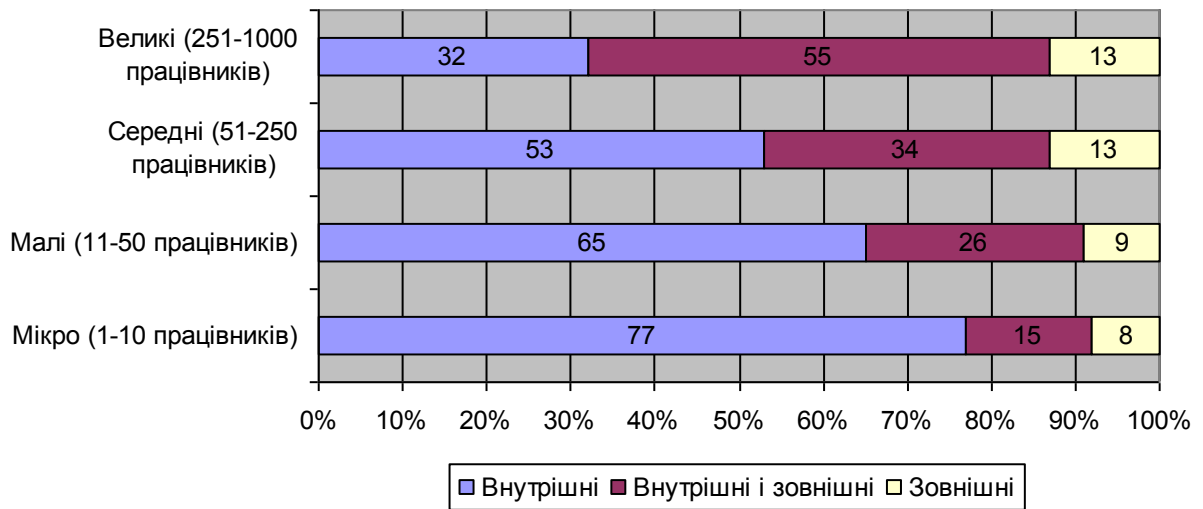


Рис. 2.1. Структура джерел фінансування підприємств у 2003 році

До позитивних тенденцій 2003 року можна віднести те, що суттєво зросла ймовірність позитивного рішення при зверненні до банківської установи за кредитом. Згідно даним опитування МФК, більшість підприємств, які зверталися в банки, отримали кредити. Частка підприємств, які одержали кредити в 2003 році (від загальної кількості, що звернулися за кредитами), зросла в порівнянні з 2002 р. на 9% і склала 79% (див. рис. 2.2).

При цьому найбільше зростання спостерігалось у МП (+26%). Мікропідприємства навпаки показали найменше зростання (+3%). Експерти пояснюють це таким чином:

«- по-перше, відволікання будь-кого із співробітників для роботи над оформленням кредиту більше відчувається на мікропідприємствах – тривалість оформлення стає перешкодою при отриманні кредиту для більшої частки мікропідприємств, аніж серед підприємств іншого розміру;

- по-друге, капіталомісткість виробництва у мікропідприємств є, як правило, нижчою, ніж у більших за розмірами підприємств, а, отже, і можливості забезпечення кредиту та інвестування власних коштів у проект у

них менші;

- по-третє, більшість мікропідприємств є «молодшими» за підприємства з вищою кількістю працівників (це природно, адже більшість підприємств у процесі розвитку або збільшує обсяги виробництва, або зникає), відповідно, існування достатньої кредитної історії у мікропідприємств є менш вірогідним, аніж у підприємств інших розмірів» [16].

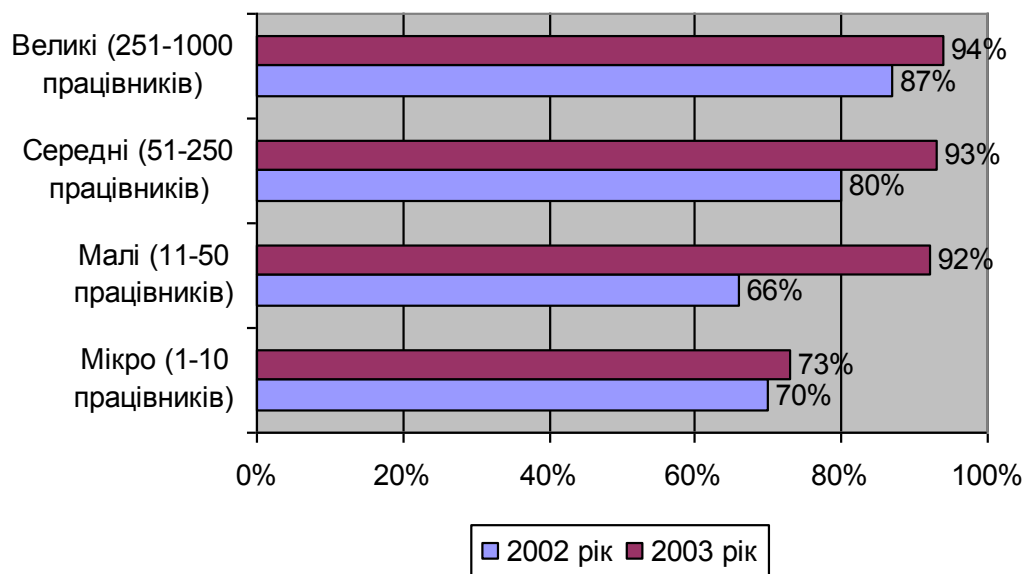


Рис. 2.2. Ймовірність отримання банківського кредиту

За підсумками 2003 року відбулося зниження середньої реальної процентної ставки за кредитами (2002 рік – 20%, 2003 рік – 10%). Номінальна середня ставка в 2003 р. впала до 18% (2002 р. – 25%). Хоча необхідно відзначити той факт, що розраховувати на подібні ставки могли лише кредитоспроможні підприємства з доброю кредитною історією, але ніяк не щойно створені суб'єкти малого бізнесу.

Рівень незадоволеності керівників підприємств високими процентними ставками за кредитами в 2003 році істотно зменшився (2002 р. – 69% підприємств відмовилися від звернення до банківських установ з даної причини, 2003 р. – 35%). Проте, ставки все ще далекі від оптимальних. Наприклад, в Західній Європі підприємці можуть розраховувати на

отримання кредиту в банках під 8-10% річних, якщо ж враховувати державні програми фінансової підтримки, то ставки ще нижчі.

В умовах високої політичної нестабільності в 2004 р. частка підприємств, що вкладали кошти в розвиток свого бізнесу, у порівнянні з попереднім роком скоротилася на 18% і складала 53% підприємств. Близько половини з них потребували зовнішнього фінансування. Найбільшими проблемами при фінансуванні бізнесу були висока ціна ресурсів (її вказали 72% респондентів), великий розмір застави (71%) і нетривалі терміни фінансування (62%). Більшість з респондентів вказали, що в 2004 р. зовнішнє фінансування не стало для них доступнішим. У 2004 р. банківські кредити в гривні видавалися в середньому на 15 місяців під 21% річних, небанківські позики можна було одержати в середньому на 25 місяців під 30% річних. Кошти партнерів залучалися строком на 15 місяців під 10% річних. Розмір застави за залученими коштами складав в середньому близько 200% [14].

В цілому проблемою залишається невисока середня тривалість кредитів, що надаються банківськими установами, хоча для МП це і не так актуально через короткий виробничий цикл і високу оборотність коштів. А от безальтернативність банківських кредитів зачіпає малі підприємства в першу чергу. Не дивлячись на те, що перелік потенційних джерел небанківського фінансування достатньо обширний, реально для суб'єктів малого бізнесу, як було показано раніше, доступні лише деякі з них.

Ринок небанківських фінансових посередників залишається нерозвиненим. Можна виділити наступні причини ситуації, що склалась:

- економічним суб'єктам вигідніше самим вкладати кошти, аніж залучати до цього фінансових посередників;

- існує певна недовіра до вкладання тимчасово вільних коштів у фінансові інститути через комерційні ризики цих інститутів, а також наявних ризиків макrorівня (інфляція, знецінення валюти, зміни законодавства та економічної політики). Це саме можна сказати стосовно комерційних ризиків підприємств при вкладанні у них грошей небанківськими фінансовими

посередниками;

- певна частина вільних коштів, яку підприємства можуть вкладати у власний бізнес, не може бути вкладеною у фінансові інститути через їх тіньове походження.

Також однією з причин є те, що грошових ресурсів небанківських фінансових формуються переважно недепозитним шляхом. Отже, власники коштів не можуть розпоряджатися ними також вільно, як би це було у випадку банківських депозитів. В цілому ж потенціал небанківських фінансових посередників великий, оскільки 71% респондентів за підсумками 2003 року спиралися виключно на внутрішні джерела фінансування.

У розвинених країнах факторинг і лізинг істотно полегшують життя підприємців, виступаючи альтернативою традиційному банківському кредитуванню. На Україні дані методи фінансування підприємницької діяльності є малопоширеними, а доступність їх для малого бізнесу викликає сумніви. Проте факторингові і лізингові послуги потенційно затребувані ринком.

Таким чином, можемо констатувати, що існуючі загальнодержавні програми фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу виявилися не зовсім ефективними, а створені в їх рамках фонди і структури виконують покладені на них обов'язки не повною мірою. Кредитування суб'єктів малого бізнесу здійснюється переважно в рамках зарубіжних кредитних ліній, а також за рахунок ресурсів українських банків. Залишається невирішеною і проблема фінансування стартового капіталу. У ситуації, що склалась, необхідно більше уваги приділяти вдосконаленню існуючих науково-методичних підходів до фінансування МП, а також вирішенню питання фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу на регіональному рівні.

2.2. Визначення основних форм фінансового забезпечення функціонування і розвитку малих підприємств на різних етапах життєвого циклу

Існуючі методики і технології фінансування малого бізнесу достатньо добре виконують свої функції. Проте їх ефективність можна підвищити, врахувавши особливості фінансів малих підприємств, а також застосувавши в них поняття життєвого циклу.

В загальному розумінні, життєвий цикл – це повний період від початку роботи підприємства до його закриття (ліквідації). Термін може бути також застосований до окремого продукту і галузі [178]. Знання етапів життєвого циклу дозволяє з високою вірогідністю прогнозувати розвиток підприємства, а також визначати критичні точки розвитку, в яких зростає рівень ризику. В цілому поняття життєвого циклу відноситься до однієї з найменш розроблених економічних категорій.

Першими дослідниками еволюції бізнес-систем були І. Айзедіс [173, 174] (стадії розвитку підприємства називалися по аналогії з розвитком людини – «народження», «дитинство», «зрілість» тощо; весь цикл життя ділиться на дві частини – зростання і старіння) та Л. Грейнер [179] (теорія трансформації систем управління, згодом дорацьована фахівцями фірми VKG до теорії фазових трансформацій бізнесу).

Якщо говорити про дослідження вітчизняних і російських авторів, то проблематика життєвого циклу розглядається перш за все в роботах, присвячених антикризовому управлінню і фінансовій санації підприємств (Е.Коротков, Л. Лігоненко, С. Салига, В. Василенко та ін.) [2, 27, 91, 154].

Існують також роботи, в яких розглядаються окремі фінансові аспекти динаміки розвитку малих підприємств (наприклад, Дж. К. Ван Хорн, О.Стоянова) [22, 156]. Але в цілому існує достатньо невелика кількість досліджень, присвячених проблемам життєвого циклу малого підприємства.

Базові принципи фінансів можуть бути застосовні і працюють скрізь:

як на великих, так і на малих підприємствах. Всі фірми поміщають капітал в активи, а також шукають кошти, ресурси необхідні для фінансування своєї діяльності. Різниця існує в деталях – проблеми малого підприємства відрізняються від проблем великої корпорації, як і шляхи вирішення цих проблем. Так, у попередньому розділі було розглянуто причини того, що перелік реально доступних для представників МБ джерел фінансових ресурсів є значно меншим, ніж для великих підприємств. Як було показано, цю проблему вирішують шляхом прийняття спеціальних державних програм фінансово-кредитної підтримки МП та створення мереж спеціалізованих організацій орієнтованих на комплексну і всебічну підтримку малого бізнесу. Великі ж компанії в свою чергу не потребують подібних систем підтримки і працюють багато в чому завдяки власним ресурсам і своєму лобістському потенціалу. З іншого боку у МП є і плюси, переваги, які дозволяють малим фірмам не тільки виживати, але і успішно функціонувати, створюючи нові робочі місця і розширюючи свою діяльність.

Одним з найперспективніших напрямів досліджень є аналіз фаз життєвого циклу малого підприємства, який дозволяє зокрема більш зважено підходити до питання про вибір можливих джерел фінансування. Підприємець же знаючи стадію, на якій знаходиться його фірма, може підготуватися до майбутніх змін і відповідним чином зреагувати. Крім того поняття життєвого циклу може бути використано і при розробці як державних, так і регіональних програм фінансування МБ.

Загалом можна виділити два основні підходи, що переважають в сучасній науці, до визначення кількості і послідовності етапів життєвого циклу МП. *Перший підхід*, що зустрічається в літературі, базується на зв'язку малого підприємства з життєвим циклом продуктів (товарів, послуг), які він випускає. Пояснюється це тим, що, як правило, асортимент продуктів невеликий, або навіть складається тільки з одного найменування. Тобто грошові потоки фірми залежать цілком і повністю від стадії життєвого циклу товару, що випускається, при цьому підприємець не може компенсувати

падіння об'ємів доходів під час переходу товару на стадію спаду.

Відповідно до першого підходу виділяють чотири основні етапи життєвого циклу малого підприємства [156, с. 601]:

«I етап – научные исследования, разработка технологии и создание коммерческой схемы товара – это ... пренатальный период предприятия;

II етап – начало производства товара и выход его на рынок – это детство предприятия, делающего первые шаги;

III етап – коммерческий успех товара – зрелость предприятия;

IV етап – деградация рынка товара – жизненный закат предприятия».

Дана схема має ряд недоліків:

1) оскільки вона базується на життєвому циклі товару, то їй повною мірою властиві всі його недоліки. Зокрема Джеймс Стонер та Едвін Долан пишуть, що «по-перше, корисність поняття "життєвий цикл" залежить від того, як визначено продукт. В основному, чим вужче це визначення, тим коротший життєвий цикл продукту. ...По-друге, деякі продукти не успадковують класичний життєвий цикл» [146, с.258]. Тобто класичний життєвий цикл – лише орієнтир. Працює він далеко не у всіх ситуаціях і це, безумовно, необхідно враховувати;

2) дана схема не спрацюватиме за ситуації, коли МП виробляє декілька видів продуктів (послуг). У подібному випадку, підприємець може згладжувати негативні наслідки переходу одного з товарів на стадію спаду.

3) для товарів (послуг) першої необхідності і повсякденного вжитку даний підхід так само не працюватиме, оскільки попит на них стабільний, а самі товари постійно затребувані ринком (наприклад, хліб, предмети особистої гігієни). І підприємства можуть абсолютно спокійно займатися реалізацією такого продукту скільки завгодно тривалий проміжок часу, не опасаючись переходу товару на стадію спаду.

В цілому ж, незважаючи на дані недоліки, використовувати дану схему як базову можна – перші три етапи життя практично всіх малих підприємств співпадають. Для того, щоб підприємець почав одержувати дохід, йому

потрібно провести наукові дослідження, проаналізувати ринок, знайти нішу для товару, відпрацювати технологію виробництва продукції, розпочати випуск товарів. І лише починаючи з четвертого етапу, можна говорити про відмінності, оскільки саме тут виникає різниця в життєвому циклі окремих товарів.

Кожен етап має особливості, які впливають на параметри фінансової політики МП в цілому і на потребу фірми у фінансових ресурсах зокрема. Дане питання є для нас особливо важливим, тому що потреба малого підприємства у фінансових ресурсах на різних етапах життя суттєво відрізняється.

Схематично даний підхід до життєвого циклу підприємства зображено на рис. 2.3. У блоці I відображена послідовність фаз життєвого циклу малого підприємства для ситуації, коли у підприємця відсутні «запасні» продукти готові до запуску у виробництво. У такому разі керівництву МП залишається невеликий вибір – або банкрутство, або необхідно починати все із самого початку (з першого етапу). Блок II схематично змальовує ситуацію, коли підприємець завчасно починає розробку нового продукту, тим самим готуючи його до запуску у виробництво.

Другий підхід не використовує прив'язки до життєвого циклу товару. Схема побудована на основі ключових етапів розвитку, які властиві будь-якому суб'єкту малого бізнесу (тобто як малій фірмі, так і приватному підприємцю).

Наприклад, можна виділити сім стадій життєвого циклу малого підприємства: 1) *народження ідеї* (seed stage); 2) *старт* (start-up stage); 3) *зростання* (growth stage); 4) *стабілізація* (established stage); 5) *експансія* (expansion stage); 6) *спад* (decline stage); 7) *вихід* (exit stage) [176]. Інші автори пишуть про вісім етапів [141]. Зовсім не обов'язковим є те, щоб стадії слідували саме в такій хронологічній послідовності. Деякі підприємства створюються для того, щоб «вистрілити», швидко пройшовши весь шлях від створення фірми до її закриття. Інші підприємці навпаки прагнуть уникати

розширення (стадії експансії), вважаючи за краще залишатися на стадії стабілізації.

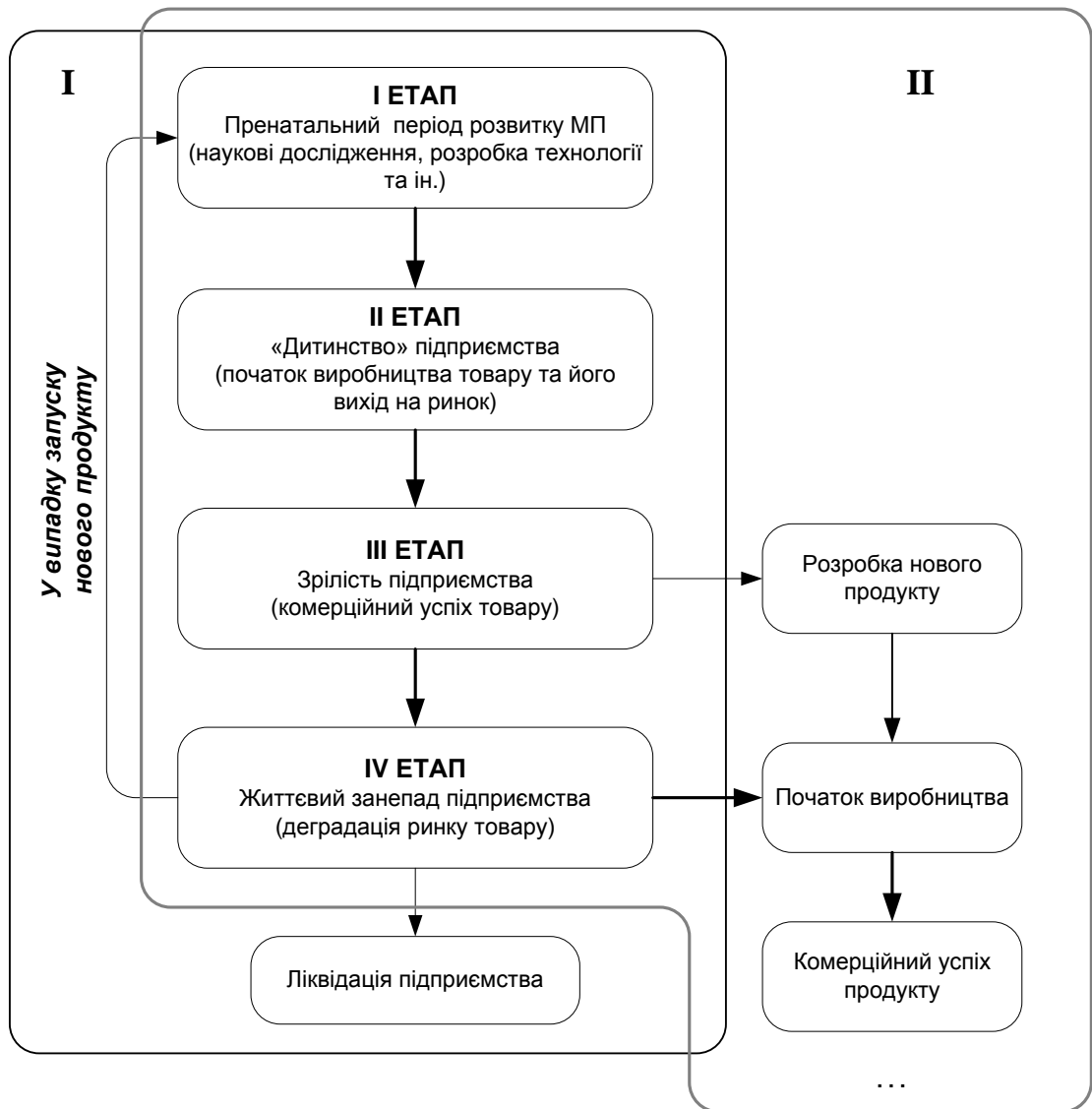


Рис. 2.3. Основні етапи життєвого циклу малого підприємства

Кожен ставить свої власні цілі, вирішуючи зайнятися підприємницькою діяльністю, і часто головним для приватного підприємця є досягнення особистої незалежності, а не високих фінансових показників. При цьому успіх або невдача підприємця цілком і повністю залежить від того, чи зуміє він пристосуватися до умов, що змінюються, під час переходу підприємства з однієї фази життєвого циклу на іншу. То на чому концентрується підприємець сьогодні, зміниться в майбутньому. Розуміння того, на якій стадії знаходиться бізнес, допомагає передбачати труднощі і відповідно

ухвалювати більш зважені рішення.

Проведемо порівняння двох підходів, що були описані вище (див. рис. 2.4). Для другого підходу характерна більша кількість етапів життєвого циклу, що дозволяє точніше відстежувати динаміку розвитку підприємства і прогнозувати зміни в його фінансовому стані, а також оцінювати потенційні загрози, з якими доведеться зіткнутися підприємцю. Якщо ж брати за базу життєвий цикл товару, то з одного боку можна використовувати напрацювання маркетингу при оцінці доходів МП, але з іншого боку картина фінансового «життя» суб'єкта малого бізнесу виходить менш детальною. У будь-якому випадку пряме порівняння цих двох підходів багато в чому умовне, оскільки в їх основі лежать різні принципи.

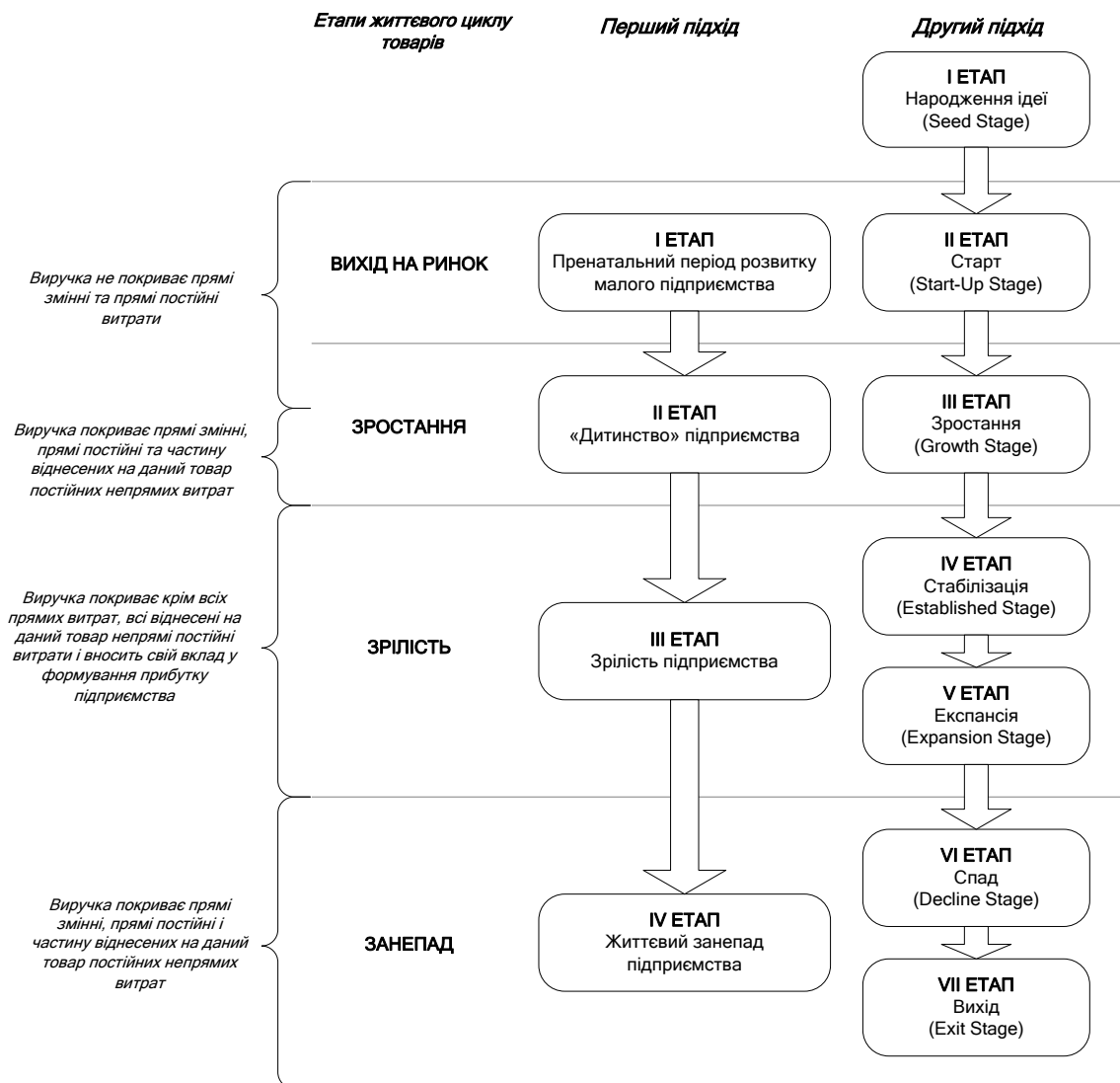


Рис. 2.4. Порівняння різних підходів до визначення послідовності етапів життєвого циклу МП із життєвим циклом товарів [22, 156, 176]

В результаті об'єднання даних підходів була розроблена таблиця фінансування (див. таблицю 2.2). Таблиця містить інформацію про особливості фінансів МП на різних етапах розвитку. Вона дозволяє підприємцю побачити послідовність розвитку фірми, оцінити майбутні проблеми та загрози, підготуватися до ключових (переломних) фаз розвитку, виявити потенційні джерела фінансових ресурсів та проаналізувати зміни в грошових потоках [53].

Дещо видозмінений її варіант використовується при проведенні курсів цільового призначення «Основи малого підприємництва». Курси проводяться на замовлення Сумського обласного центру зайнятості в рамках програми підготовки бажаючих з-поміж безробітних до підприємницької діяльності.

Подальший аналіз дозволив зробити висновки про те, що в цілому спостерігається три основних, ключових фази розвитку. **Перша** – створення (старт) підприємства. **Друга** – зростання або розвиток. **Третя фаза** – стабілізація. Хотілось би відмітити, що, по-перше, дані етапи присутні у всіх моделях розвитку малих підприємств і, по-друге, через дані етапи розвитку у перші декілька років проходять всі суб'єкти підприємницької діяльності. Але в подальшому виникають певні відмінності у життєвому циклі окремих фірм. Не всі МП мають можливості та/або бажання для постійного розширення та зростання. Якщо підприємство працює в традиційному сталому секторі економіки, то воно не буде мати великих можливостей для росту. І тільки у випадку зростаючої галузі та за умови активного впровадження інновацій мала фірма може рости, а згодом і стати великим підприємством. Таким чином, одні малі підприємства практично протягом всього строку існування знаходяться на фазі стабілізації (зрілості), а у інших відбувається чергування фаз зростання та стабілізації.

Таблиця 2.2

Особливості розвитку малого підприємства на різних етапах життєвого циклу

Етап	Особливості розвитку та основні проблеми	Рівень ризику для кредиторів	Грошові потоки	Джерела фінансових ресурсів
1	2	3	4	5
I. Народження ідеї	Підприємство існує тільки у вигляді ідеї. Здійснюється вибір організаційно-правової форми господарювання, підбір персоналу, проведення попередніх досліджень і т.д. Основною задачею є розробка бізнес-плану, який дозволить підприємцю оцінити свої шанси на успіх, а також підготуватися до можливих труднощів.	<i>Максимальний рівень ризику.</i>	Виручка відсутня.	Особисті заощадження, кошти родичів, партнерів по бізнесу. Для безробітних – кошти Державного центру зайнятості (одноразова допомога по безробіттю). Потенційно – постачальники, покупці, державні фонди розвитку підприємництва.
II. Старт	Підприємство зареєстроване. Проведення необхідних досліджень і розробок, пошук коштів для фінансування первинних витрат на оренду або покупку приміщень, устаткування і т.п. Витрати ростуть, в той же час потрібен деякий проміжок часу для досягнення беззбитковості. Важливу роль виконує оборотний капітал, оскільки практично всі грошові кошти йдуть на придбання основних фондів, які поки не приносять прибутку. Залишається проблемою невисокий рівень професійних навиків, знань, а також відсутність досвіду у власників МП.	<i>Максимальний ризик.</i> Понад 70% МП стають банкрутами на даному етапі розвитку.	Виручка не покриває прямих змінних і прямих постійних витрат (це відноситься до двох етапів – <i>старт</i> та частково <i>зростання</i>).	Кошти співвласників, родичів, позики приватних осіб, кредитні союзи, банки (купівля недорогого устаткування або нерухомості), постачальники (товарні кредити), покупці (авансування). Потенційно можливе отримання грантів і кредитів міжнародних організацій.
III. Зростання	Підприємство рухається від збитковості до прибутковості. Проте витрати все ще зростають, а обсяг доходів недостатній для їх покриття. Підприємцю необхідно приділяти підвищену увагу управлінню оборотними коштами, оскільки наявні ресурси обмежені, а доступ до кредитів може бути ускладнений високим рівнем ризику. Увага повинна бути сконцентрована на визначенні посилюючих темпів зростання, щоб уникнути збільшення дефіциту ліквідних коштів.	<i>Високий рівень ризику</i> (від 30 до 50% банкрутуючих підприємств). Але в цілому рівень ризику має тенденцію до зменшення.	МП проходить точку беззбитковості. Виручка покриває прямі змінні, прямі постійні і частину віднесених на даний товар постійних непрямих витрат.	Обмежений доступ до банківських кредитів. Прибуток дозволяє покрити частину витрат. Джерела фінансування: банки, прибуток, партнери, гранти і різні варіанти лізингу або довгострокової оренди.

