

ЗМІСТ

Передмова	4
1. Статистичне дослідження людського розвитку	6
1.1. Статистичне оцінювання та моделювання демографічних процесів на регіональному рівні	6
1.2 Статистичні аспекти оцінювання стану та розвитку сфери туризму. .	43
2. Дослідження інтенсивності розвитку макроекономічних процесів. . .	72
2.1 Статистичні аспекти оцінювання прямих іноземних інвестицій в Україну.	72
2.2 Статистичне дослідження макроекономічних пропорцій за даними системи національних рахунків.	92
2.3 Статистична складова оцінки грошово-кредитної політики України .	111
3. Методологічні проблеми статистичного оцінювання бізнесу.	125
3.1 Детерміновані моделі факторного економічного аналізу.	125
3.2 Методологічні аспекти аналізу ефективності використання робочої сили на підприємстві.	143
3.3 Статистичний моніторинг кон'юктури ринку та оцінка ефективності функціонування підприємств на ринку товарів і послуг.	165
3.4 Методи і моделі оцінки розвитку малого підприємництва Одеського регіону.	196
3.5 Багатовимірні статистичні методи в маркетингових дослідженнях . .	242
3.6 Методологічні питання аналізу факторів та резервів росту ефективності використання основного капіталу в хлібопекарській промисловості	264

ПЕРЕДМОВА

Предметом наукових досліджень, результати яких висвітлено в монографії, стали соціально-економічні явища та процеси, що відбуваються в Україні, окремих її регіонах і, зокрема, в Одеській області.

Результати наукових досліджень, спрямованих на вдосконалення статистичних методів аналізу та прогнозування соціально-економічних процесів, є базою для розробки нових методичних підходів у статистичному аналізі, пов'язаних із переходом економіки країни до ринкових відносин.

Основними завданнями дослідження були:

- методологічні підходи та практичні розрахунки процесів відтворення населення в регіоні;
- оцінка стану малого і середнього бізнесу;
- статистичне дослідження пропорційності розвитку економіки та оцінювання впливу окремих видів діяльності;
- дослідження інвестиційної діяльності та конкурентоспроможності підприємств.

Перший розділ досліджень присвячений проблемам статистичного оцінювання людського розвитку. Так, на основі аналізу загальнодержавних тенденцій демографічного розвитку виявлені регіональні особливості демографічних процесів. Проаналізована динаміка та структура життєвого потенціалу населення на регіональному рівні та на основі запропонованої методики проведена оцінка впливу окремих факторів на зміну життєвого потенціалу населення.

Одним з важливих індикаторів якості життя є рівень споживання туристичних послуг. Розвиток туризму сприяє покращенню здоров'я людини, підвищенню рівня освіти, він гармонізує відносини між різними країнами, народами, сприяє збереженню навколишнього середовища. Проте вагомість туризму для національної економіки є нечітко визначеною. У даній роботі розглянуто напрямки оцінювання обсягу туристичної діяльності та основного елементу туристичної інфраструктури - підприємств готельного господарства.

У другому розділі роботи проведено аналіз процесів відтворення та взаємовідносин між секторами економіки. Продемонстровано роль системи національних рахунків для характеристики потоків товарів і послуг, виявлення макроекономічних пропорцій, прогнозування економічних процесів.

Гроші й грошовий обіг відіграють провідну роль у функціонуванні ринкової економіки, бо саме вони є факторами зростання виробництва та споживання і національної економіки в цілому. Тому узагальнення досвіду аналізу грошової маси, особливо статистичного, є актуальним та сучасним у будь-яких умовах. У дослідженні опрацьовані методологічні підходи та запропоновані практичні рекомендації щодо виявлення належності управління грошово-кредитного ринку України до однієї з основних моделей управління економікою, а саме кейнсіанства чи монетаризму за допомогою кореляційно-регресійного аналізу та індексного методу.

Статистичне дослідження прямих іноземних інвестицій в Україну є своєчасним та актуальним, оскільки інвестиції багатогранно впливають на розвиток економіки. У статистичному дослідженні надається оцінка об'єктивно існуючих взаємозв'язків між параметрами, які характеризують інвестиційні процеси в Україні за 1996-2010 роки та виявляються фактори, які впливають на обсяг іноземних інвестицій, за допомогою авторегресійного факторного аналізу, здійснюється прогноз прямих іноземних інвестицій. Проведено статистичне оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України допомогою багатовимірних статистичних методів.

У третьому розділі роботи запропоновані методи та моделі оцінювання рівня розвитку малого підприємництва. Проаналізовано розвиток малого підприємництва Одеської області. Зокрема, проранжовані райони Одеської області за рівнем розвитку малого бізнесу, виявлені фактори, що стримують розвиток малих підприємств та побудовані моделі ефективної діяльності малих підприємств. Надані пропозиції щодо покращення умов функціонування малих підприємств.

Авторами складових частин колективної монографії є:

1.1 – канд. економічних наук, проф. А.З. Підгорний, канд. екон. наук, К.В.Вітковська

1.2 – канд. екон. наук, доцент О.Г. Милашко, канд. екон. наук, доцент О.П. Русева;

2.1 – канд. екон. наук, доцент Т.В. Погорелова, ст.науковий співробітник Т.С. Корольова;

2.2 – канд. екон. наук, доцент О.Г. Милашко;

2.3 – канд. екон. наук, доцент Т.В. Погорелова;

3.1 – д-р екон. наук, професор О.Г. Янковий;

3.2 – канд. екон. наук, доцент К.Д. Семенова;

3.3 – канд. екон. наук, доцент О.В. Самоєнкова;

3.4 – канд. екон. наук, доцент Ю.О. Ольвінська;

3.5 – канд. екон. наук, доцент О.І. Яшкіна;

3.6 – канд. екон. наук, І.Г. Готліб.

Наприкінці хочеться висловити щирі подяку рецензентам даної наукової праці, професорам за ретельне відношення до викладеного матеріалу, цінні зауваження та поради, які сприяли суттєвому покращенню колективної монографії.

Канд. екон. наук, професор
А.З.Підгорний

3.4 МЕТОДИ І МОДЕЛІ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Підприємництво – це основа розвитку та ефективного функціонування економіки будь-якої країни. Протягом багатьох років підприємництво є об'єктом досліджень представників різних країн світу та економічних шкіл.

Успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від того, наскільки ефективно обрана його форма.

За видами та призначенням підприємницьку діяльність можна підрозділити на: виробничу, комерційну, фінансову, консультативну, інноваційну тощо. Всі ці види можуть функціонувати як окремо, так і разом.

За формами власності суб'єкт підприємницької діяльності може бути приватним, державним чи комунальним.

За кількістю власників підприємницька діяльність може бути індивідуальною та колективною.

Форми підприємництва можна підрозділити на організаційно-економічні та організаційно-правові. *За організаційно-правовою формою* можна виділити наступні суб'єкти підприємницької діяльності: відкриті та закриті акціонерні товариства; господарські товариства (повні, командні, з обмеженою відповідальністю); виробничі кооперативи; державні й муніципальні унітарні підприємства; некомерційні організації.

За розміром (масштабом) господарюючих одиниць, тобто за кількістю найманих працівників і обсягом валового доходу виділяють наступні групи суб'єктів підприємницької діяльності: мале, середнє та велике підприємство.

Малі підприємства складають основу європейської економіки. Вони являються ключовим джерелом робочих місць та впровадження бізнесових ідей. Зусилля Європи у сучасній економіці супроводжуються успіхом тільки тоді, коли малий бізнес буде висунутий на перше місце у порядку денному. Ці підприємства швидко реагують на всі зміни у бізнес-середовищі. Вони перші страждають від надмірного обтяження бюрократією, але й перші, хто буде нагородженим добробутом та процвітатиме від ініціативи порвати з бюрократизмом. Малі підприємства значно сприяють соціальному і регіональному розвитку через те, що вони являються прикладом ініціативності та дієвості [5, с. 1]. У різних країнах світу існують різні критерії визначення суб'єктів малого підприємництва (табл. 1) [4, с. 77; 6-11]. В Україні до малих підприємств згідно Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» зі змінами та доповненнями від 18.09.2008р № 523-VI відносять [11]:

– фізичних осіб, що зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності;

– юридичних осіб – суб'єктів 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 70 млн. гривень.

Слід зауважити, що в економічній науці не існує єдиної думки щодо понять «мале підприємництво» та «малий бізнес». Так, ряд вітчизняних економістів, зокрема, С.К. Реверчук, Н.В. Савка, Н.Є. Кубай наголошують на доцільності їх ототожнення [1,2]. Інші вчені вважають що під «малим бізнесом» треба розуміти лише малі або середні і малі підприємства в цілому, а «мале підприємництво» характеризує не стільки розміри та масштаби господарської діяльності, а обов'язкове базуванням діяльності на ризикованій та інноваційній основі, повній економічній відповідальності, гнучкому управлінні, що спрямоване на отриманні максимального прибутку [3, с. 57].

Сьогодні цілком очевидно, що успіх економічного розвитку країни великою мірою залежить від ефективного розвитку і функціонування саме малого підприємництва.

Таблиця 1

Критерії визначення суб'єктів малого підприємництва у країнах світу

Країна	Критерії визначення суб'єктів малого підприємництва			
	Чисельність зайнятих, осіб	Річний обсяг реалізації	Валовий дохід	Уставний фонд
Європейський союз	до 50	до 4,0 млн. євро	–	до 2,0 млн. євро
США	- обробна промисловість: до 1000; - інші сфери: до 100.	–	–	–
Росія	- промисловість, будівництво, транспорт: до 100; - сільське господарство, науково-технічна сфера: до 60; - роздрібна торгівля: до 30; - інші: до 50 .	–	–	–
Японія	- обробна промисловість, транспорт: до 300; - оптова торгівля: до 100; - роздрібна торгівля та інші: до 50.	–	–	- обробна промисловість, транспорт: до 100 млн. йен; - оптова торгівля: до 30 млн. йен; - роздрібна торгівля та інші: до 10 млн. йен.
Україна	до 50	–	до 70 млн. грн	–

Це пояснюється, в першу чергу, тим, що в умовах формування ринкових відносин при обмежених фінансових ресурсах суб'єкти малого підприємництва, які не потребують великого стартового капіталу, більш активні в інноваційній діяльності, сприяють створенню додаткових робочих місць, спроможні стимулювати структурну перебудову економіки та наповнити ринок товарами і послугами. Вони є джерелом формування «середнього класу», а також вихідною соціально-економічною базою відтворення ефективних виробничих відносин. Саме тому в більшості країн світу мале підприємництво є не тільки об'єктом державної політики, але й розглядається як один з чинників національної безпеки.

Найбільш класичний варіант реалізації підприємницької діяльності характерний для малого та середнього бізнесу. Малий та середній бізнес вважають двигуном ринкової економіки через свою гнучкість, швидкість реакції, відсутність жорсткої регламентації, широкі можливості для ініціативи та розрахованого ризику. Окрім того, характеризуючи малий середній бізнес необхідно акцентувати на таких наступних його рисах: гнучкість та можливість негайно адаптуватись до умов, що постійно змінюються; можливість започаткування ведення бізнесу з невеликим обсягом капіталу; швидше сприйняття інновацій.

Здійснюючи підприємницьку діяльність, керівники малих підприємств дотримуються ряду підприємницьких принципів, основними з яких є: вільний вибір сфери діяльності малого підприємства, закріплений у законодавчому порядку; використання для створення та функціонуванню підприємства коштів юридичних та фізичних осіб на добровільній основі; самостійне формування програми діяльності на основі досліджень ринку, самостійний вибір поставників ресурсів для здійснення підприємницької діяльності, самостійне встановлення ціни товарів згідно законодавства; вільне використання прибутку підприємства після сплати всіх обов'язкових платежів та податків [12, с. 89-90].

Історія розвитку малого підприємництва в Україні нараховує близько 18 років. За цей період здійснились значні зміни в кількісному та якісному складі підприємницьких структур, в економічних і правових умовах, державній політиці щодо розвитку малого та середнього бізнесу.

Становлення малого підприємництва в Україні умовно можна поділити на 3 етапи:

I етап: 1991-1994рр. – початок формування державної політики підтримки малого підприємництва, прийняття Верховною Радою України Закону «Про підприємництво», утворення Державного комітету України з сприяння малим підприємствам і підприємництву та схвалення Урядом Програми державної підтримки підприємництва;

II етап: 1995-1997рр. – період реформування системи державної підтримки підприємництва, схвалення Кабінетом Міністрів Концепції Державної політики розвитку малого підприємництва, конституційне закріплення свободи підприємництва та затвердження Урядом Програми розвитку малого підприємництва на 1997-1998рр.;

III етап: з 1998 року по теперішній час – визнання на рівні державної політики необхідності зменшення державного втручання у підприємницьку діяльність, введення спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва, прийняття Верховною Радою України Законів «Про державну підтримку малого підприємництва» та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні».

Для подальшого динамічного розвитку суб'єктів підприємництва в цілому, а також малого підприємництва, зокрема, в Україні необхідна всебічна підтримка підприємництва з боку держави через *державне регулювання* – вплив держави на діяльність підприємницьких структур із метою забезпечення нормальних умов їх функціонування.

Основними елементами державного регулювання процесу підприємництва є:

- *Принципи*: доцільність, достатність, відповідність нормативного регулювання вимогам ринкових відносин, ефективність та забезпечення досягнення позитивних економічних та соціальних результатів впровадження регуляторних актів, системність, послідовність та координованість дій щодо розробки та виконання регуляторних актів, гласність у процесі підготовки найважливіших регуляторних актів, які впливають на ринкове середовище.

- *Функції*: сприяння розширенню існуючих, створенню та залученню нових суб'єктів господарювання; підтримка та розвиток конкуренції, антимонопольне регулювання; захист прав як підприємців, так і споживачів їхньої продукції; забезпечення ефективного функціонування підприємницьких структур; забезпечення надходжень до всіх рівнів бюджетів від діяльності підприємницьких структур.

- *Інструменти регуляторної політики*: податкові та фінансово-кредитні, включаючи встановлення ставок за державними кредитами; валютне регулювання; митне регулювання та квотування; договори на виконання робіт і здійснення послуг для загальнодержавних та місцевих потреб; науково-технічні, економічні, соціальні загальнодержавні і регіональні програми.

- *Структури*: Кабінет Міністрів України, Центральний орган виконавчої влади з питань регуляторної політики та підприємництва (Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва), Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, Міністерство економіки України, Антимонопольний комітет України та його відділення на регіональному рівні, Національний банк України, інші центральні органи виконавчої влади, за участю Українського фонду підтримки підприємництва та регіональних фондів підтримки, місії яких наведено у таблиці 2 [12, с. 98; 15, с. 87-88].

**Структури державної підтримки та регулювання
малого підприємництва та їх місії**

Структури	Місії
<i>Кабінет Міністрів України</i>	Сприяє розвитку малого підприємництва, спрямовує, координує і контролює діяльність органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики щодо його підтримки.
<i>Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва</i>	Приймає участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики розвитку малого підприємництва.
<i>Міністерство економіки України</i>	Виконує функції координатора макроекономічної політики.
<i>Антимонопольний комітет України та його відділення на регіональному рівні</i>	Виконує функції контролю за дотриманням антимонопольного законодавства, захисту суб'єктів підприємництва.
<i>Національний банк України</i>	Визначає засади кредитної політики.
<i>Верховна Рада Автономної Республіки Крим та Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування</i>	На підставі Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні в межах своєї компетенції розробляють, погоджують та затверджують відповідні програми підтримки малого підприємництва та контролюють їх виконання, а саме: – готують пропозиції про встановлення для суб'єктів малого підприємництва податкових та інших пільг; – приймають рішення про виділення та використання коштів відповідних бюджетів та позабюджетних коштів для підтримки малого підприємництва; – сприяють діяльності об'єднань суб'єктів малого підприємництва; – сприяють залученню суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення поставок продукції (робіт, послуг) для державних та регіональних потреб.

Підтримка малого підприємництва здійснюється відповідно до Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні,

програми підтримки малого підприємництва в Автономній Республіці Крим, регіональних та місцевих програм підтримки малого підприємництва, які затверджуються відповідно до законодавства. Програми підтримки малого підприємництва містять наступні напрямки: фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка суб'єктів малого підприємництва; забезпечення участі суб'єктів малого та середнього підприємництва у виконанні поставок для державних, регіональних та місцевих потреб; вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності; сприяння створенню інфраструктури розвитку малого та середнього бізнесу; пропозиції щодо встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва, у тому числі: пом'якшення податкової політики; допомога в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні.

Фінансове забезпечення виконання відповідних програм підтримки малого підприємництва здійснюється за рахунок Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів, позабюджетних коштів, у тому числі коштів, одержаних від приватизації державного і відчуження комунального майна, та інших джерел фінансування, не заборонених законом. З метою подальшої реалізації стратегії європейської та євроатлантичної інтеграції України відповідно до Указу Президента України «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств» № 603/2008 було затверджено план заходів із впровадження в Україні принципів Європейської хартії малих підприємств (994_860) на друге півріччя 2009 р. – 2010 р., серед яких доцільно виділити такі напрямки [14, с. 1-5]:

- Удосконалення законодавства з питань підприємництва та регулювання: процедур реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, механізму оподаткування та фінансових питань, технологічного співробітництва підприємств.

- Підвищення кваліфікації шляхом організації державною службою зайнятості навчання за освітніми програмами, що сприяють розвитку малого підприємництва, розроблення проектів нормативно-правових актів щодо визначення порядку державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності через Інтернет.

- Удосконалення порядку обміну інформацією між органами виконавчої влади та підприємцями в режимі реального часу.

- Сприяння створенню єдиного ринку шляхом представлення інтересів національного малого підприємництва у міжнародних торговельних переговорах та робота з торговельно-економічними місіями у складі закордонних дипломатичних установ, продовження співробітництва між Україною та країнами, що входять до Європейського бізнес-реєстру.

- Використання новітніх технологій у малому підприємстві через створення та підтримку функціонування інформаційних порталів з певною метою: обміну інформацією між суб'єктами малого підприємництва України та іноземними підприємствами; для підприємців-початківців та осіб, що бажають

започаткувати власний бізнес; інформаційних баз даних про вільні приміщення (на місцевому рівні), що придатні для провадження підприємницької діяльності.

Європейську хартію для малих підприємств було прийнято у 2000 р. Головами урядів країн-членів Європейського Союзу. Хартія наголошує важливість росту малих підприємств, підвищення їхньої конкурентоспроможності на питань працевлаштування, визначаючи при цьому десять принципів, покликаних сприяти такому розвитку, які, зокрема, включають: навчання та підготовку для здійснення підприємницької діяльності, більш дешево та більш швидко започаткування діяльності нових підприємств, удосконалення законодавства та регулювання, наявність кваліфікації, навичок та вмінь необхідних в умовах сучасної економіки, інвестиції в технологію та покращання доступу до фінансування та справедливе оподаткування.

Зараз в Україні розроблені державна програма сприяння розвитку малого підприємництва, а також програми підтримки малого підприємництва в окремих регіонах.

В Одеській області діє програма підтримки малого підприємництва на 2010–2012 рр. [16]. Ця програма розроблена з урахуванням основних положень законів України «Про державну підтримку малого підприємництва», «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та інших законодавчих і нормативно-правових актів [13-15; 17; 18]. Вона кореспондується з Програмою соціально-економічного розвитку Одеської області, Стратегією економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року і є логічним продовженням Програми розвитку малого підприємництва в Одеській області на 2009-2010 роки [19 – 21].

Незважаючи на кризовий стан економіки України, малий бізнес Одещини продовжує динамічно розвиватись. В Одеській області у 2010 році функціонувало 17319 малих підприємств, кількість малих підприємств в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення – 82 підприємства, середня кількість зайнятих працівників – 128053 особи, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) – 31365,9 млн. грн. За період 2003-2010рр. кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення зросла на 70,8%, а порівняно з попереднім роком – на 2,5%. За цей час його питома вага у загальній кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності на 10 тис. осіб наявного населення зросла на 9 відсоткових пунктів (в.п.) і у 2010 р. становила 93,2%. У структурі малого бізнесу діяло 14689 підприємств з числом найманих працівників до 10 осіб (84,8% до загального обсягу). Вони забезпечили 37113 робочих місць (39,6%) та 58,6% обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг). Підприємства з кількістю найманих працівників понад 10 осіб давали максимальну зайнятість – 60,4% та 41,4% обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг).

За основними показниками діяльності малих підприємств у 2010 році Одеська область знаходилась в першій десятці серед регіонів України.

Так, Одеська область серед південних регіонів займає перше місце за кількістю малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, за середньорічній кількістю найманих працівників, у відсотках до кількості працездатного населення, та лише четверте місце за часткою обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств в загальному обсязі реалізованої продукції по області. При більш детальному дослідженні структури і особливостей розвитку малих підприємств можливо відмітити наступні тенденції.

Динаміка кількості малих підприємств за період 1998-2010 рр. залишилася позитивною і означає, що число діючих малих підприємств по області постійно зростає. Хоча темпи приросту у цьому році зменшилися, але вони ще не досягли рівня 2003 року, коли почала спостерігатись тенденція до скорочення ланцюгових темпів зростання. Це пов'язано з нестабільною економіко-політичною ситуацією в країні і, зокрема, в Одеському регіоні. Як відомо, для малих підприємств, що є найуразливішими економічними суб'єктами ринкової економіки, будь-які кон'юнктурні коливання можуть бути небезпечними.

Зазвичай максимальна кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення припадає на території з розвиненою ринковою інфраструктурою, і Одеська область не є виключенням. Так, у місті Одеса цей показник сягнув 136 одиниць (при середній кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення по області 82 один.), місті Іллічівську – 120 одиниць, Овідіопольському районі – 111 один., м. Теплодар – 98 один.

Найменша щільність малого підприємництва спостерігалася у таких районах, як: Котовський – 9 один., Фрунзівський – 10 один., Білгород-Дністровський – 17 один., Саратський – 19 один.

Дослідження сектору малих підприємств показали, що у 2010 р. порівняно з 2009 р. кількість малих підприємств зросла на 7,5%, а кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення – на 10 одиниць або на 13,8%. Зростання останнього показника до попереднього року спостерігалось у 20 районах області, що склало 60,6% від загальної кількості адміністративно-територіальних одиниць області. Найбільше зростання спостерігалось в таких районах та містах області, як: Комінтернівський та Білгород-Дністровський райони – на 8 та 5 одиниць відповідно, місто Білгород-Дністровський, Біляївський, Болградський та Тарутинський райони – на 4 одиниці.

Розподіл малих підприємств за видами економічної діяльності залишається незмінним. Як і у попередні роки, найбільшу питому вагу посідають підприємства таких видів економічної діяльності, як торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 27,7% у загальній кількості малих підприємств, операції з нерухомим майном,

оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 25,8%, промисловість – 10,8%, будівництво – 9,7%, діяльність транспорту та зв'язку – 9,3%.

У 2010 р. на малих підприємствах працювало 128053 особи або 29,4% від загальної кількості зайнятого у підприємницькій діяльності населення. Було зафіксовано незначне зростання чисельності зайнятих проти 2009 р. – на 1,5%. У структурі зайнятих на малих підприємствах переважну більшість становили наймані працівники – 120135 особи або 93,8% та їх кількість у 2010 році теж збільшилась на 0,9% порівняно з попереднім роком. При цьому середньорічна кількість штатних працівників за цей період складає 89,7%, а позаштатних працівників – 10,3%.

Середньомісячна заробітна плата найманих працівників у 2010 р. зросла на 33,1% і становила 888,00 грн., що склало 59,2% від цього ж показника за суб'єктами підприємницької діяльності області. Звичайно, цей показник не може влаштувати, проте він варіюється залежно від території та сфери діяльності. Так, вище середнього рівня заробітна плата спостерігалась у містах Южному (1296 грн.) і Іллічівську (1187 грн.), Теплодарі (1088 грн.), Комінтерновському районі (1082 грн.) та м. Котовську (987 грн.) та по таких видах економічної діяльності як: фінансова діяльність (1296 грн.), діяльність транспорту та зв'язку (1075 грн.), сфера операцій з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (1013 грн.), будівництво (979 грн.). Найнижча заробітна плата спостерігалась на малих підприємствах Ананьївського (567 грн.), Миколаївського (593 грн.), Котовського (602 грн.), Березівського (626 грн.), Арцизького (627 грн.) районів, а також у рибальстві, рибництві (370 грн.), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (576 грн.), сфері діяльності готелів та ресторанів (623 грн.), сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (681 грн.). Порівняно з 2009 р. максимальне зростання заробітної плати відбулося у фінансовій діяльності (на 38,0%), у наданні комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту (на 36,4%), освіті (на 36,2%), торгівлі; ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (на 34,3%), будівництві (на 31,2%).

Щодо обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), то у 2008 році він склав 31365,9 млн. грн., або 25,2% до загального показника по суб'єктах підприємницької діяльності області. Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у розрахунку на одну особу по малих підприємствах досяг 261,1 тис. грн.. діяльності: добувна промисловість – 89,4%, діяльність готелів та ресторанів – 45,4%, фінансова діяльність – 38,2%, сфера операцій з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 36,7%, будівництво – 36,1%. Максимальний обсяг реалізованої продукції відносно загального обсягу реалізації певної території малі підприємства забезпечили у містах та районах: місті Котовськ – 65,4%, Ананьївському – 61,2%, Великомихайлівському – 61,0%, Ізмаїльському – 56,1% та Ширяєвському районах – 53,3%. Незважаючи на те, що в цілому питома вага реалізованої продукції (робіт, послуг) малими підприємствами у загальному обсязі реалізації

продукції (робіт, послуг) підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності зменшилась порівняно з 2007р., частка продукції малих підприємств за деякими видами економічної діяльності значно перевищила середньообласний показник. Так, найбільша питома вага у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у таких видах діяльності: добувна промисловість – 89,4%, діяльність готелів та ресторанів – 45,4%, фінансова діяльність – 38,2%, сфера операцій з нерухомим майном, оренда інжиніринг та надання послуг підприємцям – 36,7%, будівництво – 36,1%. Досить незначна частка обсягу продукції припала на малі підприємства у сфері виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 1,7%, переробної промисловості – 8,0%, діяльності транспорту та зв'язку – 11,5%, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 15,6%. Питома вага обсягів реалізації малих підприємств виробничої сфери у 2008 р. порівняно з 2007 р. зменшилась на 2,4 в.п. і відповідно на стільки ж збільшилась частка обсягів малих підприємств невиробничої сфери. У виробничій сфері зменшення відбулось завдяки зменшенню питомої ваги у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві та у промисловості – на 1,2 в.п. та 2,5 в.п. відповідно. Водночас спостерігалось збільшення питомої ваги реалізованої продукції у відсотках до загального показника, у будівництві – на 3,8 в.п. та у рибальстві, рибництві – на 2,4 в.п. Щодо невиробничій сфері області, збільшення цього показника спостерігалось у сфері освіти – на 2,0 в.п., за всіма іншими галузями невиробничої сфери відбулось зменшення питомої ваги реалізованої продукції у відсотках до загального показника. Найбільш значне спостерігалось у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям – на 16,2 в.п., фінансовій діяльності – на 6,3 в.п., торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – на 4,2 в.п.

Головним критерієм ефективності функціонування підприємств, незалежно від виду економічної діяльності та форм господарювання, є фінансові результати і, в першу чергу прибуток. У 2010 р. згідно зі змінами законодавчих критеріїв визначення малих підприємств значно збільшилась кількість суб'єктів малого підприємництва, що суттєво вплинуло на формування загального фінансового результату їх діяльності за 2010 р. Результатом фінансово-господарської діяльності малих підприємств області у 2010 р., став збиток від звичайної діяльності до оподаткування у сумі 2499,9 млн. грн., що у 6,7 рази перевищує рівень попереднього року.

Динамічні умови господарювання вимагають постійного коректування й удосконалення механізму управління розвитком підприємств в умовах невизначеності та ризиків на основі сучасного стану їхньої економіки. Тому сьогодні необхідно мати інструментарій, який би дозволив оцінити рівень розвитку підприємництва як на макро-, так і на мезо- і мікрорівнях. Зацікавленість проблемою оцінки розвитку підприємництва визначається ще і тим, що, незважаючи на високий рівень її актуальності, в сучасних умовах розвитку в Україні не існує загально визнаної системи індикаторів вимірювання цього процесу. Усі розроблені методики у вітчизняній та світовій практиці

залежно від інформації умовно можна поділити на три групи: методики, що базуються на експертних оцінках; – на статистичній інформації; – на експертно-статистичних розрахунках. Але проблема усіх методик це визначення показників, за допомогою яких можна розрахувати інтегральний показник розвитку суб'єкту підприємницької діяльності [22, с. 190]. Розробка системи рейтингових показників, які визначають необхідність і доцільність удосконалення та реорганізації існуючих систем регіонального управління як визначального чинника розвитку підприємництва на макро-, мезо- та мікрорівнях України, потребує формування єдиних підходів, стандартів і нормативів визначення науковообґрунтованої системи показників, які забезпечували б можливість виявлення основних чинників, що формують розвиток підприємництва, та побудову у майбутньому системи надійного управління цими чинниками.

Дослідження позитивних та негативних рис, що притаманні існуючим методикам оцінки розвитку малого бізнесу, дозволив зробити наступний висновок: для оцінювання розвитку малого підприємництва регіону (міст та районів певного регіону) або за видами економічної діяльності у рамках регіону (району), на наш погляд, абсолютно недоцільно брати за аналог методику ООН щодо розрахунку індексу розвитку людського потенціалу. Це пов'язано з трудомістким процесом визначення ваг. Крім того, у практичних розрахунках для регіону, який має мінімальне значення показника з окремого аспекту розвитку підприємництва, за методикою ООН коефіцієнт буде дорівнюватиме „0”, а це суперечить його економічному змісту, а з максимальним значенням – у знаменнику коефіцієнта з'являється „0”, і розрахунок його втрачає зміст.