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5
IV. Стабілізація	Найменш проблемний етап розвитку МП. Проте можуть виникнути виробничі і комерційні проблеми: необхідність створення або посилення збутової мережі, реклама продукції, у разі потреби – технічне вдосконалення товарів. Мале підприємство може розраховувати на отримання необхідного фінансування у банків, виручка дозволяє покривати більшу частину витрат. Особлива увага – розрахунок посильних темпів зростання продаж.	<i>Невисокий рівень ризику.</i> Фінансовий стан підприємства стабільний.	Починається і закінчується даний умовний період проходженням порогів рентабельності. Виручка покриває, окрім всіх прямих витрат, всі віднесені на даний товар непрямі постійні витрати і вносить свій внесок у формування прибутку підприємства.	Основне джерело - прибуток. Доступні всі джерела зовнішнього фінансування. Мале підприємство отримує можливість скористатися коштами ЄБРР та інших міжнародних кредитних ліній. Джерела фінансування: прибуток, банки, інвестори, урядові програми.
V. Експансія	Для розширення і подальшого розвитку підприємству необхідні нові основні фонди, для закупівлі яких залучаються додаткові фінансові ресурси. Нові кредити створюють додаткове навантаження на МП і у разі невдалого розширення фірма може зіткнутися з фінансовими проблемами. У разі вдалого розвитку подій підприємець не повинен допускати дуже швидкого розширення, щоб уникнути перевиробництва. Якщо МП працює в секторі економіки, що росте, то з часом воно може перетворитися на акціонерне товариство.	<i>Невисокий рівень ризику,</i> якщо нові види діяльності служать доповненням до вже існуючих. Але він може зростати, якщо МП намагається вийти на абсолютно нові для себе ринки.	Починається і закінчується даний умовний період проходженням порогів рентабельності. Виручка покриває, окрім всіх прямих витрат, всі віднесені на даний товар непрямі постійні витрати і вносить свій внесок у формування прибутку підприємства.	Основне джерело - прибуток. Доступні всі джерела зовнішнього фінансування. Можливе створення спільних підприємств, продаж ліцензій, залучення нових інвесторів і партнерів.
VI. Спад	Зменшення попиту, падіння обсягів продажів, доходів. Грошові потоки негативні. Необхідно шукати нові можливості, сфери для бізнесу, скорочувати витрати, намагатися зберегти мінімально необхідний рівень доходів.	<i>Ризик починає зростати.</i> Можливі два варіанти розвитку подій: 1) МП завершить власну діяльність; 2) підприємству необхідно буде розпочинати все з самого початку (тобто з другого етапу).	МП проходить поріг рентабельності і наближається до т. беззбитковості. Виручка покриває прямі змінні, прямі постійні і частину постійних непрямих витрат. Поступово обсяги виробництва опускаються і нижче за точку беззбитковості.	Кількість доступних джерел зменшується: можна розраховувати на власні ресурси, кошти партнерів, а також приватні позики. Отримання банківських кредитів стає проблематичним через зростаючий рівень ризику. Джерела фінансування: постачальники, клієнти, власники.
VII. Вихід (ліквідація)	Підприємство або припиняє свою діяльність (банкрутство), або власник продає свій бізнес.	---	---	---

Таким чином, вважаємо, що у практиці розробки регіональних та державних програм фінансової підтримки необхідно враховувати цей факт. Тобто повинно існувати як мінімум три групи програм фінансової підтримки малого бізнесу (див. рис. 2.5).

Фінансові потреби фірм на основних стадіях життєвого циклу різні, рівень генерованого ризику теж відрізняється, як і відрізняються цілі, які переслідуються МП та перелік доступних джерел фінансування. Все це повинно бути враховано.

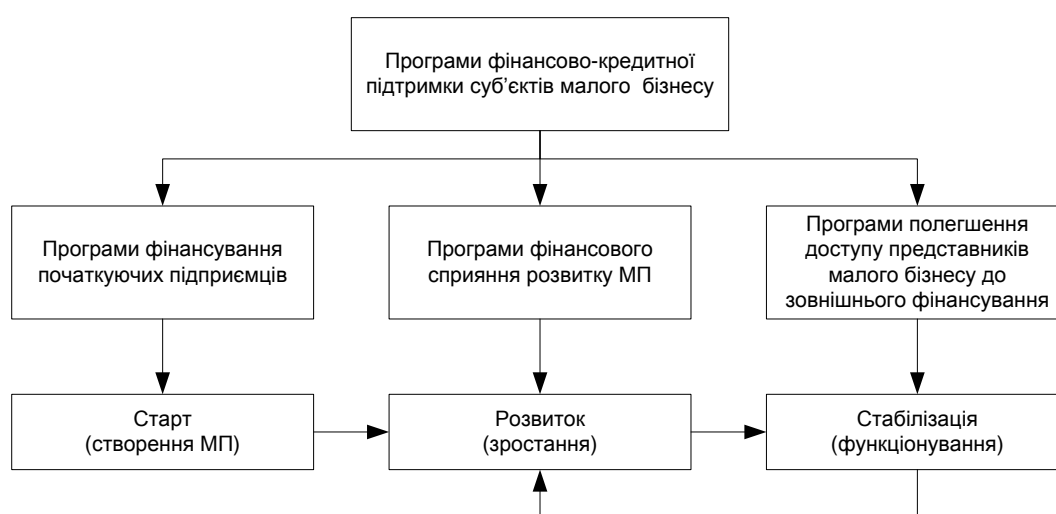


Рис. 2.5. Програми фінансово-кредитної підтримки підприємств малого бізнесу на різних етапах їх розвитку

Перша група програм має бути спрямовано на допомогу підприємцям-початківцям. Малі підприємства на цьому етапі зустрічаються з наступними проблемами. Підприємцю необхідно знайти кошти для проведення необхідних досліджень та розробок, фінансування витрат пов'язаних з орендою або придбанням офісних та виробничих приміщень, обладнання і т.п. Він, його сім'я або друзі можуть вкласти власні кошти, але, як правило, їх недостатньо і необхідне залучення зовнішнього фінансування. При цьому можна побачити з таблиці 2.2, що для даного етапу характерним є високий рівень кредитного ризику. Відповідно фінансові установи не бажають кредитувати нові підприємства без відповідних гарантій.

Важливе значення має обіговий капітал, тому що стартовий капітал витрачається на придбання основних фондів, які ще не приносять прибутку. Нове мале підприємство може опинитись у ситуації, коли воно не отримує кредитів від постачальників, але в той же час вимушено надавати кредити власним клієнтам з метою завоювання ринку.

Останньою проблемою є відсутність необхідного досвіду у керівників починаючої компанії.

Регіональна влада може сприяти вирішенню цих проблем за допомогою: 1) *цільового фінансування окремих проектів*. Проекти повинні відбиратись на конкурсній основі. Відібрані бізнес-проекти фінансуються через регіональні фонди розвитку підприємництва. Здійснюватись це може у формі дольового капіталу; 2) *допомога у пошуку інвесторів*; 3) *надання гарантій за банківськими позиками*. Надання гарантій, як показує закордонний досвід, краще всього здійснювати через спеціалізований регіональний гарантійний фонд; 4) *венчурне фінансування*. За допомогою венчурних фондів можна підвищувати конкурентоспроможність регіональних економік як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. Але питання створення цих фондів достатньо важко вирішити лише на регіональному рівні, для цього необхідна підтримка з боку центральних органів влади; 5) *консультаційної підтримки МП*. В регіоні повинні існувати спеціалізовані організації, які надають консультації підприємцям з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, страхування, отримання необхідних ліцензій та дозволів і т.п.; 6) *надання офісних та виробничих приміщень у оренду суб'єктам малого бізнесу*. Підприємствам може надаватись у оренду комунальне майно, при цьому необхідно встановлювати пільгову ставку оренди на період становлення МП.

Друга група програм націлена на МП, які прагнуть розширити власну діяльність (збільшити обсяги виробництва, реалізації продукції, освоїти нові види товарів, робіт, послуг і т.п.). Для розширення потрібні нові основні фонди. Для придбання яких в умовах обмеженості внутрішніх ресурсів

необхідно залучати зовнішнє фінансування. Нові кредити створюють додаткове навантаження на підприємство.

У разі спроби вийти на закордонні ринки підприємцю потрібна можливість отримання цілого спектру фінансових послуг, а також сприяння з боку держави, включаючи зменшення кредитного ризику, пошук партнерів і покриття витрат, пов'язаних з проведенням міжнародних торгових операцій. Спеціальні продукти фінансової підтримки експорту для малого та середнього бізнесу, що використовуються у різних країнах, було розглянуто у першому розділі. Збільшення випуску продукції потребує додаткового основного капіталу, особливо якщо підприємство змушено брати довгострокові кредити для того, щоб витримати конкуренцію на різних ринках.

Існує ризик занадто швидкого розширення, що може призвести до перевиробництва. Тобто залишається необхідність у зовнішній консультаційній підтримці, як і на етапі створення фірми.

Відповідно в програмах другого типу можна використовувати наступні інструменти:

- 1) цільове фінансування проектів у пріоритетних галузях;*
- 2) надання гарантій за банківськими позиками;*
- 3) консультаційна підтримка;*
- 4) фінансова та гарантійна підтримка потреб обігового капіталу підприємств-експортерів.*

Третя група програм. Підприємство має власну ринкову нішу, фінансовий стан стабільний. Схема розвитку підприємства показує, що на цій стадії у підприємця є два можливих варіанту розвитку. Або він ставить мету – утримання досягнутих позицій (і відповідно МП залишається на стадії стабілізації), або він починає розглядати шляхи для подальшої експансії (відповідно МП опиняється на етапі зростання). Фірма, яка знаходиться на етапі стабілізації, може здійснювати оновлення основних фондів, проводити додаткові дослідження і розробки, тобто нести ті самі витрати, що і на етапі

становлення та розвитку. Але фінансові потреби вже мають більш індивідуальний характер. На думку спеціалістів [18, 22, 35], основну увагу потрібно приділити контролю за грошовими потоками. Може виникнути потреба у використанні фінансових інструментів для зниження рівня ризиків.

Відповідно регіональна влада бажаючи підтримати цю групу підприємств може обмежитись *гарантійними програмами*, а безпосереднє кредитування даних підприємств будуть здійснювати банківські установи. Також ця група підприємств буде потребувати і консультаційної підтримки, але підтримка має бути спрямована перш за все на підвищення фінансової ефективності даних підприємств.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів регіони можуть сконцентрувати зусилля лише на розробки та впровадженні програм фінансової підтримки лише якої-небудь однієї групи підприємств. Наприклад, підтримувати ті підприємства, які розвиваються та вже довели власну конкурентоспроможність.

В узагальненому вигляді потреби підприємств, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу, проаналізовано у таблиці 2.3. Там же наведено і перелік можливих рішень.

Підсумовуючи все вищенаведене, можемо зробити висновок, що на доступність і вибір потенційних джерела фінансових ресурсів впливають наступні параметри.

Стадія життєвого циклу малого підприємства. Потреба у фінансуванні, як і можливі джерела ресурсів на різних стадіях життя підприємства істотно відрізняються. Наприклад, якщо на перших етапах становлення підприємець не може розраховувати на банківські кредити, то через деякий час вони стають цілком доступними. Відповідно в період становлення велика і роль держави, яка повинна допомогти підприємцям, що починають. Коли підприємство знаходиться на фазі стабілізації, то кількість доступних джерел фінансування максимальна.

Таблиця 2.3

Потреби малих підприємств залежно від етапу розвитку та можливі джерела їх задоволення⁷

Мета	Потреби	Фаза розвитку			Джерела необхідних ресурсів для підприємця. Фінансові технології, які можуть бути використані регіональною владою
		Створення	Розвиток	Стабілізація	
Продажа нових продуктів, освоєння нових ринків	Проведення досліджень	+	+	-	Власні кошти підприємця, нерозподілений прибуток, венчурне фінансування. Державна підтримка: створення венчурних фондів, консультаційна підтримка, дольове фінансування.
	Нові приміщення	+	+	-	Власні ресурси (нерозподілений прибуток); банківські кредити (у тому числі із пільговим графіком погашення); дольова участь в капіталі; венчурне фінансування; лізинг.
	Нове обладнання	+	+	-	Державна підтримка: регіональні гранти, позики, надання гарантій; реалізація спеціальних програм сприяння розвитку окремих галузей економіки.
	Заміна устаткування	-	-	+	Власні ресурси; банківські позики; лізинг. Державна підтримка: надання гарантій за банківськими позиками.
	Додатковий обіговий капітал	+	+	-	Власні ресурси; короткострокові банківські позики (у тому числі овердрафт); факторинг.
	Додаткові дебітори	+	+	-	
	Інвестиції в нематеріальні активи	+	+	+	Власні ресурси; дольовий капітал. Державна підтримка: гранти або займи.
Вихід на міжнародний ринок	Додатковий капітал	-	+	-	Позики (наприклад, валютні овердрафти) та депозити в іноземній валюті; торгові гарантії; фінансування експорту; міжнародний факторинг; акцептне кредитування. Державна підтримка: створення інформаційних мереж та баз даних для отримання даних о закордонних ринках і потенційних клієнтах; використання державних схем фінансування, включаючи створення агентства по кредитуванню експорту.
	Додаткові дебітори	-	+	-	
	Зменшення кредитного ризику	-	+	+	
	Управління валютним ризиком	-	+	+	
Підвищення фінансової ефективності	Управління дебіторською заборгованістю	+	+	+	Факторинг, використання у діяльності інформаційних технологій, спеціалізованого програмного забезпечення (автоматизація ведення обліку дебіторської заборгованості, використання CRM-систем і т.п.). Державна підтримка: програми навчання співробітників та керівництва МП; інформаційно-консультаційна підтримка.
	Управління грошовими коштами	-	-	+	
Зменшення інших ризиків	Консультації в області законодавства	+	+	+	Використання послуг професійних консультантів, торгових палат, торгових асоціацій, урядових організацій. Державна підтримка: розвиток фінансової інфраструктури; створення мережі навчально-консультаційних центрів.
	Консультації з питань оподаткування	+	+	+	
	Консультації з бухгалтерського обліку	+	+	+	
	Страховання	+	+	+	

Цілі суб'єкта підприємницької діяльності. Люди переслідують різні цілі, вирішуючи відкрити власну справу. Для одних головне – отримання

⁷ При розробці використано: European Commission: Guide to Financial Engineering Techniques Used by the European Commission in the Context of Regional Policy, 1994. [150]

максимального прибутку і відповідно зростання об'ємів продажів, доходів фірми; для інших же створення власної фірми – швидше питання самоствердження. Тому максимізація прибутку, захоплення нових ринків, нарощування об'ємів продажів для них не є першочерговою задачею. З цього витікає і різний підхід до фінансування. Для перших – максимальне використання позичкових коштів та ефекту фінансового важеля, робота на межі можливостей. Для інших – опора на власні джерела фінансових ресурсів, звернення до банківських кредитів тільки в крайніх випадках.

Сектор економіки. По-перше, важливий сектор як такий, наприклад, сільське господарство, торгівля, транспорт. Для різних галузей характерні різні показники тривалості виробничого циклу, оборотності оборотних коштів, виручки і прибутку на одне мале підприємство тощо. Тобто пропорції в структурі балансу, співвідношення між позиковим і власним капіталом, потреба у фінансових ресурсах відрізняються у підприємств різних галузей економіки. По-друге, це в традиційному або зростаючому секторі працює МП. У традиційному секторі основна увага повинна бути сконцентрована на збереженні підприємством самоокупності, для зростаючого сектору необхідне досягнення самофінансування.

Організаційно-правова форма господарювання. Доступність джерел фінансування для приватного підприємця і товариства з обмеженою відповідальністю відрізняється. При інших рівних умовах банк зробив би свій вибір на користь товариства, оскільки тут вищі гарантії повернення коштів та можливості для контролю за їх цільовим використанням.

Таким чином, головне при розгляді питання фінансового забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу – це бачення МП як динамічної системи, розвиток і функціонування якої підкоряється певним закономірностям. Що підтверджує і існування такої економічної категорії як **життєвий цикл**. Будь-яке підприємство незалежно від сектора економіки і виду діяльності проходить певні етапи розвитку. Для того, щоб почати діяльність, потрібна ідея, задум. Далі необхідно пройти процедуру реєстрації

в державних органах і знайти джерела фінансування для формування основного і оборотного капіталу (без цього жодна ідея не може бути втілена у життя). Після цього перед МП виникають нові труднощі – пошук постачальників і налагодження збуту продукції. Навіть коли виробничий і збутової механізм відпрацьовані, можливостей для відпочинку немає. Будь-яке підприємства відчуває постійний тиск з боку конкурентів, крім того, потрібно стежити за змінами, що відбуваються в кон'юктурі і ринковому середовищі. Якщо ж цього не робити, то підприємство може завершити свій життєвий цикл.

Однак залишається відкритим питання найбільш оптимальної схеми побудови системи фінансової підтримки малого підприємництва на регіональному рівні, одне із можливих рішень якого буде розглянуто у наступному підрозділі.

2.3. Вдосконалення науково-методичних підходів щодо фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва на регіональному рівні

У попередніх підрозділах була доказана необхідність та важливість першочергового вирішення проблеми фінансового забезпечення діяльності вітчизняних малих підприємств для забезпечення їх стійкого функціонування і розвитку. При цьому проведені дослідження показали, що у розвинених країнах все більший акцент робиться на підтримки малого бізнесу саме на регіональному рівні. В Україні ж цьому аспекту не приділяється достатньо уваги і питання оптимальної схеми фінансування МП на регіональному рівні залишається предметом наукових дискусій.

Необхідність активізації зусиль саме на регіональному рівні пояснюється наступними причинами:

1. Загальнодержавні програми в цій сфері виявились не зовсім ефективними;
2. Малий бізнес через масштаби діяльності орієнтований перш за все на місцеві ринки і задоволення потреб регіональних споживачів;
3. Проблеми розвитку малих підприємств, що потребують першочергового вирішення, краще всього видно на рівні регіонів;
4. Завдяки регіональним програмам фінансової підтримки місцеві власті зможуть стимулювати розвиток пріоритетних галузей, а також усувати існуючі перекося і диспропорції в регіональних економіках.

Вважаємо, що проблема фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу на регіональному рівні може бути вирішена шляхом створення Регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Пропонуємо наступне визначення. *Регіональна система фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва* – це сукупність державних і приватних установ, що надають фінансові послуги і здійснюють кредитування малого бізнесу на рівні

окремого регіону з метою підвищення кількісних та якісних показників його розвитку.

Перш за все, базуючись на матеріалах вітчизняних і зарубіжних досліджень [97, 115, 126, 143, 161, 162, 171, 178, 180, 183, 185], нами було виділено ряд ключових принципів, яких необхідно дотримуватися місцевим властям, щоб уникнути найпоширеніших проблем та помилок [51, 54].

Тверда політична воля. Це найважливіший компонент. Якщо власті не готові до того, щоб довести почате до кінця, то не стоїть і починати подібні проекти. Регіони повинні розуміти, що побудова подібної системи займе тривалий проміжок часу і потребує достатньо суттєвих фінансових витрат.

Розробка чіткої програми поетапних дій, направлених на побудову регіональної системи фінансової підтримки малого бізнесу. Всі дії повинні підкорятися наперед розробленому плану, який повинен бути невід'ємною складовою регіональної програми розвитку підприємництва. Тільки це може гарантувати успішну реалізацію задуманого.

Вивчення кращого вітчизняного і зарубіжного досвіду. Пряме запозичення зарубіжних схем і методик не представляється можливим, тому особливу увагу потрібно звертати на досвід країн колишнього Радянського Союзу, в яких малий бізнес розвивається в схожих умовах.

Самоокупність структур, що створюються в рамках регіональних програм. На перших порах основним джерелом фінансування, наприклад, регіональних гарантійних фондів безумовно будуть бюджетні кошти. Але структури, створені для кредитування або консультаційної підтримки малих підприємств, повинні максимально прагнути до досягнення самоокупності. Використання бюджетних коштів для постійного фінансування їх діяльності неприйнятне, оскільки це може приводити до зловживань, а також низької ефективності їх діяльності. Проте, на перших порах потрібно забезпечити необхідний об'єм фінансування всіх створюваних структур. Інакше їх діяльність може звестися до технічної підтримки малого бізнесу (надання послуг з складання бізнес-планів, фінансового консультування, пошуку

інвесторів).

Автономність. Цей принцип тісно пов'язаний із попереднім. Безумовно, регіональна влада буде мати вплив на створювані структури, але система повинна бути побудована таким чином, щоб суб'єкти ринкової інфраструктури мали достатню самостійність у прийнятті оперативних господарських рішень, а також у вирішенні питань, пов'язаних з наданням підтримки. Обидва принципи орієнтовані на те, щоби система могла продовжити своє існування навіть у разі припинення фінансування з боку держави.

Прозорість роботи. Висвітлення роботи регіональних структур, що займаються підтримкою малого бізнесу, їх вимог до позичальників, процедур ухвалення рішення та іншої інформації в місцевих ЗМІ, а також у мережі Інтернет може стати інструментом мінімізації поля для потенційних зловживань з боку посадових осіб.

Потрібно уникати дублювання функцій існуючих комерційних структур. Конкуренція між державними фондами фінансової підтримки малого підприємництва і комерційними структурами, що пропонують аналогічні послуги підприємцям, небажана. Метою місцевих властей є не заміна ринкової інфраструктури, а усунення існуючих перекосів і підвищення доступності кредитних ресурсів для МП. Тому потрібно сприяти розвитку недержавної інфраструктури підтримки малого бізнесу (наприклад, центрів навчання підприємців). Комерційні структури напряму зацікавлені в результатах власної діяльності, через це ефективність їх діяльності, як правило, вище, ніж у державних структур.

Перевага повинна віддаватися схемам непрямого фінансування. Регіональні фонди підтримки підприємництва повинні робити акцент на надання гарантій, а не на пряму видачу кредитів МП. Наприклад, Російський досвід показує [155], що використання прямого кредитування призводить, по-перше, до зловживань з боку керівництва фондів, а, по-друге, співробітники регіональних фондів не завжди володіють необхідною

кваліфікацією в питаннях аналізу кредитоспроможності. Наслідком цього є висока питома вага прострочених кредитів.

Також необхідно при фінансуванні МП враховувати той факт, що суб'єкти малого підприємництва у своїй діяльності переслідують різні цілі, на що вказувалось і у попередньому підрозділі. Пропонуємо розмежовувати фінансове забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу, виходячи з основної мети їх діяльності, на забезпечення функціонування та забезпечення розвитку (див. рис. 2.6).



Рис. 2.6. Особливості фінансового забезпечення в залежності від цілей діяльності малого підприємства

Як відомо, не всі власники малих фірм прагнуть до експансії і розширення масштабів своєї діяльності. До того ж типове мале підприємство, що працює в традиційному секторі виробництва, не може розраховувати на зростання, через об'єктивні обмеження. Таким чином, можемо виділити дві групи малих підприємств: 1) МП орієнтовані на зростання і розширення; 2) малі підприємства, що не мають можливостей для росту або не прагнуть цього. Фінансове керівництво даними типами фірм при цьому істотно

відрізняється, як і відрізняються їх цілі у області фінансування.

На наш погляд, в першому випадку перед власником або власниками МП стоїть стратегічна мета – досягнення самофінансування. Але це ускладнюється тим, що малі підприємства мають дуже обмежений обсяг власного капіталу, а дохід від продажу продукції (товарів, послуг, робіт) не завжди достатній для нарощування об'ємів діяльності. Тобто, якщо підприємець прагне до зростання, то в даному випадку неможливо обійтися без зовнішнього фінансування (тим більше в умовах нашої країни).

Якщо ж підприємець не ставить перед собою мету експансії (як територіальної, так і по охопту видів діяльності), то для нього може виявитися достатньою підтримка самоокупності. При цьому основний упор повинен робитися на використанні внутрішніх фінансових ресурсів. Хоча у разі потреби можуть використовуватися такі джерела зовнішнього фінансування, як кредиторська заборгованість по платежах та короткострокові кредити банків.

В будь-якому випадку підприємцю незалежно від його цілей не уникнути використання зовнішнього фінансування в тій або іншій формі. А функціонування фінансового механізму сприяння розвитку малого підприємництва неможливо уявити без участі держави. При цьому в сучасних умовах особливого значення набуває оптимальне поєднання різних форм державної та недержавної фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу. Особливо це стає зрозумілим після проведеного в попередніх підрозділах аналізу ситуації у сфері фінансування вітчизняного малого бізнесу. Вважаємо, що в ситуації, коли центральні органи виконавчої влади не приділяють необхідної уваги вирішенню проблеми фінансування МП, регіони повинні взяти ініціативу у власні руки. При цьому місцева влада має всі необхідні повноваження для побудови регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

Проведені дослідження дозволили зробити висновок, що мінімально необхідний перелік структур, які входять в регіональну систему фінансово-

кредитної підтримки МБ, складається з: 1) регіональний фонд розвитку підприємництва; 2) бізнес-центр; 3) бізнес-інкубатор; 4) гарантійний фонд; 5) фонд взаємних гарантій. Також у разі потреби система може бути доповнена і іншими структурами, перелік яких наведено у першому розділі (наприклад, зони експортної переробки, технопарки).

Окремі автори роблять акцент на створенні тільки якої-небудь однієї структури (наприклад Фонду розвитку підприємництва, кредитного союзу або гарантійного фонду). Але подібний підхід не зовсім вірний. Безумовно, можливі ситуації, коли регіон має розвинену фінансову інфраструктуру і більшість підприємств не зазнає труднощів з доступом до кредитних ресурсів. Але це є для України швидше виключенням, ніж правилом, тому важлива саме системність. Кредитні союзи показують себе добре при кредитуванні на невеликі суми (відповідно вони можуть орієнтуватися в своїй роботі на приватних підприємців), регіональні фонди підтримки можуть надавати вже більші суми (тобто акцент зміщується на кредитування малих підприємств), зв'язка «регіональний гарантійний фонд – фонд розвитку підприємництва – банк» дозволяє добитися максимальних об'ємів кредитування, а також здійснювати активний вплив на структуру банківських кредитних портфелів ринковими інструментами.

Відповідно кожна структура дозволяє закривати потребу в позикових коштах різних цільових груп. Не всім підприємцям необхідні кредити в десятки тисяч доларів, інколи достатньо і декількох тисяч гривень до вже наявних заощаджень для того, щоб розпочати новий бізнес або розширити існуючий.

Важливим аспектом фінансового забезпечення діяльності малих підприємств на регіональному рівні є проблема прогнозування потреби конкретної галузі малого бізнесу у зовнішньому фінансуванні.

Приблизну оцінку можна здійснювати за допомогою наступного підходу. По-перше, здійснюється оцінка потреби галузі у кредитних ресурсах в плановому періоді. Вона дорівнює: обсяг використаних кредитів у базовому

періоді \times очікувані темпи зростання у галузі в плановому періоді \times прогнозована інфляція в плановому періоді.

В пропонованому підході базуємось на передумові, що потреба у фінансуванні у середньому змінюється в той же пропорції, що зміна обсягів реалізації продукції галузі. Очікувані темпи зростання конкретної галузі регіону визначаються або експертним шляхом, або на основі аналізу статистичних даних за попередні роки. Слід зазначити, що після закінчення розрахунку потреби галузі у кредитних ресурсах потрібно провести експертну оцінку отриманого результату. Це дозволить врахувати політичні, економічні фактори, що не піддаються вираженню в числах.

По-друге, пропозиція ресурсів може бути виражена наступним чином: пропозиція кредитних ресурсів у регіоні для фінансування МП в плановому періоді = кредити банків + кошти кредитних спілок + кошти державних і регіональних фондів підтримки підприємництва.

Для спрощення аналізу у якості джерела зовнішнього фінансування розглядається лише кредитування і не враховується факторинг, лізинг, надання кредитів в товарній формі тощо.

Кошти банків. Банківські установи активно використовують у власній діяльності бюджетування. Зокрема вони щорічно розробляють бюджети, на основі яких працюють в наступному фінансовому році. В цих планах відображається у тому числі планове збільшення кредитного портфелю в цілому, а також по окремим категоріям позичальників. Безумовно подібний план діяльності належить до комерційної таємниці, але регіональна влада може отримати приблизну цифру пропозиції кредитних ресурсів шляхом опитування банків, працюючих в регіоні. Для кредитних спілок використовується аналогічний підхід. У випадку ж з регіональними фондами підтримки підприємництва проблем з отриманням інформації немає.

По-третє, проводиться порівняння потреби галузі в кредитних ресурсах з наявною пропозицією. Безумовно ринок в більшості випадків здатний сам усунути диспропорцію. Тобто, якщо згідно розрахунків може виникнути

невеликий дефіцит кредитних ресурсів, це не означає, що галузь буде мати брак коштів. Банки здатні міняти структуру і об'єм кредитного портфеля в достатньо широкому діапазоні. Головним орієнтиром для них виступає прибутковість і рівень ризику кредитних вкладень. Проте велика величина розриву між потребою і пропозицією ресурсів може указувати на потенційні проблеми. До того ж, якщо галузь знаходиться на спаді, то підприємствам буде у край важко розраховувати на отримання банківського фінансування. А в цьому випадку вже потрібне втручання місцевої влади (особливо якщо галузь відноситься до числа пріоритетних) [55].

Вважаємо, що розгортання регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва повинно проводитись у наступній послідовності.

На **першому етапі** проводиться аналіз ситуації, що склалася в регіоні: визначається перелік і обсяги доступних джерел фінансування, виявляються потреби суб'єктів малого підприємництва, досліджується їх фінансово-економічний стан тощо. Наприклад може виявитися, що МП одних галузей не мають труднощів в отриманні банківських кредитів і не потребують фінансової підтримки з боку держави. Тоді влада повинна сконцентрувати зусилля на підтримці тих галузей, з якими не хочуть працювати банківські установи. Але за умови, що дана галузь важлива для економіки регіону або важлива з соціальної точки зору, або відноситься до пріоритетних напрямів розвитку. В результаті проведеного аналізу відтворюється картина ситуації, що склалася з фінансуванням в даному конкретному регіоні.