Запропонований у роботі метод інтегральної оцінки розвитку суб'єктів підприємництва передбачає, що за базовий рівень можна приймати різні показники: нормативи, інші раціональні норми, а при їхній відсутності – середні чи кращі (максимальні чи мінімальні) досягнуті показники в окремих регіонах (містах чи районах певного регіону). Для позитивних явищ (стимуляторів) кращим доцільно вважати максимальне значення, а для негативних (дестимуляторів) – мінімальне. У тих випадках, коли аналізуються негативні явища і оцінюється їхній вплив на розвиток малого бізнесу в регіоні (місті чи районі певного регіону), часткові показники, що характеризують рівень окремих аспектів його розвитку, чи факторів, що впливають на цей процес, повинні виступати зворотними величинами, тобто розраховуватись відношенням мінімального значення (нормативу) до фактичного. У такому випадку буде дотримана порівнянність коефіцієнтів, що розраховуються. Виходячи з аналізу оцінки розвитку малого бізнесу та підприємництва в регіоні, найбільш обґрунтованою видається ієрархічна схема. Верхній щабель – це узагальнюючий (зведений) інтегральний індекс розвитку малого бізнесу та підприємництва регіону, другий – часткові інтегральні індекси аспектів його розвитку.

На концептуальному рівні запропонована технологія розрахунку індексу розвитку підприємництва регіону передбачає:

- системний аналіз проблеми, її структуризацію та представлення у вигляді ієрархії;
- добір показників регіональної статистики, що характеризують розвиток малого бізнесу у регіоні;
- визначення показників (ознак), які суттєво не впливають на стан розвитку малого бізнесу у регіоні за допомогою коефіцієнта варіації (V_j):

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{X}_j} \quad (1),$$

де: S_j - середньоквадратичне відхилення j -тої ознаки (показника);

\bar{X}_j - середньоарифметичне значення j -тої ознаки (показника).

Після визначення за кожною j -ою ознакою V_j , перевіряється нерівність: $V_j < \epsilon$. Якщо V_j менше величини ϵ , яка дорівнює 0,1, то ознаки вважаються квазопостійними і виключаються з переліку подальшого дослідження;

- визначення показників: стимуляторів (+), дестимуляторів (-);
- формування інформаційних баз даних, тобто формування матриці вихідних даних $[X]$:

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1m} & \dots \\ X_{21} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2m} & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{i1} & \dots & X_{ij} & \dots & X_{im} & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \end{bmatrix} \quad (2),$$

де: m – кількість ознак ($j = 1, 2, \dots, m$);

n – кількість блоків, за якими доцільно здійснювати дослідження розвитку малого бізнесу у регіоні ($i = 1, 2, \dots, n$);

X_{ij} - значення j -тої ознаки, що характеризує стан i -того блоку розвитку малого бізнесу та підприємництва у регіоні;

- ранжування показників у порядку збільшення для визначення максимального і мінімального значення показників;
- вибір кращого значення для кожного показника, який характеризує i -тий блок в побудові інтегрального індексу розвитку малого бізнесу та підприємництва у регіоні (максимального для показників-стимуляторів і мінімального для показників-дестимуляторів);
- розрахунок часткових індексів конкретного блоку, що характеризують рівень певного аспекту розвитку малого бізнесу у регіоні як відношення фактичного значення j -того показника для кожного регіону (X_{ij}) до кращого в Україні (в певному регіоні), тобто нормування показників:

для показників–стимуляторів:
$$K_{\text{част.}i} = \frac{X_{ij}}{X_{ij \max}} \quad (3),$$

для показників–дестимуляторів:
$$K_{\text{част.}i} = \frac{X_{ij \min}}{X_{ij}} \quad (4),$$

- розрахунок зведеного інтегрального індексу розвитку малого бізнесу та підприємництва у регіоні за формулою середньої геометричної часткових коефіцієнтів:

$$K = \sqrt[m]{K_{\text{частк1}} * K_{\text{частк2}} * \dots * K_{\text{часткм}}} \quad (5),$$

- ранжування регіонів за зведеним інтегральним індексом розвитку малого бізнесу та підприємництва у регіоні.

Наведено методичне і програмне забезпечення даної методики на мові Excel VBA (Visual Basic for Application) згідно блок-схеми інформаційного процесу розрахунку інтегрального індексу розвитку малого бізнесу та підприємництва.

У практиці наукових досліджень при вивченні складних соціально-економічних процесів і явищ, до яких відносяться процеси розвитку підприємництва, велике значення на початковому етапі має збір і об'єктивна обробка наявної інформації про об'єкт. Проте, об'єктивної інформації часто буває недостатньо для проведення досліджень. В той же час у окремих фахівців накопичений багатий практичний досвід у даній або близькій області, який може бути використаний на певному етапі вивчення об'єкту [26]. Таким чином, додаткова інформація про соціально-економічні процеси та явища може бути отримана шляхом опитування спеціалістів з питань визначення певних якостей об'єкту та впливу окремих чинників.

Для отримання інформації про сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні якісного характеру можуть бути використані **методи експертних оцінок**.

Методи експертних оцінок знайшли широке використання в практиці управління і їх розгляду присвячено багато праць різних авторів [23]. У цих роботах розглядаються різні аспекти використання методів експертних оцінок, зокрема, проблема вибору експертів, методи організації роботи експертів зі структурування множини альтернатив, методи узгодження думок експертів. Узгоджені експертні оцінки можуть бути підставою для прийняття рішень або джерелом інформації для подальшого аналізу. Метою залучення експертів для прийняття рішень у сфері підприємництва можуть бути:

- отримання об'єктивних якісних оцінок по різних напрямкам підприємницької діяльності;
- прогнозування і аналіз альтернативних сценаріїв розвитку ситуації;
- участь у визначенні значимості завдань, чинників тощо.

Основна перевага цих методів полягає в можливості різностороннього аналізу проблем. Недоліками методів є складність процедури отримання інформації, складність формування групової думки по індивідуальних думках експертів, можливість тиску авторитетів в групі. Методи отримання індивідуальної думки членів експертної групи засновані на попередньому отриманні інформації від експертів (фахівців), опитуваних незалежно один від одного, з подальшою обробкою одержаних даних. До цих методів можна віднести методи анкетного опиту, інтерв'ю і метод "Дельфі". Основні переваги методу індивідуального експертного оцінювання

полягають в їх оперативності, можливості повною мірою використовувати індивідуальні здібності експерта, відсутності тиску з боку авторитетів і в низьких витратах на експертизу. Головним їх недоліком є високий ступінь суб'єктивності одержуваних оцінок через обмеженість знань одного експерта. Однією з найперспективніших форм проведення експертного оцінювання вважається метод Дельфі або метод «дельфійського оракула» - це набір процедур, виконуваних в певній послідовності з метою формування групової думки про проблему.

Метод експертних оцінок включає три складові:

1. *Інтуїтивно-логічний аналіз* задачі: будується на логічному мисленні і інтуїції експертів, заснований на їх знанні і досвіді. Цим пояснюється високий рівень вимог, що пред'являються до експертів.

2. *Рішення і видача кількісних або якісних оцінок*. Ця процедура є завершальною частиною роботи експерта. Ними формується рішення по даній проблемі і дається оцінка очікуваних результатів.

3. *Обробка результатів рішення*. Одержані від експертів оцінки повинні бути оброблені з метою отримання підсумкової оцінки проблеми. Залежно від поставленої задачі змінюється кількість виконуваних на цьому етапі розрахункових і логічних процедур.

В умовах недостатньо повної і недостовірної інформації методи експертних оцінок дають цілком прийнятні результати. В даний час, що характеризується прискоренням науково-технічного прогресу, появою нових проблем організаційного, технічного, економічного, соціально-психологічного плану, сфера вживання методу розширяється. Основні етапи процесу експертного оцінювання: формування мети і завдань експертного оцінювання; формування групи управління і оформлення рішення на проведення експертного оцінювання; вибір методу отримання експертної інформації і способів її обробки; підбір експертної групи і формування при необхідності анкет опиту; опит експертів (експертиза); обробка і аналіз результатів експертизи; інтерпретація одержаних результатів; встановлення ступеня досягнення мети експертизи.

Простота у використуванні і очевидна інформативність роблять метод експертних оцінок популярним діагностичним засобом. Проте, як і будь-який інший метод в рамках оцінних процедур, експертна оцінка має ряд специфічних особливостей реалізації і проблем у використанні. Використовуючи даний метод, фахівці, що займаються оцінкою, не завжди враховують чинники, що обмежують його використування. Аналізуючи практичний досвід роботи з методом експертних оцінок, можна наголосити на ряду типових проблем, що виникають при його використуванні [23, с. 203]. Раціональне використування інформації, одержуваної від експертів, можливе за умови перетворення її у форму, зручну для подальшого аналізу. Формалізація інформації, одержуваної від експертів, повинна бути направлена на підготовку рішення таких задач, які не можуть бути повною мірою описані математично. Одна з головних труднощів при оцінюванні полягає в тому, що крім явищ, об'єктів, чинників, стан яких може бути виражено кількісно, доводиться оцінювати якісні чинники, рівень яких не можна точно визначити. Частина інформації, невіддатливу кількісному вимірюванню, необхідно

представити у вигляді непрямих оцінок. Залежно від того, за якою шкалою здійснюється вимірювання, експертні оцінки містять більший або менший об'єм інформації і володіють різною здібністю до математичної формалізації.

Для формування узагальненої оцінки групи експертів найчастіше за все використовуються середні величини. Наприклад, медіана, за яку приймається така оцінка, по відношенню до якої число великих оцінок дорівнює числу менших.

Може використовуватися також оцінка для групи експертів, розрахована як середнє арифметичне:

$$\bar{X}_g = \frac{\sum X_j}{m} \quad (6).$$

Іноді вимагається визначити, наскільки той або інший чинник (об'єкт) важливий (істотний) з погляду якого-небудь критерію. В цьому випадку говорять, що потрібно визначити вагу кожного чинника.

Вага і-го об'єкту, підрахована за оцінками всіх експертів (w_i), визначається за формулою:

$$W_i = \frac{\sum W_{ij}}{m} \quad (7),$$

де: w_{ij} – вага і-го об'єкту, підрахована за оцінками j-го експерта:

$$W_{ij} = \frac{X_{ij}}{\sum X_{ij}} \quad (8).$$

У разі участі в опитуванні декількох експертів розбіжності в їх оцінках неминучі, проте величина цієї розбіжності має важливе значення. Групова оцінка може вважатися достатньо надійною тільки за умови значимої узгодженості відповідей окремих фахівців.

Для аналізу розкиду і узгодженості оцінок застосовуються статистичні характеристики – показники варіації:

- Варіаційний розмах (R):

$$R = X_{\max} - X_{\min} \quad (9).$$

Де: X_{\max} – максимальна оцінка об'єкту;

X_{\min} – мінімальна оцінка об'єкту.

- Середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^m (x_j - \bar{x}_e)^2}{m}} \quad (10),$$

де: x_j - оцінка, дана j-им експертом;

\bar{x}_e - середнє значення об'єкту;

m - кількість експертів.

Коефіцієнт варіації (V), який звичайно виражається у відсотках:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}_e} \cdot 100. \quad (11).$$

Враховуючи можливості використання, переваги і недоліки методу експертних оцінок, на погляд автора, для отримання додаткової інформації про сучасний стан, проблеми, фактори і перспективи розвитку підприємництва в Україні, доцільно використовувати анкетне опитування з оцінкою об'єктів, що досліджуються, за номінальною, порядковою або інтервальною шкалами. При цьому в якості експертів в даному дослідженні вирішено залучити дійсних практичних фахівців - керівників підприємств малого бізнесу міст Одеса, Іллічівськ, Білгород-Дністровський, Теплодар, Южний та декількох районів Одеської області (Овідіопільського, Біляївського, Комінтернівського), підприємства яких функціонують не менше чотирьох років. На нашу думку, саме вони у змозі найбільш об'єктивно оцінити стан і невирішені проблеми, які стримують розвиток підприємницької сфери діяльності на регіональному рівні.

Відповідно до мети і завдань дослідження була розроблена і анкета опитування керівників малих підприємств щодо проблем розвитку і функціонування об'єктів малого бізнесу.

Формуляр даної анкети містить сім блоків загальною кількістю 43 питання, які об'єднані за тематикою або проблемами:

- Перший блок питань - *Загальні відомості про підприємство*:

- 1.1. Фактичне місце знаходження підприємства.
- 1.2. Рік створення підприємства.
- 1.3. Основні види економічної діяльності підприємства.
- 1.4. Форма власності підприємства.
- 1.5. Як було створено підприємство.
- 1.6. Кількість власників підприємства.
- 1.7. Загальна чисельність зайнятих за всіма видами угод.
- 1.8. Кількість зайнятих на постійній основі.
- 1.9. При створенні бізнесу «з нуля» вкажіть джерело основних засобів.
- 1.10. Стан основних проблем на етапі формування підприємства.

- Другий блок питань - *Загальний стан та основні проблеми розвитку бізнесу*:

- 2.1. Фінансово-економічний стан підприємства.
- 2.2. Прибутковість підприємства.
- 2.3. Стан ресурсів, які забезпечують поточну фінансово-господарську діяльність підприємства.
- 2.4. Географія господарських зв'язків підприємства.
- 2.5. Основна мета на найближчий період.
- 2.6. Стан факторів, що впливають на роботу підприємства.
- 2.7. Пріоритетність використання засобів вирішення основних проблем.
- 2.8. Рівень важливості кожного типу зв'язків для розвитку підприємства.

- Третій блок питань - *Потреба в освіті*:

- 3.1. Необхідність освіти по окремим напрямкам.
- 3.2. Яка форма навчання більш ефективна.
- 3.3. Вплив кожного фактора на розповсюдження навчання серед малих підприємств.

- Четвертий блок питань - *Фінансова політика підприємства:*

- 4.1. Основні джерела фінансування діяльності підприємства.
- 4.2. Основні напрямки інвестування коштів на підприємстві.
- 4.3. Необхідність інвестицій для розвитку підприємства.
- 4.4. Пріоритети розподілу прибутку по кожному напрямку.
- 4.5. Необхідність у залучених коштах зовнішнього фінансування.
- 4.6. Можливість залучення коштів зовнішнього фінансування.
- 4.7. Потенційні джерела залучення фінансових коштів.
- 4.8. Ступінь впливу окремих проблем на залучення фінансових «недержавних» коштів.

- П'ятий блок питань – *Нормативно-правове регулювання:*

- 5.1. Рівень законодавства (наявність необхідних законодавчих актів та їх якість) за позиціями, що пов'язані з діяльністю підприємства.
- 5.2. Сфери найчастішого виникнення конфліктних ситуацій.
- 5.3. Методи, які використовуєте при вирішенні конфліктних ситуацій.
- 5.4. Участь у формуванні нормативної бази на регіональному чи державному рівні.

- Шостий блок питань – *Проблеми оподаткування суб'єктів малого підприємництва:*

- 6.1. Ступінь задоволення станом елементів податкової системи.
- 6.2. Шляхи забезпечення стабільності законів з оподаткування.
- 6.3. Оцінка впливу на бізнес окремих видів податків.

- Сьомий блок питань – *Стан підтримки малого підприємництва:*

- 7.1. Оцінка стану різних видів підтримки малого підприємництва.
- 7.2. Оцінка стану (повноти та якості) інформації про структури підтримки, що надають послуги суб'єктам малого підприємництва.
- 7.3. Види послуг, якими найчастіше користуєтесь.
- 7.4. Ефективність отриманих послуг.

Оскільки питання в анкеті стосувались, у більшості, якісних показників (проблем розвитку підприємництва, факторів розвитку тощо), для відповідей на питання передбачені можливі варіанти відповідей або наведені бальні шкали оцінювання окремих ознак і позицій. Така форма проведення опитування керівників малих підприємств надає можливість ранжирування відповідей або безпосередньо за ранговою шкалою, або на підставі питомої ваги відповідей по окремих позиціях.

У такому випадку, автор вважає, що для визначення взаємозв'язку між ознаками, ступеню узгодженості відповідей підприємців за окремими проблемами, найбільш доцільно використовувати **метод рангової кореляції**.

Слід відмітити, що метод рангової кореляції, враховуючи свою специфіку, досить рідко і обмежено використовується при дослідженні соціально-економічних процесів і явищ. Частіше використовують методи кореляційно-регресійного аналізу, дисперсійного аналізу тощо.

В даному дослідженні вперше запропоновано і обґрунтовано використання методу рангової кореляції для дослідження процесів розвитку малого підприємництва.

До коефіцієнтів рангової кореляції, що застосовуються в статистичній практиці і які, на наш погляд, доцільно використовувати для оцінки взаємозв'язку між ознаками, а також ступеню узгодженості відповідей підприємців за окремими проблемами розвитку малого бізнесу, відносяться коефіцієнти Спірмена (ρ), Кендала (τ) і коефіцієнт множинної рангової кореляції, який також називають коефіцієнтом конкордації (W) [24, с. 152; 25-26].

При використуванні коефіцієнтів рангової кореляції умовно оцінюють тісноту зв'язку між ознаками, рахуючи значення коефіцієнтів 0,3 і менш, показниками слабкої тісноти зв'язку; значення більше 0,5, але менше 0,7 - показниками помірної тісноти зв'язку, а значення 0,7 і більш - показниками високої тісноти зв'язку.

Коефіцієнти рангової кореляції можливо застосовувати за наявності невеликої кількості наглядів. Даний метод може бути використано не тільки для кількісно вимірюваних даних, але також і у випадках, коли реєстровані значення визначаються описовими ознаками різної інтенсивності.

Метод рангової кореляції дозволяє визначити силу і напрям кореляційного зв'язку між двома ознаками або двома ієрархіями ознак. Для підрахунку рангової кореляції необхідно мати у своєму розпорядженні два ряди значень, які можуть бути ранжировані. Такими рядами можуть бути:

- дві ознаки, вимірювані в одній і тій же групі змінних;
- дві індивідуальні ієрархії ознак, виявлені у двох об'єктів по одному і тому ж набору ознак (скажімо, по відповідях на пункти анкети або тесту);
- дві групові ієрархії ознак (наприклад, відповідність яких-небудь виборів, зроблених в одній групі виборам іншої групи);
- індивідуальна і групова ієрархії ознак (наприклад, зіставлення індивідуальної ієрархії професійних якостей працівника усередненій думці колективу на ці ж професійні якості) [26].

Алгоритм розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Спірмена містить наступні ітерації:

1. Визначити, які дві ознаки або дві ієрархії ознак беруть участь в зіставленні як змінні А і В.

2. Проранжировувати значення змінної А, нараховуючи ранг 1 найменшому значенню, відповідно до правил ранжировання. Занести ранги в другий стовпець таблиці по порядку номерів ознак. (У першому до того моменту вже знаходяться номери або найменування досліджуваних ознак). Ранги, що привласнені елементам сукупності за ознакою А, позначаються відповідно R_a .

3. Проранжировувати значення змінної В і занести в третій стовпець таблиці по порядку номерів. Ранги, що привласнені елементам сукупності за ознакою В, позначаються відповідно R_b .

4. Розрахувати різниці d між рангами А і В по кожному рядку таблиці і результати занести в четвертий стовпець таблиці.

5. Визначити квадрат кожної різниці із стовпця 4 і результати занести у стовпець 5.

6. Підрахувати суму квадратів із стовпця 5.

7. За наявності однакових рангів, розрахувати поправки:

$$T_a = \frac{\sum (t_a^3 - t_a)}{12} \quad (12) \quad \text{і} \quad T_b = \frac{\sum (t_b^3 - t_b)}{12} \quad (13),$$

де: t_a - кількість зв'язаних (однакових) рангів у розподілі А;

t_b - кількість зв'язаних (однакових) рангів у розподілі В.

8. Розрахувати коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (ρ) за відсутності однакових рангів за формулою 14; - за наявності однакових рангів за формулою 15:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \quad (14);$$

$$\rho = 1 - \frac{6(\sum d^2 + T_a + T_b)}{n(n^2 - 1)} \quad (15).$$

Де: $\sum d^2$ –сума квадратів різниць між рангами;

T_a и T_b – поправки на однакові ранги;

n – кількість ознак, які брали участь у ранжируванні.

9. Визначити за даними спеціальної таблиці критичне значення ρ для даної кількості ознак n . Якщо розрахований коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (ρ) перевищує критичне значення або, принаймні, рівний йому, – кореляція достовірно відрізняється від нуля [26].

Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена має такі властивості: у разі повної прямої залежності між ознаками А і В коефіцієнт дорівнює 1, у разі повної оберненої залежності він дорівнює -1 . У випадку відсутності повної прямої або зворотної залежності значення коефіцієнта міститься в межах між -1 і 1, причому, чим ближче до нуля абсолютна величина коефіцієнта, тим залежність між ознаками менша.

Інший коефіцієнт рангової кореляції, що одержав популярність після робіт М. Кендала, як міра схожості між двома ранжированими змінними, використовує мінімальне число перестановок, яке треба здійснити між сусідніми об'єктами, щоб одне впорядкування об'єктів перетворити на інше.

Коефіцієнт рангової кореляції Кендала (τ), також оцінює зв'язок між двома якісними ознаками, які можна упорядковувати, але його побудова заснована на іншому підході до порівняння рангів двох ознак. На практиці застосовуються дві формули розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Кендала:

$$\tau = \frac{4 \sum R_i}{n(n-1)} - 1 \quad (16),$$

$$\tau = \frac{2S}{n(n-1)} - 1 \quad (17),$$

де: $S = \sum R_i - \sum R'_i$.

Обидві формули дають близькі за значенням результати.

Якщо досліджувані розподіли містять багато зв'язаних рангів, то, як і при розрахунку рангового коефіцієнта Спірмена, цей факт варто враховувати, визначити поправки T_a і T_b і тоді коефіцієнт рангової кореляції Кендала буде розраховуватись за формулою:

$$\tau = \frac{S}{\sqrt{[0,5n(n-1) - T_a][0,5n(n-1) - T_b]}} \quad (18);$$

$$T_a = 0,5 \sum a(a-1) \quad (19); \quad T_b = 0,5 \sum b(b-1) \quad (20).$$

Де: a, b - число зв'язаних (однакових) рангів у групах змінних A і B .

Алгоритм розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Кендала містить наступні етапи:

1. Проранжирувати значення змінних A і B і занести у відповідні стовпці R_a і R_b таблиці по порядку номерів.

2. У кожну клітинку стовпця R_i занести числа, що показують число рангів R_b , розташованих нижче даного рядка, але величина яких перевищує ранг R_b , що знаходиться в даному рядку.

3. У кожну клітинку стовпця R'_i занести числа, що показують кількість рангів R_b , які розміщені нижче даного рядка і величина котрих менше рангу рангу R_b , що знаходиться в даному рядку.

4. Підрахувати підсумки стовпців R_i і R'_i та зробити підстановку у відповідні формули.

Коефіцієнт рангової кореляції Кендала приймає значення від -1 до 1 . Значення 1 свідчить про наявність функціональної прямої залежності, -1 – про функціональну зворотну залежність, 0 – про відсутність залежності між ознаками.

Для перевірки істотності зв'язку між ознаками необхідно фактичне значення коефіцієнта рангової кореляції Кендала (τ) порівняти з його критичним значенням, величина якого знаходиться за формулою:

$$T_{кр} = z_{кр} \sqrt{\frac{2(2n+5)}{9n(n-1)}} \quad (21),$$

де: $z_{кр}$ - критична точка, яку знаходять з таблиці функції Лапласа по рівності $\Phi(z_{кр}) = (1 - \alpha) / 2$.

Для значимості $\alpha = 0,05$ значення $\Phi(z_{кр}) = (1 - 0,05) / 2 = 0,475$.

Якщо фактичне значення коефіцієнта рангової кореляції Кендала (τ) більше критичного, можливо зробити висновок про істотність зв'язку між ознаками.

Коефіцієнти рангової кореляції Спірмена і Кендалла, близькі один до одного за формою розрахунків. Їх значення перераховуються один в один, але коефіцієнт Кендалла дає більш обережну і, мабуть, більш об'єктивну оцінку ступеня зв'язку двох ознак, ніж коефіцієнт Спірмена. Слід зауважити, що він майже завжди є меншим за коефіцієнт Спірмена і, можливо, є найреальнішим.

Найбільш цікавим практичним використанням рангової кореляції є питання про розгляд кореляційного зв'язку декількох ранжированих рядів, яке вирішується при використанні коефіцієнта множинної рангової кореляції (коефіцієнта конкордації) W , який оцінює ступінь згоди думок дослідників про ранжировання чинників за даною ознакою. Він змінюється в межах від 0 до 1. Прагнення коефіцієнта конкордації W до 1 вказує на підвищення ступеню узгодженості дослідників щодо ранжировання даних чинників за даною ознакою.

При обчисленні коефіцієнта конкордації W щодо розташування чинників за будь-якою ознакою, не виключена можливість ранжировати самих дослідників за їх компетентністю у даній області. Критерієм такого ранжировання може бути, наприклад, кваліфікація, стаж і досвід роботи, освіта. Крім того, таке ранжировання може бути одержано з об'єктивних відомостей.

Маючи порівняльну характеристику (ранжировання) дослідників при обробці їх думок, можна ввести вагу (внесок) кожного дослідника в сумарне ранжировання чинників, що досліджуються. Проте до такого способу потрібно підходити достатньо обережно, щоб уникнути невиправданого збільшення суб'єктивності в обробці даних.

Коефіцієнт множинної рангової кореляції (коефіцієнт конкордації) обчислюється за формулою:

$$W = \frac{12 \sum (R_m - \bar{R}_m)^2}{m^2 n (n^2 - 1)} \quad (22),$$

де: m – кількість змінних;

n - кількість об'єктів;

R_m - сума значень рангів за всіма змінними в рядку;

$\bar{R}_m = \sum R_m / n$ - середнє арифметичне значення рангів.

За умови наявності зв'язаних рангів з урахуванням поправки формула коефіцієнту конкордації має вигляд:

$$W = \frac{12 \sum (R_m - \bar{R}_m)^2}{m^2 n (n^2 - 1) - m \sum_{j=1}^m T_j} \quad (23),$$

де: $T_j = \frac{\sum (t_j^3 - t_j)}{12}$ – поправка на зв'язані ранги.

Значення W укладаються в інтервалі $[0, 1]$. Рівність W нулю означає повну неузгодженість m ранжированих змінних; якщо ж $W=1$, то всі m змінних, що ранжируються, співпадають.

Значимість зв'язку між ознаками перевіряється за критерієм χ^2 , який для коефіцієнта множинної рангової кореляції розраховується за формулами:

$$\chi^2 = \frac{12 \sum (R_m - \bar{R}_m)^2}{mn(n+1)} \quad (24) \quad \text{або} \quad \chi^2 = m(n-1)W \quad (25).$$

Фактичне значення критерію χ^2 співставляється з критичним значенням χ^2 для $\alpha = 0,05$ і числа ступенів свободи $m = n - 1$. Якщо фактичне значення критерію χ^2 перевищує критичне, підтверджується наявність значимого зв'язку між ознаками.

Коефіцієнти рангової кореляції можуть використовуватися не тільки для аналізу взаємозв'язку двох рангових ознак, але і при визначенні сили зв'язку між ранговим і кількісним ознаками. В цьому випадку значення кількісної ознаки упорядковуються і їм приписуються відповідні ранги.

Існує ряд ситуацій, коли обчислення коефіцієнтів рангової кореляції доцільне і при визначенні сили зв'язку двох кількісних ознак. Так, при істотному відхиленні розподілу одного із них (або обох) від нормального розподілу, визначення рівня значущості вибіркового коефіцієнта кореляції r стає некоректним, тоді як рангові коефіцієнти ρ і τ не зв'язані з такими обмеженнями при визначенні рівня значущості.

Інша ситуація такого роду виникає, коли зв'язок двох кількісних ознак має нелінійний, але монотонний характер. Якщо кількість об'єктів у вибірці невелика або якщо для дослідника суттєвим є знак зв'язку, то використання кореляційного відношення η може виявитися тут неадекватним. Обчислення ж коефіцієнтів рангової кореляції дозволяє обійти вказані труднощі. Тому, на наш погляд, для визначення взаємозв'язку між ознаками, ступеню узгодженості відповідей керівників підприємств малого бізнесу по окремим проблемам розвитку підприємництва, що отримані шляхом анкетного опитування, найбільш доцільним є використання методу рангової кореляції.

Використовуючи метод рангової кореляції, можливо проаналізувати взаємозв'язки між ознаками і ступінь узгодженості відповідей керівників малих підприємств стосовно основних проблем у сфері малого бізнесу та побудувати імітаційні рангові моделі ефективної діяльності малих підприємств.

На основі запропонованої методики оцінки розвитку суб'єктів підприємництва доцільно розрахувати інтегральні індекси розвитку малого підприємництва в Одеській області у 2010 р. за видами економічної діяльності та на рівні мезорегіону за даними Державного комітету статистики України.

Для розрахунку інтегрального індексу розвитку малого підприємництва по районах Одеської області спочатку були розраховані часткові індекси його

розвитку, які характеризуються наступною системою показників, що характеризують малі підприємства Одещини:

X1 – кількість малих підприємств, одиниць;

X2 – кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць;

X3 – середньорічна кількість найманих працівників, осіб;

X4 – середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн.;

X5 – питома вага обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств до загального обсягу реалізації відповідного місту чи району, %;

X6 – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) в середньому на одне мале підприємство, тис. грн.;

X7 – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) в середньому на одного найманого працівника малого підприємства, тис. грн.;

X8 – зарплатоємність реалізованої продукції (робіт, послуг) малого підприємства, грн.;

X9 – валові капітальні інвестиції в середньому на одне мале підприємство, що здійснювало інвестиції, тис. грн.;

X10 – питома вага інвестицій малих підприємств у загальному обсязі валових капітальних інвестицій підприємств регіону, %.

Отримані результати було згруповано у п'ять груп з рівними інтервалами, виділивши групи регіонів за таким рівнем розвитку малого бізнесу як дуже низький, низький, середній, високий, дуже високий. Але виявилось, що жодного району або міста не потрапило в групу з високим рівнем розвитку малого підприємництва. Тому результати були перегруповані у три групи: з низьким, середнім та високим рівнем розвитку.

Аналіз за згрупованими даними зведеного інтегрального індексу розвитку малого бізнесу на Одещині показав наступне: в 2010 році більшість районів та міст області потрапили до групи з низьким рівнем розвитку малого підприємництва – 91% від загальної кількості (рис. 1).