Після цього, на **другому етапі**, розробляється план розгортання регіональної системи фінансової підтримки. Даний план повинен бути невід'ємною складовою частиною регіональної програми розвитку малого підприємництва. Проте вважаємо, що його потрібно виділяти окремо, тому що тільки при такому підході зростає вірогідність його виконання, а також це підкреслює важливість даної проблеми.

Третій етап – створення регіонального фонду розвитку

підприємництва. Дана структура, безумовно, повинна бути створена, якщо її не було в регіоні. Саме через неї повинне здійснюватися фінансування всіх планових заходів, як в рамках регіональної програми розвитку підприємництва, так і відповідно до плану розгортання регіональної системи фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу. Джерелами ресурсів фонду можуть бути як кошти обласного і місцевих бюджетів, так і гранти, донорська допомога зарубіжних фондів, кошти суб'єктів підприємницької діяльності та громадських організацій. В цілому бачимо дві основні функції регіонального фонду, по-перше, це фінансування планових заходів, а, по-друге, координування роботи інших структур.

Четвертий етап. Основний сенс створення бізнес-центру – інформаційно-консультативна підтримка МП, проведення навчання, а також допомога в пошуку ділових партнерів. За деякий час його фахівці досягнуть необхідної кваліфікації в питаннях підтримки малого бізнесу, зможуть налагодити контакти і відпрацювати схеми взаємодії з органами місцевої виконавчої влади і підприємцями. Побачивши те, що послуги бізнес-центру затребувані малим бізнесом, відбуваються позитивні зміни у відношенні населення до малих підприємств, зростає число робочих місць, стабілізується діяльність підприємств-клієнтів, регіональні власті зможуть ухвалити обґрунтоване рішення про створення на базі бізнес-центру бізнес-інкубатора, який потребує більших капіталовкладень, а також має тривалий термін окупності. При такій послідовності створення бізнес-інкубатора можна більш уважено визначити його спеціалізацію, виходячи з регіональних особливостей (наприклад, пріоритетна підтримка жінок або молоді); забезпечити високу якість навчання та консультаційних послуг.

П'ятий етап. На даному етапі відбувається створення регіонального гарантійного фонду. Як вже писалось вище, схеми прямого фінансування показують себе не дуже добре, особливо в країнах, в яких схожа з нашою соціально-економічна ситуація. Тому регіональний гарантійний фонд повинен стати основним ядром системи фінансово-кредитної підтримки

суб'єктів малого підприємництва на рівні регіонів. Функції даної структури зводяться до того, щоб перевіряти проекти, по яких видаються гарантії, на відповідність встановленим критеріям. В умовах обмеженої величини гарантійного фонду повинен існувати чіткий перелік критеріїв проектів, що фінансуються (види діяльності, максимальна сума кредиту, що гарантується, і т.п.). Аналіз же кредитоспроможності повністю здійснюється банківськими установами.

На **шостому етапі** бізнес-центр трансформується в бізнес-інкубатор, або ж бізнес-інкубатор створюється з нуля. «Інкубування» є найефективнішим інструментом підтримки МП на регіональному рівні, що доведене і світовою практикою. Бізнес-інкубатор безумовно не може розв'язати всі проблеми сам по собі, але він може виступити центром системи. Бізнес-інкубатору відводиться роль базової структури, яка працює над підвищенням виживаємості та конкурентоспроможності малих підприємств.

І на останньому – **сьомому етапі** – при підтримці з боку місцевих властей може бути створене товариство взаємних гарантій і взаємного кредитування. Подібні товариства формуються позичальниками кредитів, які, вступаючи в нього і сплачуючи грошові внески, одержують право на отримання гарантій товариства по отриманим банківським кредитам. У випадку якщо позичальник не здатний повернути суму кредиту, за нього розплачується товариство взаємних гарантій.

Даному товариству ми відводимо роль структури, яка повинна зайнятися роботою з приватними підприємцями. Також його функції, на наш погляд, можуть бути декілька розширені. Окрім безпосереднього надання гарантій товариство може займатися і мікрокредитуванням приватних підприємців. Тобто отримуємо симбіоз кредитної спілки і «класичного» товариства взаємних гарантій.

На нашу думку, фінансування суб'єктів малого бізнесу повинно здійснюватися відповідно до схеми наведеної на рис. 2.7.

Базуючись на принципах, описаних вище, основний акцент зроблено на застосуванні непрямих методів фінансування. Тому на схемі присутні дві структури (регіональний гарантійний фонд та товариство взаємних гарантій), які надають гарантії, і лише одна (регіональний фонд розвитку малого підприємництва), що займається прямим кредитуванням.

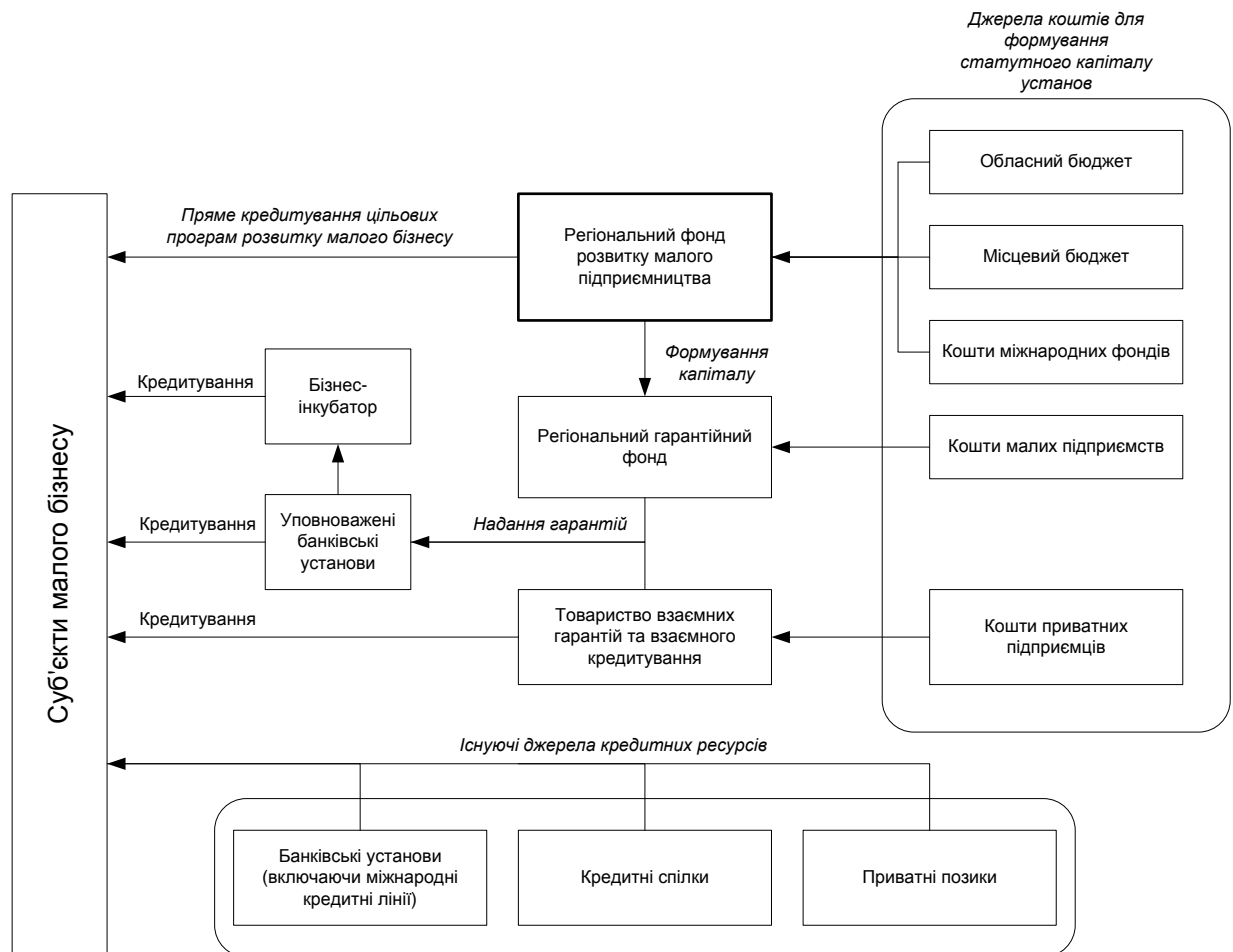


Рис. 2.7. Схема фінансування суб'єктів малого бізнесу на регіональному рівні

Можемо виділити наступні плюси у подібної схеми фінансування малих підприємств:

1. Запропонований варіант побудови регіональної системи фінансової підтримки МБ здатний зменшити витрати місцевих властей, оскільки гарантійні схеми вимагають меншої кількості фінансових ресурсів, ніж пряме кредитування. До того ж гарантії можуть надаватися на суми, що перевищують капітал гарантійної установи. Пояснюється це тим, що вірогідність одночасного непогашення кредитів позичальниками достатньо

мала. Тобто має місце ефект мультиплікації (одна гривня гарантійного фонду дає приріст в декілька гривень кредитів виданих суб'єктам МБ).

2. Рішення про видачу або не видачу кредиту ухвалюється фахівцями банківської установи, що гарантує прийняття економічно обґрунтованого рішення (з урахуванням кредитоспроможності МП). Регіональні ж фонди розвитку підприємництва не завжди мають співробітників з необхідною кваліфікацією в питаннях кредитного аналізу. Для того, щоб виключити потенційні зловживання з боку банків, можна використовувати схеми часткових гарантій. Наприклад, гарантувати лише 50% від суми кредиту, частину, що залишилася, повинне забезпечити заставою саме мале підприємство. Також можна використовувати дотації і субсидії, у такому разі ніяких гарантій по кредиту не надається, але відбувається часткове відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого бізнесу [144].

Проте крім доступності кредитів і загальної нерозвиненості інфраструктури підтримки малого підприємництва, існує і ще одна важлива проблема. Вітчизняний сектор малого бізнесу територіально і по видах економічної діяльності розвинений украй нерівномірно, і до того ж МП не виправдовують покладених на них надій.

Так, З. Варналій і А. Павлюк звертають увагу на істотні територіальні диспропорції в розвитку малого бізнесу [26]. Крім цього диспропорції існують і в межах областей. Що підтверджують дані, наприклад, по Сумській області – на 01.01.2003 року на м.Суми припадало 52% від загального числа МП [117]. Також З. Варналій і А. Павлюк проаналізували наявність кореляційної залежності між рівнем безробіття, рівнем доходів населення і кількістю МП. Основні висновки, які зробили автори за підсумками аналізу, зводяться до наступного:

- 1) «малі підприємства, як найважливіша складова малого підприємництва, на сьогодні не виконують властивих їм функцій щодо

розвитку регіонів і не зайняли належного їм місця в структурі регіональних економічних систем;

- 2) зменшенню соціальної напруги у регіонах, зокрема, в сфері зайнятості, сприяє, насамперед, зростання кількості підприємців-фізичних осіб, чисельність яких суттєво зросла після введення спрощеної системи оподаткування;
- 3) розвиток малого підприємництва в регіонах практично не пов'язаний із динамікою основних економічних процесів» [26, с.72].

Тобто зростання чисельності МП в регіонах не приводить до автоматичного зменшення числа безробітних, до зростання доходів населення, поліпшення соціально-економічного клімату і т.д. Причина подібного парадоксу поки що не зовсім зрозуміла. Але врешті решт подібний стан речей дестимулює місцеві власті, і вони перестають відноситися серйозно до будь-яких розмов про важливість і значущість малого підприємництва. Набагато важливіше для них робота і фінансово-економічний стан великих «бюджетоутворюючих» підприємств.

Можемо лише висунути припущення про причини ситуації, що склалася:

- 1) тіньовий сектор економіки України за різними оцінками складає від 40 до 80% ВВП, відповідно велика кількість МП працює цілком або частково «в тіні»;

- 2) впродовж останніх років зберігається диспропорція в структурі малих підприємств по видах діяльності. Безумовно, в ринковій економіці суб'єкти господарювання мають повну господарську самостійність і при ухваленні рішення про вибір виду діяльності вони, перш за все, виходять з потенційної прибутковості. Відповідно більшість підприємств сконцентрована в оптовій і роздрібній торгівлі. Але для цього виду діяльності не потрібен великий штат найманих працівників, тим самим і пояснюється недостатня роль МП у розв'язанні проблем безробіття;

- 3) підприємницький клімат, що склався, на Україні не є сприятливим.

Держава приділяє мало уваги реальній підтримці сектора малого бізнесу. Як і раніше існує достатньо велика кількість бюрократичних бар'єрів, що ускладнюють ведення бізнесу, що заважає динамічному розвитку малого бізнесу. Підприємства не мають нагоди для розширення масштабів своєї діяльності, їх фінансово-економічний стан також залишає бажати кращого. Як наслідок сектор малого бізнесу з економічної точки зору розвинений у край погано.

Тому вважаємо, що вирішення проблеми фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу саме по собі не здатне змінити ситуацію корінним чином. Зараз Україна знаходиться на перехідному етапі (екстенсивні джерела зростання кількості малих підприємств вже практично вичерпані) і особливого значення набуває розробка комплексних програм розвитку малого підприємництва, в яких було б надано достатню увагу і питанням фінансування, і питанням підвищення виживаємості малих підприємств, а також покращенню їх фінансово-економічного стану. Найбільш оптимальним інструментом для вирішення подібної задачі є бізнес-інкубатори. Але в залежності від конкретних умов регіону, можна використовувати і інші структури, які було розглянуто у першому розділі. Розглянемо механізм роботи інкубатору на регіональному рівні (див. рис. 2.8).

Метою функціонування бізнес-інкубатора є підвищення виживаємості та конкурентоспроможності МП, а також поліпшення їх фінансово-економічних показників. Досягається це за рахунок того, що фактично підприємства, що працюють в інкубаторі, знаходяться немов би в тепличних умовах (звідси і назва «бізнес-інкубатор»). Персонал інкубатора допомагає підприємцям консультаціями, виступає посередником при пошуку ділових партнерів та ін.

В процесі своєї діяльності регіональний бізнес-інкубатор взаємодіє з такими основними структурами як: Обласний центр зайнятості; вищі учбові заклади та центри навчання підприємців; комерційні банки; регіональний

фонд розвитку малого підприємництва.

Державний центр зайнятості. На даний момент він є однією з небагатьох державних структур, що надають реальну фінансову підтримку особам з числа безробітних, які бажають відкрити власну справу. Безробітним виплачується сума у розмірі річної допомоги по безробіттю. Відповідно Центр зайнятості може направляти окремих осіб в бізнес-інкубатор, де вони зможуть відкрити власну справу.

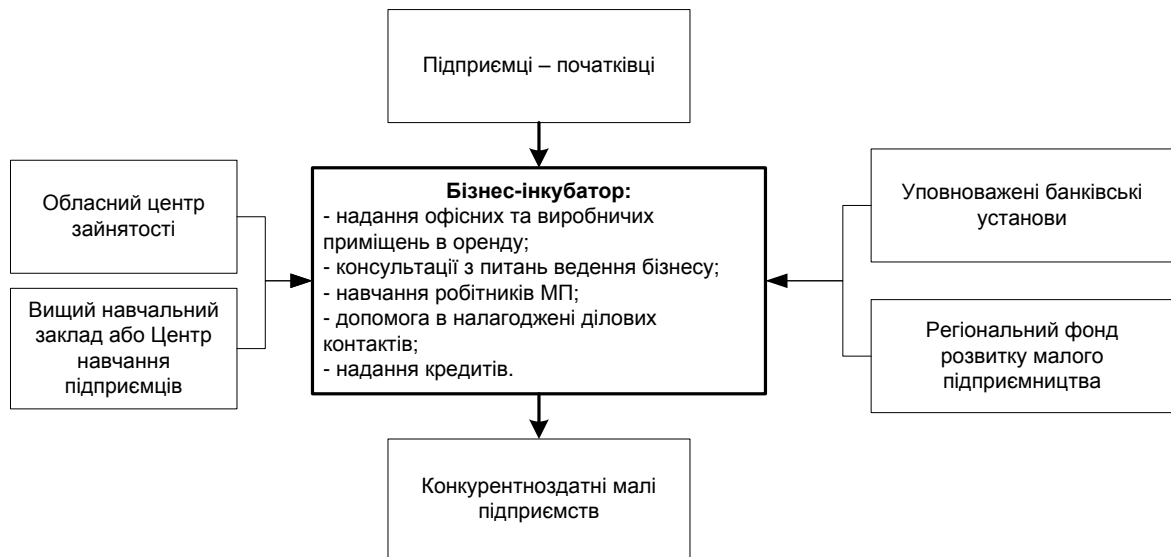


Рис. 2.8. Схема функціонування бізнес-інкубатору на регіональному рівні

ВНЗ або Центр навчання підприємців. Як писалось вище, слід уникати непотрібної конкуренції між державними організаціями, що займаються підтримкою малого бізнесу, і аналогічними комерційними структурами. Тому представляється цілком розумним скористатися накопиченим інтелектуальним і науковим потенціалом працівників вищих навчальних закладів. Якщо ж такої можливості немає, то тоді треба створити центр навчання підприємців, який надаватиме послуги не тільки орендарям інкубатору, але і всім МП регіону.

Комерційні банки і регіональний фонд розвитку малого підприємництва є основними кредиторами МП, що знаходяться в бізнес-інкубаторі. При чому в даному випадку можливе і пряме фінансування з боку регіонального фонду, оскільки в даному випадку ризик неповернення кредитів набагато менше. Орендарі проходять попередній відбір, також вони

постійно знаходяться на очах у керівництва інкубатора, тобто потенційні проблеми можна своєчасно виявити і усунути.

Таким чином, вважаємо, що місцевим властям необхідно активніше займатися побудовою регіональних систем фінансової підтримки малого бізнесу. При цьому основою подібних систем повинні виступати бізнес-інкубатори і гарантійні фонди. Бізнес-інкубатори дозволять підвищити виживаємість МП, а гарантійні фонди зможуть полегшити доступ малого бізнесу до кредитних ресурсів. Але побудова регіональних систем є лише одним із напрямів вирішення загальної проблеми. Також необхідно покращувати відносини між малим бізнесом та банками. Для цього необхідно, по-перше, покращувати якість фінансового менеджменту на малих підприємствах. Погане фінансове управління призводить до незбалансованості грошових потоків, при цьому підприємець може неправильно оцінювати суму, час і тривалість користування фінансовими ресурсами, що може слугувати причиною для виникнення проблемних ситуацій при взаємодії банків та підприємців. І, по-друге, банківські установи повинні вдосконалювати власні методики оцінки кредитоспроможності підприємств малого бізнесу. Коли банк впевнений у тому, що фінансовий стан і кредитоспроможність позичальника оцінені вірно, то його готовність до кредитування зростає. Існує і третій аспект проблеми – потрібно вдосконалювати науково-методичну базу розробки та прийняття відповідних регіональних програм.

Висновки до розділу 2

Існуюча організація фінансового забезпечення малого підприємництва не повною мірою відповідає потребам малого бізнесу. Безумовно позитивними моментами є зростаючі обсяги кредитування з боку вітчизняних банківських установ, наявність іноземних кредитних ліній, які полегшують доступ підприємців до кредитних ресурсів. Однак банківські кредити

доступні поки що для обмеженого кола МП. Причиною цього є те, що банки, не маючи достатньої законодавчої захищеності своїх прав як кредиторів, не зацікавлені в кредитній підтримці МБ через значну собівартість цих послуг та високі кредитні ризики.

Фактично не діє механізм гарантування кредитів. Не повністю відповідає потребам розвитку підприємництва і фінансова підтримка на загальнодержавному та регіональному рівнях. Державна підтримка діяльності здійснюється лише Українським фондом підтримки підприємництва (надалі – УФПП). Однак його діяльність фінансується в недостатніх обсягах (в 2005 році на виконання всіх заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, включаючи фінансування УФПП, було фактично використано 18,8 млн. грн.). Залишається проблемою відсутність відпрацьованих механізмів та схем фінансово-кредитної підтримки суб'єктів МБ на національному та регіональних рівнях. В подібних умовах держава фактично позбавлена найбільш ефективних важелів підвищення якісного рівня розвитку МП та можливості їх використання у якості інструмента розвитку депресивних регіонів.

Як результат, за підсумками 2004 року в розвиток власного бізнесу вкладали кошти лише близько половини малих та середніх підприємств України. При цьому 50% з них використовували для цього лише внутрішні джерела фінансових ресурсів. Найбільшими проблемами в процесі фінансування МП залишаються висока ціна ресурсів, великий розмір застави, невеликі терміни кредитування, безальтернативність банківських позик. Матеріали соціологічних досліджень вказують на те, що банківські кредити не стали для підприємців доступнішими і вони як і раніше мають труднощі із отриманням кредитів на розвиток власної справи. Все це вимагає перегляду існуючих підходів до організації фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу.

Система фінансової підтримки має бути побудована таким чином, щоб вона забезпечувала не тільки кількісне, але і якісне зростання малого бізнесу. Це може бути досягнуто за рахунок врахування особливостей фінансів МП у програмах розвитку підприємництва, а також шляхом підвищення ролі регіональної влади у вирішенні питань, пов'язаних із фінансовою підтримкою МБ.

В цілому всі малі підприємства проходять у процесі свого становлення через три ключові фази розвитку: створення (старт); зростання (розвиток) та стабілізація (функціонування). Але надалі починають спостерігатися відмінності. Так одні фірми практично весь час знаходяться на фазі стабілізації і не прагнуть або мають можливості для розширення; у інших відбувається чергування фаз зростання та стабілізації, що супроводжується зміною рівня ризику. Це повинно враховуватись у практиці розробки регіональних і державних програм фінансової підтримки малого підприємництва. Повинно існувати три групи програм: перша – орієнтована на допомогу починаючим підприємцям; друга – підтримка підприємств, що розвиваються; третя – програми полегшення доступу представників МБ до зовнішнього фінансування. На різних етапах потреби малого підприємства достатньо суттєво відрізняються, що обумовлює необхідність застосування різних форм і механізмів підтримки для кожної з фаз розвитку.

В цілому ж, як показали дослідження, на доступність та вибір конкретних джерел фінансових ресурсів впливають: 1) стадія життєвого циклу суб'єкта малого бізнесу; 2) цілі, які переслідує підприємець розпочинаючи власну справу; 3) сектор економіки, в якому працює МП; 4) організаційно-правова форма господарювання суб'єкта малого бізнесу.

Крім цього необхідно більше уваги приділяти побудові регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Завдяки яким регіональні власті зможуть стимулювати розвиток пріоритетних видів економічної діяльності, а також більш ефективно використовувати малий бізнес для вирішення соціально-економічних проблем регіону. При цьому

подібний ефект може бути досягнутий без великих витрат за рахунок використання гарантійних схем, а також орієнтацією створюваних структур на досягнення самоокупності.

Аналіз показав, що в подібні системи доцільно включати як фінансово-кредитні установи, так і бізнес-центри, бізнес-інкубатори тощо. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність та життєздатність МП, які отримують фінансування з боку держави.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться у розділі 2 дисертаційної роботи знайшли свої відображення у наступних публікаціях: Дутченко О.М., Домбровський В.С. Банківське кредитування малих підприємств // Вісник Української академії банківської справи. - 2003. - №1(14). - С.51-53; Домбровський В.С. Перспективи малих банків в Україні // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.9. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. – С. 242-245; Домбровський В.С. Проблеми визначення потреби в зовнішньому фінансуванні галузей малого бізнесу // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.14 – Суми: УАБС НБУ, 2005. – С. 222-225; Домбровський В.С. Особливості фінансування малих підприємств на різних етапах життєвого циклу // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.15 – Суми: УАБС НБУ, 2006. – С. 168-175; Домбровський В.С. Перспективи розвитку регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на Україні // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія “Економіка та менеджмент”. – 2005. – Випуск 6-7. – С. 52-59; Домбровський В.С. Основні принципи побудови регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу // Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція: Матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції, Ч.I. – Чернівці, 2006. – С. 198-201.

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

3.1. Науково-методичні підходи до міжрегіональних порівнянь рівня розвитку малого підприємництва

Аналіз проведений у попередніх розділах показав, що загальнодержавна система підтримки малого підприємництва не зовсім ефективна і необхідно більше уваги приділяти вирішенню питання фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств малого бізнесу саме на регіональному рівні. Основним важелем, за допомогою якого регіони можуть впливати на підприємницький клімат, відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» №2063-III від 19/10/2000 р., є розробка, ухвалення та реалізація регіональних програм розвитку підприємництва, базою для яких служить Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва [65].

Для аналізу і оцінки ефективності тих або інших підходів і методів, вживаних в регіональних програмах, корисне проведення міжрегіональних порівнянь об'єктивно наявних результатів, досягнутих в регіонах і зафіксованих в рамках системи державних статистичних спостережень. Для цього потрібна наявність відповідних методик.

Порівняння позицій регіонів України в сфері підтримки та розвитку малого підприємництва, як правило, базуються на одному з двох підходів:

1. *Використання методики Кабінету міністрів України.* Вона добре відпрацьована на практиці, алгоритм розрахунку фінального рейтингу простий та зрозумілий. Але отримані оцінки часто не відповідають реальному стану речей, вступаючи в протиріччя з результатами інших досліджень. Пояснити це можна неправильним вибором оціночних

показників, неврахуванням якісних факторів (рівень корупції, складність отримання необхідних ліцензій та дозволів тощо), а також динаміки зміни показників.

2. *Аналіз рівня розвитку малих підприємств регіонів з використанням одного або декількох оціночних показників.* Наприклад, кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення та рівня зайнятості на малих підприємствах у % до кількості населення у працездатному віці. Найкращим визнається регіон, у якого значення показників найвище. При цьому, як правило обмежуються дослідженням загальних тенденцій, а також порівнянням показників розвинених країн та країн СНД з аналогічними середньоукраїнськими. Цей підхід використовується в статтях вітчизняних дослідників та інших матеріалах, присвячених дослідженням рівня розвитку малого бізнесу на Україні. Він дозволяє, за умови аналізу даних за декілька звітних періодів, отримати загальну уяву про тенденції розвитку регіонів.

Безумовно існують аналітичні дослідження, які пропонують більш детальну картину розвитку малого підприємництва України. До них можна віднести:

1. **Щорічне дослідження бізнес-середовища в Україні.** Було започатковане у 1996 році, в рамках Проекту сприяння підприємству. Проводиться Міжнародною Фінансовою Корпорацією (МФК). Включає до себе дослідження малого і середнього підприємництва в Україні та аналіз регуляторного середовища.

Як пишуть автори: «Звіт не є вичерпним аналізом чи спробою каталогізації всіх питань, що стосуються розвитку підприємництва та регулювання діяльності приватного сектора в Україні. Він спрямований радше на те, щоб дати можливість уряду, недержавним та міжнародним організаціям чіткіше зрозуміти, які політичні рішення, з точки зору підприємців, найбільше впливають на розвиток малого бізнесу в Україні» [145]. Тобто на основі цього звіту можна робити висновки лише про підприємницькій клімат окремих регіонів, а також основні фактори, що

стримують в них розвиток малого бізнесу. До недоліків можна віднести практично відсутній аналіз фінансово-економічного стану українських малих підприємств.

2. Аналітичні матеріали Державного комітету статистики України.

Більшість збірників містить лише статистичну інформацію, аналітичні ж матеріали готуються, як правило, за окремими запитами органів влади [31].

3. Дослідження окремих громадських організацій.

Прикладом може слугувати аналітичне дослідження «Україна та Росія. Політика сприяння розвитку малого підприємництва», підготовлене Інститутом конкурентного суспільства [152]. Подібні звіти, як правило, готуються для конференцій або в рамках проектів, що фінансуються закордонними фондами. Крім цього ці дослідження розглядають лише окремі аспекти діяльності малих підприємств та носять тематичний характер через що публікуються нерегулярно.

4. Дослідження Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва.

На сайті даної державної установи можна ознайомитись з нечисленними статтями та короткими оглядами, що описують сучасний стан та тенденції розвитку вітчизняного малого бізнесу [29]. Починаючи з 2000-го року Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва здійснює комплексну порівняльну оцінку регіонів за станом розвитку малого підприємництва та його підтримки на місцевому рівні. На нашу думку вона має ряд недоліків. По-перше, це надмірна орієнтація на абсолютні значення показників і, як наслідок, ігнорування динаміки зміни показників. По-друге, дві групи показників – 1) оцінка діяльності місцевих органів влади та самоврядування, спрямованої на підтримку малого бізнесу (за напрямками виконання відповідних регіональних програм); 2) показники стану розвитку інфраструктури підтримки підприємництва – мають загальну питому вагу у фінальному рейтингу лише 40%. Але саме вони закладають перспективи для майбутнього росту МБ.

Більшість досліджень не дозволяє адекватно оцінити та порівняти

позиції регіонів. Тому питання про вдосконалення науково-методологічної бази для проведення міжрегіонального порівняння стану сектора МБ залишається актуальним.

Для вирішення проблеми розробки адекватної методики міжрегіонального порівняння ми звернулись до досвіду країн ближнього зарубіжжя. В результаті проведеного аналізу ми взяли за основу для розробки власної методики підхід, пропонуваній авторським колективом на чолі з Л. Колесніковою [80].

Цей підхід до міжрегіональних порівнянь привабливий перш за все тим, що для розрахунків використовуються тільки загальнодоступні статистичні дані, тому немає необхідності в проведенні додаткових досліджень. В його основу покладено базові положення векторного аналізу, а також наступні принципи:

- врахування як соціальної, так і економічної функції сектора малого бізнесу в регіональній економіці;
- врахування абсолютних значень основних показників, що характеризують розвиток МП регіону, а також індикаторів їх зміни;
- виключення можливості експлуатації абсолютних значень показників без урахування динаміки їх зміни шляхом нормування показників і віднесення їх приростів до базових величин.