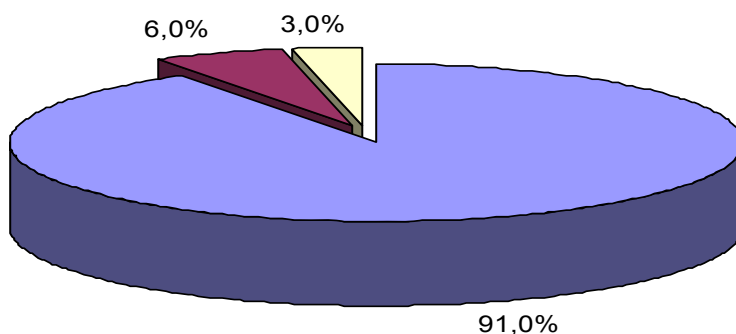


Рис. 1. Групування районів Одеської області за рівнем розвитку малого підприємництва у 2010 році

До даної групи входять: Фрунзінський, Кодимський, Саратський, Любашівський, Миколаївський, Білгород-Дністровський, Савранський, Котовський райони, м. Южне, Татарбунарський, Красноокнянський, Арцизький, Іванівський, Ананьївський, Роздільнянський, Березівський райони, м. Котовськ и м. Теплодар, Тарутинський, Балтський, Болградський, Кілійський, Ренійський, Великомихайлівський, Ширяївський, Ізмаїльський райони, м. Ізмаїл, м. Білгород-Дністровський, а також Біляївський і Комінтерновський райони (інформацію наведено у порядку збільшення рівня розвитку малого бізнесу та підприємництва). До групи з середнім рівнем розвитку підприємництва потрапили Овідіопольський район та м. Іллічівськ, з високим рівнем – м. Одеса. З метою збереження однорідності сукупності, що досліджується, з переліку мікрорегіонів було виключено м. Одеса, м. Білгород-Дністровський, м. Ізмаїл, м. Іллічівськ, м. Котовськ, м. Южний та згруповано отримані дані у п'ять груп з рівними інтервалами. Аналіз отриманих результатів показав, що найбільша група – це райони Одеської області з низьким рівнем розвитку малого підприємництва – 38,5% від загальної кількості.

До неї входять наступні адміністративно-територіальні одиниці: Татарбунарський, Красноокнянський, Арцизький, Іванівський, Ананьївський, Роздільнянський, Березівський, Тарутинський, Балтський та Болградський райони (інформацію наведено у порядку зростання показника). До групи з дуже низьким рівнем розвитку малого підприємництва потрапили Фрунзінський, Кодимський, Саратський, Любашівський, Миколаївський, Білгород-Дністровський, Савранський та Котовський райони, з середнім рівнем – Кілійський, Ренійський, Великомихайлівський, Ширяївський та Ізмаїльський райони, з високим рівнем – Біляївський район, а з дуже великим рівнем – Комінтерновський та Овідіопольський райони (рис. 2).

Розрахунок і аналіз інтегральних індексів розвитку малого підприємництва було здійснено не тільки за районами Одеської області, а й за видами економічної діяльності. При побудові інтегрального індексу розвитку малого підприємництва за видами економічної діяльності у 2010 році були розраховані часткові індекси за наступними показниками малих підприємств:

X1 – кількість підприємств, одиниць;

X2 – середньорічна кількість найманих працівників, тис. осіб;

X3 – середньомісячна заробітна плата найманих працівників, грн.;

X4 – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у % до загального обсягу реалізації відповідного виду економічної діяльності, %;

X5 – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) в середньому на одне підприємство, тис. грн.;

X6 – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) в середньому на одного найманого працівника, тис. грн.;

X7 – операційні витрати на одиницю реалізованої продукції (робіт, послуг), коп./грн.;

X8 – матеріаловвідача реалізованої продукції (робіт, послуг), грн.;

X9 – зарплатоємність реалізованої продукції (робіт, послуг), грн.;

X10 – валові капітальні інвестиції в середньому на одне підприємство, що здійснювали інвестиції, тис. грн.;

X11 – питома вага кількості найманих працівників у загальній кількості найманих працівників відповідного виду економічної діяльності, %;

X12 – питома вага підприємств, що отримали прибуток у загальній кількості підприємств відповідного виду економічної діяльності, %;

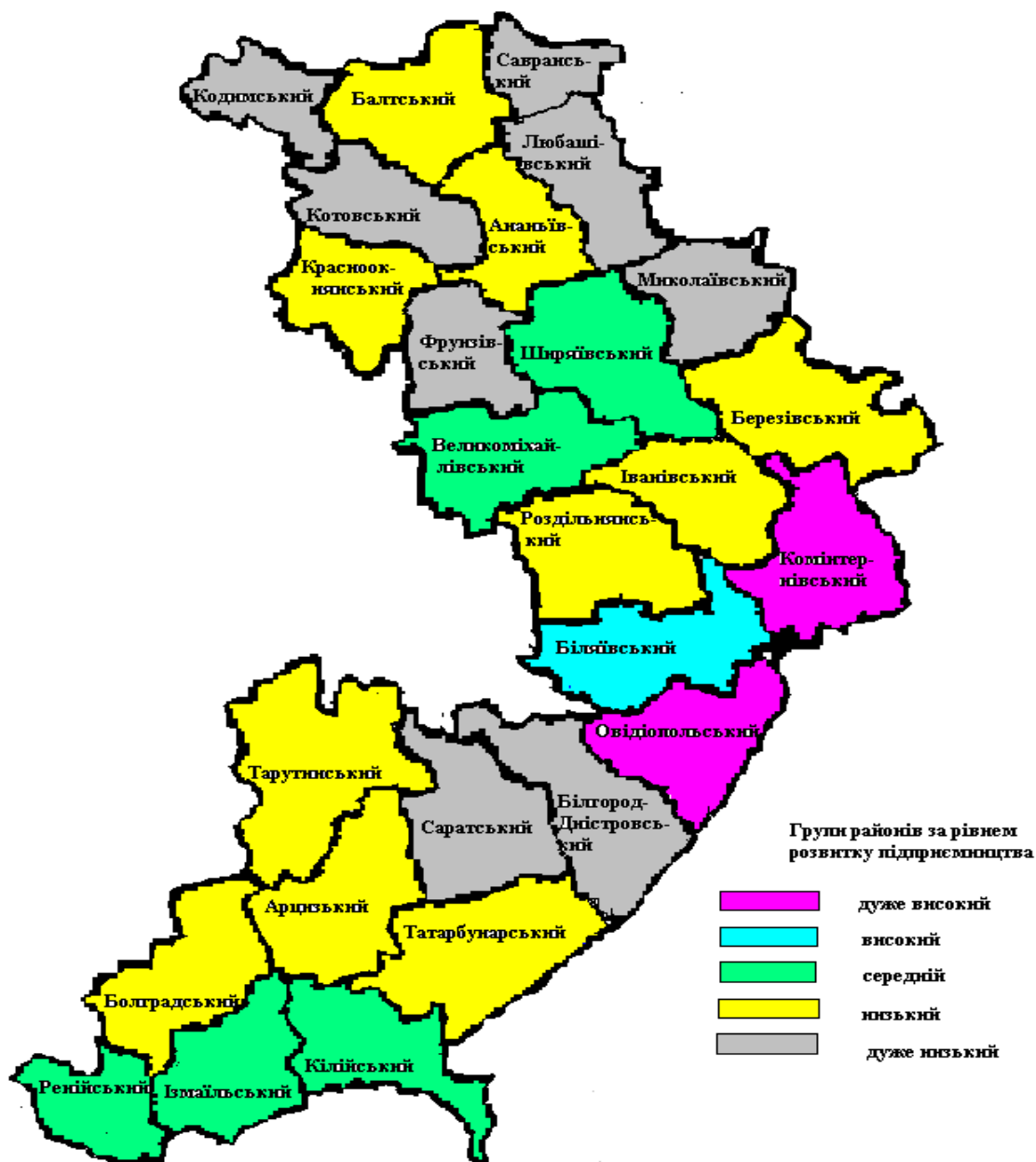


Рис. 2. Групування районів Одеської області за рівнем розвитку малого підприємництва у 2010 році

Отримані дані було згруповано у п'ять груп з рівними інтервалами, виділивши види економічної діяльності з дуже низьким, низьким, середнім, високим, дуже високим рівнем розвитку малого підприємництва. Але у ході аналізу не було виявлено видів економічної діяльності з середнім та високим рівнем розвитку, тому отриманні результати були також перегруповані у три групи: з низьким, середнім та високим рівнем розвитку. Аналізуючи отриманні результати згрупованих даних зведеного інтегрального індексу розвитку малого бізнесу за видами економічної діяльності слід відмітити, що у 2008 році до групи з низьким рівнем розвитку належать 75,0% видів економічної діяльності: рибальство, рибництво; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги; освіта; промисловість; сільське господарство, мисливство, лісове господарство; діяльність транспорту та зв'язку; діяльність готелів та ресторанів; надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту; будівництво (рис. 3).

До групи з середнім рівнем розвитку належать 16,7% видів економічної діяльності: фінансова діяльність; торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку), до групи з високим рівнем розвитку входять 8,3 % видів економічної діяльності (операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям).

Запропонований і проведений у роботі аналіз за допомогою часткових і зведених інтегральних індексів дозволив охарактеризувати рівень розвитку малого підприємництва в Одеській області у 2010 р. за видами економічної діяльності та на рівні мезорегіону. Результати якого свідчать про недостатній рівень малого підприємництва в регіоні.

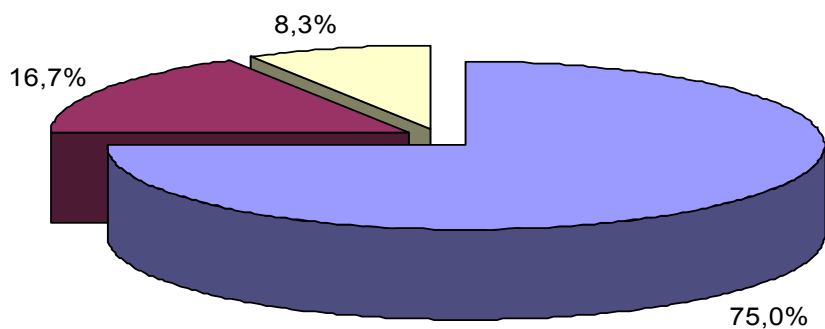


Рис. 3. Групування видів економічної діяльності Одеської області за рівнем розвитку малого підприємництва у 2010 р.

Подальший аналіз передбачає дослідження проблем розвитку малого бізнесу в Одеському регіоні, а також зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Так, за допомогою запропонованої анкети було проведено опитування керівників малих підприємств. За результатами проведеного опитування можна зробити наступні висновки [26]:

1. Більшість малих підприємств було створено з «нуля» на особисті збереження, кошти знайомих, компаньйонів, родичів або з залученням банківських кредитів.

2. Серед основних факторів, що негативно впливають на розвиток малого бізнесу підприємцями були виділені такі: відсутність грошових коштів для підтримки та розвитку бізнесу, складні умови зовнішнього фінансування, відсутність необхідної інформації про джерела можливої підтримки, стан законодавства, що регулює функціонування малих підприємств, а також стан податкової системи.

3. Серед засобів вирішення проблем, що з'являються, більшість респондентів вказали, по-перше, вирішення проблем власними силами, по-друге, використання старих ділових зв'язків. На останньому місці було названо вирішення проблем за допомогою фондів підтримки підприємництва, асоціації та союзів підприємців.

4. Усі респонденти відмітили необхідність у підвищенні рівня освіти зайнятих у малому бізнесі, особливо за такими напрямками як правові питання, оптимізація оподаткування, спеціальна професійна освіта. Найбільш ефективними формами навчання були вибрані лекції, семінари, стажування, підготовка на своєму підприємстві або самоосвіта. Серед факторів, що заважають розповсюдженню навчання серед працівників малих підприємств, насамперед, необхідно виділити недостатність коштів для фінансування навчання та недостатність часу на освіту.

5. Основними напрямками інвестування коштів на більшості малих підприємств є вкладання коштів у придбання обладнання, земельних ділянок, споруд та приміщень. Мінімальні витрати направляються на навчання персоналу. На нові технології або наукові дослідження та розробки опитані респонденти взагалі коштів не витрачають.

6. 75% підприємців мають необхідність у залученні коштів зовнішнього фінансування. Серед потенційних джерел залучення фінансових коштів було виділено: отримання банківських кредитів, позики у друзів, родичів, довірених фінансових структур. Серед факторів, що негативно впливають на залучення фінансових недержавних коштів було відмічено: високі відсотки по залучених коштах, невеликий строк кредитування, труднощі у підготовці необхідних документів, у тому числі бізнес-плану.

7. Оцінюючи законодавчу базу та ефективність її використання, більшість підприємців незадоволені законодавчими актами в сфері ліцензування діяльності, оподаткування, іпотеки, реєстрації та ліквідації підприємств.

8. У сфері оподаткування підприємці особливо незадоволені кількістю видів необхідних податків, бюрократією у податкових органах, а також частотою змін та коректувань в оподаткуванні. Забезпечити стабільність податкового законодавства, на думку підприємців, можливо, в першу чергу, за допомогою введення мораторію на зміну податкового законодавства.

9. Найчастіше підприємствам малого бізнесу потрібна фінансова та інформаційна підтримка, захист їх інтересів та сприяння професійній

підготовці кадрів, але більшість підприємців не знають, де отримати необхідну їм допомогу. Серед структур, що надають підтримку малим підприємствам більш відомі торговельно-промислова палата, служби зайнятості населення, комерційні банки, учбово-ділові центри. Серед організацій, до яких підприємці звертались та отримали допомогу можна виділити, в першу чергу, комерційні банки (40% підприємців) та служби зайнятості (31%), далі – учбово-ділові центри (10%), торговельно-промислова палата (7%). Тільки 6% опитуваних підприємців звертались за допомогою до фонду підтримки підприємництва, що свідчить про недостатню поінформованість о діяльності цієї організації та незадовільність ефективністю отриманої допомоги.

Далі за допомогою методу рангової кореляції були проаналізовані основні проблеми та фактори розвитку малих підприємств Одеської області, що були виявлені при анкетному опитуванні керівників підприємств. Отримані результати дозволили визначити найбільш гострі й актуальні проблеми у сфері малого бізнесу і намітити шляхи їх подолання (таблиця 3).

На підставі проведеного рангового кореляційного аналізу стану факторів, які впливають на функціонування малих підприємств, доцільним є визначення імітаційних рангових моделей ефективної діяльності суб'єктів підприємництва. Параметрами рангових моделей виступають ваги окремих факторів. Питома вага кожного фактору (d_i) визначається відношенням суми рангів даного і-го фактору до загальної суми балів за всіма факторами по підприємствах всіх видів економічної діяльності:

$$d_i = \frac{\sum_{i=1}^n R_i}{\sum_{\kappa=1}^m \sum_{i=1}^n R_i} * 100 \quad (26),$$

де: d_i - вага і-го фактору за сумою рангів у загальній кількості балів по всіх факторах; $\sum_{i=1}^n R_i$ - сума рангів і-го фактору; $\sum_{\kappa=1}^m \sum_{s=1}^n R_i$ - загальна сума рангів всіх факторів по підприємствах всіх видів економічної діяльності.

Можливо побудувати декілька видів імітаційних рангових моделей: внутрішнього мотиватора ефективної діяльності, зовнішнього мотиватора «першого» рівня, зовнішнього мотиватора «другого» рівня і сукупного мотиватора ефективної діяльності суб'єктів підприємництва. Побудова саме імітаційних рангових моделей обумовлена тим, що результат розрахунку за моделлю має узагальнюючий характер, який дозволяє кількісно оцінити загальний рівень розвитку і стан факторів, які не піддаються звичайному кількісному вимірюванню, тобто атрибутивних факторів, що впливають на функціонування малих підприємств. Отримані на підставі імітаційних рангових моделей характеристики внутрішнього, зовнішніх і сукупного мотиваторів

ефективної діяльності дозволять провести співставлення і порівняння підприємств як по видах економічної діяльності, так і по сфері підприємництва в цілому.

Таблиця 3

Результати рангового кореляційного аналізу проблем і факторів розвитку малого бізнесу в Одеському регіоні

№	Напрями і позиції аналізу	Коефіцієнт множинної рангової кореляції W	Фактичне значення критерію χ^2	Критичне значення критерію χ^2	Значимість взаємозв'язку
1.	Основні проблеми на етапі формування малого підприємства	0,462	23,100	18,31	Значимий середній
2.	Стан факторів, що впливає на діяльність підприємства	0,795	67,575	27,59	Значимий високий
3.	Стан окремих видів підтримки малого бізнесу	0,821	24,630	12,59	Значимий високий
4.	Оцінка ефективності отриманих послуг	0,866	34,640	15,51	Значимий високий
5.	Сфери, де найчастіше виникають конфлікти	0,550	24,750	16,92	Значимий середній
6.	Пріоритети способів вирішення проблем	0,845	25,33	12,59	Значимий високий
7.	Стан елементів податкової системи	0,629	34,595	19,68	Значимий середній
8.	Шляхи забезпечення стабільності з оподаткування	0,869	9,495	7,82	Значимий високий
9.	Наявність і якість законодавчих актів за позиціями, що пов'язані з діяльністю підприємства	0,604	51,34	27,59	Значимий середній

Загальна імітаційна рангова модель мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів підприємництва має такий вигляд:

$$M_{ED} = a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n, \quad (27),$$

де: $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ - параметри моделі, якими є питома вага суми рангів відповідних факторів у загальній сумі балів по всіх факторах, отриманих у

процесі рангового кореляційного аналізу результатів анкетного опитування керівників малих підприємств всіх видів економічної діяльності;
 $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ - бальна характеристика відповідного фактора по i -му підприємству, отримана методом експертних оцінок.

За даними анкетного опитування керівників 100 малих підприємств і результатами рангового кореляційного аналізу вісімнадцяти факторів, що впливають на роботу малих підприємств до внутрішніх мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва відносяться такі фактори:

X1 – рівень кваліфікації персоналу (сума рангів 20,5 балів, вага 2,4 %);

X2 – наявність необхідного обладнання (сума рангів 19,5 балів, вага 2,3 %);

X3 – стан обладнання (сума рангів 18,0 балів, вага 2,1 %);

X5 – наявність грошових оборотних коштів (сума рангів 73,5 балів, вага 8,5 %);

X6 – наявність коштів на інвестиції (сума рангів 85,0 балів, вага 9,8 %);

X8 – науково-технічний рівень виробничих технологій (сума рангів 50,5 балів, вага 5,8 %).

Рангова імітаційна модель внутрішнього мотиватора ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва має вигляд:

$$VM_{ED} = 2,4 X1 + 2,3 X2 + 2,1 X3 + 8,5 X5 + 9,8 X6 + 5,8 X8 \quad (28).$$

Використання цієї моделі дозволить дати узагальнюючу оцінку стану і розвитку внутрішніх факторів, що впливають на ефективність діяльності, по кожному підприємству і провести співставлення та порівняння по різних підприємствах.

До зовнішніх мотиваторів «першого» рівня, на наш погляд, слід віднести фактори зовнішнього середовища, вибір яких може залежити від суб'єкта малого підприємництва. Це такі фактори:

X4 – умови оренди приміщень (сума рангів 44,5 балів, вага 5,1 %);

X7 - умови зовнішнього фінансування (сума рангів 83,0 балів, вага 9,6 %);

X9 – наявність необхідної інформації про кон'юктуру ринку (сума рангів 30,0 балів, вага 3,5 %);

X10 - наявність необхідної інформації про ділових партнерів(сума рангів 25,5 балів, вага 2,9 %);

X11 - наявність необхідної інформації про джерела можливої підтримки (сума рангів 59,0 балів, вага 6,8 %);

X13 – відносини з банками (сума рангів 15,5 балів, вага 1,80 %);

X15 – наявність ділових партнерів (сума рангів 45,0 балів, вага 5,20 %).

Рангова імітаційна модель зовнішнього мотиватора «першого» рівня ефективної діяльності малих підприємств має вигляд:

$$3M_{ED-1} = 5,1 X4 + 9,6 X7 + 3,5 X9 + 2,9 X10 + 6,8 X11 + 1,80 X13 + 5,20 X15 \quad (29).$$

До зовнішніх мотиваторів «другого» рівня ми віднесли фактори зовнішнього середовища, вибір яких ні в якій мірі не залежить від суб'єктів підприємництва. До них відносяться такі фактори:

X12 – стан законодавства, що регулює загальні моменти функціонування підприємства (сума рангів 66,5 балів, вага 7,7 %);

X14 – відносини з регіональними і місцевими органами влади (сума рангів 35,5 балів, вага 4,10 %);

X16 – стан (ефективність) структур підтримки підприємництва (сума рангів 73,0 балів, вага 8,4 %);

X17 – наявність платоспроможного попиту (сума рангів 46,5 балів, вага 5,3 %);

X18 – стан податкової системи (сума рангів 75,0 балів, вага 8,7 %).

Рангова імітаційна модель зовнішнього мотиватора «другого» рівня ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва має вигляд:

$$3M_{ED-2} = 7,7X_{12} + 4,10X_{14} + 8,4X_{16} + 5,3X_{17} + 8,7X_{18} \quad (30).$$

На підставі трьох запропонованих моделей може бути побудована імітаційна рангова модель сукупного мотиватора ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва:

$$CM_{ED} = BM_{ED} + 3M_{ED-1} + 3M_{ED-2} \quad (31).$$

Отримані імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів підприємництва є підставою для загальної оцінки і порівняння розвитку малих підприємств за рахунок як внутрішніх факторів, так і факторів зовнішнього середовища. Порівняння можливо проводити як за значенням кожного мотиватора, так і сукупного мотиватора ефективної діяльності. Що стосується проведеного рангового кореляційного аналізу стану факторів, що впливають на роботу малих підприємств, то його метою було визначення факторів, які найбільш не задовольняють підприємців. Більш високий ранг фактора свідчить про більш високий ступінь його незадовільного стану і негативного впливу на ефективність діяльності підприємства. Тому при порівнянні підприємств необхідно враховувати, що краща ситуація буде спостерігатися на тих підприємствах, де результати імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективної діяльності будуть найнижчі.

Слід підкреслити, що запропонована методика оцінки розвитку малого підприємництва можлива тільки за умови отримання первинної інформації шляхом анкетного опитування експертів та практичних фахівців – керівників суб'єктів підприємництва. Використання цієї методики дозволить виявити сильні й слабкі сторони як самого підприємства, так і загального стану законодавства, що регулює основні положення функціонування підприємства, стану податкової системи, стану структур підтримки підприємництва, умов зовнішнього фінансування тощо.

В якості ілюстрації ефективності розробленого методичного підходу щодо вимірювання впливу зовнішніх і внутрішніх мотиваторів на розвиток малих підприємств побудовано імітаційні рангові моделі мотиваторів

ефективної діяльності по трьох малих підприємствах обробної промисловості міста Одеси:

- малому підприємству «Ріон» приватної форми власності з кількістю найманих працівників 15 осіб, яке відноситься до галузі приладобудування і займається виробництвом електропобутових приладів:

- малому підприємству «Дана» колективної форми власності з кількістю найманих працівників 18 осіб, яке відноситься до галузі легкої промисловості і займається пошиттям чоловічого і жіночого одягу:

- малому підприємству «Олена – 2003» приватної форми власності з кількістю найманих працівників 14 осіб, яке відноситься до галузі харчової промисловості і займається виробництвом хлібу і хлібобулочних виробів.

Дані для побудови імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективної діяльності отримані методом анкетного опитування керівників малих підприємств, які оцінювали стан факторів на своїх підприємствах за п'ятибальною шкалою: 5 балів – відмінно; 4 бали – добре; 3 бали – задовільно (середньо); 2 бали – нижче середнього; 1 бал – погано. Результати опитування наведені у таблиці 3.2.

Розрахуємо імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективної діяльності для малого підприємства «Ріон» спочатку за 2008р. Рангова імітаційна модель внутрішнього мотиватора ефективної діяльності:

$$BM_{ED} = 2,4 \cdot 4 + 2,3 \cdot 4 + 2,1 \cdot 3 + 8,5 \cdot 3 + 9,8 \cdot 1 + 5,8 \cdot 3 = 77,8.$$

Рангова імітаційна модель зовнішнього мотиватора «першого» рівня ефективної діяльності:

$$3M_{ED-1} = 5,1 \cdot 3 + 9,6 \cdot 1 + 3,5 \cdot 4 + 2,9 \cdot 3 + 6,8 \cdot 2 + 1,8 \cdot 4 + 5,2 \cdot 3 = 84,0.$$

Рангова імітаційна модель зовнішнього мотиватора «другого» рівня ефективної діяльності: $3M_{ED-2} = 7,7 \cdot 3 + 4,1 \cdot 4 + 8,4 \cdot 2 + 5,3 \cdot 3 + 8,7 \cdot 3 = 98,3$.

Імітаційна рангова модель сукупного мотиватора ефективної діяльності малого підприємства «Ріон» за 2008 рік:

$$CM_{ED} = BM_{ED} + 3M_{ED-1} + 3M_{ED-2} = 77,8 + 84,0 + 98,3 = 260,1.$$

Результати імітаційних рангових моделей зовнішнього, внутрішніх і сукупного мотиваторів ефективної діяльності для малого підприємства «Ріон» у 2010 році такі:

$$BM_{ED} = 2,4 \cdot 4 + 2,3 \cdot 4 + 2,1 \cdot 4 + 8,5 \cdot 3 + 9,8 \cdot 3 + 5,8 \cdot 3 = 99,5$$

$$3M_{ED-1} = 5,1 \cdot 3 + 9,6 \cdot 2 + 3,5 \cdot 4 + 2,9 \cdot 3 + 6,8 \cdot 3 + 1,8 \cdot 4 + 5,2 \cdot 3 = 100,4$$

$$3M_{ED-2} = 7,7 \cdot 3 + 4,1 \cdot 4 + 8,4 \cdot 2 + 5,3 \cdot 3 + 8,7 \cdot 3 = 98,3$$

$$CM_{ED} = BM_{ED} + 3M_{ED-1} + 3M_{ED-2} = 99,5 + 100,4 + 98,3 = 298,2$$

Результати імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективної діяльності для малого підприємства «Ріон», яке займається виробництвом електропобутових приладів, наведено у таблиці 4.

**Результати анкетного опитування керівників малих підприємств
про стан факторів, що впливають на функціонування підприємств**

Фактори	Оцінка стану факторів керівниками малих підприємств за 5-бальною шкалою					
	МП «Ріон»		МП «Дана»		МП «Олена - 2003»	
	2008 р.	2010 р.	2008 р.	2010 р.	2008 р.	2010 р.
1. Рівень кваліфікації персоналу	4	4	4	4	4	4
2. Наявність необхідного обладнання	4	4	4	4	4	4
3. Стан обладнання	3	4	3	4	3	4
4. Умови оренди приміщень	3	3	4	4	3	4
5. Наявність грошових оборотних коштів	3	3	2	3	3	3
6. Наявність коштів на інвестиції	1	3	3	3	1	2
7. Умови зовнішнього фінансування	1	2	3	2	3	3
8. Науково-технічний рівень виробничих технологій	3	3	3	3	3	3
9. Наявність необхідної інформації про кон'юктуру ринку	4	4	4	4	3	3
10. Наявність необхідної інформації про ділових партнерів	3	3	4	4	3	3
11. Наявність необхідної інформації про джерела можливої підтримки	2	3	3	3	4	4
12. Стан законодавства, що регулює загальні моменти функціонування підприємства	3	3	3	3	3	3
13. Відносини з банками (їх надійність, умови співпраці)	4	4	5	4	4	4
14. Відносини з регіональними та місцевими органами влади	4	4	4	4	4	4
15. Наявність ділових партнерів	3	3	4	4	3	4
16. Стан (ефективність) структур підтримки підприємництва	2	2	4	4	1	2
17. Наявність платоспроможного попиту	3	3	4	3	3	3
18. Стан податкової системи	3	3	3	3	3	3

Як бачимо за наведеними у таблиці 4 результатами імітаційного рангового моделювання мотиваторів ефективної діяльності, на малому підприємстві «Ріон» на січень 2010 р. у порівнянні із січнем 2008 р. стан внутрішніх факторів покращився, що привело до зростання імітаційного показника ефективності. Так, підвищення оцінки стану фактора Х3 (стан обладнання) на 1 бал сприяло підвищенню ефективності діяльності на 2,1 %, а підвищення оцінки стану фактора Х6 (наявність коштів на інвестиції) на 2 бали підвищило імітаційний показник ефективної діяльності на 19,6 %. У динаміці внутрішній мотиватор ефективної діяльності збільшився на 27,8 %, що свідчить про результат індексу динаміки. Також відбулося підвищення імітаційного показника ефективності діяльності малого підприємства «Ріон» під впливом зовнішніх мотиваторів «першого» рівня, тобто факторів зовнішнього середовища, вибір яких може залежати від самого підприємства. Так, покращення стану фактора Х7 (умови зовнішнього фінансування) на 1 бал підвищило імітаційний показник ефективності діяльності підприємства на 9,6 %, а покращення стану фактора Х11 (наявність необхідної інформації про джерела можливої підтримки) підвищило ефективність діяльності на 6,8 %. Слід зауважити, що імітаційна рангова модель зовнішнього мотиватора «другого» рівня ефективної діяльності, яка моделює вплив факторів зовнішнього середовища, вибір яких ні в якій мірі не залежить від суб'єкта підприємництва, у 2010р. не змінилась. Тобто, для даного малого підприємства не відбулося покращення стану таких зовнішніх факторів як: Х12 (стан законодавства, що регулює загальні моменти функціонування підприємства), Х14 (відносини з регіональними та місцевими органами влади), Х16 (ефективність структур підтримки підприємництва), Х17 (наявність платоспроможного попиту), Х18 (стан податкової системи). Але динаміка сукупного мотиватора свідчить про підвищення імітаційного показника ефективної діяльності під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів на 14,6 %, при цьому відбулися зміни у структурі сукупного мотиватора: збільшилась питома вага впливу внутрішніх факторів з 29,9 % у 2008 році до 33,4 % у 2010 році, також збільшилась питома вага впливу факторів зовнішнього середовища «першого» рівня – з 32,3 % до 33,7 %, а питома вага впливу зовнішніх факторів «другого» рівня зменшилась з 37,7 % до 32,9%. Результати імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективної діяльності для малих підприємств «Дана» і «Олена – 2003» наведено у таблиці 4.

За даними таблиці 4 бачимо, що на малому підприємстві «Дана», яке займається пошиттям чоловічого і жіночого одягу, станом на січень 2010 року порівняно з січнем 2008 року, підвищення імітаційного показника ефективності діяльності відбулося тільки за рахунок впливу внутрішніх факторів. Зокрема, покращення стану фактору Х3 (стан обладнання) на 1 бал збільшило імітаційний показник ефективності на 2,1 %, а покращення стану фактору Х5 (Наявність грошових оборотних коштів) на 1 бал збільшило показник ефективності на 8,5%. В динаміці результат моделювання внутрішніх мотиваторів збільшився на 11,9%.