Адаптована методика дозволяє описати зміну стану сектора малого бізнесу регіонів України за будь-який проміжок часу $[T_0; T]$, де T_0 – початковий момент часу, T – кінцевий момент часу. Відповідно $[T_0; T]$ – це відрізок часу, впродовж якого розглядається стан малих підприємств.

В результаті розрахунків отримуємо радіус-вектор $T_0 (X_1^0, \dots, X_6^0)$ з координатами X_1^0, \dots, X_6^0 , що описує стан сектора МП економіки регіону в початковий момент часу і радіус-вектор $T (X_1, \dots, X_6)$ з координатами X_1, \dots, X_6 , який описує стан МП в кінцевий момент часу.

Різниця векторів T і T_0 дає вектор змін або вектор зміни стану малих підприємств регіону за аналізований період: $S = T - T_0$. Паралельне

перенесення вектора змін в початок координат дає три зони можливого місцеположення цього вектора:

- область позитивних змін (усі $\Delta X_i = (X_i - X_i^0) > 0$);
- область негативних змін (усі $\Delta X_i = (X_i - X_i^0) < 0$);
- область суперечливих змін ($\epsilon \Delta X_i < 0$ та $\Delta X_j > 0$, при $i \neq j$).

Для проведення інтегрального комплексного порівняльного аналізу стану сектора малого бізнесу регіонів України було обрано та використано шість основних показників, які наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Використані показники та їх характеристика

Умовне позначення	Розрахунок	Коротка характеристика
$X1^0; X1$	Середня кількість МП на 1000 осіб наявного населення регіону в початковий ($X1^0$) і кінцевий ($X1$) моменти часу.	<p>$X1$ - відносна щільність малих підприємств. Показник загального характеру, що відображає ступінь привабливості бізнес-середовища для підприємств регіону. $X2$ - ступінь активності/пасивності офіційно зареєстрованих підприємств. Дозволяє об'єктивно оцінювати стан сектора малого бізнесу регіону в умовах економіки з високою часткою тіньового сектора. Виступає коректуючим показником по відношенню до $X1$. Обидва показники розглядаються в комплексі і слугують індикатором продуктивності організаційної функції регіональної системи підтримки підприємництва.</p>
$X2^0; X2$	Частка МП, що реалізовували продукцію та надавали послуги.	
$X3^0; X3$	Частка зайнятих на МП по відношенню до загальної кількості населення в працездатному віці.	Показник соціальної функції сектора МБ регіону. Це безрозмірна відносна величина, що показує роль МП у формуванні регіонального ринку праці.
$X4^0; X4$	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) на душу населення.	<p>Показники, що характеризують економічну функцію сектора малого бізнесу регіону. Вони мають об'єктивно результуючий характер. Відображають «продуктивність» економічної функції регіонального сектора малого бізнесу. Ці три показники при аналізі розглядаються в комплексі з метою уникнення відносного зменшення значущості показника ефективності соціальної функції сектора МБ.</p>
$X5^0; X5$	Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) в перерахунку на одне мале підприємство.	
$X6^0; X6$	Частка МП у загальних обсягах реалізації продукції (робіт послуг) регіону.	

Розглянемо детальніше процедуру аналізу окремих показників. В цілому пропонується методика дозволяє не тільки побудувати фінальний рейтинг, але і провести проміжний аналіз отриманих результатів (як по окремих індикаторах, так по групах показників).

Для прикладу візьмемо показник $X1$. Це індикатор продуктивності організаційної функції регіональної системи підтримки малого

підприємництва, а також загального рівня бізнес-клімату регіону. Відповідно, якщо ΔX_1 суттєво перевищує 0, то, по-перше, регіональна влада проводить ефективну політику розвитку малого бізнесу, і, по-друге, можемо констатувати позитивні зміни в бізнес-кліматі; якщо ΔX_1 близько до нуля – відсутність змін; якщо $\Delta X_1 < 0$ – погіршення ситуації в регіоні, недостатня увага з боку місцевої влади до проблем малих підприємств. Аналогічні міркування можна провести і по іншим показникам.

Механізм проміжного порівняння регіонів практично не описаний в базовій методиці і автори не дають чітких критеріїв визначення меж зон позитивних, негативних та суперечливих змін. Але без таких критеріїв групування регіонів в процедуру аналізу вноситься велика доля суб'єктивізму, тобто кожен бажаючий може трактувати проміжні результати на власний розсуд. Тому було доопрацьовано цей момент та формалізовано критерії проміжного групування і аналізу регіонів.

Основну увагу було приділено розмежуванню зони позитивних та зони негативних змін тому що, якщо регіон не попадає ні в ту, ні в іншу зону, то його треба відносити до зони суперечливих змін. Головним принципом розмежування регіонів було обрано динаміку зміни показників.

Сама назва – зона **позитивних** змін – вказує на те, що головним є виявлення тих регіонів, які проводять *ефективну* політику розвитку малого підприємництва та *покращують* досягнуті результати. Таким чином, на наш погляд, низьке абсолютне значення показника не може слугувати підставою для віднесення регіону до зони суперечливих або негативних змін. Якщо місцева влада змогла **суттєво** покращити результати, то навіть незважаючи на невисокі абсолютні значення, регіон може бути віднесений до зони позитивних змін. Але динаміки повинна бути вище середнього рівня по країні. Відповідно якщо ми аналізуємо один показник, то критерії повинні бути наступні: абсолютне значення показника \geq середньому значенню по країні плюс позитивна динаміка зміни; дуже висока позитивна динаміка (більше середнього по країні) без урахування абсолютного значення

показника. Для групи показників: позитивна динаміка всіх показників, абсолютні значення \geq середньому по країні; позитивна динаміка більшості показників, не від'ємна решти, абсолютні значення \geq середньому по країні.

До зони **негативних** змін повинні бути віднесені, перш за все, ті регіони, які демонструють від'ємну динаміку зміни показників. Тому що це вказує на погіршення стану малих підприємств регіону, та недостатній рівень підтримки з боку місцевої влади, а також це достатньо чітко вказує на неефективну регіональну політику розвитку малого підприємництва. Критерії аналізу наступні. Для одного показника: від'ємна динаміка, низькі абсолютні значення показника; низькі абсолютні значення та нульова динаміка. Для групи показників: від'ємна динаміка всіх показників без урахування абсолютних значень; від'ємна динаміка більшості показників, нульова решти.

Але подібний аналіз можна проводити у разі додаткової необхідності (наприклад, для детального аналізу позицій окремого регіону). Причиною цього є те, що процес цього проміжного аналізу достатньо важко повністю формалізувати.

Перейдемо до безпосереднього розгляду результатів проведеного дослідження. Розрахунки були проведені на базі офіційної статистики [100, 101]. Базою для аналізу слугували дані за 2003 – 2004 роки.

Першою групою показників виступають: середнє число малих підприємств на 1000 осіб наявного населення регіону (X1) та частка МП, що реалізовували продукцію та надавали послуги по відношенню до загальної кількості малих підприємств (X2). Розрахункові значення показників наведені в додатках В, Д. Обидва показники розглядаються в комплексі та характеризують ефективність регіональних програм розвитку підприємництва і ступінь привабливості бізнес-середовища для підприємців.

Що стосується першого показника-індикатора (X1), то в цілому по Україні його значення набагато нижче рівня європейських країн і лише показник м. Києва істотно виділяється на фоні середньоукраїнського (18 –

м.Київ; 6 – значення X1 у 2004 році в середньому по Україні). До того ж нараховується лише 6 регіонів, в яких значення даного показника перевищують середньоукраїнський рівень (м.Київ, АРК, м.Севастополь, Харківська, Миколаївська та Львівська обл.). Найменші значення показника спостерігаються в Тернопільській (3,8), Рівненській (4,1) та Чернігівській (4,1) областях.

Показник X2 (див. додаток Д) показує відносну привабливість бізнес-середовища для підприємців. Безумовно негативною тенденцією є зменшення частки підприємств, що реалізовували продукцію, в аналізованому періоді. В цілому по Україні їх частка зменшилась із 73,9% до 72,2%. Практично у всіх регіонах України спостерігається аналогічна картина і лише у Житомирській, Херсонській та Київській областях змогли покращити ситуацію (зростання склало +2,0; +0,9 та +0,3 відсоткових пункти відповідно). Найбільш несприятлива ситуація за підсумками 2004 року склалась у Закарпатській області, де реально працює лише близько половини від загальної кількості зареєстрованих малих підприємств.

Підсумком всіх цих тенденцій став наступний розподіл місць (див. таблицю 3.2). За абсолютними значеннями показників до п'ятірки найкращих регіонів увійшли: Запорізька, Харківська обл., м.Севастополь, Львівська та Одеська області. Ці регіони показали найкращі абсолютні значення як показника X1, так і X2. На останніх місцях розташувались Чернівецька, Волинська, Вінницька, Тернопільська та Хмельницька області.

Щодо динаміки показників. Перші місця посіли: Вінницька, Київська, Запорізька, Житомирській та Одеській областях. Що за інших рівних умов може вказувати на достатньо ефективну діяльність регіональної влади зі створення сприятливого бізнес-середовища. Останні п'ять міст зайняли: Кіровоградська, Черкаська, Полтавська, Чернігівська та Рівненська області. Регіональній владі цих регіонів необхідно переглянути власні програми розвитку підприємництва та провести додаткові дослідження, для того щоб виявити причини цих негативних тенденцій.

Таблиця 3.2

**Рейтинг регіонів за рівнем «продуктивності» організаційної функції
регіональної системи підтримки підприємництва**

Регіон	Рейтинг по сумі місць по абсолютних значеннях	Рейтинг по сумі місць по індикаторах відносних змін показників	Рейтинг по сумі місць
Запорізька	1	3	1
Київська	7	2	2
Одеська	5	5	3
Харківська	2	10	4
Дніпропетровська	6	9	5
м.Київ	8	8	6
Автономна Республіка Крим	12	7	7
м.Севастополь	3	16	8
Львівська	4	17	9
Херсонська	18	6	10
Житомирська	21	4	11
Луганська	13	12	12
Вінницька	25	1	13
Донецька	11	15	14
Закарпатська	15	11	15
Миколаївська	10	18	16
Сумська	16	13	17
Полтавська	9	25	18
Волинська	26	14	19
Черкаська	14	26	20
Чернігівська	17	24	21
Рівненська	19	23	22
Тернопільська	24	19	23
Хмельницька	23	20	24
Івано-Франківська	22	22	25
Кіровоградська	20	27	26
Чернівецька	27	21	27

З урахуванням як абсолютних значень показників, так і їх відносних змін перше місце зайняла Запорізька область, друге – Київська, третє – Одеська, четверте – Харківська, і п'ятою стала Дніпропетровська обл. Київ став лише шостим. Відбулося це за рахунок того, що він був лише на 15 місті за кількістю МП, що реалізують продукцію, по відношенню до загальної кількості малих підприємств регіону плюс динаміка зміни цього показника була від'ємною. Тобто врахування динаміки показників, а також застосування додаткових показників для оцінки вносить певні корективи в позиції регіонів.

Зміна частки зайнятих на малих підприємствах по відношенню до загальної кількості зайнятих в економіці регіону (див. таблицю 3.3) є основним показником *соціальної функції* малих підприємств та їх ролі у вирішенні проблем зайнятості регіону.

Таблиця 3.3

Зміна рівня зайнятості на малих підприємствах в 2003-2004 роках

	Рівень зайнятості на МП (у % до кількості населення в працездатному віці)		Місце 2004р.	Зміна (2004р. до 2003р.)	Місце 2004р.	Місце серед регіонів
	2003	2004				
1	2	3	4	5 (гр. 3 - гр.2)	6	7
Україна	7,2	6,8	-	-0,4	-	-
Автономна Республіка Крим	7,0	6,7	8	-0,3	5	4
Вінницька	6,2	5,9	15	-0,3	6	8
Волинська	6,3	5,9	16	-0,4	13	11
Дніпропетровська	6,2	5,9	17	-0,3	7	9
Донецька	6,0	5,7	21	-0,3	8	12
Житомирська	6,9	6,9	5	0,0	1	2
Закарпатська	6,0	5,3	26	-0,7	21	27
Запорізька	6,7	6,3	12	-0,4	15	10
Івано-Франківська	6,3	5,7	22	-0,6	20	23
Київська	7,1	6,8	7	-0,3	9	6
Кіровоградська	6,4	5,7	23	-0,7	22	25
Луганська	5,1	4,9	27	-0,2	3	14
Львівська	8,8	8,3	2	-0,5	16	7
Миколаївська	7,3	6,6	10	-0,7	23	19
Одеська	7,1	6,9	6	-0,2	4	3
Полтавська	7,6	6,7	9	-0,9	26	20
Рівненська	6,3	5,9	18	-0,4	14	18
Сумська	6,9	6,2	13	-0,7	24	22
Тернопільська	6,2	5,9	19	-0,3	10	13
Харківська	7,9	7,6	4	-0,3	11	5
Херсонська	5,9	5,6	24	-0,3	12	21
Хмельницька	6,7	6,2	14	-0,5	17	17
Черкаська	6,6	5,8	20	-0,8	25	26
Чернівецька	5,9	5,4	25	-0,5	18	24
Чернігівська	7,1	6,6	11	-0,5	19	15
м.Київ	14,9	14,8	1	-0,1	2	1
м.Севастополь	9,9	8,2	3	-1,7	27	16

В даному випадку всі регіони України можна віднести до зони негативних змін. Пояснюється це тим, що в усіх регіонах відбулось зменшення рівня зайнятості на малих підприємствах. Це слугує черговим підтвердженням того, що сектор малого бізнесу дотепер не відіграє належної

йому ролі у вирішенні соціальних проблем регіонів. Лише м.Київ можна умовно віднести до зони суперечливих змін. Причиною цього є рівень зайнятості на МП у 14,8%, що суттєво більше середнього по Україні – 6,8%. Таким чином про лідерів серед регіонів в даному випадку можемо говорити лише умовно. Перші п'ять місць розподілилися наступним чином: 1 – м.Київ; 2 – Житомирська; 3 – Одеська; 4 – АРК; 5 – Харківська обл. На останніх містах опинилися Закарпатська, Черкаська, Кіровоградська, Чернівецька та Івано-Франківська області.

Індикатори Х4, Х5 і Х6 (див. додатки Е – 3) розглянемо в сукупності, тому що всі вони характеризують *економічну функцію* сектора малого бізнесу регіону. Розрахований рейтинг регіонів за цими показниками наведено в таблиці 3.4.

До *регіонів-лідерів* по сукупності всіх трьох показників перш за все відносяться м.Севастополь, Херсонська, Одеська обл., АРК та Харківська область. В ролі аутсайдерів опинились Донецька, Полтавська, Чернівецька, Волинська та Закарпатська області. У випадку із Донецькою областю невисоке місце може бути пояснено декількома причинами. По-перше, ця область має добру розвинену промисловість, основу якої складають великі підприємства. Це обумовило невисоку частку малих підприємств у загальних обсягах реалізації. По-друге, динаміка зміни показників була низькою, що вплинуло на місце області у рейтингу регіонів по сумі місць по індикаторах відносних змін показників. В будь-якому випадку для виявлення остаточних причин необхідно проведення додаткового аналізу.

Хочеться відзначити, що в даному групуванні велику роль зіграв показник Х6 (частка малих підприємств у загальних обсягах реалізації). Він не дозволив окремим регіонам з розвиненою промисловістю і наявністю великої кількості крупних підприємств показати добрий результат.

Таблиця 3.4

Рейтинг регіонів за рівнем виконання МП економічної функції в
регіональних економіках

Регіон	Рейтинг по сумі місць по абсолютних значеннях	Рейтинг по сумі місць по індикаторах відносних змін показників	Рейтинг по сумі місць
м.Севастополь	1	5	1
Херсонська	15	1	2
Одеська	9	2	3
Автономна Республіка Крим	8	4	4
Харківська	10	9	5
Миколаївська	12	10	6
Сумська	6	13	7
Запорізька	3	16	8
Кіровоградська	11	12	9
м.Київ	2	19	10
Львівська	16	6	11
Хмельницька	25	3	12
Вінницька	18	7	13
Житомирська	20	8	14
Черкаська	7	20	15
Чернігівська	17	14	16
Луганська	19	15	17
Івано-Франківська	26	11	18
Дніпропетровська	4	24	19
Рівненська	22	17	20
Київська	5	26	21
Тернопільська	24	18	22
Донецька	14	21	23
Полтавська	13	23	24
Чернівецька	21	22	25
Волинська	23	25	26
Закарпатська	27	27	27

У таблиці 3.5 наведено остаточний розрахунок рейтингу розвитку сектору малого бізнесу в регіонах України у 2004 році, побудованого за принципом підсумовування місць зайнятих кожним регіоном за всіма вищепереліченими показниками.

Остаточний рейтинг показав нам, що п'ятірка лідерів виглядає таким чином - Одеська обл., м.Севастополь, м.Київ, АРК та Харківська обл. В цих регіонах органам влади вдалось створити сприятливе бізнес-середовище, а регіональна політика розвитку підприємництва протягом аналізованого періоду виявилась ефективнішою, ніж в інших регіонах, що підтверджується доброю динамікою показників.

На останніх містах переважно розташувались області, що відносяться до території Західної України: Закарпатська, Чернівецька, Волинська, Івано-Франківська, та Тернопільська області. Для цих регіонів є природнім високий рівень безробіття. Малий бізнес міг би допомогти у вирішенні даної проблеми, але як показує практика регіональна влада, так і не змогла знайти ефективні інструменти для стимулювання населення до підприємницької діяльності.

Таблиця 3.5

Рейтинг розвитку сектору малого бізнесу в регіонах України у 2004 році

Регіон	Рейтинг по сумі місць по абсолютних значеннях	Рейтинг по сумі місць по індикаторах відносних змін показників	Рейтинг по сумі місць
Одеська	6	2	1
м.Севастополь	1	12	2
м.Київ	2	8	3
Автономна Республіка Крим	11	3	4
Харківська	3	6	5
Запорізька	4	10	6
Львівська	7	11	7
Херсонська	18	1	8
Житомирська	16	5	9
Київська	5	17	10
Вінницька	19	4	11
Миколаївська	10	13	12
Дніпропетровська	8	20	13
Сумська	12	16	14
Хмельницька	22	7	15
Луганська	20	9	16
Чернігівська	15	19	17
Донецька	14	21	18
Полтавська	9	27	19
Кіровоградська	17	22	20
Рівненська	21	18	21
Черкаська	13	25	22
Тернопільська	24	14	23
Івано-Франківська	26	15	24
Волинська	23	23	25
Чернівецька	25	24	26
Закарпатська	27	26	27

Сумська ж область посіла 22 місце. Наш регіон показував непогані абсолютні показники, але динаміка виявилася дуже низькою, що в черговий раз показує недостатню увагу з боку місцевих властей до формування сприятливого підприємницького клімату.

Дана методика була апробована у Головному управлінні статистики у Сумській області. Було розраховано рейтинг регіонів України у 2003 та 2004 [135].

Для того щоб здійснити додаткову оцінку проведемо порівняння отриманих результатів з результатами розрахунків, здійснених на базі методики Кабінету міністрів України. Ця методика використовується для визначення оцінки результатів діяльності Ради міністрів АР Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій. Вона базується на достатньо універсальному підході та може бути застосована для будь-яких міжрегіональних порівнянь, але в ній не враховується динаміка зміни показників.

Суть методики полягає в наступному. *На першому етапі* здійснюється оцінка результатів діяльності для кожного регіону, яка визначається шляхом підсумовування відносних відхилень всіх оціночних показників від їх найкращих значень в інших регіонах за формулою:

$$R_j = \sum_{i=1}^n \frac{X_{\max} - X_{ij}}{X_{\max} - X_{\min}} + \sum_{i=1}^n \frac{X_{ij} - X_{\min}}{X_{\max} - X_{\min}} \quad (3.1)$$

де R_j – сума рейтингів конкретного регіону за всіма показниками; X_{ij} – значення i -го показника у j -му регіоні ($i =$ від 1 до n); X_{\max} , X_{\min} – максимальне та мінімальне значення показників в інших регіонах.

Перша частина формули (3.1) використовується для оцінки за показниками, зростання яких є свідченням покращення результатів (наприклад зростання кількості робочих місць), друга частина – для оцінки показників, зростання яких показує погіршення результатів (наприклад викиди шкідливих речовин в атмосферу).

На другому етапі визначається середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за всіма показниками за формулою:

$$R_{cpj} = \frac{R_j}{n} \quad (3.2)$$

де R_{cpj} – середнє арифметичне суми рейтингів конкретного регіону за всіма показниками;

n – кількість показників, за якими проводився розрахунок.

За результатами розрахунків визначається місце кожного регіону в загальному рейтингу. Найкращим визнається регіон, у якого середнє арифметичне сум рейтингів (див. формулу 3.2) має найнижче значення. Отримані результати можуть бути використані як характеристика середнього рівня результативності роботи місцевої влади.

Було проведено розрахунки з використанням показників, що були описані в таблиці 3.1. Розрахунки базувались на даних офіційної статистики за 2004 рік. Як бачимо із таблиці 3.6 врахування динаміки показників вносить корективи в позиції регіонів. Наприклад, Одеська область згідно методики Кабміну зайняла б п'яте місце. В той же час вона отримала перше місце за методикою, що описана вище. Різниця пояснюється тим, що область змогла показати не тільки високі абсолютні значення показників, але і покращити їх.

Тобто, для того щоб зайняти високі місця в обох рейтингах регіону потрібно мати як високі абсолютні значення показників, так і позитивну динаміку їх зміни.

На існуючі регіональні програми накладаються достатньо жорсткі бюджетні обмеження і як правило мова йде про їх фінансування за залишковим принципом. Аналіз фінансового забезпечення заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2005-2006 роки свідчить, що 26 регіонів України (за винятком Харківської області) в бюджетах за 2005 рік передбачили видатки на заходи з підтримки малого підприємництва загальною сумою близько 61,5 млн. грн. (в 2004 році 48,1 млн. грн.). При цьому понад 77 відсотків від загальної суми становлять кошти бюджету м. Києва [29]. Безумовно подібні обсяги фінансування не можуть істотно вплинути на положення МП відповідних регіонів. Тобто особливого значення набуває оцінка ефективності регіональних програм, яку можна провести на базі пропонованої методики [50].

Пропонований підхід простий у використанні; допускає застосування необмеженої кількості індикаторів; можна групувати показники виходячи з їх

економічного змісту; вводити додаткові індикатори для коректування (наприклад, розвиток фінансової інфраструктури області). Завдяки цьому у разі потреби дана методика може бути легко модифікована для проведення більш глибокого аналізу.

Таблиця 3.6

Рейтинг регіонів України у 2004 році

Регіон	R срj	Місце
Автономна Республіка Крим	0,674	12
Вінницька	0,743	21
Волинська	0,830	26
Дніпропетровська	0,644	4
Донецька	0,764	23
Житомирська	0,748	22
Закарпатська	0,873	27
Запорізька	0,659	8
Івано-Франківська	0,814	25
Київська	0,657	7
Кіровоградська	0,716	16
Луганська	0,770	24
Львівська	0,655	6
Миколаївська	0,679	13
Одеська	0,647	5
Полтавська	0,687	14
Рівненська	0,727	19
Сумська	0,674	11
Тернопільська	0,692	15
Харківська	0,644	3
Херсонська	0,742	20
Хмельницька	0,722	18
Черкаська	0,671	9
Чернівецька	0,716	17
Чернігівська	0,674	10
м.Київ	0,177	1
м.Севастополь	0,524	2

Рекомендуємо використовувати дану методику для наступних цілей:

1. Державному комітету України з питань регуляторної політики і підприємництва, а також іншим зацікавленим органам виконавчої влади. За допомогою пропонованого підходу можуть здійснюватися порівняння рівня розвитку сектора малого бізнесу в різних областях України. При цьому закладений в методиці облік динаміки показників дозволить своєчасно виявляти проблемні регіони, а, отже, і ухвалювати більш виважені управлінські рішення.

2. Обласним адміністраціям. По-перше, для проведення порівняльного аналізу позицій регіону. По-друге, з метою визначення проблемних ділянок, виявлення недоробок в регіональних програмах розвитку малого підприємництва. Методика дозволяє проводити проміжний аналіз по групах показників, завдяки чому можна точніше визначити найбільш проблемні аспекти розвитку малих підприємств області. По-третє, для аналізу ситуації усередині області, тобто визначення позицій окремих районів. Це необхідно тому, що малі підприємства в межах областей розподілені украй нерівномірно, а подібні перекоси повинні бути по можливості усунені або пом'якшені, що сприятиме поліпшенню соціально-економічного клімату. По-четверте, для проведення порівнянь (як внутрішньообласних, так і міжобласних) рівня розвитку окремих галузей – видів економічної діяльності – малих підприємств. Оскільки період екстенсивного розвитку МП вже добігає кінця (темпи приросту чисельності підприємств залишаються невисокими), тому властям пора робити акцент не тільки на створенні сприятливого підприємницького клімату для всіх суб'єктів малого бізнесу, але і необхідно розробляти цільові програми стимулювання розвитку пріоритетних галузей МБ.

3. У будь-яких інших аналітичних дослідженнях, де потрібне порівняння позицій окремих регіонів України з урахуванням динаміки зміни показників.

Таким чином, в результаті використання викладених вище пропозицій щодо вдосконалення існуючих науково-методичних підходів до проведення міжрегіональних порівнянь, регіональні органи влади зможуть більш точно визначати власні позиції, а також виявляти потенційні проблемні аспекти розвитку МБ. При цьому можна буде оцінити не тільки досягнуті результати, але і відразу побачити чи достатньо динамічно йде розвиток місцевого малого бізнесу.

3.2. Побудова регіональної системи фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу на прикладі Сумської області

Згідно проведеного у попередньому підрозділі аналізу, за підсумками 2003-2004 років Сумська область зайняла загальне 14 місце за рівнем розвитку малого бізнесу. При цьому по сумі місць по абсолютних значеннях Сумщина була дванадцятою, а за динамікою зміни показників шістнадцятою. Але, як було підкреслено раніше, для детального вивчення позицій окремого регіону необхідно проводити додатковий проміжний аналіз.

Почнемо з розгляду показників, що характеризують продуктивність організаційної функції регіональної системи підтримки малого підприємництва – це середня кількість МП на 1000 осіб наявного населення та частка МП, що реалізовували продукцію та навали послуги. Розраховані значення наведені у додатках В та Д. За підсумками 2004-2003 років Сумська обл. потрапляє у зону суперечливих змін. Причиною цього є те, що з одного боку зросла кількість МП на 1000 населення, а частка підприємств, що реалізовували продукцію, знаходилась практично на рівні середнього по Україні. Але при цьому: 1) середня кількість МП на Сумщині нижче, ніж аналогічний середньоукраїнський показник; 2) відбулося зменшення частки малих підприємств, що реалізовували продукцію. Загалом ці тенденції спостерігаються і у більшості регіонів. Таким чином, протягом 2003-2004 років не відбулось суттєвих позитивних змін у підприємницькому кліматі Сумської області.

Перейдемо до розгляду соціальної функції сектора МБ Сумщини. У даному випадку Сумська область попадає, як і решта регіонів України, до зони негативних змін. Малі підприємства забезпечують роботою лише 6,2% населення від загальної його кількості у працездатному віці. Відбулося і скорочення значення показника на 0,7 відсоткових пункти.

За вкладом малих підприємств у регіональну економіку Сумщину можна віднести до зони суперечливих змін. З одного боку зросли обсяги

реалізованої продукції на душу населення (з 946 грн. до 1100 грн.), а також у перерахунку на одне мале підприємство (2003 рік – 285 тис. грн.; 2004 рік – 330 тис. грн.). А з іншого скоротилась частка малих підприємств у загальних обсягах реалізації продукції підприємствам регіону, що є безумовно негативною тенденцією.

В цілому розвиток малого бізнесу у Сумській обл. відповідав загальноукраїнським тенденціям. Що свідчить про те, що підтримка підприємництва відбувалась не більш і не менш ефективно, ніж у більшості областей. Якщо скорочувалось середнє значення якогось показника по Україні, то відбувалось його зменшення і на Сумщині.

За результатами аналізу, проведеного в попередніх розділах, можна зробити висновок, що на рівень розвитку вітчизняного малого бізнесу найбільший вплив має зміна макроекономічної ситуації в країні. Саме цим і пояснюється той факт, що більшість областей України має досить близькі абсолютні значення показників, що характеризують рівень розвитку МБ, а, крім цього, збігаються і напрями зміни показників, що може вказує на схожу ситуацію з підтримкою підприємництва.

Розглянемо яким чином можна покращити існуючий стан речей. Як приклад для розгляду можливого варіанту побудови регіональної системи фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу буде взяте м. Суми. В цілому запропоновані в попередньому розділі схема фінансування та принципи роботи регіональних систем фінансово-кредитної підтримки МБ можуть використовуватися як на рівні регіону, так і дублюватися на рівні окремого міста, району.

Спочатку проаналізуємо існуючу систему підтримки малого підприємництва в місті Суми. Що стосується інфраструктури підтримки малого бізнесу (див. таблицю 3.7), то згідно даним Сумського виконкому вона представлена в основному аудиторськими, рекламними фірмами, страховими компаніями, банками і т.п. Тобто фактично інфраструктура підтримки відсутня. Більшість з організацій, приведених в таблиці 3.7, по

суті не має ніякого відношення до «класичної» інфраструктури підтримки підприємництва. Вони є комерційними структурами, що керуються в процесі діяльності перш за все власними інтересами. У той же час відсутні такі структури як бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки і т.п. Також немає жодної кредитно-фінансової установи, яка б забезпечувала малі підприємства пільговими джерелами фінансування або б полегшувала їх доступ до зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 3.7

Інфраструктура підтримки малого підприємництва в м. Суми⁸

Установа	Кількість установ, одиниць			
	2003 рік	2004 рік	Станом на 01.10.2005	Прогноз на 2006 рік
Товарні біржі	3	3	2	3
Комерційні банки (філії)	21	21	26	32
Інвестиційні компанії та фонди	12	12	15	16
Лізингові компанії	4	4	5	6
Страхові компанії (філії)	29	29	34	37
Аудиторські фірми	38	48	43	48
Ріелтерські фірми	12	12	48	53
Рекламні фірми	38	38	41	42
Кредитні спілки	15	15	9	12
Бізнес-центри	1	-	-	-
Бізнес-інкубатори	-	-	-	-

Нерозвиненість інфраструктури підприємництва визнають і місцеві власті. Так, в Програмах розвитку малого підприємництва в місті Суми і в аналітичних матеріалах Головного управління статистики в Сумській області [131, 132, 133] неодноразово підкреслювався недостатній рівень розвитку інфраструктури підтримки малого бізнесу. Серед інших проблем, стримуючих розвиток підприємництва, також називаються високі процентні

⁸ За даними Програми розвитку малого підприємництва в м. Суми на 2006-2007 роки, затвердженої рішенням Сумської міської ради від 29 грудня 2005 року №1570-МР

ставки за банківськими позиками, низька інформаційна та правова обізнаність підприємців, недостатній рівень розвитку ділової і муніципальної інфраструктури міста, недостатній рівень розвитку малих промислових підприємств.

Результатом ситуації, що склалася, стало те, що згідно даних статистики (див. таблицю 3.8) у 2004 році в м.Суми працювало 3004 малих підприємств (2003 рік – 2945 МП, приріст склав 2%). Обсяг реалізованої продукції, робіт та послуг МП міста за 2003 рік становив 723,5 млн. грн., за 2004 рік – 816,1 млн. грн. (приріст склав 12,7%). Середньомісячна заробітна плата складала у 2003 році – 289,92 грн., а в 2004 році – 346,22 грн., що суттєво нижче за реальний прожитковий мінімум у відповідних періодах.

Таблиця 3.8

Основні показники розвитку малого бізнесу в м. Суми

№ п/п	Показники	2003 рік	2004 рік	Станом на 01.10.2005
1	Кількість малих підприємств, одиниць	2 945	3 004	3 063
2	Виручка від реалізації робіт (послуг) малих підприємств, млн. грн.	723,6	816,20	908,8
3	Середньооблікова чисельність найманих працівників, чоловік	21 292	19 623	18 954
4	Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	301,6	363,3	425
5	Кількість фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, осіб	13 350	13 827	14 846
6	Надходження до міського бюджету (єдиний податок), тис. грн., у тому числі:	8 791	9 736	12 627
6.1	Надходження єдиного податку з юридичних осіб	5 572	5 897	6 522
6.2	Надходження єдиного податку з фізичних осіб	3 217	3 837	6 105

Негативною тенденцією є скорочення на 6,4% (до 20170 осіб у 2004 році) середньої чисельності зайнятих у малому бізнесі міста Суми. При цьому найбільша кількість зайнятих була у торгівлі – близько 25% від їх загальної чисельності.

За підсумками 2004 року мали реальні обсяги реалізації продукції, робіт та послуг 2209 МП, або 73,5% від загальної кількості. Переважна більшість малих підприємств функціонує в сфері торгівлі; значно менше в сфері операцій з нерухомістю, здаванням під найм та надання послуг користувачам; у промисловості та будівництві. При цьому у порівнянні з 2003 роком зменшилась частка промислових підприємств.

Що стосується суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб, то відома лише їхня загальна кількість та сума надходжень до міського бюджету від сплати єдиного податку. Так, за підсумками 2004 року в м.Суми працювало 13827 приватних підприємців. Їх внесок до бюджету міста дорівнював практично 4 мільйонам гривень. В той же час 3004 МП сплатили до бюджету близько 6 мільйонів гривень. Тобто один приватний підприємець дає приблизно 300 грн. єдиного податку у рік, а одне мале підприємство – 2000 гривень.

В цілому можна зробити висновок про те, що сектор малого бізнесу в м.Суми сформувався та спостерігаються позитивні тенденції його розвитку – зростання кількості малих підприємств та приватних підприємців; збільшення обсягів виробництва продукції (робіт, послуг), обсягів валових капітальних інвестицій та середньомісячної заробітної плати працівників.

Але мають місце і певні негативні моменти. Перш за все малий бізнес ще не досяг фази саморегуляції. Виходячи із чисельності населення м.Суми, потенційно в них можуть працювати близько 28 000 суб'єктів малого підприємництва.

Ця максимально можлива цифра розрахована виходячи з того, що згідно даним західної статистики лише близько 10% населення мають схильність та відповідні здібності для зайняття підприємницькою діяльністю.

В той же час за підсумками 2004 року в Сумах було зареєстровано близько 17 тис. суб'єктів малого бізнесу. При цьому залишається проблемою відсутність адекватної інформації про фізичних осіб-підприємців, що не дозволяє оцінити відсоток реально працюючих приватних підприємців (надалі - ПП).

Другий негативний момент пов'язаний із низькими темпами зростання чисельності МП та домінуванням ПП в структурі малого бізнесу. Точніше кажучи, проблема полягає не в великій кількості підприємців, а в недостатньому рівні розвитку суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб.

Так, на одному малому підприємстві в середньому працює близько 7 осіб, що відповідає за західними стандартами критерію мікропідприємства (але, як відмічалось раніше, дана тенденція характерна і для України в цілому). Середній обсяг виручки на одне МП складає близько трьохсот тисяч гривень і це при тому, що критерій максимального річного обсягу виручки згідно вітчизняного законодавства може складати приблизно три мільйона гривень. Тобто сектор малого бізнесу міста Суми представлений в основному малопотужними підприємствами, слабо розвиненими з точки зору їх вкладу в місцеву економіку.

Влада міста Суми намагається змінити ситуацію, що склалась. У відповідності до ст. 9 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» регулярно приймаються і реалізуються програми розвитку малого підприємництва.

Організацію та координацію діяльності місцевих органів виконавчої влади, пов'язаних з підтримкою малого бізнесу, здійснюють:

1. Координаційна рада з питань розвитку підприємництва Сумської міської ради;
2. Управління з питань розвитку підприємництва та інвестицій;
3. Постійні комісії: з питань промисловості; розвитку підприємництва та зовнішніх зв'язків; розвитку малого та середнього бізнесу; побутового та торговельного обслуговування міської ради;

4. Управління торгівлі та побуту.

Крім цього в місті Суми працює Сумський міський фонд підтримки підприємництва. Він був створений у 2004 році. Фонд є неприбутковою організацією, утримується і здійснює свою діяльність за рахунок коштів міського бюджету та інших залучених надходжень, не заборонених законодавством. Основною метою діяльності Фонду є реалізація державної та регіональної політики у сфері розвитку малого підприємництва та фінансової підтримки місцевих інвестиційних програм та інноваційних проектів, фінансово-економічна та науково-технічна підтримка розробки і здійснення програм та проектів, направлених на всебічний розвиток та підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Що стосується безпосередньо фінансово-кредитної і інвестиційної підтримки малого підприємництва, то загальний обсяг передбачених на це коштів складає 423 тисячі грн. у 2006 році та 550 тисяч гривень у 2007 році. Безпосередньо на фінансову підтримку підприємницьких структур передбачено 120 тисяч та 200 тисяч гривень відповідно.

З урахуванням всього вищевикладеного можна порекомендувати місцевій владі перш за все сконцентрувати увагу на розвитку інфраструктури підприємництва, а також на побудові ефективної системи фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу. Інфраструктура сприяння розвитку малого бізнесу включає до себе комплекс взаємопов'язаних систем: інформаційного, фінансового, ресурсного та матеріального забезпечення малих підприємств, підготовки та перепідготовки кадрів, розвитку громадського руху і т.п. Механізмами реалізації функцій перелічених систем є спеціалізовані інститути. Можна рекомендувати використовувати в м.Суми наступні типи організацій (див. рис. 3.1).

Реально діють на сьогоднішній день із всього переліку, що наведено на рис. 3.1 лише Сумський міський фонд підтримки підприємництва, а також громадські організації (такі як «Молодь та підприємство»).

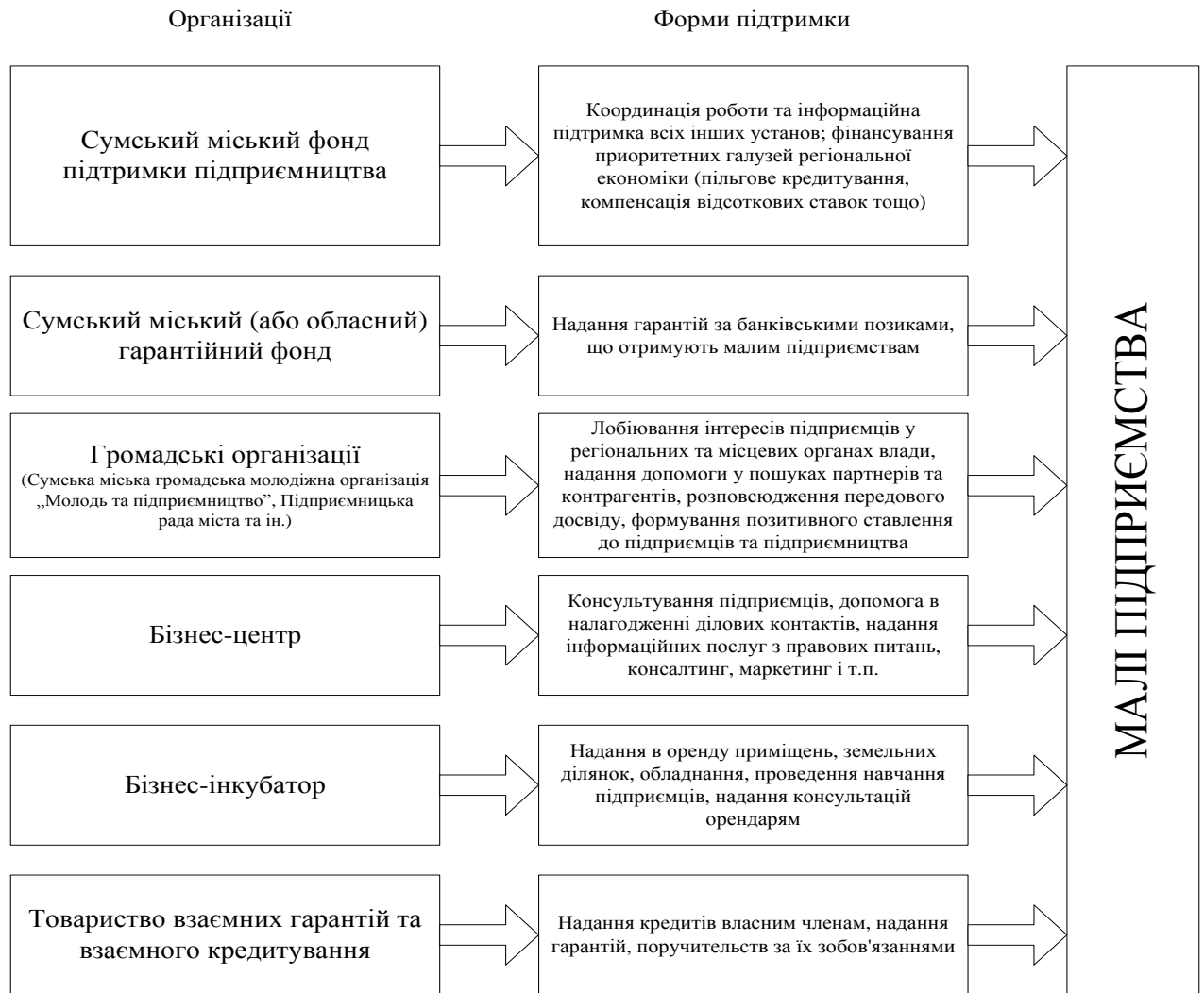


Рис. 3.1. Пропонований перелік спеціалізованих організацій підтримки малого підприємництва в місті Суми

Питання створення Сумського міського гарантійного фонду належить до числа дискусійних. З одного боку, подібні фонди повинні створюватися скоріше на рівні області, тому що механізм їх роботи наступний. Спочатку визначають критерії та умови надання гарантій. Потім формується капітал гарантійної установи. На наступному етапі визначається перелік уповноважених банків, які будуть отримувати гарантії за наданими кредитами. Відповідно вся технічна робота, включаючи аналіз кредитоспроможності позичальника, здійснюється безпосередньо банківськими установами і немає необхідності в створенні гарантійних фондів в кожному районі або великому місті області.

З іншого боку, якщо ідея створення регіонального гарантійного фонду не зможе бути профінансована обласною владою, то навіть триста тисяч гривень гарантійного фонду, створеного в м.Суми, змогли би послужити забезпеченням кредитів на загальну суму від 600 тисяч гривень (якщо сума гарантій складає 50% від суми позики) до 1 млн. гривень (сума гарантій – 30%).

Слід зазначити безумовну і значно вищу ефективність надання гарантій як форми підтримки підприємницьких проектів. В рамках цих схем, практично, відсутні безнадійні кредити, а частка пролонгованих договорів, як відносно числа договорів, так і відносно їх суми значно менше, ніж в схемах прямого фінансування проектів із коштів фондів підтримки підприємництва. Це пояснюється, по-перше, більш професійним підходом до оцінки проектів кредитних менеджерів банків та інших професійних фінансових організацій, що працюють по законах ринку і несуть реальну відповідальність за якість своєї роботи. По-друге, позитивним чинником є розділення ризику за рахунок ширшого круга учасників кредитного процесу і, у зв'язку з цим, зниження вірогідності змови і ухвалення рішення про кредитування не з економічних причин, а також підвищення вірогідності якіснішої оцінки проекту. В цілому ж фінансування та побудова регіональної системи фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу може здійснюватись в рамках схеми та принципів, описаних у попередньому розділі. Більш докладно зупинимось лише на деяких аспектах створення бізнес-інкубатору.

Важливим моментом є площа створюваного інкубатору. Практика показує [115], що самофінансування можуть досягнути лише ті бізнес-інкубатори, площа яких складає близько 2000-3000 кв. м. Сума початкових інвестицій коливається від 300 тисяч до 1 мільйона доларів (конкретна величина залежить від цілей його створення, а також того чи планується створення фонду фінансування підприємств-орендарів). Строк окупності при благо приємних умовах – близько від трьох до п'яти років. Створений він може бути в формі некомерційної організації, що дозволить залучати

додаткові кошти у вигляді грантів міжнародних фондів. В цілому бізнес-інкубатор стане інструментом довгострокового економічного розвитку для міста Суми, сприяючи диверсифікації економіки та росту податкових надходжень. Приоритетними напрями його діяльності мають стати розвиток інноваційних та технологічно інтенсивних підприємств; стимулювання експортноорієнтованих малих підприємств; допомога у становленні фірм, що збираються освоювати відсутні в економіці міста Суми галузей.

Необхідною умовою підтримки малих підприємств є полегшення їх доступу до тендерів, що проводяться місцевою владою. Перспективним напрямком є використання сучасних інформаційних технологій для автоматизації даного процесу. Один із можливих варіантів тендерів із використанням мережі Інтернет наведено на рис. 3.2

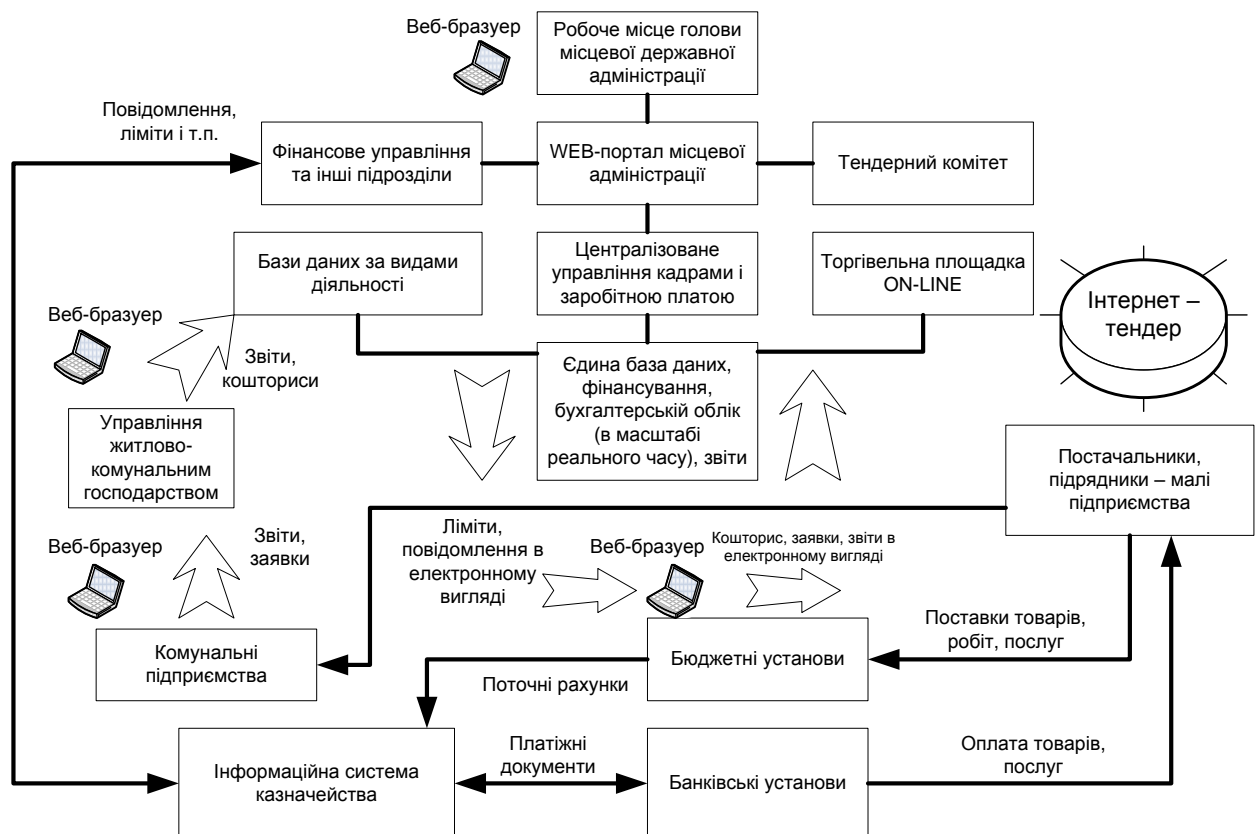


Рис. 3.2. Схема проведення електронних тендерів для малих підприємств із використанням мережі Інтернет

На рис. 3.2 показана комплексна система управління повним циклом діяльності, яка може бути застосована на рівні окремої місцевої державної адміністрації, з використанням online-технологій, що інтегруються з казначейською системою, для комплексної автоматизації власної господарської діяльності (у тому числі і проведенні закупок товарів, робіт у суб'єктів підприємницької діяльності). При цьому забезпечується оперативний доступ до довідкової та іншої інформації і проведення операцій з цією інформацією в масштабі реального часу.

Всі інформаційні ресурси міста або району об'єднуються і структуруються на Web-порталі. Тут розміщуються програмні продукти управління основними видами ресурсів: фінансовими (фінансування, бухгалтерський облік, заробітна плата, звітність); матеріальними (планування і організація закупок товарів, організація підряду робіт і користування послугами); кадровими (кадровий облік, видання наказів, звітність і т. п.); сюди ж відносяться і бази даних по видах діяльності.

Схема організації централізованих закупівель в режимі online може бути наступною: 1) спеціалізований програмний продукт розміщується на Web-порталі (сервері) місцевої адміністрації; у локальній мережі при цьому створюється необхідне число робочих місць для співробітників централізованої служби закупівель; 2) для певної, заздалегідь заданої кількості користувачів, забезпечується вихід в Інтернет по виділеному каналу для функціонування електронного торгового майданчика; 3) підвідомчі організації в рамках затверджених лімітів бюджетних асигнувань за допомогою виділених каналів зв'язку розміщують на Web-порталі заявки на постачання. Розпорядники коштів формують зведені заявки, на основі яких служба централізованих закупівель визначає загальні потреби в товарах, роботах і послугах, проводить інтернет-тендери, вибирає постачальників і підрядників, укладає договори, виконує оплату через казначейство і інформує одержувачів про зроблені закупівлі. Все це у реальному часі

відображається в базах даних Web-порталу і на робочому місці керівника місцевої адміністрації.

Основний економічний ефект від такого розв'язання полягає в скороченні операційних витрат на закупівлю (пошук постачальників, узгодження умов поставок, номенклатури і т. п.). Різко зростає і оперативність укладення договорів, усуваються всі фінансові і технічні неув'язки між структурними підрозділами — пересортиця в постачанні, недопостачання і різні збої у взаємодії при організації робіт підвідомчих підрозділів, постачальників і контрагентів, а єдина інформаційна база даних спрощує вибір способів і шляхів розв'язання проблем.

При цьому Web-портал стає централізованим та єдиним для усіх органів місцевого самоврядування ресурсом. В рамках подібного підходу може бути забезпечено і оприлюднення поточної інформації про хід виконання міського бюджету, а також про хід виконання та стан фінансування поточних заходів міської програми розвитку підприємництва, що забезпечить громаді можливості для контролю за діями органів влади.

Таким чином, у місцевої влади мається у розпорядженні достатньо велика кількість форм і методів підтримки МП (включаючи використання різних схем мікрокредитування, кредитно-гарантійної та кредитно-залогової діяльності), які можуть бути використані для підвищення рівня розвитку малого бізнесу, але в той же час в умовах ринкової економіки основним джерелом зовнішнього фінансування завжди залишатиметься банківське кредитування. В наступному підрозділі буде розглянуте питання підвищення ефективності існуючих методик аналізу кредитоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

3.3. Вдосконалення критеріальної бази оцінки кредитоспроможності суб'єктів малого бізнесу з урахуванням галузевих особливостей

Як вже відмічалось раніше, держава не повинна виступати конкурентом існуючих комерційних структур, вона лише має усувати існуючі диспропорції та забезпечувати рівні можливості для всіх господарюючих суб'єктів. Відповідно банківське кредитування завжди буде залишатися одним з основних джерел вирішення проблеми фінансового забезпечення стабільної, ритмічної роботи малого підприємництва.

Використання позикового капіталу дозволяє суттєво розширити обсяги господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фондів, а в кінцевому підсумку – підвищити ринкову вартість підприємства. Господарська практика свідчить, що ефективність використання залучених коштів, зазвичай, більша ніж ефективність використання власного капіталу.

Фінансування підприємства за рахунок позикового капіталу здійснюється у різноманітних формах, основними з яких, є: банківське кредитування, комерційне кредитування, державне кредитування, факторингове кредитування, лізингове кредитування, залучення коштів за рахунок випуску облігацій та інші [46].

Як було показано в попередніх розділах, на сьогоднішній день основним джерелом позикових ресурсів для малих підприємств є банківський кредит.

Одним із принципів кредитування комерційними банками суб'єктів господарської діяльності є принцип диференційованості. Принцип диференційованості кредитування полягає у наданні кредиту на різних умовах у залежності від характеру позичальника, направленості кредиту, кредитного ризику, строку кредитування та інших обставин. Комерційні банки не повинні однозначно підходити до питання про надання кредиту

своїм клієнтам, що претендують на його отримання. Кредит має бути наданий тільки тим господарюючим органам чи фізичним особам, які здатні його повернути у визначений час [84].

Диференціація кредитування повинна здійснюватися на основі аналізу показників кредитоспроможності підприємства-позичальника. Під кредитоспроможністю розуміється здатність позичальника забезпечити своєчасне та повне виконання умов кредитного договору (сплату основної суми боргу та відсотків). Ці якості потенційних позичальників оцінюються шляхом аналізу їх балансу на ліквідність, забезпеченість господарства власними джерелами коштів, рівня рентабельності на поточний момент і у перспективі тощо [6-9, 57].

Однак більшість існуючих методик оцінки кредитоспроможності підприємств ґрунтуються на порівнянні розрахункових показників діяльності підприємства з їхніми нормативними значеннями. При цьому не враховуються ні розміри бізнесу, ні галузеві особливості. Вважаємо подібний підхід не зовсім вірним. А враховуючи існування дуже невеликої кількості наукових робіт, присвячених даній тематиці, стає зрозумілою необхідність додаткових досліджень в цьому напрямку.

Нами були проведені розрахунки цілого ряду фінансових коефіцієнтів підприємств малого бізнесу в розрізі видів економічної діяльності. Базою для розрахунків послужила статистична інформація про фінансові результати діяльності підприємств малого бізнесу за 2002 – 2004 роки [99-101].

Виходячи з цілей дослідження, а також наявної статистичної бази, було використано наступні групи фінансових коефіцієнтів:

1. Коефіцієнти ліквідності;
2. Коефіцієнти ділової активності;
3. Коефіцієнти рентабельності;
4. Коефіцієнти платоспроможності або структури капіталу.

Перелік коефіцієнтів, що входять в кожну з груп, їх розрахунок, а також коротка характеристика наведені у додатку И.

При розрахунках використовувалась наявна статистична база. Згідно П(С)БО №25 Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва складається з Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма № 2-м) [109]. Дані форми звітності, по суті, і є основною інформаційною базою для аналізу кредитоспроможності малих підприємств.

Були розраховані практично всі коефіцієнти, які найчастіше використовуються в методиках аналізу фінансового стану і аналізу кредитоспроможності [36, 75, 78, 122, 168]. Крім цього при відборі перевага надавалась тим показникам, значення яких можуть істотно відрізнятись в різних галузях або для яких явно рекомендується порівняння із середньогалузевими величинами.

Перша група показників – **коефіцієнти ліквідності**. Їх значення за аналізований період (2002 – 2004 роки) наведені у додатку К. Для зручності розраховані і середні значення коефіцієнтів (див. таблицю 3.9).

В цілому по економіці значення *коефіцієнта поточної ліквідності* за аналізований період знаходилися в діапазоні оптимальних значень. Це говорить про те, що МП мали в наявності достатню суму оборотних коштів для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Що стосується галузевих значень (по видах економічної діяльності), то мінімальні значення спостерігаються в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (0,815); у готелів та ресторанів (0,893); а також у підприємств, що зайняті у оптовій торгівлі (0,916) і в сфері охорони здоров'я та соціальній допомозі (0,944). Що може указувати на потенційні проблеми з ліквідністю у фірм, зайнятих в даних видах економічної діяльності.

Для інших видів економічної діяльності значення коефіцієнта знаходяться в допустимих межах. Серед достатньо однорідних результатів можна виділити показники підприємств державного управління (1,651) підприємств зайнятих фінансовою діяльністю (1,519).

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами показує питому вагу чистого оборотного капіталу в загальній сумі оборотного капіталу. В цілому

по економіці значення даного показника знаходилися нижче за оптимальне значення, що властиво і більшості видів економічної діяльності. Тільки фінансова діяльність; освіта; торгівля транспортними засобами і їх ремонт; державне управління; будівництво змогли показати достатньо високі значення (в середньому вище 0,2 при нормативі $\geq 0,1$). Також заслуговує на увагу той факт, що в даних галузях значення коефіцієнта забезпеченості власними коштами були вище за рекомендоване значення впродовж всього аналізованого періоду. У представників решти галузей ситуація в цьому відношенні набагато гірша.

Таблиця 3.9

Середні значення коефіцієнтів ліквідності за видами економічної діяльності у 2002-2004 р.р.

	Поточної ліквідності	Забезпеченості власними коштами	Строкової ліквідності	Абсолютної ліквідності	ЧОК на одне МП, тис. грн.
Всього по економіці	1,005	0,005	0,768	0,077	2,266
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,815	-0,228	0,444	0,021	-52,895
Промисловість	1,016	0,015	0,710	0,067	3,906
Будівництво	1,126	0,110	0,791	0,090	23,420
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	0,934	-0,071	0,723	0,048	-18,677
у тому числі					
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	1,357	0,246	0,943	0,311	45,026
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	0,916	-0,093	0,738	0,038	-32,316
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	0,982	-0,019	0,428	0,064	-1,232
Готелі та ресторани	0,893	-0,144	0,585	0,089	-6,255
Транспорт і зв'язок	0,990	-0,013	0,838	0,135	-0,966
Фінансова діяльність	1,519	0,333	1,425	0,231	758,043
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	1,044	0,041	0,817	0,109	6,396
Державне управління	1,651	0,351	1,213	0,328	61,222
Освіта	1,375	0,271	1,101	0,497	12,187
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,944	-0,064	0,734	0,090	-9,672
Колективні, громадські та особисті послуги	0,953	-0,051	0,727	0,135	-3,417
Рекомендоване значення	Від 1 до 2-3	$\geq 0,1$	$\geq 0,7-0,8$	$\geq 0,2-0,25$	-

Значення *коефіцієнта строкової ліквідності* в цілому по сектору малого бізнесу знаходились на оптимальному рівні (2002 р. – 0,720; 2003 р. – 0,765; 2004 р. – 0,819). Що стосується окремих видів економічної діяльності, то несприятлива ситуація склалася в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві; роздрібній торгівлі побутовими товарами; а також в готельному та ресторанному бізнесі. Ці галузі мають понижений рівень ліквідності, що підтверджують і розрахунки попередніх коефіцієнтів. Представники решти видів економічної діяльності показали значення на рівні оптимальних.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності повинен служити основним показником ліквідності в умовах перехідної економіки. Пояснюється подібна точка зору тим, що тільки грошові кошти можуть служити безпосереднім джерелом погашення поточних зобов'язань. Решта активів вимагає конвертації в гроші, що може бути ускладнене в умовах перехідної економіки. Наприклад, стягнення простроченої дебіторської заборгованості не викликає особливих проблем в країнах Західної Європи або США, тому що там є законодавчо регламентовані можливості для стягнення боргів. В Україні ж розв'язати проблему стягнення дебіторської заборгованості набагато важче.

Що ж до розрахунків, то для більшості галузей значення коефіцієнта абсолютної ліквідності нижче оптимального. Тільки освіта; державне управління; торгівля транспортними засобами і їх ремонт; фінансова діяльність мають достатньо високі значення за підсумками 2004 року.

Таким чином, підсумовуючи аналіз чотирьох фінансових коефіцієнтів ліквідності, можемо констатувати, що у вітчизняних малих підприємств недостатній рівень ліквідності – значення знаходяться або нижче оптимального рівня, або в районі мінімально допустимого значення. Тобто суб'єктам малого підприємництва, через специфіку їх природи і масштабів діяльності, властивий понижений рівень ліквідності, що доводять і дослідження, які проводилися раніше [181].

Проаналізуємо останній показник – середню величину *чистого оборотного капіталу*, що припадає на одне мале підприємство. Позитивне значення цього показника указує на те, що малі підприємства конкретної галузі не тільки можуть погасити свої короткострокові зобов'язання, але і мають в розпорядженні фінансові ресурси для розширення своєї діяльності в майбутньому. Цей показник може служити потенційним індикатором для інвесторів і кредиторів. Чистий оборотний капітал виступає своєрідним буфером, що гарантує підприємству запас міцності у випадку, наприклад, зриву термінів оплати рахунків дебіторами або падіння цін на готову продукцію. Якщо значення показника суттєво перевищує середньогалузеве, то це може свідчити про неефективне використання ресурсів.

Проаналізуємо результати проведених нами розрахунків. За підсумками 2004 року величина чистого оборотного капіталу (надалі - ЧОК), що припадає на одне мале підприємство, склала 10 тисяч 720 грн. Але це значення викликає певні сумніви, тому що на нього могло вплинути аномально високе значення ЧОК підприємств фінансової діяльності – близько 1,4 млн. грн. У 2002 році середнє значення по економіці було взагалі негативним (- 4300 грн.), втім і практично чотириста гривень в 2003 році не можуть вважатися достатньою сумою навіть для малого підприємства. Все це в черговий раз підтверджує низьку ліквідність вітчизняних підприємств малого бізнесу.

Найнесприятливіша ситуація за підсумками 2004 року склалася в наступних галузях: сільське господарство, мисливство та лісове господарство (-47683 грн.); оптова торгівля і посередництво у торгівлі (-26864 грн.); колективні, громадські та особисті послуги (-6629 грн.).

Безумовно, оптимальна величина чистого оборотного капіталу може істотно відрізнитися для підприємств різних галузей, проте негативне значення ЧОК указує, перш за все, на гострий брак оборотних коштів і потенційну загрозу банкрутств підприємств у випадку погіршення економічної кон'юнктури.

Наступна група аналізованих показників – **коефіцієнти ділової активності**. Розраховані значення п'яти основних показників ділової активності наведені в додатку Л. Середні значення за 2002-2004 роки приведені в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Середні значення коефіцієнтів ділової активності за видами економічної діяльності за 2002-2004 роки

	Коефіцієнт трансформації	Оборотність ДЗ, днів	Оборотність КЗ, днів	Оборотність МВЗ, днів	Тривалість операційного циклу, днів
Всього по економіці	0,420	206	275	61	267
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,233	234	436	170	403
Промисловість	0,403	186	256	73	260
Будівництво	0,664	156	199	74	230
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	0,774	215	296	53	267
у тому числі					
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	0,754	117	141	48	165
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	0,695	272	364	52	324
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	1,376	38	97	58	96
Готелі та ресторани	0,642	76	143	43	119
Транспорт і зв'язок	0,595	142	170	25	166
Фінансова діяльність	0,173	609	594	25	634
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	0,148	226	261	61	288
Державне управління	0,114	181	136	37	218
Освіта	0,894	50	76	17	67
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,415	317	132	52	369
Колективні, громадські та особисті послуги	0,382	102	142	29	131

Дані коефіцієнти дозволяють оцінити ефективність використання підприємством своїх коштів. Показники оборотності виконують важливу роль в процесі аналізу фінансового стану, оскільки швидкість обороту коштів оказує безпосередній вплив на платоспроможність фірми. Збільшення ж швидкості обороту коштів за інших рівних умов може трактуватися як позитивне явище.

Коефіцієнти ділової активності не мають регламентованих значень,

тому при проведенні аналізу фінансового стану конкретної фірми, здійснюється порівняння її показників із середньогалузевими. Відповідно, аналізуючи дану групу коефіцієнтів, ми досліджуватимемо лише загальні тенденції (погіршення, або поліпшення ситуації), а також наявність галузевої специфіки.

Зниження *коефіцієнту трансформації* по сектору малого бізнесу (з 0,437 в 2002 році до 0,385 в 2004 році) указує на те, що відбулося зниження ефективності використання ресурсів МП. Іншими словами – зменшилася віддача від однієї гривни, вкладеної в активи, і, що рівнозначно, збільшилася тривалість повного циклу виробництва і обігу.

Що стосується ситуації в цілому, то, як можна побачити, достатньо чітко простежуються відмінності між різними галузями (видами економічної діяльності) малого бізнесу. Наприклад, для промисловості значення в середньому складає 0,4; для будівництва – близько 0,6; для операцій з нерухомістю – 0,2 і т.д. Тобто можемо зробити висновок про те, що галузева специфіка існує, і вона достатньо чітко проявляє себе в значеннях коефіцієнта трансформації.

Схожа картина спостерігається і у випадку з тривалістю *погашення кредиторської і дебіторської заборгованості*. По сектору малого бізнесу відбулося збільшення тривалості обороту як ДЗ, так і КЗ, що є негативною тенденцією, яка може бути пояснена, наприклад, погіршенням економічної кон'юнктури.

Значення тривалості одного обороту *дебіторської заборгованості* мають достатньо чітко виражені галузеві відмінності. Так у підприємств транспорту і зв'язку середня тривалість одного обороту ДЗ знаходилася на рівні 142 днів. В той же час для освіти і роздрібній торгівлі побутовими товарами воно склало 38 та 50 днів відповідно.

Тривалість погашення *кредиторської заборгованості*. Найменше значення за підсумками аналізованого періоду спостерігалось в освіті (76 днів); роздрібній торгівлі побутовими товарами (97 днів); а також на МП,

працюючих в секторі охорони здоров'я (132 дні). Максимальні терміни погашення КЗ у фінансовій діяльності (594 дні); сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (436 днів); оптовій торгівлі і посередництві в торгівлі (364 день).

Показник *оборотності матеріально-виробничих запасів* відображає швидкість реалізації даних запасів. За інших рівних умов, чим вище оборотність запасів, тим менше коштів знаходиться в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим вища ліквідність оборотних активів і тим більш стійке фінансове положення фірми.

Вітчизняним малим підприємствам потрібне в середньому два місяці (за підсумками 2002 – 2004 років) для того, щоб завершити цикл обігу матеріально-виробничих запасів. Практично по всіх основних видах економічної діяльності оборотність матеріально-виробничих запасів також знаходилася в межах від одного місяця до двох. Виключенням стали показники сільського господарства, мисливства та лісового господарства (середнє значення – 170 днів); а також будівництва і промисловості (74 та 73 дні відповідно).

Тривалість операційного циклу характеризує, скільки днів в середньому займає цикл – «виробництво – продаж – оплата продукції». Значення цього фінансового коефіцієнта за аналізований період загалом по економіці склало близько 270 днів. Максимальні значення спостерігалися у фінансовій діяльності (634 дні); в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (403 дні); охороні здоров'я та соціальній допомозі (369 днів) та оптовій торгівлі (324 дні). Найкоротший операційний цикл спостерігався у підприємств, що працюють у сфері освіти (67 днів); роздрібній торгівлі побутовими товарами (96 днів); у готелів та ресторанів (119 днів); а також МП, що надають колективні, громадські та особисті послуги (131 день).

Наступна група коефіцієнтів – **коефіцієнти рентабельності** (див. додаток М). Як вже писалось раніше, рентабельність вітчизняних підприємств викликає серйозні побоювання. У ситуації, коли із року в рік

зростає сума збитків, малі підприємства фактично позбавлені такого найважливішого джерела власних фінансових ресурсів як прибуток, що посилює залежність МП від банківських кредитів. І судячи з тенденції, ситуація не зміниться на краще найближчими роками.

Безумовно, при фінансовому аналізі необхідно брати до уваги і національну специфіку. Потрібно враховувати те, що тіньовий сектор в нашій країні за різними оцінками займає від 40 до 60% ВВП. Відповідно частина операцій не відображається в реєстрах бухгалтерського обліку і офіційній звітності суб'єктів малого підприємництва. Крім цього підприємства не прагнуть показувати реальні об'єми прибутку, оскільки вітчизняна податкова система поки не виконує стимулюючої функції.

Результатом цього є те, що малі підприємства лише трьох видів економічної діяльності (фінансова діяльність, державне управління, освіта) мали позитивні значення коефіцієнтів рентабельності. Максимальні значення коефіцієнтів були наступними: рентабельність активів – освіта – 3,81%; рентабельність реалізації – фінансова діяльність – 21,79%; рентабельність власного капіталу – фінансова діяльність – 5,77%.

З тією прибутковістю, яку показують малі підприємства, їх власникам слід було б вкласти гроші в інші види фінансових активів (наприклад покласти гроші на депозит), що забезпечило б набагато більшу прибутковість. Відповідно говорити про аналіз коефіцієнтів рентабельності та їх середньогалузеві значення не доводиться. Дивує лише факт збитковості оптової і роздрібною торгівлі, оскільки цей вид діяльності характеризується високою оборотністю коштів і достатньо високою рентабельністю в більшості країн.

Середні значення **коефіцієнтів платоспроможності** приведені в таблиці 3.11 (розрахункові значення за три роки – див. Додаток Н).

Коефіцієнт позикового капіталу є зворотним показником по відношенню до *коефіцієнта власності*, тому проаналізуємо тільки останній. Він показує частку власного капіталу в загальній структурі балансу, тим

самим, відображаючи співвідношення інтересів власників фірми і кредиторів. Оптимальним значенням вважається відношення власного капіталу до валюти балансу близько 60%. Така величина гарантує достатньо стабільне фінансове положення фірми і гарантує захист від можливих втрат в періоди спаду економіки.

Таблиця 3.11

Середні значення основних коефіцієнтів платоспроможності

	Коефіцієнт власності	Коефіцієнт позикового капіталу	Коефіцієнт фінансової залежності
Всього по економіці	53,57%	46,43%	0,838
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	48,84%	51,16%	1,040
Промисловість	57,78%	42,22%	0,723
Будівництво	41,03%	58,97%	1,332
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	22,76%	77,24%	3,374
у тому числі			
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	41,32%	58,68%	1,615
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	17,80%	82,20%	4,829
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	47,83%	52,17%	1,069
Готелі та ресторани	54,00%	46,00%	0,826
Транспорт і зв'язок	48,19%	51,81%	1,057
Фінансова діяльність	54,69%	45,31%	0,800
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	79,84%	20,16%	0,238
Державне управління	76,75%	23,25%	0,111
Освіта	73,26%	26,74%	0,333
Охорона здоров'я та соціальна допомога	39,68%	60,32%	1,516
Колективні, громадські та особисті послуги	72,83%	27,17%	0,344
Рекомендоване значення	≈ 60%	-	< 1

В середньому по сектору малого бізнесу значення коефіцієнта за аналізований період склало близько 54% (2002 рік – 52,82%; 2003 рік – 52,96%; 2004 рік – 54,93%). Тобто МП недостатньо забезпечені власним капіталом, але, з іншого боку, відхилення від рекомендованого значення невелике і простежується тенденція до його зростання.

Побоювання можуть викликати показники оптової й роздрібною торгівлі (22,76%); охорони здоров'я та соціальної допомоги (39,68%); будівництва (41,03%); а також транспорту (48,19%) та сільського

господарства, мисливства і лісового господарства (48,84%). Дані величини не можуть вважатися достатніми. Хоча у ситуації, наприклад, з торгівлею невелика питома вага власного капіталу пояснюється тим, що підприємства даної сфери працюють переважно за рахунок позикових коштів.

Максимальна величина власного капіталу спостерігається по наступних видах економічної діяльності: операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам (79,84%); державне управління (76,75%); освіта (73,26%); колективні, громадські та особисті послуги (72,83%). Це гарантує достатню фінансову стійкість малих підприємств даних галузей, але в той же час не дозволяє їм достатньою мірою використати ефект фінансового важеля, який дозволив би одержати приріст до рентабельності власних коштів за рахунок застосування кредитних ресурсів.

Коефіцієнт фінансової залежності не має чітко визначеного нормативного значення, але вважається, що він в умовах ринкової економіки не повинен перевищувати одиниці. З цієї позиції в секторі малого бізнесу склалася цілком сприятлива ситуація. За три аналізовані роки показник не перевищував рекомендованої межі, і до того ж була тенденція його зменшення (2002 рік – 0,862; 2003 рік – 0,859; 2004 рік – 0,792). Тобто малі підприємства в деякій мірі збільшили використання власних фінансових ресурсів, що, втім, може пояснюватися і ускладненим доступом до банківського фінансування.

З урахуванням всього вищевикладеного можемо зробити наступний висновок. Незважаючи на існування об'єктивних принципів управління фінансами підприємств, які працюють на всіх без виключення малих підприємствах, існують і галузеві особливості функціонування і розвитку суб'єктів малого бізнесу. Тому банківським установам необхідно врахувати у власних методиках оцінки кредитоспроможності фінансові особливості (про які йшла мова у попередніх розділах) функціонування суб'єктів малого бізнесу, у тому числі і обумовлені галузевими особливостями.

Таким чином, результати проведеного дослідження підтвердили той

факт, що значення основних коефіцієнтів фінансової звітності достатньо істотно відрізняються у малих підприємств, зайнятих в різних видах економічної діяльності. Аналіз даних проводився на базі статистичної інформації за три звітні роки (2002 – 2004 роки). Використання середніх значень коефіцієнтів дозволило виключити можливість випадкових відхилень в розрахункових значеннях, які могли бути викликані, наприклад, несприятливою економічною кон'юктурою, що склалася в окремій галузі. Відповідно можемо із достатньо високим ступенем ймовірності стверджувати, що відмінності в значеннях фінансових коефіцієнтів обумовлені саме галузевими особливостями фінансово-економічної діяльності МП, а не іншими причинами.

Крім цього додаткові дослідження показали, що існують відмінності і у галузевих значеннях основних фінансових коефіцієнтів малих і великих, середніх підприємств. Був проведений розрахунок значень фінансових коефіцієнтів для середніх і великих підприємств в розрізі видів економічної діяльності. У таблиці 3.12 наведено значення лише окремих фінансових коефіцієнтів.

Так, у якості прикладу можна розглянути показник оборотності дебіторської заборгованості. Як бачимо, існують як галузеві відмінності (наприклад, сільське господарство – 79 днів на великих підприємствах, 212 – на МП, у порівняння із 58 та 240 днями оптової торгівлі); так і відмінності між аналогічними показниками малих та великих підприємств у межах однієї галузі (наприклад, транспорт і зв'язок – 122 дні МП та 41 день - великі).

Результати підтвердили, що існують особливості фінансово-економічної діяльності, які обумовлені як галузевою приналежністю підприємства, так і його розмірами. Незважаючи на те, що у таблиці 3.12 наведено вибіркові показники для окремих видів, ця тенденція простежується і для решти даних.

В процесі аналізу також виникла проблема, пов'язана з критеріями віднесення підприємства залежно від розміру до тієї або іншої групи – малі,

середні, великі. Фактично виходить, що середні підприємства у вітчизняній статистиці розглядаються разом з великим бізнесом. Хоча з економічної точки зору вони набагато ближчі до малого бізнесу. Також недоліком існуючої класифікації є дуже велика верхня межа за чисельністю найнятих робітників для середніх підприємств (до 1000 осіб) і низька для малих (всього 50 чоловік). Тобто сектор, так званих, середніх підприємств фактично представляє собою підприємства з чисельністю працюючих від 50 до 1000 чоловік. Безумовно це занадто великий діапазон. І у підприємств, які знаходяться на протилежних його границях, будуть зовсім різні цілі та проблеми.

Таблиця 3.12

Порівняння значень окремих фінансових коефіцієнтів у 2004 році для великих і малих підприємств

Показники	Вид економічної діяльності	Великі та середні підприємства	Малі підприємства
Коефіцієнт поточної ліквідності	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1,47	0,84
	Державне управління	1,07	1,38
	Освіта	1,15	1,43
Коефіцієнт термінової ліквідності	Колективні, громадські та особисті послуги	0,88	0,68
	Освіта	0,97	1,23
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,32	-0,19
	Державне управління	0,06	0,27
	Освіта	0,13	0,30
Оборотність активів	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,72	0,28
	Промисловість	1,24	0,37
	Будівництво	1,80	0,71
	Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	3,94	0,67
Оборотність дебіторської заборгованості, днів	Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	79	212
	Промисловість	88	184
	Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	58	241
	Транспорт і зв'язок	41	122
Коефіцієнт власності	Колективні, громадські та особисті послуги	0,31	0,71
	Транспорт і зв'язок	0,70	0,52
Коефіцієнт фінансової залежності	Колективні, громадські та особисті послуги	2,16	0,38
	Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	10,93	2,80

Можна виділити три групи потенційно зацікавлені в практичному використанні матеріалів даного дослідження:

1) **Банківські установи**, що займаються кредитуванням малих підприємств. На сьогоднішній день використовувані банками методики не завжди враховують особливості фінансів малих підприємств, достатньо часто вони є лише видозміненими загальними методиками аналізу кредитоспроможності юридичних осіб. Також при розрахунку фінансових коефіцієнтів використовуються порівняння з нормативними або рекомендованими значеннями і зовсім не враховуються галузеві особливості, котрі, як було показано, досить істотні.

2) **Органи державної влади** (як місцевої, так і центральної). Розрахунок та аналіз фінансових коефіцієнтів в галузевому розрізі повинен проводитися для того, щоб органи влади могли відстежувати зміни фінансового стану підприємств окремих галузей, тим самим, виявляючи проблеми і аналізуючи причини їх виникнення. На підставі ж результатів аналізу можна було б приймати більш обґрунтовані програми розвитку малого підприємництва, які направлені не на підтримку малого бізнесу взагалі, а мають чітко визначені цілі, досягнення яких можна кількісно перевірити. Наприклад, підвищити рентабельність малих підприємств, що працюють в промисловості, або забезпечити скорочення витрат на одиницю продукції. Першочергова підтримка має надаватись підприємствам тих галузей, які важливі для регіональних економік або фінансовий стан яких вказує на те, що без втручання держави не обійтись.

3) **Структури, що працюють у області підтримки малого бізнесу**. До них ми відносимо фонди розвитку малого підприємництва, гарантійні установи, консультаційні центри, центри навчання підприємців-початківців і т.п. Дані структури переслідують в своїй діяльності різні цілі, відповідно і пропонуваній нами підхід дозволить одержати різні вигоди. Якщо йдеться про фінансову підтримку МП, то врахування галузевих особливостей може зробити підтримку більш ефективною і своєчасною, також це підвищить

віддачу вкладених коштів. Якщо йдеться про консультаційні або освітні послуги, то знання фінансового стану МП, працюючих в різних галузях, допоможе майбутнім підприємцям підготуватися до потенційних проблем, а також зробить їх вибір виду діяльності більш виваженим.

Нам також представляється доцільним переглянути існуючу систему збору і аналізу статистичної інформації, що стосується різних аспектів діяльності малих підприємств. Вітчизняні аналітичні матеріали в цій області поки не витримують ніякого порівняння з подібними щорічними звітами, що розробляються відповідними органами в країнах Європейського союзу, США або, наприклад, Японії [184, 186]. Що на думку спеціалістів показує декларативність української державної політики у сфері малого бізнесу, оскільки без серйозної аналітичної бази важко ухвалювати адекватні рішення.

Не маючи необхідною інформації, державні органи влади не можуть робити висновки про реальні проблеми МП, а також відстежувати зміни в їх фінансово-економічному стані. Тобто нашій державі потрібно переглянути існуючу систему збору і аналізу статичної інформації, що стосується різних аспектів функціонування і розвитку МП. Необхідно щорічно готувати і публікувати аналітичний звіт «Стан сектора малого бізнесу на Україні», який би містив не тільки показники чисельності МП, кількості працюючих на них співробітників, наводив дані про вклад малих підприємств в загальні обсяги промислового виробництва, але пропонував користувачам поглиблений фінансовий аналіз, тенденції зміни бізнес-клімату, перелік найгостріших проблем, що заважають розвитку малого бізнесу і т.д.

Висновки до розділу 3

Основним важелем, за допомогою якого регіональна влада може впливати на підприємницький клімат, є розробка та реалізація регіональних програм розвитку малого бізнесу. Для аналізу і оцінки ефективності тих або

інших підходів і інструментів, вживаних в регіональних програмах, корисне проведення як міжрегіональних, так і внутрішньорегіональних порівнянь об'єктивно наявних результатів, досягнутих в регіоні і зафіксованих в рамках системи державних статистичних спостережень. При проведенні подібних порівнянь необхідною умовою є врахування не тільки абсолютних значень показників, але і динаміки їх зміни. Існуючі підходи не дозволяють добитися цього повною мірою.

В роботі запропоновано науково-методичні рекомендації по проведенню подібних порівнянь. Основними відмінностями пропонованого підходу (крім врахування динаміки показників) є врахування соціальної та економічної функції МП регіону, продуктивності регіональної системи розвитку підприємництва, а також можливість проміжного аналізу груп показників. При цьому в процесі аналізу позицій регіону важливий не тільки фінальний рейтинг, але і проміжний аналіз окремих груп показників (об'єднаних виходячи з їх економічного змісту), здійснюваний з метою виявлення майбутніх тенденцій зміни стану МБ. Загалом в порівнянні з існуючими підходами пропонований підхід вносить достатньо суттєві корективи у позиції регіонів.

У роботі приведені конкретні практичні рекомендації по покращенню фінансування малих підприємств на регіональному рівні на прикладі Сумської області. Серед основних проблем стримуючих розвиток підприємств малого бізнесу Сумщини було виділено: несформована інфраструктура підтримки малого підприємництва; високі процентні ставки за банківськими позиками; низька інформаційна та правова обізнаність підприємців; недостатній рівень розвитку ділової і муніципальної інфраструктури міста; недостатній рівень розвитку малих промислових підприємств. До того ж малі підприємства Сумщини не використовують повною мірою переваги прикордонного розташування області. У ситуації, що склалася, представляється доцільним створення мережі бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів у м. Суми, а також крупних районних центрах.

Необхідною умовою поліпшення ситуації, що склалася, є і створення регіонального гарантійного фонду, який дозволив би полегшити доступ МП до кредитних ресурсів.

Проте побудова регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу є лише однією із складових вирішення проблеми фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу. Банківські кредити завжди будуть одним з основних джерел позикових коштів для суб'єктів підприємницької діяльності. Відповідно необхідно забезпечувати постійне вдосконалення використовуваних банками технологій кредитування суб'єктів МБ.

Одним з основних принципів банківського кредитування є принцип диференційованості. Диференціація кредитування повинна здійснюватися на основі аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника. Але більшість існуючих методик оцінки кредитоспроможності базуються на порівнянні розрахункових показників діяльності підприємств з їхніми нормативними значеннями. При цьому часто не враховуються ні розміри бізнесу, ні галузеві особливості. Все це може приводити до невірної оцінки кредитного рейтингу позичальника. Було проведено розрахунок основних фінансових коефіцієнтів в розрізі видів економічної діяльності. Результати проведеного дослідження підтвердили той факт, що значення основних коефіцієнтів фінансової звітності достатньо істотно відрізняються у малих підприємств, зайнятих в різних видах економічної діяльності. Крім цього додаткові дослідження показали, що існують відмінності і у галузевих значеннях основних фінансових коефіцієнтів малих і великих підприємств.

Таким чином, було зроблено висновок про те, що, незважаючи на існування об'єктивних принципів та закономірностей управління фінансами підприємств, які працюють на всіх без виключення підприємствах, існують і галузеві особливості розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, а також відмінності між фінансами малих та великих підприємств.

У ході проведення дослідження виявлена проблема, пов'язана з критеріями віднесення підприємства залежно від розміру до тієї або іншої

групи – малі, середні, великі. Фактично виходить, що середні підприємства у вітчизняній статистиці розглядаються разом з великим бізнесом. Хоча з економічної точки зору вони набагато ближчі до малого бізнесу. Також недоліком існуючої класифікації є дуже велика верхня межа за чисельністю найнятих робітників для середніх підприємств (до 1000 осіб) і низька для малих (всього 50 чоловік). Тобто сектор, так званих, середніх підприємств фактично представляє собою підприємства з чисельністю працюючих від 50 до 1000 чоловік. Це безумовно занадто великий діапазон. І у підприємств, які знаходяться на протилежних його границях, будуть зовсім різні цілі та проблеми.

Основні положення, висновки та рекомендації, що містяться у розділі 3 дисертаційної роботи знайшли свої відображення у наступних публікаціях: Дутченко О.М., Домбровський В.С. Банківське кредитування малих підприємств // Вісник Української академії банківської справи. - 2003. - №1(14). - С.51-53; Домбровський В.С. Використання міжрегіонального рейтингу розвитку сектора малого бізнесу для підвищення ефективності вітчизняних регіональних програм підтримки підприємництва // Матеріали IV Всеукраїнської научно-практичної конференції «Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України». – Симферополь, 2005. – С.44-45.

ВИСНОВКИ

Аналіз сучасного стану вітчизняного малого бізнесу вказує на те, що подальший розвиток можливий лише за умови перегляду існуючих підходів до його фінансового забезпечення. Розвиток підприємств малого бізнесу в сучасних умовах повинен бути пріоритетом державної економічної політики в Україні, одним з найважливіших напрямів діяльності урядових структур. Без систематичної, послідовної та всебічної підтримки з боку державних органів влади (як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівнях) мале підприємництво не зможе досягти фази саморегуляції, на якій досягається насичення сектору малого бізнесу і така конкурентна щільність, в результаті якої відбувається «відмирання» слабких фірм і заміна їх новими підприємствами, та реалізувати закладений у нього потенціал повною мірою.

Малий бізнес є невід'ємною складовою частиною економік більшості розвинених країн. Він створює до 60% ВВП, забезпечує роботою більше половини населення країн Західної Європи та США, вносить суттєвий вклад в експортний потенціал (його частка в загальних обсягах експорту різних країн коливається від 15 до 40%), сприяє оперативному впровадженню у виробництво останніх досягнень науки і техніки тощо. Також останнім часом розвиток малого бізнесу все частіше розглядається як найбільш ефективний спосіб розвитку депресивних регіонів, а також усунення територіальних та галузевих диспропорцій економічного розвитку країни.

В той же час аналіз стану малих підприємств України показав, що незважаючи на практично шестикратне зростання кількості МП (з 47 у 1991 році до 283 тис. підприємств у 2004 році), рівень розвитку вітчизняного підприємництва поки не може вважатись задовільним. Так, за рівнем розвитку МБ Україна відстає від аналогічних показників розвинених країн. Але проблема, перш за все, полягає не в кількісних, а в якісних показниках розвитку. Із року в рік зберігається низка негативних тенденцій. Це і скорочення темпів приросту числа МП, збільшення частки непрацюючих

підприємств, збитковість сектору МБ, переважання торгових видів діяльності, невеликий обсяг вкладень в технічні інновації, скорочення числа зайнятих на малих підприємств, низькій середній розмір оплати труда найманих працівників тощо. Звертають на себе увагу і диспропорції у територіальному розподілі малих підприємств – на шість регіонів України з найбільшою кількістю МП припадає близько 50% від їх загальної кількості, в той же час як на шість регіонів з найменшою кількістю – всього 8%.

Ця ситуація склалась багато в чому як результат функціонування існуючої системи підтримки малого підприємництва. Політика в цій сфері вимагає нових підходів, так проведений аналіз показав, що вона все ще знаходиться на етапі становлення, а більшість задач поставлених перед центральними органами влади в цій області не було вирішено повною мірою. Концентрація основних функцій щодо підтримки малого бізнесу на загальнодержавному рівні не виправдала себе. В умовах обмеженості існуючих бюджетних ресурсів, а також недооцінки ролі і значення малих підприємств, фінансування регіональних програм розвитку малого підприємництва здійснюється фактично за залишковим принципом. При цьому перевага надається інформаційній підтримці суб'єктів малого бізнесу, яка не вимагає суттєвих витрат. В той же час, залишаються без належної уваги такі важливі питання як побудова інфраструктури підприємництва, фінансово-кредитна підтримка, стимулювання зростання і розвитку малих підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності.

До того ж світовий досвід показує, що кардинальне розширення масштабів діяльності малих підприємств і збільшення їх внеску в економічний і соціальний розвиток країни вимагає створення системи адресної державної підтримки малого підприємництва на всіх рівнях: загальнодержавному, регіональному і місцевому.

При цьому особливе місце займає проблема полегшення доступу малих підприємств до зовнішнього фінансування. Серед причин більш високої, ніж у великих підприємств залежності від зовнішніх джерел фінансових ресурсів

можна виділити: обмеженість власного капіталу; невисоку кваліфікацію підприємців у питаннях фінансового менеджменту і неможливість утримання повного штату необхідних фахівців; ускладнений доступ до ресурсів; високі транзакційні витрати. З урахуванням того, що для суб'єктів малого бізнесу характерним є низькій рівень ліквідності у поєднанні з високими кредитними ризиками, а обсяг надходжень від реалізації продукції (товарів, робіт) не завжди достатній для фінансування всіх потреб, стає очевидною необхідність розробки спеціальних державних програм фінансової підтримки малого бізнесу, які повинні враховувати особливості фінансів МП.

Але проблема фінансового забезпечення має вирішуватись у комплексі з питанням побудови відповідної інфраструктури підприємництва. Це дасть додатковий поштовх розвитку вітчизняного малого бізнесу, а також забезпечить у кінцевому підсумку покращення кількісних та якісних показників його розвитку. Накоплений досвід в області побудови інфраструктури підприємництва досить обширний. Найбільш ефективними структурами, що дозволяють досягнути комплексного ефекту (зростання чисельності підприємств, скорочення числа банкрутств тощо), є організації, які здійснюють у тій або іншій формі «інкубування» малих підприємств. До них відносять: класичні бізнес-інкубатори, промислові зони, зони експортної переробки, наукові (технологічні) парки, віртуальні бізнес-інкубатори, територіально-виробничі комплекси та коопераційні мережі.

Існуюча організація фінансового забезпечення малого підприємництва не повною мірою відповідає потребам малого бізнесу. Безумовно позитивними моментами є зростаючі обсяги кредитування з боку вітчизняних банківських установ, наявність іноземних кредитних ліній, які полегшують доступ підприємців до кредитних ресурсів. Однак банківські кредити доступні поки що для обмеженого кола малих підприємств. Причиною цього є те, що банки, не маючи достатньої законодавчої захищеності своїх прав як кредиторів, не зацікавлені в кредитній підтримці малого бізнесу через значну собівартість цих послуг та високі кредитні ризики.

Фактично не діє механізм гарантування кредитів. Не повністю відповідає потребам розвитку підприємництва і фінансова підтримка на загальнодержавному та регіональному рівнях. Державна підтримка діяльності здійснюється лише Українським фондом підтримки підприємства. Однак його діяльність фінансується в недостатніх обсягах (в 2005 році на виконання всіх заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, включаючи фінансування УФПП, було фактично використано 18,8 млн. грн.). Залишається проблемою відсутність відпрацьованих механізмів та схем фінансово-кредитної підтримки суб'єктів МБ на національному та регіональних рівнях. В подібних умовах держава фактично позбавлена найбільш ефективних важелів підвищення якісного рівня розвитку МП, а відповідно і можливості використання малого бізнесу як інструменту розвитку депресивних регіонів України та вирішення найважливіших соціально-економічних проблем держави.

Як результат, за підсумками 2004 року в розвиток власного бізнесу вкладали кошти лише близько половини малих та середніх підприємств України. При цьому 50% з них використовували для цього лише внутрішні джерела фінансових ресурсів. Найбільшими проблемами в процесі фінансування з точки зору підприємців залишаються висока ціна ресурсів, великий розмір застави, невеликі терміни кредитування, безальтернативність банківських позик. Матеріали соціологічних досліджень вказують на те, що банківські кредити не стали для підприємців доступнішими і вони як і раніше мають труднощі із отриманням кредитів на розвиток власної справи. Все це вимагає перегляду існуючих підходів до організації фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу.

Система фінансової підтримки має бути побудована таким чином, щоб вона забезпечувала не тільки кількісне, але і якісне зростання малого бізнесу. Це може бути досягнуто шляхом врахування особливостей фінансів малих підприємств у програмах розвитку підприємництва, а також шляхом

підвищення ролі регіональної влади у вирішенні питань, пов'язаних із фінансовою підтримкою малого бізнесу. Стратегічними альтернативами розвитку малого підприємництва на рівні окремого регіону в умовах обмеженості наявних фінансових ресурсів є підтримка початкуючих підприємців, підтримка зростаючих та інноваційних фірм, або підтримка функціонування “традиційних” підприємств, які вже показали власну життєздатність.

В цілому всі малі підприємства проходять у процесі свого становлення через три ключові фази розвитку: створення (старт); зростання (розвиток) та стабілізація (функціонування). Але надалі починають спостерігатися відмінності. Так одні фірми практично весь час знаходяться на фазі стабілізації і не прагнуть або мають можливості для розширення; у інших відбувається чергування фаз зростання та стабілізації, що супроводжується зміною рівня ризику. Це повинно враховуватись у практиці розробки регіональних і державних програм фінансової підтримки малого підприємництва. Повинно існувати три групи програм: перша – орієнтована на допомогу починаючим підприємцям; друга – підтримка підприємств, що розвиваються; третя – програми полегшення доступу представників МБ до зовнішнього фінансування. На різних етапах потреби малого підприємства достатньо суттєво відрізняються, що обумовлює необхідність застосування різних форм і механізмів підтримки для кожної з фаз розвитку.

Всі діючі малі підприємства можна також поділити на дві великі групи: 1) підприємства, орієнтовані на зростання і розширення; 2) підприємства, що не мають можливостей для росту або не прагнуть цього. Фінансове керівництво даними типами фірм достатньо істотно відрізняється, як і відрізняються їх цілі у сфері фінансування. В першому випадку підприємець намагається нарощувати обсяги виробництва та реалізації. Він здійснює експансію як за видами діяльності, так і територіально. Стратегічною метою є досягнення самофінансування, що дозволило б забезпечити покриття всіх необхідних витрат за рахунок власних фінансових ресурсів. В другому

випадку відбувається просто відтворення, а головним для підприємця є забезпечення безперервного функціонування власного підприємства. Відповідно достатньою є підтримка самоокупності. Таким чином доцільно окремо виділяти фінансове забезпечення функціонування та фінансове забезпечення розвитку малого підприємства.

Як показали дослідження, на доступність та вибір конкретних джерел фінансових ресурсів впливають: 1) стадія життєвого циклу суб'єкта малого бізнесу; 2) цілі, які переслідує підприємець розпочинаючи власну справу; 3) сектор економіки, в якому працює МП; 4) організаційно-правова форма господарювання суб'єкта малого бізнесу.

Запропонований у роботі підхід до фінансування малих підприємств з урахуванням стадії життєвого циклу, цілей діяльності, а також галузевих особливостей рекомендується використовувати регіональним органам влади та суб'єктам інфраструктури підприємництва для обґрунтування і розроблення програм сприяння розвитку малих підприємств, спрямованих на підвищення їх життєздатності та конкурентоспроможності. Це стосується оптимізації методів і форм фінансової підтримки, застосування податкових знижок, напрямів кредитування тощо.

Крім цього необхідно більше уваги приділяти побудові регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. Під ними пропонується розуміти сукупність державних і приватних установ, що надають фінансові послуги і здійснюють кредитування малого бізнесу на рівні окремого регіону з метою підвищення кількісних та якісних показників його розвитку. Завдяки подібним системам регіональні власті зможуть стимулювати розвиток пріоритетних видів економічної діяльності, а також більш ефективно використовувати малий бізнес для вирішення соціально-економічних проблем регіону. При цьому подібний ефект може бути досягнутий без великих витрат за рахунок використання гарантійних схем, а також орієнтацією створюваних структур на досягнення самоокупності.

Аналіз показав, що в подібні системи доцільно включати як фінансово-кредитні установи, так і бізнес-центри, бізнес-інкубатори тощо. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність та життєздатність МП, які отримують фінансування з боку держави.

Основним важелем, за допомогою якого регіональна влада може впливати на підприємницькій клімат, є розробка та реалізація регіональних програм розвитку малого бізнесу. Для аналізу і оцінки ефективності тих або інших підходів і інструментів, вживаних в регіональних програмах, корисне проведення як міжрегіональних, так і внутрішньорегіональних порівнянь об'єктивно наявних результатів, досягнутих в регіоні і зафіксованих в рамках системи державних статистичних спостережень. При проведенні подібних порівнянь необхідною умовою є врахування не тільки абсолютних значень показників, але і динаміки їх зміни. Існуючі підходи не дозволяють добитися цього повною мірою.

В роботі запропоновано науково-методичні рекомендації по проведенню подібних порівнянь. Основними відмінностями пропонованого підходу (крім врахування динаміки показників) є врахування соціальної та економічної функції МП регіону, продуктивності регіональної системи розвитку підприємництва, а також можливість проміжного аналізу груп показників. При цьому в процесі аналізу позицій регіону важливий не тільки фінальний рейтинг, але і проміжний аналіз окремих груп показників (об'єднаних виходячи з їх економічного змісту), здійснюваний з метою виявлення майбутніх тенденцій зміни стану МБ. Тобто при проведенні міжрегіональних порівнянь необхідно враховувати, окрім зростання кількості малих підприємств і динаміки зміни показників, також і їх соціально-економічну роль у регіональних економіках. Загалом в порівнянні з існуючими підходами пропонований підхід вносить достатньо суттєві корективи у позиції регіонів.

У роботі приведені конкретні практичні рекомендації по покращенню фінансування малих підприємств на регіональному рівні на прикладі

Сумської області. Серед основних проблем стримуючих розвиток підприємств малого бізнесу Сумщини було виділено: несформована інфраструктура підтримки малого підприємництва; високі процентні ставки за банківськими позиками; низька інформаційна та правова обізнаність підприємців; недостатній рівень розвитку ділової і муніципальної інфраструктури міста; недостатній рівень розвитку малих промислових підприємств. До того ж малі підприємства Сумщини не використовують повною мірою переваги прикордонного розташування області. У ситуації, що склалася, представляється доцільним створення мережі бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів у м. Суми, а також крупних районних центрах. Необхідною умовою поліпшення ситуації, що склалася, є і створення регіонального гарантійного фонду, який дозволив би полегшити доступ МП до кредитних ресурсів.

Проте побудова регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу є лише однією із складових вирішення проблеми фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу. Банківські кредити завжди будуть одним з основних джерел позикових коштів для суб'єктів підприємницької діяльності. Відповідно необхідно забезпечувати постійне вдосконалення використовуваних банками технологій кредитування суб'єктів малого бізнесу.

Одним з основних принципів банківського кредитування є принцип диференційованості. Диференціація кредитування повинна здійснюватися на основі аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника. Але більшість існуючих методик оцінки кредитоспроможності базуються на порівнянні розрахункових показників діяльності підприємств з їхніми нормативними значеннями. При цьому як правило не враховуються ні розміри бізнесу, ні галузеві особливості. Все це може приводити до невірної оцінки кредитного рейтингу позичальника. Було проведено розрахунок основних фінансових коефіцієнтів в розрізі видів економічної діяльності. Результати проведеного дослідження підтвердили той факт, що значення

основних коефіцієнтів фінансової звітності достатньо істотно відрізняються у малих підприємств, зайнятих в різних видах економічної діяльності. Крім цього додаткові дослідження показали, що існують відмінності і у галузевих значеннях основних фінансових коефіцієнтів малих і великих підприємств.

Таким чином, можна зробити висновок про те що, існують об'єктивні особливості фінансово-господарської діяльності підприємств, які залежать від його розмірів (мале, середнє, велике), а також виду економічної діяльності, що проявляється у суттєвих відмінностях в значеннях основних фінансових коефіцієнтів.

У ході проведення дослідження виявлена проблема, пов'язана з критеріями віднесення підприємства залежно від розміру до тієї або іншої групи – малі, середні, великі. Фактично виходить, що середні підприємства у вітчизняній статистиці розглядаються разом з великим бізнесом. Хоча з економічної точки зору вони набагато ближчі до малого бізнесу. Також недоліком існуючої класифікації є дуже велика верхня межа за чисельністю найнятих робітників для середніх підприємств (до 1000 осіб) і низька для малих (всього 50 чоловік). Тобто сектор, так званих, середніх підприємств фактично представляє собою підприємства з чисельністю працюючих від 50 до 1000 чоловік. Це безумовно занадто великий діапазон. І у підприємств, які знаходяться на протилежних його границях, будуть зовсім різні цілі та проблеми. Відповідно необхідно переглянути законодавчі критерії розмежування малих, середніх та великих підприємств, потрібно зменшити для середніх підприємств критерій максимальної чисельності працівників, а для великих підприємств збільшити критерій річного доходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична довідка про стан виконання заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за I півріччя 2005 року // Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва: www.dkrp.gov.ua
2. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
3. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки // Фінанси України (укр.).- 2005.- № 5.- С.54-60.
4. Баб'як М.М. Розвиток малого й середнього підприємництва у регіоні // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2004.- № 12.- С.77-84.
5. Банки и малые и средние предприятия: к сотрудничеству и взаимному успеху // Проект Тасис по распространению технической информации: <http://www.tacisinfo.ru/brochure/banksme/>
6. Банківський менеджмент: Навчальний посібник / Кириченко О., Гіленко І., Ятченко А. – К.: Основи, 1999. – 671 с.
7. Банківські операції: Підручник / Міністерство освіти України; КНЕУ; Ред. Мороз А.М. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
8. Банковское дело: стратегическое руководство: Пер. с англ. / Под ред. С. Платонова, М. Хиггинса: Руководитель проекта У. Гулд. – М.: АО «Консалтбанкир», 1998. – 432 с.
9. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.
10. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна // Економіка України. – 1993. - №6. – С.74-79.
11. Батковський В. Проблеми кредитування малого підприємництва // Вісник Національного банку України (укр.). – 2005.- № 4. – С.28-33.
12. Бернар И., Колли Ж.-К. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская

- терминология: В 2-х тт. – Т. II: Пер. с фр. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 760 с.
13. Берницька Д.І. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в регіоні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2003. — 20 с.
 14. Бизнес-среда в Украине: Отчет МФК об опросе предприятий в Украине (2005 год) / Проект «Развитие предпринимательства в Украине» МФК. – К., 2005. – 76 с.
 15. Бізнес-середовище в Україні: Звіт МФК про опитування підприємств в Україні (Вересень 2003) / Проект дослідження підприємницької діяльності в Україні МФК. – К., 2003. – 112 с.
 16. Бізнес-середовище в Україні: Звіт МФК про опитування підприємств в Україні (Грудень 2004) / Проект дослідження підприємницької діяльності в Україні МФК. – К., 2004. – 100 с.
 17. Білоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. – 2000. - №2. – С.34-40.
 18. Борисов А.Н. Организация финансового менеджмента на малых предприятиях // Финансовый менеджмент (рус.).- 2004.- № 6.- С.34-43.
 19. Буряк Л.Д. Формування первісного капіталу МП // Фінанси України (укр.).- 2001.- № 11.- С.12-17.
 20. Буряковський В. В., Кармазин В. Я., Каламбет С. В. Фінанси підприємств. - Дніпропетровськ: Пороги, 2002. - 386 с.
 21. Ван Дейк Й., Пелленбарг П.Х. Региональные проблемы и региональная политика в Нидерландах // Региональные исследования и территориальное развитие в Нидерландах / Под ред. М.Бандмана, Э.Вевера, В.Силиверстова. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1995. – С. 20-25.
 22. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ./Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

23. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та пріоритети в нових умовах // Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція: Матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції, Ч.І. – Чернівці, 2006. – С. 11-15.
24. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, КОО, 2003. – 302 с.
25. Варналій З.С., Кузнецова І.С. Державна регуляторна політика в сфері малого підприємництва. – К.: Інститут економічного прогнозування. – 2002. – С.24.
26. Варналій З.С., Павлюк А.П. Мале підприємництво України як чинник регіонального розвитку: стан та перспективи // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2004.- № 4.- С.64-74.
27. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
28. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000 – 416 с.
29. Веб-сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва: www.dkrp.gov.ua
30. Веб-сайт «ПроКредіт Банк Україна»: www.procreditbank.com.ua
31. Веб-сайт Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua
32. Веб-сайт Державної служби зайнятості: www.dcz.gov.ua
33. Веб-сайт програми мікрокредитовання в Україні: www.microcredit.com.ua
34. Вибрані виступи учасників засідання "круглого столу" на тему "Регіональна політика України: формування соціогуманітарних пріоритетів розвитку", що відбувся 23 березня 2006 року в Києві (Частина II) // Веб-сайт Українського незалежного центру політичних досліджень: www.usipr.kiev.ua
35. Виговська В.В. Вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами малих підприємств // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2004.- № 8.- С.35-41.

36. Вітлінський В.В. Пернарівський О.В. Інтелектуалізована кількісна оцінка кредитоспроможності позичальника // Фінанси України. – 1998. – №6.
37. Волков І. Перше десятиліття // Підприємництво в Україні: події, проблеми, перспективи. — 2001. — № 1. — С. 4—6.
38. Воротіна Л. Державна підтримка малого підприємництва як шлях формування соціально гармонійного суспільства в Україні // Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні: Матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю (30 трав. 2001р., Київ). - К., 2001. - Т.2. - С.10-15.
39. Высоков В.В. Малый бизнес: made in Russia: Научно-практическое пособие. – Ростов-на-Дону: Издательский центр ДГТУ, 1999. – 120 с.
40. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі // Фінанси України (укр.).- 2005.- № 5.- С.147-155.
41. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в країнах-членах організації економічного співробітництва та розвитку // Теория и практика экономики и предпринимательства / Материалы II Международной научно-практической конференции. Алушта, 10-12 мая 2005 года. – Симферополь, 2005. – С.63-64.
42. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №18, №19-20, №21-22. – С.144.
43. Государственная поддержка малого предпринимательства на местном уровне: методические рекомендации. – С.-Пб., 1997. – 156 с.
44. Государственные финансы: Учеб. пособ. / Под. ред. В.М. Федосова, С.Я. Огородника, В.Н. Суторминой. - К.: Лыбидь. - 1991.
45. Гребельный В.И. Финансы предприятий: Учебное пособие. – К.: Изд-во Европейского ун-та, 2003. – 232 с.
46. Гроші та кредит: Навч.-метод. посіб./ В.М.Кочетков, Д.Г.Сироцинський, Н.Б.Андрушко.- 2-ге вид.- К.: Вид-во Європейського університету, 2002.- 84с.

47. Державне регулювання економіки: Навч. посіб./ В.М.Гриньова, М.М.Новікова; Харківський державний економічний університет. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2004. - 756 с.
48. Державне регулювання економіки: Підручник / Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. / За ред. І.Р.Михасюка. – К.: Атака, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
49. Домбровский В.С. Перспективы малых банков в Украине // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.9. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2004. – С. 242-245.
50. Домбровский В.С. Використання міжрегіонального рейтингу розвитку сектора малого бізнесу для підвищення ефективності вітчизняних регіональних програм підтримки підприємництва // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины». – Симферополь, 2005. – С.44-45.
51. Домбровский В.С. Основні принципи побудови регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого бізнесу // Стратегічний розвиток регіону – економічне зростання та інтеграція: Матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції, Ч.І. – Чернівці, 2006. – С. 198-201.
52. Домбровский В.С. Особенности управления финансами предприятий малого бизнеса // Матеріали II Международной научно-практической конференции «Теория и практика экономики и предпринимательства». – Симферополь, 2005. – С.40-41.
53. Домбровский В.С. Особливості фінансування малих підприємств на різних етапах життєвого циклу // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.15 – Суми: УАБС НБУ, 2006. – С. 168-175.
54. Домбровский В.С. Перспективи розвитку регіональних систем фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на Україні //

Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Економіка та менеджмент". – 2005. – Випуск 6-7. – С. 52-59.

55. Домбровський В.С. Проблеми визначення потреби в зовнішньому фінансуванні галузей малого бізнесу // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.14 – Суми: УАБС НБУ, 2005. – С. 222-225.
56. Дугин И.М. Финансовая поддержка малого бизнеса в Украине: существующая практика и перспективы // Актуальні проблеми економіки (укр.). – 2003. - №8. – С. 122-136.
57. Дутченко О.М., Домбровський В.С. Банківське кредитування малих підприємств // Вісник Української академії банківської справи.- 2003.- №1(14). - С.51-53.
58. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
59. Єпіфанов А.О., Зеленський С.В., Мінченко М.В. та ін. Соціально-економічні основи розвитку регіонів. Навчальний посібник. – Суми. ВВП «Мрія-1» ЛТД, 2001. – 332 с.
60. Єпіфанов А.О., Сало І.В. Регіональна економіка: Навчальний посібник: Навчальне видання: .- К.: Наукова думка, 1999.- 341 с.
61. Жук О. Малий бізнес у світі і в Україні // Економіка України. – 1995. - №2. – С. 25-33.
62. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 2-е видання, виправлене та доповнене. – Львів: Вид-во «Центр Європи», 1997. – 576 с.
63. Закон України «Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» від 13 лютого 1998 року №129/98-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1998. - №30-31. – С.195.
64. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 10 лютого

- 1998 року №102/98-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1998. - №30-31. – С.193.
65. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19.10.2000 року №2063-III // Відомості Верховної Ради. – 2000. - №51-52. – С.447.
66. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 року №2157-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. - №7. – С.35.
67. Закон України «Про підприємництво» // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – №14. – С.168.
68. Закон України «Про підприємства в Україні» // www.zakon.rada.gov.ua
69. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Відомості Верховної Ради. – 2005. – №51. – С.54.
70. Звіт про виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 2005 рік // Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва: www.dkrp.gov.ua.
71. Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. – М.: Экономика, 1991. – 204 с.
72. І.Алексєєв Кооперація малого та великого бізнесу і державні інтереси // Збірник наукових праць Української Академії державного управління при Президенті України / За заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – Вип. 2. – В 4 ч. Ч. IV. – С.6-7.
73. І.Ілько Регіони Європи у транскордонному співробітництві: історичний досвід 70-90-х років ХХ століття // Веб-сайт Інституту державного управління та регіонального розвитку: <http://www.uzhgorod.iatp.org.ua/ipard/ilko.doc>
74. Інформаційно-аналітичні та довідкові матеріали до парламентських слухань за порядком денним «Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо

підтримки малого та середнього бізнесу» (14 травня 2003 року). – К., 2003.

75. Карапетян Т. Оценка кредитоспособности заемщика // Экономика Украины. – 1999. – №7. – с.34-38.
76. Кириленко О.П. Фінанси: Навч. посібник. - Т.: Економічна думка, 1998. - 163с.
77. Кіш Є. Регіональна політика Європейського Союзу: стратегічні імперативи для України // Незалежний культурологічний часопис "І". – 2001. – № 23.
78. Козлова О.И., Сморгцова М.С. Голубович А.Д. Оценка кредитоспособности предприятий: пособие для банковских работников. – М.: АО "АРГО", 1993. – 28 с.
79. Колесникова Л.А. Порядок для хаоса: государство и предпринимательство в переходной экономике / Под ред. Б.К. Злобина. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 276 с.
80. Колесникова Л.А., Перекрестов В.А. Сравнительный анализ степени агрессивности среды развития малого бизнеса в регионах России на основе данных государственной статистики:
www.esbc.ru/biblio/statia.htm
81. Кондратюк Т.В. Державна політика підтримки малого бізнесу / Монографія. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 112 с.
82. Конституція України // Відомості Верховної Ради. – 1996. - №30. – С.141
83. Копченко І.М. Державне сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2004.- № 4.- С.89-96.
84. Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: Монографія. - К.: Вид-во Європейського університету, 2003. – 300 с.

85. Критерии отнесения предприятий к категориям микро, малых и средних // Материалы Ресурсного центра малого предпринимательства: <http://www.rcsme.ru/libArt.asp?id=3923>
86. Кужель А.В. Региональные программы поддержки предпринимательства в Украине: тенденции развития, методология, практика: Дис... канд. экон. наук: 08.10.01 / Национальная академия наук Украины; Совет по изучению производительных сил Украины. – К., 1999.
87. Кужель О. Особливості державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу на сучасному етапі // Вісник Національного банку України (укр.). – 2004. - №9. – С.8-20.
88. Лебедева С.Ю. Регулирование и поддержка малого и среднего предпринимательства в ЕС и России // Менеджмент в России и за рубежом (рус.).- 2001.- № 1.- С.90-97.
89. Левита Р.Я. История экономических учений: Полный курс в кратком изложении. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 224 с.
90. Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва № 2447 від 05 квітня 2005 р. // www.nau.kiev.ua
91. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: Підручник /Л.О.Лігоненко.-К.: КНТЕУ,2005.-823 с.
92. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. Универсальный бизнес-словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 640 с.
93. Мазур О.Є. Ефективне оподаткування малого підприємництва в умовах трансформації економіки України // Регіональна економіка (укр.).- 2003.- № 1.- С.43-51.
94. Мазур О.Є. Оцінка сучасного стану малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2003.- № 12.- С.80-89.
95. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. В 2 ч. Ч.2: Мікроекономіка: англ.- 13-е вид.- Львів: Просвіта, 1999.- 649 с.

96. Макмиланн Ч. Японская промышленная система: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988. – 400 с.
97. Малий бізнес в Україні. Підприємці здатні відродити Україну / Під ред.. Д. Ляпіна. – К.: Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні «Єднання», 1997.
98. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посібник / Л.І. Воротіна, В.Є. Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; За ред.. проф. Л.І. Воротіної. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – 307 с.
99. Малі підприємства в Україні у 2002 році / Державний комітет статистики України / За ред. О.О.Васечко; Відп. за вип. І.Ф.Книщенко. – Київ, 2003.
100. Малі підприємства в Україні у 2003 році / Державний комітет статистики України / За ред. О.О.Васечко; Відп. за вип. І.Ф.Книщенко. – Київ, 2004.
101. Малі підприємства в Україні у 2004 році. - К.: Держкомстат України, 2005. - 254 с.
102. Малый бизнес за рубежом // Официальный сайт Общественного совета по предпринимательству при Губернаторе Санкт-Петербурга: <http://www.os.bishelp.ru/index.php?page=559>
103. Матеріали дослідження «Фінансові послуги малому бізнесу» // Сайт рейтингового агентства «Експерт РА»: www.raexpert.ru/researches
104. Микитюк О.П. Розвиток бізнес-інкубаторів та їх роль у підтримці малого підприємництва // Актуальні проблеми економіки (укр.).- 2003.- № 11.- С.98-107.
105. Мікроекономіка і макроекономіка: Підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: У 2 ч. / С.Будаговська, О.Кілієвич, І.Луніна та ін.; За заг. ред. С.Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2003. – 517 с.
106. Москаленко В.П. Экономические новации: поиск и внедрение. – Сумы: Издательство «Довкілля», 2004. – 366 с.

107. Москаленко В.П., Шипунова О.В. Розвиток фінансово-економічного механізму на підприємстві / Курс лекцій. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. – 106 с.
108. Москаленко В.П., Шипунова О.В. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: Научно-методическое издание: Наукове видання.- Сумы: Довкілля, 2003.- 176 с.
109. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 25 лютого 2000 року № 39 // www.rada.gov.ua
110. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про спрощену форму бухгалтерського обліку суб'єктів малого підприємництва» від 30 вересня 1998 року №196 // www.rada.gov.ua
111. Наумова Л.Ю. Розвиток малого і середнього підприємництва як фактор фінансової стабілізації в державі // Фінанси України (укр.).- 2001.- № 11.- С.24-30.
112. Нетяжук М.В. Економічні механізми в ринкових умовах // Формування ринкових відносин в Україні (укр.).- 2004.- № 3.- С.18-22.
113. Никольский П.С. Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью. – М.: Финансы и статистика. – 1982.
114. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
115. Оптимальная практика работы бизнес-инкубаторов, Нью-Йорк и Женева, 2001.
116. Ослунд А. Условия развития малого предпринимательства // Человек и труд (рус.). – 2005. - №12. - Сайт журнала «Человек и труд»: www.chelt.ru/2005/12-05/list_12-05.html
117. Основні економічні показники діяльності малих підприємств / Сумське обласне управління статистики. – Суми, 2003.
118. Осовський О.А. Формування регіональної стратегії розвитку малого підприємництва: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.10.01 / Наук.-дослід.

екон. ін-т М-ва економіки та з питань європейської інтеграції України.
— К., 2003. — 17 с.

119. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: ЮНИТИ, 1995.
120. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник: Навчальне видання: . - М.: Финансы; ЮНИТИ, 1998.- 639 с.
121. Панченко Є.Г., Гаврилюк О.В., Арагау Б.С. Малий бізнес у США, Канаді та країнах Західної Європи. — К., 1993. — 50 с.
122. Пернарівський О.В. Оцінка кредитоспроможності позичальника // Фінанси України. — 1999. — №1. — с.23-25.
123. Петровська І.О., Клиновий Д.В. Фінанси (з елементами статистики фінансів). Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ. - 2002. — 300с.
124. Підприємства України в 2000 році: Звіт МФК про опитування підприємств в Україні (Травень 2001) / М.Якуб, Б.Сенчук, Т.Ткаченко; Проведено Українською Маркетинговою Групою. — К., 2001. — 132 с.
125. Пластун В.Л., Домбровський В.С., Пластун О.Л. Необхідність створення Національного агентства з кредитування експорту з метою вдосконалення державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності підприємств // Вісник Української академії банківської справи. — 2004. - №2(17). — С. 50-55.
126. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России /Аналитический сборник. — М: АМиР, ИПИ, 2001. — 384 с.
127. Постанова Верховної Ради України «Про рекомендації парламентських слухань «Проблемні питання розвитку підприємництва в Україні: регуляторна політика держави та заходи щодо підтримки малого та середнього бізнесу» №990-IV від 19 червня 2003 р. // Відомості ВРУ. — 2004. - №1.
128. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» від 3 квітня 1996 року №404 // www.rada.gov.ua

129. Постанова Кабінету міністрів України «Про програму державної підтримки підприємництва в Україні» від 17.03.1993р. № 201 // www.rada.gov.ua
130. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки» від 29 січня 1997 року №86 // www.rada.gov.ua
131. Про стан та тенденції розвитку малих підприємств у 2004 році / Головне управління статистики України у Сумській обл. – Суми, 2005.
132. Про фінансовий стан малих підприємств за 2004 рік. Комплексна аналітична доповідь / Головне управління статистики України у Сумській обл. – Суми, 2005.
133. Програма розвитку малого підприємництва в м. Суми на 2006-2007 роки, затверджена рішенням Сумської міської ради від 29 грудня 2005 №1570-МР.
134. Прозоров Ю. Концентрація банківської системи України: подальші перспективи // Вісник Національного банку України. – 2003. - №1. – С. 54-56.
135. Рейтинг розвитку сектору малого бізнесу в регіонах України у 2004 році / Головне управління статистики України у Сумській обл. – Суми, 2005.
136. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про комплексний план реалізації Програми державної підтримки малого підприємництва в Україні на 1994 рік» від 27 квітня 1994 року №297-р // www.rada.gov.ua
137. Савченко В. Активізація діяльності філій середніх і малих банків у регіонах // Вісник Національного банку України. – 2002. – №9. – С. 35-37.
138. Савченко В. Розширення мережі відділень банку в регіоні // Вісник Національного банку України. – 2003. – №7. – С. 51-53.
139. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 460 с.

140. Слуцкий Л.Э. Банк и малое предприятие: проблемы взаимодействия // Деньги и кредит. – 2000. - №10. – с. 12.
141. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
142. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.
143. Сорокина В. Государственное регулирование малого бизнеса: опыт Великобритании // Проблемы теории и практики управления. – 1998. - №2. - С. 100-103.
144. Спільний наказ Міністерства економіки України і Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 06.03.2006 №82/20 «Про затвердження Рекомендацій щодо порядку часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого і середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проектів» // www.nau.kiev.ua
145. Стан малого бізнесу в Україні: Звіт МФК про опитування малих підприємств в Україні (Червень 2000) / М.Якуб, Б.Сенчук; Проведено Центром соціальних експертиз та прогнозів Ін-ту соціології НАН України. – К., 2000. – 70 с.
146. Стонер Джеймс А.Ф., Долан Едвін Г. Вступ у бізнес: Пер. з англ. / Заг. ред. Й.С. Завадського. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фін., інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 752 с.
147. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе: Пер. с англ.- М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995.- 256 с.
148. Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 року №456/98 // www.rada.gov.ua
149. Указ Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» від 22 січня 2000 року №89/2000 // www.rada.gov.ua

150. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.1998 року №727/98 // www.rada.gov.ua
151. Указ Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» від 3 лютого 1998 року №79/98 // www.rada.gov.ua
152. Україна та Росія: політика сприяння розвитку малого підприємництва / Д.Ляпін, К.Ляпіна та ін.; Аналітичне дослідження проведене Інститутом Конкурентного Суспільства. – К., 2002. – 131 с.
153. Україна: чи сприятливі умови для підприємницької діяльності: Звіт МФК про опитування підприємств в Україні (Жовтень 2002) / А.Неміцкас, Б.Сенчук, О.Бабанін (Проект дослідження підприємницької діяльності в Україні МФК); Проведено Українською Маркетинговою Групою. – К., 2002. – 132 с.
154. Управління фінансовою санацією підприємства: Навчальний посібник / С.Я. Салига, О.І. Дацій, Н.В. Нестеренко, О.В. Серебряков. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
155. Финансовые услуги для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей. Информационно-аналитический справочник. В 2-х т. / Серия "Бизнес-Тезаурус" (аналитические справочники для российского бизнеса). - М.: 1999.
156. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2000. – 656 с.
157. Финансы: Учеб. пособие/Под ред. проф. А.М.Ковалевой.— 3-е изд., перераб. и доп.— М.: Финансы и статистика, 1999. — 379 с.
158. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
159. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М.Поддєрьогін. – 4-те вид., пероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

160. Фінанси: Навч. посіб. / С.О. Булгакова, Л.І. Василенко, М.В. Гумінська та ін. за ред. С.О. Булгакової. – Київ: КДТЕУ, 1999. – 174 с.
161. Хогтон Дж., Кук Н., Ісакова Н. Взаємодія державних і недержавних структур у справі формування політики підтримки малого бізнесу: варіант для України // Економіка України. – 1997. - №11. – С. 42-47.
162. Центры малого бизнеса: принципы создания и эффективной деятельности. – К., 1994. – 53 с.
163. Чумаченко М.Г. Нариси з економіки регіону. – К.: Наукова думка, 1995. – С.16-17.
164. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М. – 1997. – 343 с.
165. Шехова М.А. Мале підприємництво і регіональний розвиток // Регіональна економіка (укр.).- 2002.- № 3.- С.86-97.
166. Штаудт Е. Створення малих і середніх підприємств та сприяння їм у країнах з перехідною економікою // Банківська справа (укр.).- 2000.- №1.- С.3-8.
167. Шулус А. Мелкие и средние предприятия в народном хозяйстве ФРГ // РЭЖ. – 1993. - №3. – С. 78-88.
168. Щиборщ К. Анализ кредитоспособности заемщика // Банковские технологии. – 1999. – №7-8.
169. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И.Волкова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 416 с.
170. Экономика предприятия: Учебное пособие / Под общ. ред. д.э.н., проф. Л.Г.Мельника. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 632 с.
171. Ющенко В. Фінансова підтримка розвитку малого і середнього бізнесу в Україні // Вісник НБУ. – 1999. - №4. – С.3.
172. Яременко Ю. Чи потрібні Україні невеликі банки? // Вісник Національного банку України. – 2000. – №12. – С. 30.
173. Adizes, Ichak. “Organizational Passages: Diagnosing and Treating Life Cycle Problems of Organizations.” Organizational Dynamics, 1979.

174. Adizes, Ichak. *Corporate Life Cycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1988.
175. Bolton Committee Report, (1971). Report of the committee of inquiry on small firms. Cmnd. 4811, London: HMSO.
176. Darrell Zahorsky. Find Your Business Life Cycle // sbinformation.about.com
177. Declaration on Regionalism. Assembly of European Regions // www.a-e-r.org/publications/aer-declaration-on-regionalism.html
178. European Commission: *Guide to Financial Engineering Techniques Used by the European Commission in the Context of Regional Policy*, 1994.
179. Greiner, Larry E., "Evolution and Revolution as Organizations Grow", *Harvard Business Review*, 1972.
180. Lichtenstein, G.A. and Lyons, T.S. (1996), *Incubating New Enterprises: A Guide to Successful Practice*, Washington, DC, The Aspen Institute Rural Economic Policy Program.
181. Petty J.M., Keown A.J., Martin J.D. *Basic Financial Management*. – N.-Y.: Prentice Hall, 1993, 956 p.
182. Piasecki Ed.B. *Policy on small and medium-sized enterprises in Central and Eastern European Countries*. – Warsawa, 1992. – 263 p.
183. Rice, M.P. and Methews, J.B. (1995), *Growing New Ventures, Creating New Jobs: Principles and Practices of Successful Business Incubation*, Westport, CT: Center for Entrepreneurial Leadership, Inc.
184. Small and Medium Enterprise Agency (2004) *Chusho Kigyo Hakusho [White Paper on Small and Medium Enterprises in English]*, Gyosei Corporation.
185. Storey D. *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, 1994.
186. *The Small Business Economy: A Report To The President*, Washington, D.C.: Small Business Administration; U.S. G.P.O. Supt. of Docs, 2004.

ДОДАТКИ

Додаток А

Спеціальні продукти фінансової підтримки експорту для малого та
середнього бізнесу

Країна	Короткострокові продукти	Середньо- та довгострокові продукти	Інші послуги
Австралія	Політика захисту експортних платежів	Авансові платежі, гарантії за документарними акредитивами	Гарантії по експортному обіговому капіталу
Канада	Експортна перевірка та захист	Спрощення процедури отримання кредиту покупцем, гарантії фінансування до відвантаження товарів	Програма спрощення експорту
Данія	Угоди про перестраховання для МСП, угоди з комерційними банками про покриття документарних акредитивів	Покриття ризиків по середньостроковим контрактам МСП	
Фінляндія			Фінансова та гарантійна підтримка потреб обігового капіталу
Німеччина	Спрощена схема повного покриття ризиків	Кредити для МСП	
Мексика	Гарантії за експортними кредитами малого бізнесу		
Нідерланди		Страховання експортних кредитів	Програма підтримки починаючих експортерів
Польща	Спеціальні продукти по страхуванню експортних кредитів, включаючи високоризиковані країни		
Велико-британія		Політика гарантійної допомоги	Підвищення кількості іноземних компонентів в експорті
США	Політика короткострокового страхування експорту запчастин, сировини, товарів народного споживання		Програма гарантій за обіговим капіталом, програма пріоритетних позик для МСП

Додаток Б

Характеристика існуючих джерел фінансування малого бізнесу

Інвестор/ кредитор	Макс. сума кредиту	Макс. термін кредиту	Вартість позички	Забезпечення	Інші умови
Приватні особи	До 50 тис. доларів	До 1 року	Від 3% в місяць у валюті	Вироби з дорогоцінних металів або без забезпечення	1. Кредитор залишає за собою право вимагати дострокового погашення кредиту 2. Кредитні відношення знаходяться поза межами правового поля України
Державні або напівдержавні фонди	Немає даних	До 3-х років	У межах облікової ставки НБУ	Залог рухомого або нерухомого майна, поручительство третіх осіб	1. Відсутність чіткого механізму отримання кредитів 2. Як правило, надаються тільки великі кредити 3. Для отримання кредиту необхідне бізнес-план
Кредитні спілки	До 8 тис. доларів	До 1 року	До 100% річних в гривнях	Рухоме, нерухоме майно або без забезпечення	1. Кредити надаються тільки учасникам кооперативу 2. Максимальна сума кредиту обмежена
Ломбарди	В залежності від вартості залогу (рідко більше 10 тис. доларів)	До 1 місяця	Від 10% в місяць в гривнях	Нерухоме майно, вироби з дорогоцінних металів	1. Як правило, надаються тільки споживчі кредити 2. Кредити надаються без аналізу кредитоспроможності позичальника
Комерційні банки, що спеціалізуються на роздрібному бізнесі	Залежать від розмірів банку	Залежить від цілей кредиту, але не більше 2 років	Від 10% річних в іноземній валюті та від 25% річних в гривнях	Рухоме, нерухоме майно, поручительство третіх осіб, майнові права	1. Віддають перевагу великим та середнім фірмам 2. Для отримання кредиту обов'язкова наявність забезпечення 3. Обов'язковий економічний аналіз фінансового стану позичальника
Банки, які працюють спільно із міжнародними фінансовими організаціями	До 125 тис. доларів	До 1,5 років	Від 12% річних в іноземній валюті та від 25% річних у гривнях	Рухоме та нерухоме майно	1. Кредити надаються лише для розвитку існуючого та успішно працюючого бізнесу 2. Погашення кредиту здійснюється відповідно до встановленого графіку 3. Більш гнучкий підхід до забезпечення 4. Для отримання кредиту обов'язковим є надання бізнес-плану та ТЕО проекту

Додаток В

Зміна середньої кількості малих підприємств на 1000 осіб наявного населення за регіонами України у 2003-2004 роках

	Середня кількість МП на 1000 осіб наявного населення		Місце 2004р.	Зміна (2004р. до 2003р.)	Місце 2004р.
	2003	2004			
1	2	3	4	5 (гр. 3 - гр.2)	6
Україна	5,7	6,0	-	0,3	-
Автономна Республіка Крим	6,9	7,1	2	0,2	14
Вінницька	4,2	4,4	20	0,2	7
Волинська	4,3	4,5	18	0,2	8
Дніпропетровська	5,3	5,4	11	0,1	15
Донецька	5,5	5,5	10	0,0	26
Житомирська	4,4	4,5	19	0,1	18
Закарпатська	5,2	6,0	7	0,8	2
Запорізька	5,6	5,8	8	0,2	9
Івано-Франківська	5,2	5,2	13	0,0	27
Київська	4,8	5,0	14	0,2	10
Кіровоградська	4,9	5,0	15	0,1	19
Луганська	4,1	4,2	23	0,1	16
Львівська	5,9	6,2	6	0,3	5
Миколаївська	6,2	6,3	4	0,1	20
Одеська	5,4	5,8	9	0,4	3
Полтавська	4,7	4,8	16	0,1	21
Рівненська	4,0	4,1	25	0,1	22
Сумська	4,5	4,7	17	0,2	11
Тернопільська	3,7	3,8	27	0,1	23
Харківська	5,9	6,3	5	0,4	4
Херсонська	5,3	5,4	12	0,1	17
Хмельницька	4,0	4,2	24	0,2	12
Черкаська	4,2	4,3	21	0,1	24
Чернівецька	4,1	4,3	22	0,2	13
Чернігівська	4,0	4,1	26	0,1	25
м.Київ	16,7	18,0	1	1,3	1
м.Севастополь	6,4	6,7	3	0,3	6

Додаток Д

Зміна частки малих підприємств, що реалізовували продукцію та надавали послуги по регіонах України у 2003-2004 роках

1	Частка МП, що реалізовували продукцію та надавали послуги (у % до загальної кількості МП регіону)		Місце 2004р.	Зміна (2004р. до 2003р.)	Місце 2004р.
	2003	2004			
	2	3	4	5 (гр. 3 - гр.2)	6
Україна	73,9	72,2	-	-1,7	-
Автономна Республіка Крим	63,2	62,7	26	-0,5	6
Вінницька	66,7	66,4	21	-0,3	5
Волинська	67,7	64,4	24	-3,3	22
Дніпропетровська	78,0	77,1	5	-0,9	10
Донецька	71,5	71,5	16	0,0	4
Житомирська	67,1	69,1	19	2,0	1
Закарпатська	58,0	51,4	27	-6,6	27
Запорізька	78,5	78,0	3	-0,5	7
Івано-Франківська	64,6	64,0	25	-0,6	8
Київська	78,0	78,3	2	0,3	3
Кіровоградська	69,3	65,8	22	-3,5	25
Луганська	76,5	75,4	10	-1,1	13
Львівська	81,6	76,4	7	-5,2	26
Миколаївська	71,7	70,7	18	-1,0	11
Одеська	79,5	77,9	4	-1,6	16
Полтавська	80,6	78,5	1	-2,1	17
Рівненська	76,2	74,9	11	-1,3	14
Сумська	73,7	71,5	17	-2,2	18
Тернопільська	75,4	74,7	13	-0,7	9
Харківська	80,1	76,8	6	-3,3	23
Херсонська	64,4	65,3	23	0,9	2
Хмельницька	75,6	72,9	14	-2,7	21
Черкаська	76,2	74,8	12	-1,4	15
Чернівецька	69,3	66,9	20	-2,4	20
Чернігівська	77,3	76,3	8	-1,0	12
м.Київ	74,3	72,1	15	-2,2	19
м.Севастополь	79,5	76,2	9	-3,3	24

Додаток Е

Зміна обсягів реалізованої малими підприємствами продукції (робіт, послуг) на душу населення в 2003-2004 роках

1	Обсяги продукції МП, грн. на душу населення		Місце 2004р.	Зміна (2004р. до 2003р.), % (гр.3/гр.2)x100	Місце 2004р.
	2003	2004			
2	3	4	5	6	
Україна	1358,3	1561,5	-	115,0	-
Автономна Республіка Крим	1073,7	1280,1	12	119,2	5
Вінницька	723,6	859,0	23	118,7	7
Волинська	837,2	940,4	19	112,3	24
Дніпропетровська	1752,5	1866,9	2	106,5	27
Донецька	1274,2	1392,5	9	109,3	26
Житомирська	764,0	963,7	18	126,1	1
Закарпатська	713,9	804,0	25	112,6	22
Запорізька	1409,2	1637,2	4	116,2	14
Івано-Франківська	777,4	907,9	20	116,8	11
Київська	1315,1	1444,7	7	109,9	25
Кіровоградська	915,8	1066,2	17	116,4	13
Луганська	932,6	1067,0	16	114,4	19
Львівська	1175,7	1355,0	10	115,3	17
Миколаївська	1204,2	1418,5	8	117,8	10
Одеська	1235,8	1500,2	6	121,4	3
Полтавська	1153,5	1298,3	11	112,6	23
Рівненська	756,0	882,0	22	116,7	12
Сумська	946,2	1092,4	13	115,5	16
Тернопільська	630,8	748,8	27	118,7	8
Харківська	1379,3	1634,8	5	118,5	9
Херсонська	870,1	1081,6	14	124,3	2
Хмельницька	713,2	854,6	24	119,8	4
Черкаська	943,0	1073,4	15	113,8	20
Чернівецька	677,5	767,2	26	113,2	21
Чернігівська	777,0	900,3	21	115,9	15
м.Київ	5887,8	6754,0	1	114,7	18
м.Севастополь	1462,9	1743,3	3	119,2	6

Додаток Ж

Зміна обсягів реалізованої малими підприємствами продукції (робіт, послуг) в перерахунку на одне мале підприємство в 2003-2004 роках

1	Обсяг продукції на 1 МП, тис. грн.		Місце 2004р.	Зміна (2004р. до 2003р.), % (гр.3/гр.2)x100	Місце 2004р.
	2003	2004			
Україна	323,495	363,325	-	112,3	-
Автономна Республіка Крим	246,598	288,188	20	116,9	8
Вінницька	261,401	297,982	18	114,0	16
Волинська	288,185	323,271	14	112,2	22
Дніпропетровська	427,510	447,550	2	104,7	27
Донецька	327,093	353,574	5	108,1	25
Житомирська	262,491	314,948	16	120,0	3
Закарпатська	234,714	259,119	27	110,4	23
Запорізька	319,385	366,426	4	114,7	14
Івано-Франківська	231,649	273,219	24	117,9	6
Київська	351,218	367,878	3	104,7	26
Кіровоградська	271,539	326,867	13	120,4	2
Луганська	300,475	340,879	8	113,4	17
Львівська	243,558	284,562	22	116,8	9
Миколаївська	274,100	322,430	15	117,6	7
Одеська	289,910	331,379	11	114,3	15
Полтавська	309,417	348,053	6	112,5	20
Рівненська	249,562	288,967	19	115,8	10
Сумська	285,435	329,895	12	115,6	11
Тернопільська	228,960	263,296	26	115,0	13
Харківська	292,445	336,633	10	115,1	12
Херсонська	255,758	308,203	17	120,5	1
Хмельницька	237,939	281,609	23	118,4	5
Черкаська	298,675	338,386	9	113,3	18
Чернівецька	240,178	270,300	25	112,5	19
Чернігівська	255,228	286,903	21	112,4	21
м.Київ	473,294	518,245	1	109,5	24
м.Севастополь	286,594	341,055	7	119,0	4

Додаток 3

Зміна частки малих підприємств у загальних обсягах реалізації продукції
(робіт, послуг) регіонів України в 2003-2004 роках

1	Частка малих підприємств у загальних обсягах реалізації		Місце 2004р.	Зміна (2004р. до 2003р.) (гр. 3 - гр.2)	Місце 2004р.
	2003	2004			
Україна	6,6	5,3	-	-1,3	-
Автономна Республіка Крим	14,3	13,4	2	-0,9	8
Вінницька	11,4	10,6	8	-0,8	7
Волинська	6,7	4,1	24	-2,6	22
Дніпропетровська	4,9	3,5	26	-1,4	13
Донецька	4,1	2,8	27	-1,3	12
Житомирська	10,8	6,9	18	-3,9	26
Закарпатська	14,2	9,2	12	-5,0	27
Запорізька	6,7	5,3	21	-1,4	14
Івано-Франківська	9,3	7,3	16	-2,0	18
Київська	8,0	5,7	20	-2,3	19
Кіровоградська	13,3	10,8	6	-2,5	21
Луганська	4,5	3,9	25	-0,6	4
Львівська	8,3	7,8	15	-0,5	2
Миколаївська	10,5	8,7	13	-1,8	17
Одеська	7,7	7,3	17	-0,4	1
Полтавська	7,7	5,0	22	-2,7	23
Рівненська	11,0	8,7	14	-2,3	20
Сумська	11,9	10,7	7	-1,2	11
Тернопільська	16,1	12,8	4	-3,3	25
Харківська	7,2	6,3	19	-0,9	9
Херсонська	10,5	9,8	10	-0,7	5
Хмельницька	10,8	9,8	11	-1,0	10
Черкаська	11,5	10,0	9	-1,5	15
Чернівецька	17,3	14,3	1	-3,0	24
Чернігівська	11,6	11,0	5	-0,6	3
м.Київ	5,6	4,8	23	-0,8	6
м.Севастополь	15,1	13,4	3	-1,7	16

Додаток И

Перелік використаних коефіцієнтів та їх характеристика

Показник	Характеристика показника	Розрахунок коефіцієнту	Рекомендоване значення
I. Коефіцієнти ліквідності			
- загальної (поточної) ліквідності	Показує, чи достатньо у підприємства коштів, які можуть бути направлені на погашення його короткострокових зобов'язань протягом певного проміжку часу	Оборотні активи / поточні зобов'язання	Від 1 до 2-3
- коефіцієнт забезпеченості власними коштами	Характеризує наявність власних обігових коштів у підприємства необхідних для його фінансової стійкості	(Оборотні активи – поточні зобов'язання) / оборотні активи	Більше 0,1
- строкової ліквідності	Характеризує відношення найбільш ліквідної частини обігових коштів до короткострокових зобов'язань	(Грошові кошти + поточні фінансові інвестиції + дебіторська заборгованість) / поточні зобов'язання	Міжнародна практика – більше одиниці; Україна - 0,7-0,8
- абсолютної ліквідності	Здатність підприємства покрити поточні зобов'язання лише за рахунок грошових коштів	Грошові кошти / поточні зобов'язання	В західній практиці майже не використовується; Україна – 0,2-0,25
- чистий обіговий капітал на одно підприємство	Показує середню суму вільних обігових коштів, що припадає на одне мале підприємство	(Оборотні активи – поточні зобов'язання) / кількість МП галузі	Не регламентується
II. Коефіцієнти ділової активності			
- коеф. оборотності активів (коеф. трансформації)	Скільки разів за рік (або інший звітний період) здійснюється повний цикл виробництва та обігу або скільки грошових одиниць принесла кожна одиниця активів	Обсяг реалізованої продукції / середньорічна вартість активів	Не регламентується. Порівнюють із значеннями показника на аналогічних підприємствах або середнім по галузі
- оборотність дебіторської заборгованості (ДЗ)	Скільки днів в середньому триває повне погашення дебіторської заборгованості	365 / (виручка від реалізації / середньорічна вартість ДЗ)	Порівнюється із середньогалузевим; також порівнюють із значенням коеф. оборотності кредиторської заборгованості
- оборотність кредиторської заборгованості (КЗ)	Показує скільки днів потрібно компанії для оплати виставлених їй рахунків	365 / (операційні витрати / середньорічна вартість КЗ)	Порівнюється із середньогалузевим; також порівнюють із значенням коеф. оборотності ДЗ
- оборотність матеріально-виробничих запасів	Відображає швидкість реалізації матеріально-виробничих запасів або скільки днів необхідно для продажу (без оплати) цих запасів	365 / (операційні витрати / середньорічна вартість оборотних активів в запасах ТМЦ)	Не регламентується
- тривалість операційного циклу	Скільки днів в середньому необхідно для виробництва, продажу та сплати продукції підприємства	Оборотність ДЗ + оборотність матеріально-виробничих запасів	Не регламентується
III. Коефіцієнти рентабельності			
- рентабельність активів	Показує скільки грошових одиниць потрібно фірмі для отримання однієї грошової одиниці прибутку, незалежно від джерел цих коштів	Чистий прибуток / середньорічна вартість активів	Порівнюється із середнім по галузі
- рентабельність реалізації	Скільки грошових одиниць чистого прибутку принесла кожна одиниця реалізованої продукції	Чистий прибуток / виручка від реалізації	Порівнюється із середнім по галузі
- рентабельність власного капіталу	Скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна грошова одиниця, що вкладена власниками	Чистий прибуток / середньорічна вартість власного капіталу	Порівнюється із середнім по галузі
IV. Коефіцієнти платоспроможності або структури капіталу			
- коефіцієнти власності	Характеризує співвідношення інтересів власників підприємства та кредиторів	Власний капітал / підсумок балансу	Близько 60%
- коефіцієнт позикового капіталу	Зворотний коефіцієнт по відношенню до коеф. власності	Позиковий капітал / підсумок балансу	
- коефіцієнт фінансової залежності	Характеризує залежність фірми від зовнішніх позик	Позиковий капітал / власний капітал	Не більше одиниці

Додаток К

Значення основних коефіцієнтів ліквідності за видами економічної діяльності у 2002-2004 роках

	К-т поточної ліквідності			К-т забезпеченості власними коштами			Строкової ліквідності			Абсолютної ліквідності			Чистий обіговий капітал на одне МП (тис. грн.)		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Всього по економіці	0,977	1,002	1,037	-0,023	0,002	0,036	0,720	0,765	0,819	0,066	0,077	0,087	-4,300	0,378	10,720
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,772	0,832	0,842	-0,296	-0,202	-0,187	0,397	0,485	0,449	0,020	0,024	0,020	-58,632	-52,370	-47,683
Промисловість	0,976	1,046	1,026	-0,024	0,044	0,025	0,651	0,747	0,730	0,059	0,060	0,083	-4,126	9,833	6,011
Будівництво	1,188	1,139	1,052	0,159	0,122	0,049	0,730	0,881	0,763	0,072	0,108	0,090	31,762	26,835	11,662
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту у тому числі	0,922	0,926	0,954	-0,084	-0,080	-0,048	0,702	0,708	0,759	0,050	0,053	0,042	-17,989	-21,400	-16,642
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	1,595	1,370	1,106	0,373	0,270	0,096	1,195	0,912	0,722	0,541	0,321	0,070	58,162	63,104	13,812
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	0,898	0,903	0,946	-0,113	-0,108	-0,057	0,713	0,722	0,779	0,033	0,040	0,040	-32,191	-37,892	-26,864
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	0,953	0,974	1,020	-0,049	-0,027	0,020	0,429	0,410	0,445	0,060	0,067	0,066	-3,307	-1,911	1,522
Готелі та ресторани	0,763	0,839	1,076	-0,311	-0,192	0,071	0,438	0,540	0,777	0,067	0,097	0,105	-13,890	-10,467	5,591
Транспорт і зв'язок	0,922	1,052	0,997	-0,084	0,049	-0,003	0,770	0,907	0,837	0,121	0,124	0,159	-10,750	8,316	-0,464
Фінансова діяльність	1,366	1,424	1,766	0,268	0,298	0,434	1,211	1,360	1,706	0,167	0,207	0,319	286,162	569,782	1418,185
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	1,075	1,046	1,010	0,070	0,044	0,010	0,881	0,767	0,804	0,102	0,113	0,111	9,383	7,187	2,617
Державне управління	2,308	1,267	1,378	0,567	0,211	0,274	1,698	0,807	1,133	0,296	0,393	0,296	94,118	18,182	71,368
Освіта	1,280	1,414	1,433	0,219	0,293	0,302	0,970	1,102	1,232	0,438	0,538	0,515	7,458	11,236	17,866
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,930	0,878	1,023	-0,075	-0,138	0,022	0,760	0,727	0,715	0,062	0,053	0,155	-11,350	-18,918	1,252
Колективні, громадські та особисті послуги	0,982	0,960	0,916	-0,018	-0,042	-0,092	0,746	0,750	0,684	0,121	0,147	0,138	-0,901	-2,720	-6,629

Додаток Л

Значення основних коефіцієнтів ділової активності за видами економічної діяльності у 2002-2004 роках

	Коефіцієнт трансформації			Оборотність дебіторської заборгованості			Оборотність кредиторської заборгованості			Оборотність матеріально-виробничих запасів			Тривалість операційного циклу		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Всього по економіці	0,437	0,440	0,385	197	200	222	262	274	288	64	60	58	261	260	280
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	0,206	0,209	0,284	215	273	212	424	478	405	159	180	170	374	454	382
Промисловість	0,415	0,421	0,374	179	197	183	259	259	251	77	72	70	256	269	254
Будівництво	0,575	0,704	0,712	177	152	141	194	200	203	120	54	47	297	206	188
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	0,844	0,806	0,672	198	205	241	274	295	319	53	52	52	252	257	293
у тому числі															
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	0,839	0,589	0,834	87	163	101	120	172	131	54	42	49	141	205	150
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	0,754	0,751	0,581	259	251	305	340	361	391	52	52	51	311	303	356
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	1,341	1,335	1,451	40	37	37	102	98	91	58	58	58	98	96	94
Готелі та ресторани	0,679	0,644	0,604	62	74	91	144	143	141	46	44	40	109	118	131
Транспорт і зв'язок	0,528	0,593	0,666	148	155	122	178	180	153	27	24	22	175	179	144
Фінансова діяльність	0,097	0,273	0,149	850	364	614	613	618	551	49	15	10	898	379	624
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	0,150	0,152	0,142	217	196	267	240	235	308	41	75	67	258	271	334
Державне управління	0,117	0,161	0,066	247	82	214	177	105	127	78	25	10	325	107	224
Освіта	0,902	0,944	0,835	42	36	71	68	66	96	19	17	15	61	53	86
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,259	0,346	0,641	505	369	79	160	123	114	64	51	40	568	420	119
Колективні, громадські та особисті послуги	0,359	0,377	0,409	103	107	95	164	142	121	31	28	28	133	135	123

Додаток М

Значення основних коефіцієнтів рентабельності за видами економічної діяльності у 2002-2004 роках

	Рентабельність активів	Рентабельність реалізації	Рентабельність власного капіталу
Всього по економіці	-1,17%	-2,77%	-2,17%
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-2,99%	-13,59%	-5,80%
Промисловість	-3,85%	-9,78%	-6,64%
Будівництво	-2,08%	-3,11%	-4,74%
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-1,29%	-1,67%	-6,06%
у тому числі			
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	-0,42%	-0,66%	-1,18%
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	-1,40%	-2,03%	-9,51%
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	-0,90%	-0,66%	-1,83%
Готелі та ресторани	-3,87%	-6,06%	-7,06%
Транспорт і зв'язок	-1,56%	-2,63%	-3,13%
Фінансова діяльність	3,34%	21,79%	5,77%
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	-0,20%	-1,39%	-0,26%
Державне управління	0,66%	5,53%	0,82%
Освіта	3,81%	4,25%	5,15%
Охорона здоров'я та соціальна допомога	-0,57%	-1,31%	-1,30%
Колективні, громадські та особисті послуги	-0,04%	-0,07%	-0,07%

Додаток Н

Значення основних коефіцієнтів платоспроможності за видами економічної діяльності у 2002-2004 роках

	Коефіцієнт власності			Коефіцієнт позикового капіталу			Коефіцієнт фінансової залежності		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Всього по економіці	52,82%	52,96%	54,93%	47,18%	47,04%	45,07%	0,862	0,859	0,792
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	57,27%	45,54%	43,72%	42,73%	54,46%	56,28%	0,716	1,161	1,244
Промисловість	54,78%	54,07%	64,48%	45,22%	45,93%	35,52%	0,802	0,828	0,538
Будівництво	42,57%	43,35%	37,16%	57,43%	56,65%	62,84%	1,243	1,209	1,545
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	21,32%	21,04%	25,94%	78,68%	78,96%	74,06%	3,624	3,693	2,805
у тому числі									
торгівля транспортними засобами та їх ремонт	58,11%	36,79%	29,07%	41,89%	63,21%	70,93%	0,712	1,706	2,425
оптова торгівля і посередництво у торгівлі	14,04%	15,60%	23,75%	85,96%	84,40%	76,25%	6,014	5,320	3,153
роздрібна торгівля побутовими товарами та їх ремонт	47,53%	49,09%	46,88%	52,47%	50,91%	53,12%	1,075	1,021	1,111
Готелі та ресторани	53,08%	54,48%	54,44%	46,92%	45,52%	45,56%	0,850	0,809	0,820
Транспорт і зв'язок	45,00%	47,50%	52,06%	55,00%	52,50%	47,94%	1,195	1,081	0,894
Фінансова діяльність	54,09%	53,61%	56,37%	45,91%	46,39%	43,63%	0,810	0,840	0,749
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	81,53%	81,61%	76,37%	18,47%	18,39%	23,63%	0,213	0,210	0,291
Державне управління	69,71%	75,68%	84,86%	30,29%	24,32%	15,14%	0,153	0,099	0,081
Освіта	74,66%	73,70%	71,42%	25,34%	26,30%	28,58%	0,307	0,320	0,372
Охорона здоров'я та соціальна допомога	28,84%	33,91%	56,29%	71,16%	66,09%	43,71%	2,119	1,678	0,751
Колективні, громадські та особисті послуги	75,42%	71,87%	71,19%	24,58%	28,13%	28,81%	0,301	0,357	0,375