У той же час на малому підприємстві «Дана» погіршився стан факторів зовнішнього середовища, як «першого», так і «другого» рівня. Так, зниження оцінки стану фактора Х7 (умови зовнішнього фінансування) на 1 бал зменшило імітаційний показник ефективності діяльності на 9,6%, а зниження оцінки стану фактора Х13 (відносини з банками, їх надійність, умови співпраці) на 1 бал зменшило показник ефективності на 1,8 %. Крім того, погіршився стан фактору Х17 (наявність платоспроможного попиту), що зменшило імітаційний показник ефективності діяльності на 5,3%. В цілому сукупний мотиватор вказує на зниження імітаційного показника ефективності діяльності по підприємству на 1,8%.

Результати імітаційного рангового моделювання внутрішніх, зовнішніх і сукупного мотиватора ефективності діяльності на малому підприємстві «Олена-2003», що займається випічкою хліба і хлібобулочних виробів, показали (табл. 3.2), що покращення стану таких внутрішніх факторів, як Х3 (стан обладнання) та Х6 (наявність коштів на інвестиції) привело до збільшення імітаційного показника ефективності відповідно на 2,1% і 9,8%, покращення стану зовнішніх факторів «першого» рівня Х4 (умови оренди приміщень) та Х15 (наявність ділових партнерів) збільшило імітаційний показник ефективності діяльності відповідно на 5,4% і 5,2%, покращення стану зовнішнього фактора «другого» рівня Х16 (ефективність структур підтримки підприємництва) підвищило імітаційний показник ефективності діяльності на 8,4%.

Отримані імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективності діяльності дозволяють проводити порівняння за результатами моделювання і визначати підприємства лідери і аутсайтери з точки зору стану і впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, які не піддаються кількісному виміру. Так, за результатом рангової моделі сукупного мотиватора ефективності діяльності у 2010 році лідером серед трьох підприємств є мале підприємство «Дана», далі йдуть мале підприємство «Ріон» і мале підприємство «Олена-2003». А за результатом рангової моделі зовнішнього мотиватора ефективності діяльності «першого» рівня лідером є мале підприємство «Олена-2003», за ним йдуть мале підприємство «Дана» і мале підприємство «Ріон».

Результати рангового кореляційного аналізу проблем і факторів розвитку підприємництва та імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективності діяльності суб'єктів малого підприємництва можуть використовувати різні інстанції та структури. Можливі користувачі результатів інтегральної індексної оцінки розвитку підприємництва, імітаційних рангових моделей мотиваторів ефективності діяльності суб'єктів підприємницької діяльності наведені у таблиці 5.

Досвід функціонування вітчизняного малого підприємництва свідчить, що проблеми його розвитку випереджають наявні нормативно-правові акти, теоретичні, методичні та експериментальні розробки з питань підприємницької діяльності. Суб'єкти малого підприємництва об'єктивно за своєю природою знаходяться в нерівних конкурентних умовах порівняно з великими фірмами.

Саме тому суб'єкти малого підприємництва потребує формування сприятливого специфічного середовища для його успішного розвитку.

Таблиця 5

Інстанції, які можуть використовувати результати інтегральної індексної оцінки розвитку підприємництва, імітаційні рангові моделі мотиваторів ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва

Інстанції, суб'єкти – користувачі	Мета використання
Державні, регіональні та місцеві органи управління	Аналіз стану і розвитку сфери підприємництва з метою удосконалення і розробки законодавчих актів щодо функціонування суб'єктів підприємництва. Визначення пріоритетних напрямків розвитку підприємництва за видами економічної діяльності.
Податкові установи	Виявлення потреби в удосконаленні діючої податкової системи з точки зору підприємців-керівників.
Інвестори та комерційні партнери	Проведення порівнянь і зіставлень суб'єктів підприємництва з метою вибору оптимального варіанта вкладення коштів і встановлення довгострокових ділових зв'язків.
Структури підтримки підприємництва	Визначення основних форм і напрямків підтримки підприємництва за видами економічної діяльності, підтримки окремих підприємств.
Організації, установи, засоби масової інформації	Визначення тенденцій розвитку підприємництва, висвітлення проблем внутрішнього і зовнішнього характеру функціонування суб'єктів підприємництва.
Окремі підприємства, їх власники і акціонери	Визначення сильних і слабких боків розвитку власного бізнесу, порівняння з позиціями конкурентів, розробка ефективної стратегії розвитку підприємства.

За своєю економічною суттю державна підтримка малого підприємництва повинна бути інструментом, який вирівнював би умови господарювання великого і малого бізнесу, але при цьому не порушував би дії ринкових механізмів у конкуренції між ними. Однак, широке практичне застосування зарубіжних систем у повній мірі досить проблематичне для економічних реалій України. Чинники, що впливають на розвиток малого підприємництва в одній країні, не можуть забезпечити адекватних результатів у іншій. Їхня дія зумовлена не тільки економічною ситуацією, але й історичним розвитком підприємництва у кожній країні, зокрема, визнаними нормами поведінки людини в суспільстві, а також моральними й духовними цінностями. Тому в

Україні необхідно розробити свою стратегію розвитку підприємництва і малого бізнесу в умовах трансформації економіки України.

Вивчення світового досвіду переконує, що науковообґрунтованою державна політика підтримки малого підприємництва стає лише тоді, коли вона ґрунтується на об'єктивно діючій системі економічних законів з урахуванням реалій, інтересів суспільства й суб'єктів малого підприємництва [26]. Головне полягає у визначенні правових та економічних засад розвитку малого підприємництва, встановленні відповідних прав та гарантій, а також в усуненні адміністративних бар'єрів, що перешкоджають становленню та розвитку малого підприємництва. Вона повинна спиратись на історичні, економічні та соціальні особливості суспільства, що дозволить створити адекватні передумови для того, щоб мале підприємництво змогло стати альтернативою державному сектору економіки країни.

Незважаючи на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади й управління нормативних документів, розвиток малого підприємництва в Україні здійснюється у несприятливому макро- та мікросередовищі: існує багато проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях. Аналіз діяльності суб'єктів малого підприємництва свідчить про те, що значна кількість новостворених малих підприємств не може розпочати свою роботу через відсутність достатнього статутного капіталу, сировини та матеріалів, власних площ і обладнання, практичних навичок та підприємливості працівників у здійсненні бізнесу. Вони відчують проблеми виробничого характеру, труднощі в реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури. Через невеликі обсяги господарської діяльності деякі малі підприємства неспроможні залучати кваліфікованих фахівців, наймати здібних робітників і забезпечувати їм високий рівень оплати праці. Негативно впливають на розвиток малого підприємництва також такі стримуючі фактори, як загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, інфляція, низький рівень платоспроможності населення, рекет, корупція тощо. Це зумовлює необхідність розробки ефективного механізму розвитку та державної підтримки малого підприємництва за такими складовими, як: нормативно-законодавча, фінансово-кредитна, організаційно-економічна і інституціональна.

Підтримка розвитку малого підприємництва повинна носити регіональний характер та враховувати рівень розвитку підприємництва в окремих районах та видах економічної діяльності. При розробки програм підтримки необхідно враховувати економічну спеціалізацію того чи іншого регіону, рівень його виробничого потенціалу, кількість працездатного населення, наявність сировинної бази тощо. Термін дії регіональних програм підтримки повинен бути не менш ніж 10-15 років.

Але виконання будь-якої регіональної програми підтримки малого підприємництва повною мірою можливе лише за умови стабільності їх фінансування. Тому найважливішим елементом регіональної інфраструктури підтримки малого підприємництва є фінансові інститути, покликані забезпечити для малих підприємств доступність грошово-кредитних ресурсів.

Однак, їх нерозвиненість, украй обмежені можливості є чи не найголовнішою перешкодою на шляху динамічного розвитку малого підприємництва. Для вирішення цієї проблеми необхідна допомога з боку державних органів влади. Але враховуючи макроекономічну ситуацію в Україні, а також кризовий стан економіки, не завжди можливе виділення коштів із бюджету для підтримки малого підприємництва. Тому необхідно визначити методи державної підтримки, які не потребують великих коштів. До таких методів доцільно відносити непряму форму підтримки малого підприємництва через пільги в кредитуванні, оподаткуванні, розвиток лізингових операцій, франчайзингу, системи прискореної амортизації.

Також фінансове забезпечення регіональних програм підтримки суб'єктів малого підприємництва може здійснюватись й іншими шляхами, у тому числі і шляхом сплати незначних відсотків за видані банківськими установами кредити, часткового погашення ризику комерційних банків за надані кредити шляхом надання фінансових гарантій. Це особливо важливо в умовах фінансової кризи, коли відсотки по взятих кредитах призводять до банкрутства малих підприємств.

Але ця підтримка повинна, насамперед, надаватися тим суб'єктам малого підприємництва, які працюють у пріоритетних галузях економіки. Так, в Одеській області треба, насамперед, звернути увагу на розвиток малого підприємництва в таких видах економічної діяльності як: рибальство, рибництво; фінансова діяльність, освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, так як за рівнем розвитку малого підприємництва вони потрапили у групу з низьким рівнем розвитку.

Відмічені заходи можуть використовуватися виключно з метою пом'якшення негативних наслідків структурних макроекономічних змін і не повинні виключати відповідальності в області економічного ризику суб'єктів малого підприємництва за самостійно прийняті рішення.

Також для подальшого ефективного розвитку малого підприємництва необхідно створити сприятливі умови для розвитку інфраструктури малого підприємництва:

1. Необхідно удосконалити структуру освітніх програм з питань підприємницької діяльності. Це допоможе залучити широкі верстви населення до здобуття знань, необхідних для започаткування та ведення власної справи, знизити рівень безробіття в регіоні підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

2. Поширити практику проведення конференцій, семінарів, засідань за круглим столом, форумів, міжнародних зустрічей, визначення Дня підприємця із залученням суб'єктів малого підприємництва. Це допоможе сформувати позитивну суспільну думку про мале підприємництво, підвищити рівень поінформованості громадськості про проблеми малого підприємництва, сприяти розвитку економічного співробітництва суб'єктів малого підприємництва.

3. Створити умови для ефективного розвитку мережі регіональних і місцевих фондів підтримки підприємництва для запровадження прогресивного механізму кредитно-гарантійної та фінансової підтримки малого підприємництва.

4. Розробити механізм створення у регіонах бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів (у тому числі молодіжних), ресурсних, консультаційних центрів, тощо. Це допоможе створити умови для розвитку підприємництва, зменшити рівень безробіття шляхом залучення незахищених верств населення до підприємницької діяльності.

5. Запровадити проведення виставок і ярмарок продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва з метою стимулювання випуску конкурентоспроможної продукції вітчизняних підприємств.

6. Удосконалити функціонування «гарячої лінії» для підприємців у місцевих органах влади. Це допоможе співробітництву між суб'єктами малого підприємництва та органами виконавчої влади.

7. Сприяти розвитку міжнародного співробітництва у сфері малого підприємництва. Це дозволить удосконалити систему державної підтримки малого підприємництва на основі використання зарубіжного досвіду, створити позитивний імідж представників українського малого підприємництва, встановити ділові контакти між суб'єктами малого підприємництва.

В сучасних умовах підтримка малого підприємництва повинна також сприяти створенню достатньо трудового потенціалу, який буде працювати у малому підприємстві. Серед заходів, що спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності кадрового складу суб'єктів малого підприємництва необхідно виділити:

1. Підготовка управлінських кадрів і бізнес-команд для суб'єктів малого підприємництва і подальший розвиток систем підготовки і навчання населення основам ведення підприємницької діяльності, у тому числі незайнятого населення.

2. Організація професійного навчання осіб, які перебувають на обліку в службі зайнятості, за направленнями цієї служби за професіями та спеціальностями, що користується попитом у приватнопідприємницькому секторі та сприяють розвитку власної справи. Як базу для навчання і перенавчання кадрів (у тому числі безробітних) для малих підприємств можливо використовувати курси при службі зайнятості. Однак обмеженість бюджетних коштів не дозволяють розраховувати на те, що даний канал стане в найближчій перспективі відігравати помітну роль у рішенні проблеми зайнятості в малому підприємстві.

3. Підтримка самозайнятості. Як навчальну базу для реалізації цього напрямку можливо використовувати коледжі, ліцеї, вузи, школи бізнесу і т.д. На відміну від попереднього напрямку, тут переважає платна форма навчання, але незважаючи на це число бажаючих вчитися в даних закладах буде набагато вище, ніж у навчальних центрах служби зайнятості.

4. Організації стажувань, обміну досвідом на підприємствах України, в іноземних фірмах і зарубіжних навчальних закладах для суб'єктів малого підприємництва.

5. Підготовка і проведення олімпіад, конкурсів підприємницьких проектів з метою підвищення рівня економічних знань у школярів і студентів.

6. Проведення Всеукраїнського конкурсу бізнес-планів підприємницької діяльності серед молоді та Всеукраїнський конкурс «Молодий підприємець року». Це повинне сприяти підвищенню ділової активності молоді, розвитку її творчого потенціалу та підтримки підприємницьких ініціатив.

7. Поширення інформації про потенційні можливості малого підприємництва, надання допомоги у пошуку ділових партнерів, сприяння збільшенню обсягів експорту продукції. Це дозволить підвищити ділову активність суб'єктів малого підприємництва, поліпшити міжнародний імідж вітчизняних малих підприємств, збільшити експортний потенціал.

8. Проведення у відповідності з вітчизняною професійно-класифікаційною системою найменування робіт, посад, професій та функціональних обов'язків працівників, які використовуються у сфері малого підприємництва.

9. Узгодження обсягів і профілів підготовки робітників і фахівців (насамперед з числа молоді) в установах професійної освіти всіх рівнів з урахуванням потреб ринку праці в малому підприємстві. Тому що зараз наявність великої кількості безробітних з професіями, які не мають попиту на ринку праці, поєднується з дефіцитом на працівників багатьох професій та спеціальностей.

10. Забезпечення зайнятості трудових ресурсів при структурних змінах в економіці.

Таким чином, для ефективного функціонування малого підприємництва існує необхідність постійного підвищення рівня знань серед представників малого підприємництва. Потреба в постійній перепідготовці кадрів пов'язана з розвитком науки та техніки. Сучасне обладнання, і особливо високотехнологічна техніка, містить в собі все більший обсяг нагромадженої та нової інформації. Відповідно підвищуються вимоги до інформаційно-аналітичних здібностей основного фактора виробництва – людських ресурсів. Підвищується мінімально можливий рівень освіти, необхідний для прийому на виробництво, формується потреба в нових навичках працівника: вміння орієнтуватися у величезному обсязі інформації, відбирати найголовнішу і не розпорошуватися на дрібниці, легко сприймати нове і бути здатним до внутрішніх змін, до постійного навчання, самооновлення.

Метою перепідготовки є, насамперед, забезпечення відповідності якості робочої сили потребам структур малого бізнесу. Тому систему підготовки і перепідготовки кадрів для роботи у сфері малого підприємництва доцільно здійснювати шляхом налагодження ділових контактів із навчальними закладами, використання можливостей залучення міжнародних організацій та

фондів з урахуванням передового досвіду іноземних держав із питань розвитку підприємництва. Слід враховувати, що основною проблемою для підприємців є не хватка часу. Тому потрібно розвивати нові технології навчання, в тому числі і дистанційне навчання.

Також необхідно створити систему надання комплексу консультаційних, організаційних і методичних послуг з питань організації підприємницької діяльності.

Необхідність чітко орієнтованих консультаційних послуг в галузі організації і ведення бізнесу – це одна з невід'ємних умов збільшення ефективності діяльності малих підприємств як на регіональному рівні, так і в масштабах країни в цілому. Існує широкий спектр необхідних консультаційних послуг для малих підприємств. Це послуги в юридичній області, області бухгалтерського обліку, фінансів, маркетингу, діловодства, людських ресурсів, стратегічних питань і питань загального менеджменту. Однак потреба в консультаційних послугах у значній мірі залежить від рівня підготовки, освіти, ділового досвіду роботи підприємця в приватному секторі, а також від того в якому секторі економіки функціонує підприємство, на якій стадії розвитку знаходиться, тощо. Тому система надання консультаційних послуг суб'єктам малого підприємництва повинна бути досить гнучкою, щоб задовольняти широкий спектр потреб малих підприємств.

Зараз ринок надання консультаційних послуг малим підприємствам на Україні не досить розвинутий, тому багато малих підприємств не знають, куди звернутися за одержанням тією або іншою необхідної інформації. У зв'язку з цим необхідна державна підтримка для створення ефективної і доступної інформаційної і комунікаційної мережі, що могла б сприяти об'єднанню і подальшому розвитку вже існуючих довідково-інформаційних систем. Особливу увагу необхідно приділити питанням субсидування наданих консультаційних послуг. Надані послуги не повинні бути цілком безкоштовними, однак державні дотації можуть використовуватися для субсидування мінімального набору консультаційних послуг для нових підприємств з урахуванням потреб сьогодення. Для об'єднання фінансових зусиль усіх зацікавлених сторін і надання більш тривалої й ефективної підтримки новим малим підприємствам доцільно сприяти подальшому розвитку бізнес-інкубаторів. Основна задача бізнесу-інкубатора – допомогти малому підприємству утворитися, вижити на початковому етапі, набрати необхідні сили для подальшої вже самостійної життєдіяльності. «Вирощування» малого підприємства в бізнесі-інкубаторі є процесом динамічним і багатограним, що певною мірою визначає велику розмаїтість інкубаторів у плані їхньої організації, спектра розв'язуваних задач, матеріально-технічних можливостей, фінансово-економічного статусу тощо. Перевага бізнесів-інкубаторів для підприємців включає зниження первинних витрат на приміщення, накладних витрат шляхом спільної оплати адміністративних і комунікаційних послуг, взаємодія з іншими

підприємствами інкубатора і здобуття досвіду спілкування з державними установами. Типовий бізнес-інкубатор забезпечує мале підприємство наступними видами допомоги: професійний менеджмент; доступ до необхідних фінансових ресурсів; надання офісу й офісних послуг; консультації по всіх аспектах організації бізнесу; технічна допомога, лізинг устаткування на сприятливих умовах; інформаційне забезпечення – бібліотеки, комп'ютери, доступ до інформаційних мереж; приміщення для ділових зустрічей, круглих столів тощо. Позитивним моментом в цій ситуації є те, що ці й інші види допомоги нове підприємство одержує в одному місці, «під одним дахом» бізнес-інкубатора. Звичайно підприємці можуть користуватися інкубаторами обмежений період часу. У розвинутих країнах під опікою бізнес-інкубатора підприємства знаходяться 2-3 року, потім починається їхня самостійна діяльність. Бізнес-інкубатори можуть зіграти важливу роль у державній політиці регулювання і підтримки діяльності малих підприємств. Надання безперервної допомоги в період бізнес-інкубації від первинної ідеї до першого комерційного успіху є важливим принципом розвитку інноваційних підприємств. Крім того, надаючи допомогу в створенні нових підприємств бізнес-інкубатори вносять важливий вклад в економічний розвиток держави в цілому, сприяючи процесу економічної перебудови. Це особливо важливо, коли діяльність бізнес-інкубатора концентрується на допомозі новим підприємствам у секторах на технологічній основі, коли час на розробку ідей і впровадження її на ринок досить тривало, а комерційний ризик високий. У цьому змісті бізнес-інкубатори є важливим елементом інфраструктури, необхідним для підтримки розвитку і комерціалізації нових виробничих технологій, доповнюючи дії інших установ, що мають справу з правами на інтелектуальну власність і підготовкою патентів.

В умовах фінансової кризи для ефективного функціонування малого підприємництва, необхідні додаткові фінансові ресурси, які можуть бути надані банками. Аналіз світового досвіду свідчить, що у загальних обсягах фінансування малих підприємств упродовж останніх сорока років переважають кредити, що надаються небанківськими установами – кредитними спілками, кредитними кооперативами тощо. Але в Україні підтримка малого підприємництва з боку небанківського сектору на сьогодні є недостатньою, оскільки самі небанківські установи знаходяться на стадії розвитку. Тому малі підприємства залучають кредитні ресурси здебільшого за рахунок комерційних банків. Залучення банківського кредиту є класичною технологією запозичення необхідних фінансових ресурсів. На сьогодні банківські кредити дають можливість природно поєднувати усі джерела оборотних коштів й активно впливають на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей. Але на практиці взаємини українських банків і суб'єктів малого підприємництва носять складний характер. З одного боку, банки повинні бути зацікавлені в наданні кредитів суб'єктам малого підприємництва, оскільки одержують за це відсотки, тобто

прибуток, але, навпроти, вони кредитують малі підприємства неохоче. З іншого боку, малі підприємства мають велику потребу в кредитах, але не завжди звертаються за ними в банк.

Сьогодні в Україні значну, але поки що недостатню роль у розв'язанні проблем кредитування малого бізнесу виконують кредитні лінії, започатковані деякими міжнародними фінансовими організаціями та НБУ. На українському ринку кредитують малий і середній бізнес такі банки як Європейський банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, Німецький банк реконструкції. Але привабливість цих кредитів для підприємців в умовах інфляції зменшується. Оскільки позику надають та повертають у вільно конвертованій валюті, а підприємець, який працює на внутрішній ринок, отримує прибуток у гривнях. Ризик втрат на різниці курсу на дату отримання становить валютний ризик, який в усіх проектах залишається за малим підприємством. Також недоліком програм кредитування по лініях міжнародних фінансових організацій є відсутність гнучкого підходу до потреб потенційних клієнтів.

Проблему нестачі кредитних ресурсів для малого підприємництва можна також вирішити шляхом надання кредитів через структуру Українського фонду підтримки підприємництва. Суть схеми такого кредитування полягає у наступному:

1. Після прийняття рішення про надання ресурсів під кредитування конкретного позичальника кредитний проект, розроблений відповідним структурним підрозділом фонду, узгоджується з обраним банком.

2. Грошові кошти фонду у сумі кредиту на визначений термін кредитування розміщуються в банку на спеціальному рахунку, і надаються банком суб'єктові підприємництва згідно з програмою кредитування. При цьому грошові кошти фонду не можуть бути повернені фонду раніше за дату повернення кредиту. Після настання дати повернення коштів із кредитного рахунка банк зобов'язаний перерахувати кошти на рахунок фонду незалежно від виконання чи невиконання позичальником зобов'язань за кредитною угодою перед банком. Таким чином, кошти фонду на кредитному рахунку виступають як ресурсне покриття кредиту, але не можуть бути стовідсотковим фінансовим забезпеченням.

3. Забезпеченням за такими кредитами є майно позичальника або його майнових поручителів.

Перевагами цієї схеми кредитування є наступні аргументи:

1. При використанні коштів за цією схемою у фонду з'являється можливість отримувати доходи (відсотки) за депозитом, а отже, збільшувати обсяги фінансування малого підприємництва;

2. Оскільки ресурсами під такі кредити є фінансові кошти фонду, можливе встановлення відсоткових ставок за кредитами нижчих за ті, що застосовуються за "стандартних" умов кредитування до 4–7%.

Необхідне зауважити, що ця схема вже успішно працює в Україні, але поки що лише тільки через ПриватБанк і лише у трьох областях –

Чернігівській, Івано-Франківській та Черкаській. Немає сумнівів, що використання такої фінансової схеми значно сприятиме розвитку суб'єктів підприємницької діяльності також у інших регіонах. Тому для подальшого ефективного функціонування малих підприємств, в першу чергу, необхідно удосконалити законодавчі механізми кредитування малих підприємств. Для цього необхідно:

1. Внести зміни в основний закон у сфері малого підприємництва – Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва». Він був прийнятий у 2000 році і вже не повною мірою відповідає потребам малого підприємництва.

2. Переглянути норми кредитування, що закріплені у Законі України «Про банки і банківську діяльність», у підзаконних актах і відомчих актах НБУ і Міністерства фінансів. Тому що вони регулюють питання кредитування в цілому і не враховують специфіку малого бізнесу, не забезпечують інтереси суб'єктів малого підприємництва.

3. Розробити проект закону «Про фінансування і кредитування суб'єктів малого підприємництва», розглянути його та прийняти У ньому повинні бути зазначені різні форми кредитування малого бізнесу. Необхідно відрегулювати порядок ухвалення рішення про надання кредиту і про відмовлення у видачі кредиту, можливість судового оскарження даного рішення. В цьому законопроекті повинні бути також зазначені різні схеми надання і погашення кредитів.

Все це дасть змогу державі здійснити реальну підтримку малого підприємництва і тим самим створити умови для формування в Україні середнього класу та вирішити ряд соціально-економічних проблем.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кубай Н.Є. Становлення і розвиток приватного підприємництва в перехідній економіці (на прикладі малих підприємств України): Дис.. к.е.н.: 08.01.02 / Львівський державний ун-т ім. І. Франка. – Львів, 1999.

2. Реверчук С.К. Мале підприємництво в перехідній економіці України (макро- і мікроаспекти): Дис.. д.е.н.: 08.01.02 / Львівський державний ун-т ім. І. Франка. – Львів, 1996.

3. Савченко В.Е. Феномен предпринимательства / Савченко В.Е. // Российский экономический журнал. – 1995. - №10. – С. 56-65.

4. Шурус А. А. Субъект малого предпринимательства и система его государственной поддержки / Шурус А.А. // Российский экономический журнал. – 1996. — №5. – С. 76-78.

5. Європейська хартія для малих підприємств [Електронний ресурс] // http://dkrp-kyivobl.gov.ua/Next_1/lawdocs/Eu-Charter.htm.

6. Монбриаль Т. Действие и система мира./ Монбриаль Т. Пер. с франц. – Москва: Московский государственный институт международных отношений

(Університет); «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭИ), 2005. – 488 с.

7. Системы поддержки и развития малого бизнеса за рубежом // Под общ. ред. А.В. Рунова, - М.: Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. – «Уникум-Пресс», 2003. – 298 с.

8. Юсупова Н. Поддержка малого предпринимательства в США // Мировая экономика и международные отношения. - 2001. — № 5. - С. 87-89.

9. Панченко Є.Г. Малий бізнес у США, Канаді та країнах Західної Європи / Панченко Є.Г., Гаврилук О.В., Арагау Б.С. – Київ: Ін-т світової економіки та міжнародних відносин НАН України, 2003. – 50 с.

10. Лебедева И.П. Малый бизнес в Японии / Лебедева И.П. – Москва: Восток-Запад, 2004. – 176 с.

11. Тепман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран / Тепман Л.Н. // Под ред. проф. В.А. Швандара – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 287 с.

12. Браян Татт. Регіональний економічний розвиток / Браян Татт, Пат Грей, О.П. Крайник / за ред. О.П. Крайник. – Л.: Ліга-Прес, 2003. - 280 с.

13. Указ Президента України „Про державну підтримку малого підприємництва” № 456/98 від 12 травня 1998 р. [Електронний ресурс] // www.rada.gov.ua.

14. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів «Про затвердження заходів щодо виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні на 2010 рік» [Електронний ресурс] // www.rada.gov.ua.

15. Адамов Б.І. Малий бізнес України: дороговкази поступу: Монографія / Б. І. Адамов, О.І. Амоша, В.І. Ляшенко. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2008. – 275 с.

16. «Програма підтримки малого підприємництва в Одеській області у 2011 – 2012 рр.» № 851-V від 29 травня 2010 р. [Електронний ресурс] // www.gue.odessa.gov.ua

17. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» № 1160-IV від 11 вересня 2003р. [Електронний ресурс] // www.rada.gov.ua

18. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» № 2806-IV від 6 вересня 2005 р. [Електронний ресурс] // www.rada.gov.ua

19. «Програма соціально-економічного розвитку Одеської області на 2009 рік» № 519-V від 27 березня 2009 р. [Електронний ресурс] // www.gue.odessa.gov.ua

20. «Стратегією економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2015 року» № 347-V від 9 листопада 2007 р. [Електронний ресурс] // www.gue.odessa.gov.ua

21. «Програма підтримки малого підприємництва в Одеській області у 2007 – 2008 рр.» № 1125-V від 5квітня 2007 р. [Електронний ресурс] // www.gue.odessa.gov.ua

22. Стеценко Т.О. Аналіз регіональної економіки: Навч. посібник / Т.О. Стеценко. – К.: КНЕУ, 2002. – 116 с.
23. Евтухов М.Н. Применение метода ранговой корреляции при исследовании процесса изнашивания пары трения / М.Н. Евтухов, А.П. Костогриз // Вестник ХГТУ. – 2002. – №3 (16). – С. 121-125.
24. Раяцкас Р.Л. Количественный анализ в экономике / Р.Л. Раяцкас, М.К. Плакунов. – Москва: «Наука», 1987. – 393 с.
25. Демиденко Е.З. Линейная и полнейшая регрессия / Е.З. Демиденко. – Москва: Финансы и статистика, 1981. – 180 с.
26. Уманець Т.В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень. Монографія. / Ю.О. Ольвінська, О.В. Лучакова. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 280 с.
27. Ольвінська Ю.О. Розвиток кредитування суб'єктів малого підприємництва / Ю.О. Ольвінська // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Випуск 25. Одеса: ОДЕУ, 2007. С. 266 – 270.
28. Самоєнкова О.В. Розвиток інфраструктури малого та середнього бізнесу в Україні / О.В. Самоєнкова, Ю.О. Ольвінська // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Випуск 37. Одеса: ОДЕУ, 2009. С. 166 – 170.
29. Ольвінська Ю.О. Роль розвитку малого бізнесу у реструктуризації регіонального ринку праці / Ю.О. Ольвінська // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятие. Сборник научных трудов. Донецк: Институт экономики промышленности, 2006. С. 345 -349.
30. Ольвінська Ю.О. Роль менеджмент-освіти у розвитку малого бізнесу / Ю.О. Ольвінська // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – Т.1. Ч.ІІ. – К.: КНЕУ, 2007. С. 613 – 619.
31. Ольвінська Ю.О. Проблеми розвитку підприємництва та малого бізнесу в Україні / Ю.О. Ольвінська // Вісник ХНУ. – Хмельницький: ХНУ, 2006. С. 185-190.
32. Ольвінська Ю.О. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні / Ю.О. Ольвінська // Вісник ХНУ. – Хмельницький: ХНУ, 2007. С. 203-206.

Наукове видання

За загальною редакцією кандидата економічних наук,
професора А.З.Підгорного

**МЕТОДОЛОГІЯ СТАТИСТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

МОНОГРАФІЯ

Підписано до друку 4.05.2012. Формат 60x84/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк.17,67.
Тираж 300 прим. Замовлення № 1021

Видавництво «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м.Одеса, Ольгівський узвіз, 8,
Свідоцтво ДК №3564 від 31.08.2009
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru