

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВОЛОХОВА М.П.

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ТА СТИМУЛИ В
ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Одеса – 2012

УДК 334.012.64
ББК 65.261

Рекомендовано до друку Вченою Радою Одеського Національного економічного університету (протокол № 2 від 23.10.2012 р.)

Рецензенти:

д.е.н, с.н.с. Н.Л. Шлафман
д.е.н., проф. Т.В. Уманець
д.е.н., доц. В.Г. Баранова

Волохова М.П. Фінансово-економічні важелі та стимули в забезпеченні ділової активності малих підприємств. - Одеса: ОНЕУ, 2012. – 206 с.

ISBN 978-966-2361-59-9

Монографія присвячена дослідженню теоретичних засад та розробленню практичних рекомендацій щодо впровадження фінансових важелів та стимулів, які сприяють підвищенню ефективності та ділової активності в діяльності малих підприємств України. Розглянуто докризовий та післякризовий період стану розвитку малих підприємств України та Одеського регіону. Вказані проблеми економіко-правового регулювання та підтримки малого підприємництва в Україні. Визначено фінансові складові ділової активності та ефективності діяльності малих підприємств. Встановлено параметри найбільш ефективних малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону, що надасть змогу керівникам даних підприємств розробляти стратегію свого розвитку.

Рекомендується студентам, аспірантам, викладачам навчальних закладів економічного профілю, а також особам, які цікавляться проблемами функціонування та розвитку малого підприємництва.

ISBN 978-966-2361-59-9

© ОНЕУ, Волохова М.П. 2012

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....	8
1.1. Світові тенденції та особливості розвитку малого підприємництва в Україні.....	8
1.2. Проблеми економіко-правового регулювання та фінансової підтримки розвитку малих підприємств в Україні.....	30
1.3. Складові ділової активності та ефективності діяльності малих підприємств.....	49
2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ.....	65
2.1. Стан та розвиток малих підприємств Одеського регіону.....	65
2.2. Аналіз параметрів динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості	87
2.3. Оцінювання впливу динаміки доходів, витрат та фінансових результатів на ділову активність малого підприємства.....	100
3. ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ ТА СТИМУЛІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	124
3.1. Моделювання фінансово-економічних складових щодо впливу на ефективність та ділову активність малих підприємств.....	124

3.2. Напрямки фінансово-економічного стимулювання та підтримки ділової активності малих підприємств України.....	138
ЗАКЛЮЧЕННЯ.....	154
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	160
ДОДАТКИ.....	180

ВСТУП

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане з активізацією підприємницької діяльності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентного середовища в умовах трансформації ринкових відносин є розвиток малих підприємств, які функціонують практично в усіх галузях господарювання та характеризуються такими рисами, як гнучкість, мобільність, раціонально організована структура підприємства, необхідність незначного стартового капіталу, невисокі експлуатаційні витрати та ін. Даний сектор економіки здатний забезпечити насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, створити додаткові робочі місця та освоїти близько половини інновацій країни. При цьому здійснюються умови для наповнення як державного, так і місцевого бюджетів, адже цей сектор економіки зорієнтований, насамперед, на задоволення попиту регіональних ринків.

У ринковій економіці малі підприємства функціонують поряд з великими. Так, в країнах Європейського союзу на 1000 осіб населення припадає близько 42 малих підприємства, а частка зайнятих в цій сфері складає близько 72 % працездатного населення. Результати їх функціонування свідчать, що малі підприємства виробляють 63-67% ВВП. У Україні ці показники значно менші: на 1000 осіб населення - лише близько 3,5 малих підприємств та 11 % працездатного населення. Разом з тим, саме завдяки функціонуванню малих підприємств державі вдається вирішувати певну кількість проблем, але значення малих форм підприємництва як структуроутворюючого елемента ринкової економіки в Україні недооцінено.

Дослідження сутності і значення, формування та розвитку малих підприємств висвітлено широким колом учених та є предметом наукових досліджень. Серед них привертають увагу роботи Ю.М.Бажала, О.О.Беляєва, Л.К.Безчасного, О.Г.Білоуса, П.Ю.Буряка, З.С.Варналія, Л.І.Воротіної, О.Д.Гаврилишина, М.М.Єрмошенко,

М.І.Зверякова, Т.Т.Ковальчука, І.Ф.Комарницького, Б.Е.Кваснюка, В.І.Ляшенко, В.Н.Парсяка, Ю.М.Пахомова, Е.Г.Панченко, Д.М.Черваньова, В.К.Черняка, М.Г.Чумаченка, Н.Л.Шлафман, І.С.Ястремського та ін.

Однак, вивчення і аналіз публікацій цих та багатьох інших авторів свідчить, що низка питань, пов'язаних із дією економічних механізмів стимулювання ділової активності, економіко-правовим регулюванням та державною підтримкою малих форм підприємницької діяльності залишаються недостатньо дослідженими і носять дискусійний характер. Зокрема не знайшли належного висвітлення проблеми, що стосуються фінансово-економічного стимулювання та підтримки ділової активності малих підприємств України. На цей час серед основних завдань економічної науки є розробка теоретично обгрунтованої системної методології щодо напрямків використання фінансово-економічних важелів та стимулів у забезпеченні ефективності та ділової активності в діяльності малих підприємств.

Все вищевикладене й обумовило структуру даної роботи. У представленому дослідженні узагальнено та теоретично доповнено основні положення щодо механізму фінансово-економічних відносини в контексті мотивації ділової активності малих підприємств на основі розгляду світових тенденцій; вказано особливості формування підприємницького середовища в Україні та Одеській області у докризовому та кризовому періоді; визначено параметри, критерії, важелі та стимули впливу на динаміку ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону. Наведено алгоритм розробки основних параметрів програми виробництва і фінансового плану з використанням методу групувань, якій забезпечує для кожного малого підприємства харчової промисловості визначення інтервалів обсягу виробництва і реалізації товару, що максимізує операційний прибуток в межах тактичного планування. Аналіз статистичних даних надав можливість виявити закономірності розвитку та фінансово-економічні складові ділової активності малих

підприємств харчової промисловості, а також обґрунтувати шляхи вирішення проблем організаційно-економічного механізму стимулювання їх ділової активності. Проведені дослідження дозволили запропонувати напрямки підвищення ділової активності малих підприємств на основі прогнозування фінансово-економічних результатів, розробити рекомендації щодо впровадження системи податкових знижок за результатами діяльності малих підприємств України, а також надати методичні підходи щодо підвищення ділової активності малих підприємств за рахунок державного фінансового стимулювання.

1. СТАНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Світові тенденції та особливості розвитку малого підприємництва в Україні

Ринкова система господарювання пов'язана зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Як свідчить міжнародний досвід, найважливішим компонентом її є існування і взаємодія багатьох великих, середніх та малих підприємств та їх оптимальне співвідношення. Розвиток малого підприємництва – один з перспективних напрямів створення конкурентного ринкового середовища. Академік НАН України І.І. Лукінов зазначив: «Без цілеспрямованої державної політики антиінфляційно-створювального напрямку розвитку цивілізованих ринкових відносин з активною мотивацією підприємництва і праці, інвестиційної та інноваційної діяльності подолати затяжну і гостру кризу, увійти у фазу економічного зростання неможливо» [104, с. 4].

Підприємництво, з позиції історичної ретроспективи, відносно молоде явище. Виникає у європейських країнах у XVII ст. як суспільна реакція на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва матеріальних благ.

З моменту набуття Україною незалежності відбувалось поступове становлення вітчизняного підприємництва. Українська економічна думка все глибше усвідомлює, що підприємництво є одним із основних факторів формування й розвитку ринкового механізму вільної економіки.

В економічній літературі простежується різне ставлення українських теоретиків-науковців до визначення дефініції „підприємництво”. Так, Ю.В. Ніколенко стверджує, що

„...підприємництво - це певна система життєдіяльності підприємств, основу якої складають демократичні форми їх економічної діяльності, забезпечення для них права ініціативи у виборі сфери, форм, методів господарювання, економічної, організаційної і технічної творчості та новаторства. У центрі даної системи стоїть підприємець - компетентний господарник, здатний забезпечити організацію господарства на основі найновіших досягнень економічної і технічної науки" [26, с. 4].

З наведеного міркування випливає, що використовуючи у процесі виробництва нову техніку і технологію, організовуючи на інноваційних засадах процеси праці й виробництва, підприємець одержує прибутковий "продукт найвищої якості", а підприємницьким доходом є надприбуток. Процес отримання надприбутку становить глибинну економічну природу і сутність підприємництва.

На думку З.С. Варналія, «підприємництво - це ініціативна, самостійна, інноваційна, систематична діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, яка здійснюється на власний ризик і під особисту майнову відповідальність з метою отримання підприємницького доходу» [26, с. 56].

Розвиток цього погляду знаходимо у С.Ф. Покропівного та В.М. Колота: «Підприємництво – це самостійна, ініціативна господарсько-фінансова діяльність громадян, спрямована на отримання прибутку (доходу), що здійснюється від свого імені на власний ризик та під свою особисту майнову відповідальність або ж від імені і під майнову відповідальність юридичної особи – підприємства (організації)» [136, с. 18]. Якщо діяльність фізичних або юридичних осіб не зв'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою. Головне, що відрізняє підприємця серед інших агентів суспільно корисної діяльності, - це можливість і обов'язковість отримання певного зиску.

Тобто, можна дійти висновку, що феномен підприємництва економічна наука визначає як особливий вид діяльності, в основу якого покладені наступні ознаки:

- свобода вибору напрямків і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень;

- постійна наявність фактора ризику;

- орієнтація на досягнення комерційного успіху (зиску);

- інноваційний характер діяльності.

В Законі України "Про підприємництво" (якій з 01.01.2004 р. втратив чинність) наводилося наступне визначення поняття підприємництва, а саме: "...підприємництво - це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку".

Між тим, З.С. Варналій звертав увагу на недосконалість цього визначення, «..суб'єктами підприємницької діяльності є юридичні особи, засновані не тільки на приватній, а й на державній та колективній формах власності», а це суперечить самому визначенню підприємництва як „...самостійної ініціативи, систематичної, на власний ризик діяльності, з метою одержання прибутку”. Адже ризикувати підприємець може лише приватним, а не державним чи колективним майном, оскільки це породжує не ризик, а лише безвідповідальність [26, с. 22].

На цей час, згідно ч.2 ст.3 Господарського кодексу господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва — підприємцями. Сама дефініція міститься в ст.42 Господарського кодексу «Підприємництво як вид господарської діяльності», де визначено: підприємництво — це самостійна, ініціативна, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Тобто, між тлумаченням категорії «підприємництво» вченими-економістами та правовим забезпеченням у визначенні суб'єктів господарювання та форм власності існувало протиріччя.

На наш погляд, з вищезазначеного можна зробити висновок, що підприємництво має завжди супроводжуватись організаційною, комерційно-економічною та науково-технічною інновативністю, новими підходами до розв'язання господарських завдань, воно зумовлює особливий, антибюрократичний стиль господарської поведінки, підвалинами якого є, з одного боку, постійний пошук нових можливостей і ресурсів, а з іншого - персональна відповідальність за наслідки своєї діяльності. Тому воно виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

В Україні підприємництво є ринковою діяльністю, яка здійснюється такими суб'єктами: фізична особа - (підприємець); мале підприємство; середнє підприємство; велике підприємство; група підприємств. Структура суб'єктів підприємництва України відповідає структурі економічно розвинутих країн, що дає право на порівняння показників його розвитку із показниками розвитку цих країн, аналізу отриманих даних і підготовки пропозицій для подальшого вдосконалення розвитку цієї сфери економіки.

Щодо малого підприємництва, то його роль у суспільстві полягає в тому, що воно є одним із провідних секторів ринкової економіки; формується на засадах дрібнотоварного виробництва; здійснює структурну перебудову економіки, визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; характеризується швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, а також розвитку конкуренції.

Досвід провідних індустріальних держав свідчить, що високоефективна економіка неможлива без розвинутої системи малого підприємництва. Воно стало факторами економічного прогресу та соціальної стабільності, навіть в умовах світової

фінансової кризи виявляють свою стійку життєздатність і ефективність.

Розглядаючи поняття "мале підприємництво", "малий бізнес", "мале підприємство" треба зазначити, що ці поняття часто ототожнюють. Незважаючи на значну кількість праць із цієї проблеми, чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення цих понять не склалося.

Багато авторів визначень поняття бізнесу та підприємництва і зовсім не уточнюють, тому не завжди можна зрозуміти, що досліджується - підприємництво чи бізнес. Щодо сутності підприємництва, і зокрема малого підприємництва, у дослідженнях різних авторів можна констатувати наявність суперечливих поглядів.

Ми можемо погодитися з більшістю економістів, які під поняттям „малий бізнес”, як правило, мають на увазі дрібні й середні підприємства.

Сам термін «малий бізнес» прийнятий, в основному, в англomовних країнах. Терміном «дрібні й середні підприємства» користуються в Японії та Західній Європі.

З нашої точки зору, досконале визначення поняття «мале підприємництво» надає Варналії З.С.: «Мале підприємництво - це самостійна (за рахунок власних коштів), систематична інноваційна діяльність громадян підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку)». Він вказує, що при визначенні поняття «мале підприємництво» треба враховувати не стільки кількісні критерії (кількість працюючих, розміри капіталу, прибутку, грошового обігу, обсяги валової продукції, продажу, тощо), скільки якісну характеристику: правова незалежність, єдність права власності та безпосереднє управління фірмою, повна відповідальність за результати господарювання, невеликий ринок збуту, сімейне ведення справи тощо [26, с. 23].

В умовах ринку мале підприємництво є особливим сектором економіки, утвореним сукупністю малих підприємств, тому

виступає суспільною формою дрібного виробництва. Тому дрібне виробництво характеризує організаційно-технічну сторону виробництва, а мале підприємництво відноситься до його соціально-економічного виміру [134, с. 16].

В країнах, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання, особлива увага приділяється функціональному призначенню малого підприємництва [26, с. 31].

Це зокрема:

- формування конкурентного середовища. Мале підприємництво є антимонопольним за своєю природою та допомагає утвердженню конкурентних відносин. Виступає як дійовий конкурент, що підриває монополію великих корпорацій. Саме ця риса малого підприємництва відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й подоланні розвинутими країнами притаманної великому бізнесу тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу;

- надання ринковій економіці необхідної гнучкості, при цьому оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку. Внаслідок швидкої диференціації споживчого попиту та прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг - така риса набула в сучасних умовах особливого значення;

- здійснення прориву у багатьох важливих напрямках НТП, передусім у галузі інформатики, електроніки, кібернетики. Мале підприємництво виступає провідником НТП, сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції. Прикладом тому є те, що більшість дрібних фірм, які виникли наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А в США на сектор малого підприємництва припадає близько 50 % науково-технічних розробок;

- вагомий внесок мале підприємництво робить у розв'язанні соціальних проблем, зокрема зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу. У розвинутих країнах на малий

бізнес припадає в середньому 50 % усіх зайнятих та до 70-80 % нових робочих місць. Якщо в період криз 70-80-х рр. у розвинутих країнах спостерігалось скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберігали, а й навіть створювали нові;

- підприємництво є основою формування середнього класу. Виконує функцію послаблення властивої ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал.

Під час реформування соціально-економічної системи, зазначені функції набувають ще більшої ваги та доповнюються в свою чергу іншими специфічними функціями, такими як: стимулювання ділової активності населення та народження нової соціальної верстви підприємців-власників; сприяння процесам роздержавлення, приватизації економіки та стимулювання розвитку економічної конкуренції; підвищення ефективності діяльності великого підприємництва завдяки сприянню вивільненню державного сектору від виробництва нерентабельної для нього дрібносерійної та штучної продукції, що задовольняє індивідуальний, а не масовий попит, забезпечуючи державні підприємства необхідною продукцією, яка виготовляється невеликими серіями (інструменти, обладнання тощо); сприяння процесу демократизації суспільства, саме цей сектор характеризується найбільш демократичними, раціональними формами його організації та управління, саме від рівня (темтів) розвитку малого підприємництва залежить ступінь демократизації суспільства.

Підбиваючи підсумки дискусії, треба зазначити, що за умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів, саме малі форми підприємництва не потребують великих стартових інвестицій та швидко обертають ресурси, а за певної підтримки вони спроможні розв'язувати економічні проблеми країни. Тому мале підприємництво, як найбільш масова, динамічна та гнучка система ділового життя, повинно стати основою розвитку країн з ринковою системою господарювання.

Дослідження функціонування малого підприємництва у різних країнах світу засвідчує, що малі підприємства США виробляють 40% ВВП і половину валового продукту приватного сектору, у тому числі: в обробній промисловості – 21%, будівництві – 80%, гуртовій торгівлі – 86%, сфері обслуговування – 81%. Ці підприємства забезпечують створення й освоєння близько половини всіх нововведень в економіці США, що відносяться до сфери науково-технічного прогресу [154, с. 68-99]. Вищевказану вагому роль малого підприємництва як структурного елемента ринкової економіки підтверджують інтегровані показники, що характеризують тенденцію розвитку цього сектору в країнах світу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

**Стан розвитку малого та середнього підприємництва
в країнах світу у 2007 році**

Країни	Кількість малих та середніх підприємств, (тис. одиниць)	Кількість малих та середніх підприємств на 1000 осіб населення	Кількість зайнятих на малих та середніх підприємствах, (млн. чол.)	Частка малих та середніх підприємств у загальній чисельності зайнятих, %	Частка малих та середніх підприємств у ВВП, %
Великобританія	2 630	46	13,6	49	50 - 53
Німеччина	2 290	37	18,5	46	50 - 52
Італія	3 920	68	16,8	73	57 - 60
Франція	1 980	35	15,2	54	55 - 62
Країни ЄС	15 770	45	68	72	63 - 67
США	19 300	74,2	70,2	54	50 - 52
Японія	6 450	49,6	39,5	78	52 - 55
Росія	843, в тому числі малих 287	5,8	7	12	9 - 10

[Джерело: Р.Я. Ивасюк "Экономический анализ: теория и практика", 2009, N 4, с. 16]

Як бачимо, у сучасній економіці промислово розвинутих країн малі та середні підприємства забезпечують від 50 до 67 % ВВП. Тоді як в Росії даний показник є значно нижчим та становить лише від 9 до 10%.

Вагоме значення має показник зайнятості на малих та середніх підприємствах. Так, у Російській Федерації чисельність працюючих на малих та середніх підприємствах становить близько 7 млн. осіб, що відповідає лише 12% від загальної частки працюючого населення. В країнах ЄС на малих та середніх підприємствах працюють 68 млн. осіб, що становить 72% від зайнятого населення, в Японії 39,5 млн. осіб – це близько 78% усіх зайнятих країни, в Італії 16,8 млн. осіб, що становить 73% від усіх зайнятих в країні.

На наш погляд, простежені позитивні тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в країнах світу стали можливими завдяки вирішенню питань кількісного зростання суб'єктів малого підприємництва, зменшенню рівня адміністративних бар'єрів та державного втручання у підприємницьку діяльність.

В законодавстві України, з моменту набуття незалежності і до сьогоднішнього часу, існувало та існує багато суперечностей щодо співвідношення різних масштабів бізнесу. У різних законодавчих джерелах наводилися різні тлумачення віднесення підприємництва до малих, середніх та великих форм господарювання. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 № 523-VI встановлено нові критерії для віднесення підприємств до категорії малих, середніх та великих, шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» та Господарського кодексу України, що є одним з кроків по приведенню української класифікації підприємств до рекомендацій ЄС.

Згідно з вищевказаними правовими змінами ми користуємося такими критеріями визначення малих, середніх та великих підприємств:

- *малими* (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень;

- великими визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень.

Усі інші підприємства визнаються середніми. Такі критерії застосовуються, починаючи з 2009 року. Відповідно, відбувся перерозподіл у структурі кількості підприємств: зменшення кількості середніх підприємств (до 24,5 тисяч) на користь малих та великих. Їх кількість відповідно становитиме 354,8 тисячі (93,1%) та 1520 підприємств (0,4%) (рис. 1.1). Тож у структурі підприємств за їх кількістю має ще більш посилитися значимість малих підприємств.

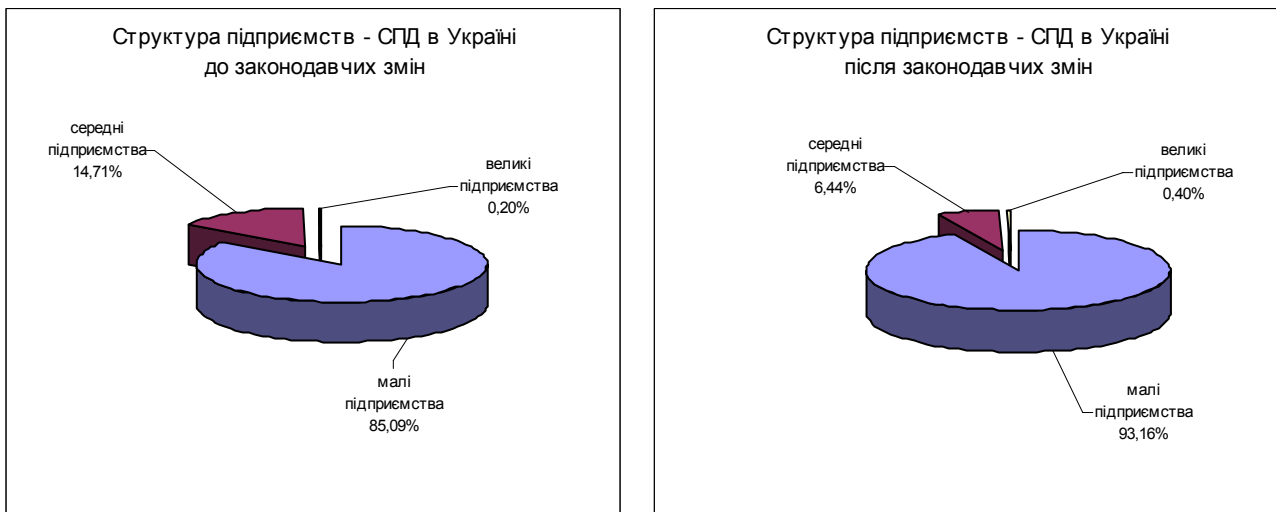


Рис. 1.1. Розподіл підприємств в Україні за розмірами у 2008 та 2009 рр.

Аналіз розвитку малого підприємництва у кризовому періоді (у 2008-2010 роках) свідчить, що хоча за кількісними показниками Україна наближена до європейських стандартів (щодо усіх суб'єктів малого підприємництва – юридичних та фізичних осіб), то за якісними показниками ми все ще залишаємося далекі від стандартів.

За даними державного комітету статистики України протягом аналізованого періоду мають місце негативні тенденції, які

відображені у фінансово-економічних показниках діяльності підприємств України (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємств України у 2008-2010 роках

Показники	2008		2009		2010	
	По країні	У т.ч. по промисловості	По країні	У т.ч. по промисловості	По країні	У т.ч. по промисловості
Фінансові результати (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування (млн.грн.)*						
- всі підприємства	8954,2	20243,2	-42414,7	-4788,1	54443,5	26845,9
- малі підприємства	-37482,2	-2248,1	-21209,9	-1631,8	1148,8	-1281,8
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (млн.грн.)*						
- всі підприємства	193669,1	70812,5	210985,4	43697,3	210985,4	67601,4
- малі підприємства	32018,9	2386,9	32952,8	2227,2	49319,0	2876,9
Збиток від звичайної діяльності до оподаткування (млн.грн.)*						
- всі підприємства	184714,9	50569,3	186473,9	48485,4	156541,9	40755,5
- малі підприємства	69501,1	4635,0	54162,7	3859,0	48170,2	4158,7
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств (%)						
- всі підприємства	3,9	4,9	3,3	1,8	4,0	3,6
- малі підприємства	-5,1	-1,7	0,0	-0,9	1,7	1,1

складено автором за статистичними даними

Так, протягом 2008-2010 років простежується зростання позитивного фінансового результату від звичайної діяльності, що досягається всіма підприємствами з 8954,2 млн. грн. до 54443,5 млн. грн., хоча у 2009 році від'ємне значення цього показника вказано як відносно всіх підприємств по Україні (-42414,7 млн. грн.), так і по промисловості (-4788,1 млн. грн.). Однак щодо фінансових результатів діяльності малих підприємств простежується їх збитковість (виняток становить лише 2010 рік по країні), але по промисловості малі підприємства і у 2010 році залишаються збитковими.

Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств знаходиться у межах від 3,9% у 2008 році до 4,0% у 2010 році - по всім підприємствам, але відмічається його зниження по промисловості на 1,3% (від 4,9% у 2008 році до 3,6% у 2010 році).

Дуже низьким залишається цей показник по малим підприємствам країни (від -5,1% у 2008 році до 1,7% у 2010 році) та й ще нижчим по малим підприємствам промисловості (від -1,7% у 2008 році до 1,1% у 2010 році).

Згідно даним державного комітету статистики України (табл. 1.3) протягом 2008 – 2010 років кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб населення знижується на 145 одиниць (з 609 од. у 2008 р. до 464 од. у 2010 р.). Суб'єкти малого бізнесу є одним із важливих джерел формування робочих місць.

Однак, протягом аналізованого періоду має місце зниження кількості зайнятих працівників, як усіх суб'єктів малого підприємництва, так окремо фізичних і юридичних осіб. При цьому, зайнятість фізичних осіб - підприємців знижена на 30% (з 3989 тис. осіб у 2008р. до 2814,5 тис. осіб у 2010 р.), юридичних осіб – малих підприємств знижена на 8 % (з 2319,0 тис. осіб у 2008р. до 2145,7 у 2010 р.).

Слід зазначити, що незважаючи на вищевказані тенденції зниження – обсяг реалізованої продукції фізичними особами зріс на 25467 млн. грн. Але цей показник по малим підприємствам протягом вказаного періоду постійно знижується з 496683,0 млн. грн. у 2008 р. до 484393,5 млн. грн. у 2010р., тобто на 12289,5 млн. грн.

Таки данні свідчать про неефективність структури малого підприємництва, тому що фізичні особи – підприємці зайняті, головним чином, у торгівлі та не створюють валової доданої вартості. Тому і рівень ВВП на душу населення є дуже низьким.

Таблиця 1.3

Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва¹

	Суб'єкти малого підприємництва – всього						У тому числі			
	Кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн.грн.	малі підприємства		фізичні особи-підприємці		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн.грн.	
		всього	з неї найманих працівників		кількість зайнятих працівників, тис. осіб	з неї найманих працівників	обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн.грн.	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		з неї найманих працівників
2008	609	6308,0	3745,1	701634,6	2319,0	2206,2	496683,0	3989,0	1538,9	204951,6
2009	661	6450,9	3665,8	657643,6	2227,4	2106,5	461691,1	4223,5	1559,3	195952,5
2010	464	4960,2	3034,3	714811,7	2145,7	2024,9	484393,5	2814,5	1009,4	230418,2

¹ Дані наведено з урахуванням фермерських господарств та статистичної інформації по фізичних особах-підприємцях, сформованої на підставі даних Державної податкової служби України.

Згідно даним Державного комітету статистики України, 2011

Аналізуючи стан розвитку малого підприємництва в Україні протягом 2006-2010 років, треба відмітити, що в останні роки з'явилася тенденція до стагнації цього сектору економіки (див. Табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Основні показники діяльності малих підприємств України

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, од.	72	76	72	75	63
у % до загальної кількості підприємств - СПД	92,8	93,2	92,7	93,7	92,9
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2232,3	2231,5	2237,4	2152	2073,6
у % до попереднього року	х	100	100,3	96,2	96,4
Кількість найм. прац., тис. осіб	2158,5	2154,3	2156,8	2067,8	1992,5
у % до попереднього року	х	99,8	100,1	95,9	96,4
у розрахунку на одне підприємство, осіб	6	6	7	6	7
у % до кількості працездатного населення	7,7	7,7	7,7	7,5	7,2
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн.грн.	357252,6	436247,8	492378,7	456667,8	478256,7
у % до обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому	18,8	18,1	16,3	16,7	14,2

Кількість малих підприємств у відсотках до загальної кількості підприємств у 2010 році (92,9%) залишилася на рівні 2006 року (92,8%). Знижена кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення - з 72 одиниць у 2006 році до 63 одиниць у 2010 році.

Тенденцію зниження показує показник кількості зайнятих працівників на малих підприємствах, якій протягом 2006-2010 років знизився на 7,2 % з 2232,3 тис. осіб у 2006 році до 2073,6 тис. осіб у 2010 році. Кількість найманих працівників теж знижується на 166 тис. осіб протягом вказаного періоду. Слід зазначити, незважаючи що показник обсягу реалізованої продукції протягом аналізованого періоду збільшився на 121004,1 млн. грн., спостерігається постійне

скорочення цього показника у відсотках до обсягу реалізованої продукції по економіці в цілому - на 4,6 % (з 18,8% у 2006 році до 14,2% у 2010 році), хоча кількість малих підприємств у відсотках до загальної кількості підприємств у 2010 році залишається на високому рівні - 92,9%.

Значно погіршився й фінансовий результат малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування, якій у 2008 та 2009 роках занадто знизився та мав від'ємні значення -37482,2 млн. грн. і -21209,9 млн. грн. відповідно. Питома вага малих підприємств, що одержали збиток протягом 2006-2010 років збільшилася на 7,7% і у 2010 році склала 41,4% (див. Табл. 1.3).

Розглядаючи основні показники діяльності малих підприємств за регіонами у 2010 році (див. Додаток А, табл. А.2), слід відмітити нерівномірність та неефективність розвитку малого підприємництва в регіональному розрізі. Так найбільша кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб населення України у 2010 році зосереджена у м. Києві – 250 од., потім йдуть - Харківська область - 76 од., Львівська – 70 од. та Одеська – 69 од.

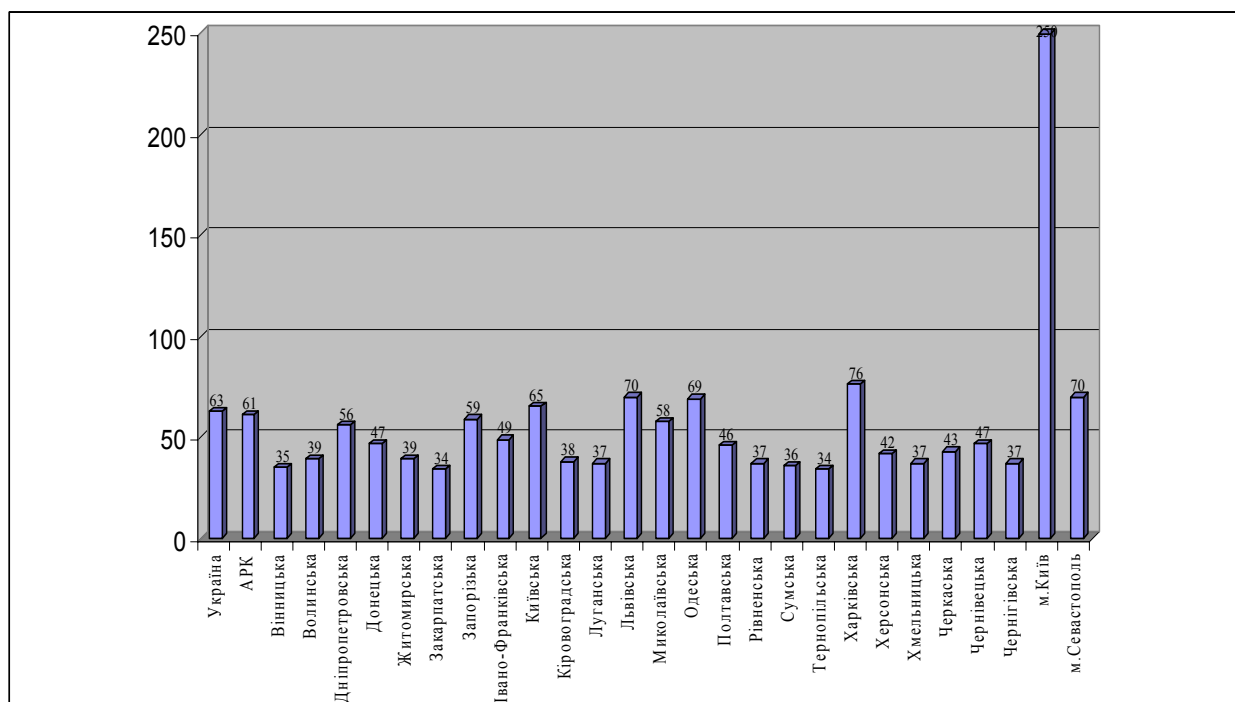


Рис. 1.2 Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення за регіонами України у 2010 році, одиниць

Найменша кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення України у 2010 році відмічається у Вінницької області – 35 од., Закарпатської – 34 од., та Тернопільської області – 34 од. (див. Рис.1.2).

Аналізуючи середньомісячну заробітну плату найманих працівників за регіонами України (рис. 1.3, додаток А, табл. А.2), треба зазначити, що у 2010 році лише м. Київ мав найбільший показник - 1838,19 грн. Усі інші регіони мали заробітну плату найманих працівників на рівні 1249 грн. та нижчі.

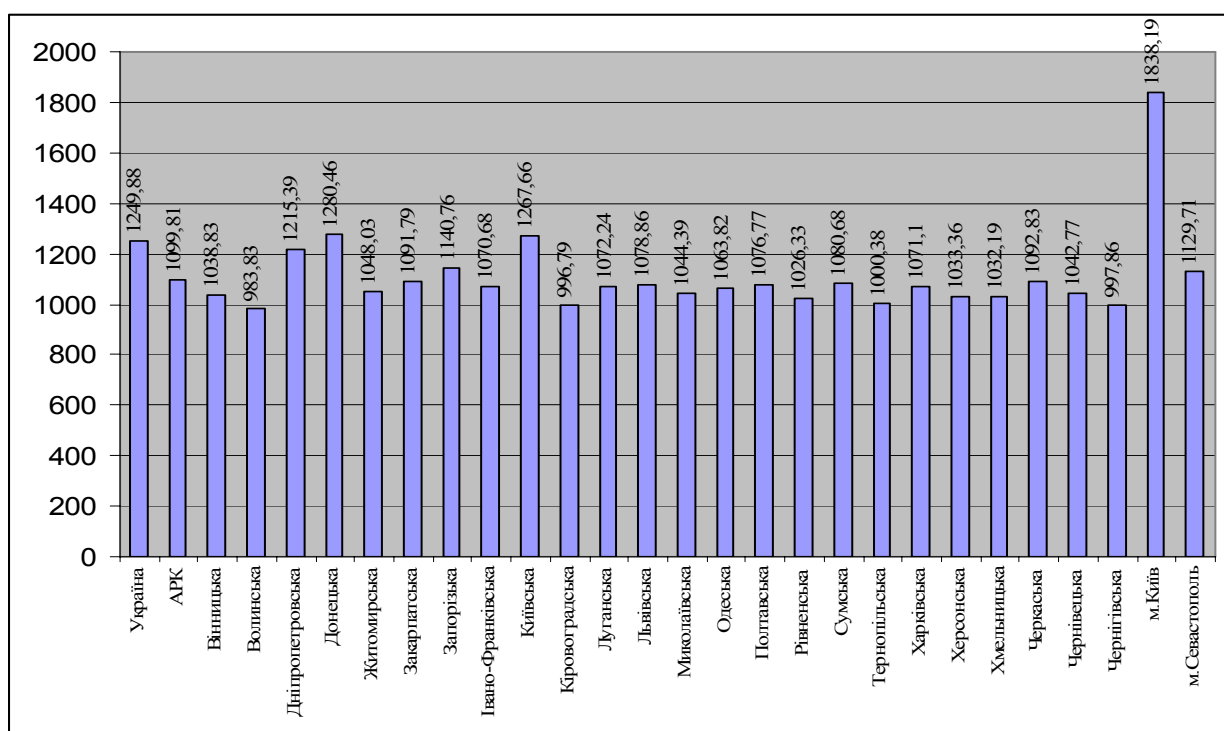


Рис. 1.3 Середньомісячна заробітна плата найманих працівників за регіонами України у 2010 році, грн.

Таку ж саму тенденцію відображає і обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) за регіонами України у 2010 році (рис. 1.4, додаток А, табл. А.2).

Наведені дані на рис. 1.4 показують, що м. Київ мав найвищі обсяги реалізованої продукції (151605,1 млн. грн.), котрі перевищують аналогічний показник у Одеській області у 5 разів.

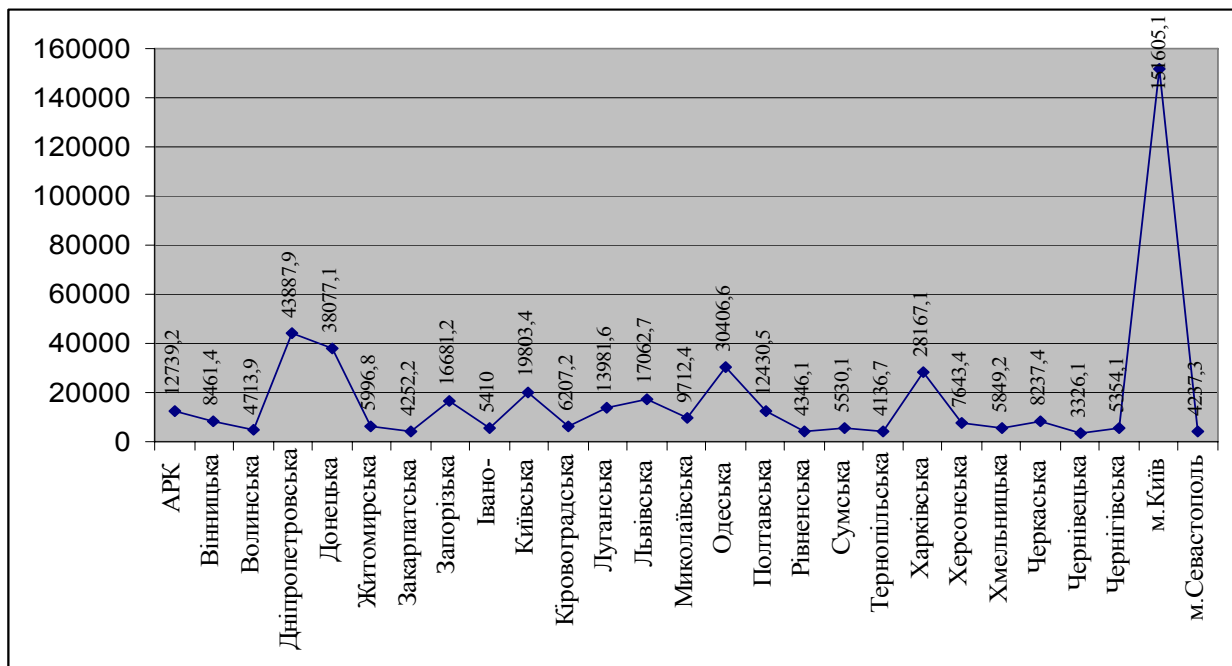


Рис. 1.4 Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) за регіонами України у 2010 році, млн. грн.

Структура обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності у 2010 році по Україні та Одеському регіону вказана на рис.1.5 та рис. 1.6, таблиця А.3.

З наведених даних можна стверджувати, що найбільш питому вагу, як в Україні, так і в Одеській області займає діяльність у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку від 66,9% у 2006 році до 58,9% у 2010 році та має тенденцію до зменшення.

Друге місце займають операції з нерухомими майном (по Україні - 13%, в Одеській області - 11%). Частка обсягів реалізованої продукції по промисловості України у 2010 році становить 11%, а по Одеській області лише 7%. Однак, питома вага обсягів реалізованої продукції в Україні по промисловості незначно збільшується з 8,8% до 10,6%, що пов'язано зі законодавчими змінами (з 2009 року), відносно введення нових критеріїв віднесення підприємств до малих, середніх та великих.

(у відсотках до обсягів реалізації країни)

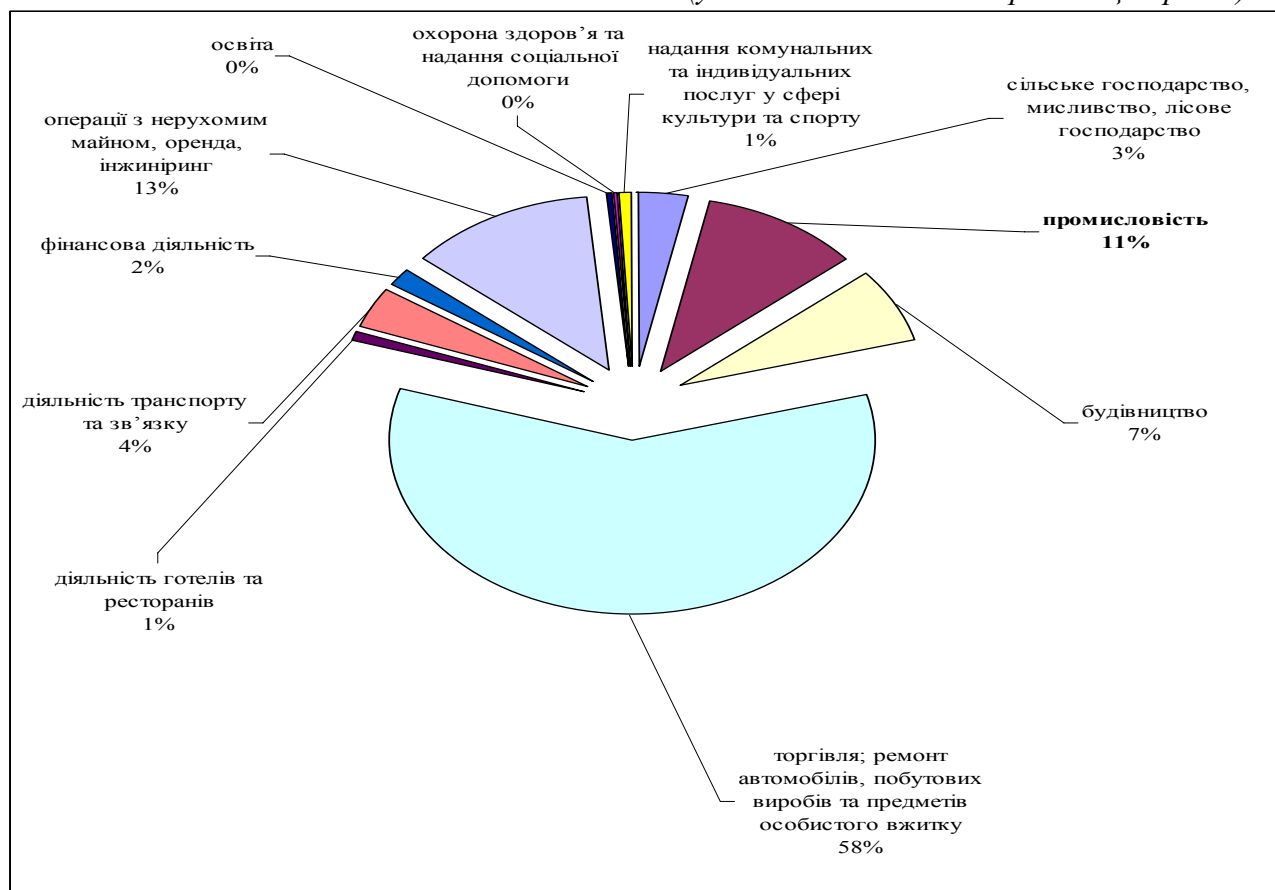


Рис. 1.5 Структура обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності України у 2010 році

По будівництву обсяги реалізованої продукції у 2010 році становлять відповідно 7% та 8%. Інші види економічної діяльності займають дуже малу частку в обсягах реалізованої продукції.

У структурі активів підприємств малого бізнесу переважає частка обігових коштів (на кінець 2010 року – 52,8%). Причому на великих підприємствах частка необігових активів (56,9%) більша, ніж на малих (44,8%). У промисловості ця тенденція зберігається, однак за 2010 рік малі підприємства промисловості, на відміну від великих, зуміли поліпшити структуру своїх активів, збільшивши на 2% частку необігових активів. У масштабах усієї країни частка малого бізнесу в необігових активах також дещо збільшилася, потіснивши великі підприємства.

(у відсотках до регіональних обсягів реалізації)

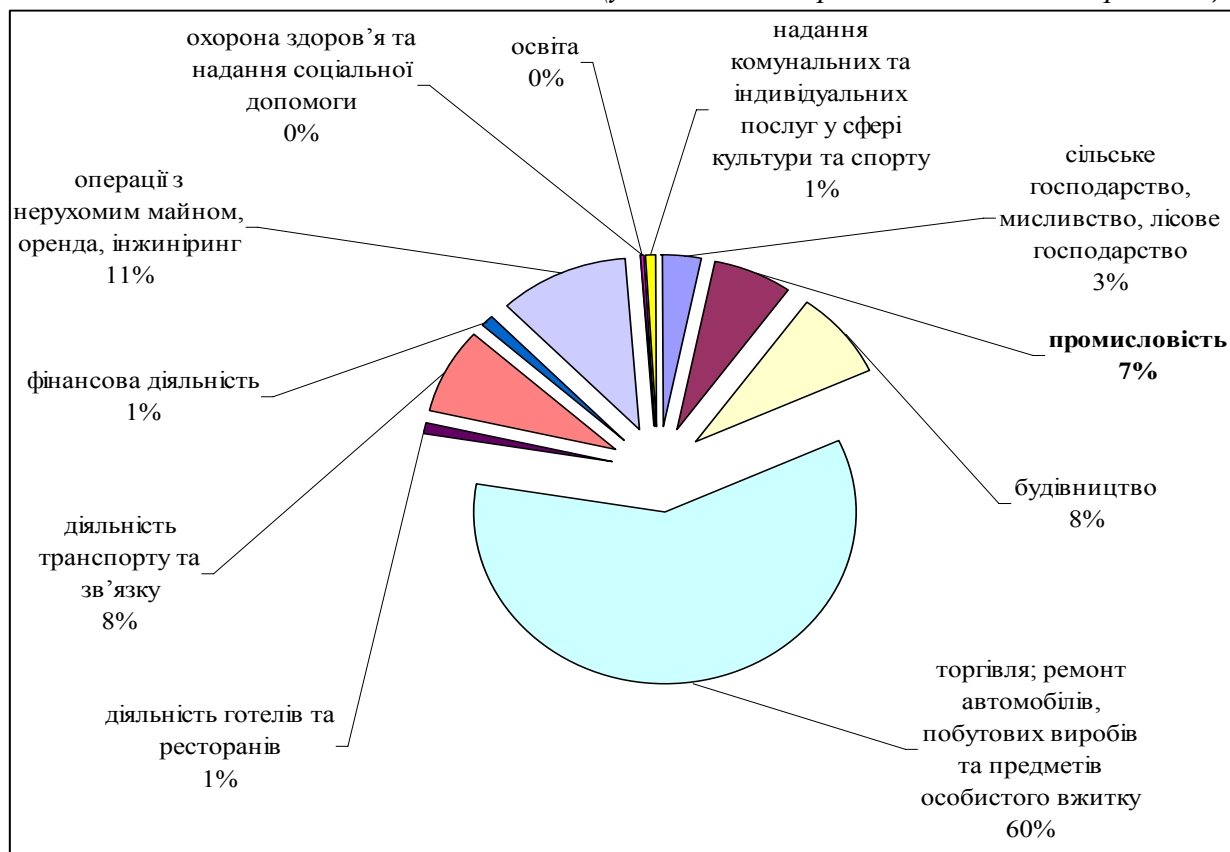


Рис. 1.6 Структура обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) за видами економічної діяльності Одеського регіону у 2010 році

Оскільки промисловість є галуззю капіталомісткою, значною мірою залежить від стану і розвитку необігових активів, а саме від основних фондів. У структурі джерел фінансування запозичені джерела переважають над власними, що свідчить про неможливість автономного існування підприємства і про його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Таке положення характерне як для малих підприємств України, так і для великих, причому протягом 2010 року становище погіршилося, але у підприємств малого бізнесу проблема недостатності власного капіталу все ж таки постає більш гостро.

Сукупна кредиторська заборгованість підприємств малого бізнесу України на кінець 2010 року (507 427,0 млн. грн.), це занадто менше кредиторській заборгованості великих

підприємств країни (1596043,7 млн. грн.). На кінець 2008 р. кредиторська заборгованість підприємств малого бізнесу України (382 688,7 млн. грн.) практично дорівнювала сукупній кредиторській заборгованості великих підприємств країни (383 461,2 млн. грн.).

Причому переважання позикових джерел фінансування над власними не є наслідком достатності та доступності зовнішніх джерел фінансування. Як у підприємств великого бізнесу, так і у малих левову частку кредиторської заборгованості складає заборгованість за товари, роботи і послуги, що свідчить про труднощі в розрахунках між підприємствами.

У промисловій галузі ситуація дещо інша: кредиторська заборгованість малих підприємств на кінець 2010 року (30 897,3 млн. грн.), у тому числі і заборгованість за товари, роботи, послуги, незрівнянно менша, ніж аналогічна заборгованість великих підприємств (207079,7 млн. грн.). Кредиторська заборгованість малих підприємств так само, як і великих, протягом 2010 року зросла у 2 рази, проте ці підприємства залишаються ліквідними завдяки очікуваним надходженням грошових коштів від дебіторів.

Кількість підприємств малого бізнесу у багато разів перевищує кількість великих, проте їхній внесок в обсяг реалізованої продукції протягом останніх трьох років знижується на 2,5% і в 2010 році становив лише 14,2%. (у 2009р. – 16,7% у 2008 р. – 16,3%). У промисловості частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції знижена та у 2010 році становить 4,4% (у 2009 р. – 5,2%, у 2008р. - 4,6%).

Аналіз фінансових результатів діяльності малих підприємств у 2010 році, виконаний за даними статистики, показав, що у промисловості їх більша кількість порівняно з великими змогли краще адаптуватися до нових умов, і частка збиткових підприємств виявилася нижчою, ніж у великих підприємств. Сума прибутку, отриманих прибутковими малими підприємствами, перевищує суму збитку, яку отримали збиткові малі

підприємства, тому загальний рівень рентабельності діяльності малого бізнесу на кінець 2010 року є позитивним (1,7).

Частка підприємств малого бізнесу, які закінчили 2010 р. з прибутком 58,6% (див. Додаток А, таблиця А.4), виявилася вищою, ніж частка прибуткових великих підприємств (57,5%). Проте великі підприємства в середньому все ж таки працювали більш стабільно і розкид за фінансовими результатами в цій групі менший: різниця між середнім прибутком прибуткового підприємства і середніми збитками збиткового становила 0,13 млн. грн, у той час як по малих підприємствах ця різниця дорівнює 0,41 млн. грн.

Проведений аналіз стану малого підприємництва протягом 2008 – 2010 років свідчить, що сьогодні вказані суб'єкти не мають ні фінансових, ні матеріально-технічних умов щодо активізації своєї діяльності відповідно світових норм.

Становище малих підприємств в Україні не є задовільним. Велика кількість суб'єктів малого бізнесу балансує на межі згортання діяльності. Труднощі, що перешкоджають стабільній діяльності і розвиткові малих підприємств, особливо промислових, пов'язані з великим зносом основних фондів, недостатністю фінансових ресурсів для оновлення основних фондів та поповнення обігових, браком знань та навиків управлінського персоналу, що заважає приймати найбільш ефективні управлінські рішення.

Тому сьогодні особливо важливим, на наш погляд, є проведення заходів щодо підвищення професіоналізму керівників малих підприємств, в іншому випадку малий бізнес як інститут економіки не буде ефективним.

У сучасних умовах уряд України визнає мале підприємництво провідною силою в подоланні негативних процесів в економіці та забезпеченні сталого розвитку суспільства. Рівень розвитку малого підприємництва має сприяти створенню позитивного іміджу України, забезпеченню

ефективної ринкової економіки з метою її інтеграції в європейську і світову економічні системи.

Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VII від 22.03.2012р. [67] визначено такі основні види фінансової державної підтримки як:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій та інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

Для реалізації державної підтримки малого підприємництва розроблена Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні.

Фінансове забезпечення програми здійснюється за рахунок Державного бюджету України. Так на заходи щодо підтримки малого бізнесу Державними бюджетами України на 2007 – 2010 рр. передбачені занадто малі суми, а саме: на заходи, щодо реалізації національної програми передбачено у 2009р. - 400 000грн; у 2010р. - 700 000грн.; на часткове фінансування відсоткових ставок за кредитами у 2009 та 2010 роках кошти зовсім не надавалися.

Таким чином, на заходи щодо підтримки малого підприємництва в 2009 р. спрямовано 0,00004% від ВВП. У США на ці самі цілі у 2009 р. спрямовувалося 10 млрд. дол., що становить 0,07% від ВВП (розраховано за даними статистики) [194]. В Україні на підтримку малого бізнесу спрямовується майже в 2000 разів менше коштів порівняно із США. Таке обмежене

фінансування унеможливорює комплексне вирішення проблем у цій сфері, гальмує інноваційну спрямованість малого підприємництва.

Діючі закони в області малого підприємництва, покликані стимулювати розвиток малого бізнесу, практично не виконують свого завдання, стимулюючи, малі підприємства у сфері торгівлі. Значним стимулом для розвитку малого бізнесу в Україні є спрощена система оподаткування. Станом на 01.01.2010 року більше 51% суб'єктів малого підприємництва використовували альтернативні системи оподаткування, однією з яких є єдиний податок. Проте аналіз ефективності використання спрощеної системи оподаткування показує, що позитивною вона була тільки для порівняно невеликої групи суб'єктів господарювання, а саме для малих підприємств торгівлі та сфери надання послуг, у вартості продукції яких досить висока частка доданої вартості. Для інших підприємств малого бізнесу і особливо таких важливих з точки зору розвитку економіки галузей, як промисловість - спрощена система оподаткування неприйнятна.

Тому основними шляхами покращення стану та розвитку малого підприємництва в Україні є: створення законодавчо нормативної бази зі сприятливими умовами розвитку малого бізнесу, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення функціонування спрощеної системи оподаткування.

Мале підприємство як організаційна форма підприємства є одним з найбільш ефективних та корисних для країни, яка розвивається в ринкових умовах. Однак у нашій країні рівень розвитку малого підприємництва залишається незадовільним. На сучасному етапі ця проблема є однією з головних для української економіки, тому вирішувати її повинна держава шляхом створення необхідних умов і підтримуючи вітчизняного малого виробника.

У період фінансової кризи та у після кризовий період державна підтримка залишається слабкою, недостатньою та непослідовною, суб'єктам малого підприємництва доводиться розраховувати тільки на власні кошти, що значно обмежує

можливості для розвитку і підвищує ризики. Невиправдано низьке значення відводиться малим підприємствам виробничої сфери.

Відбувається стимулювання розвитку переважно малого бізнесу у сфері торгівлі, яка не виробляє додаткової вартості, залишаючи без підтримки підприємства виробничої сфери. Ведення господарської діяльності в після кризових умовах, особливо є важким і ризиковим як для великих підприємств, так і для малих, тільки труднощі малих форм власності у більшості випадків гостріші. Проблема фінансування малих підприємств теж має велике значення, брак власних коштів та труднощі в розрахунках за продукцію.

Вважаємо, що за цих умов акцент повинен бути зроблений на професіоналізм керівників малих підприємств. Малим підприємствам, якими керують добре підготовлені фахівці, вдалося скористатися гнучкістю, здатністю малого бізнесу швидко пристосовуватися до зовнішніх умов і закінчити 2008 – 2010 роки з кращими результатами, ніж великі підприємства.

1.2. Проблеми економіко-правового регулювання та фінансової підтримки розвитку малих підприємств в Україні

На цей час єдиного, однозначного підходу щодо формулювання основних фінансових понять та визначень відносно форм і способів фінансового регулювання малих форм підприємництва із застосуванням різних методів сучасна наука не має, хоча дослідженню поняття фінансового механізму як економічної категорії присвячено багато наукових праць. Часто основні елементи фінансового механізму ототожнюють з фінансовими методами або з сукупністю фінансових важелів, або з формами чи інструментами фінансування. Відсутність чіткого трактування вищевказаних понять потребує їх уточнення, що дозволить ефективно використовувати елементи фінансового механізму.

Так, при розгляді питання структури та сутності фінансового механізму важливими є дослідження О. Ковалюка, на думку якого, «фінансовий механізм є системою фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємств за відповідного нормативного, правового та інформаційного їх забезпечення фінансовою політикою на мікро- та макрорівні [88, с. 29]. Автор вважає, що фінансова політика є сукупністю фінансових заходів, які здійснює держава через фінансову систему.

В. М. Опарін розглядає фінансовий механізм як «сукупність методів і форм, інструментів та важелів впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства» [121, с. 17].

Значно доповнюють цю фінансову категорію висновки С. Онишко, а саме: «фінансовий механізм є складовою ... частиною загальної системи управління економікою; зміст фінансового механізму зумовлений суттю, закономірностями розвитку та роллю фінансів у процесі суспільного відтворення; ...фінансовий механізм динамічно розвивається під дією специфічних факторів; внутрішня структура фінансового механізму є сукупністю взаємопов'язаних і взаємодіючих методів та об'єднаних за цільовою спрямованістю елементів; комплексне призначення фінансового механізму полягає у виконанні завдань, визначених економічною стратегією; основне призначення структурних елементів фінансового механізму - це формування, розподіл та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення різноманітних потреб держави, суб'єктів господарювання та населення» [120, с. 75].

Ґрунтовним стало визначення дослідника С. Львовчкіна, якій пропонує розглядати фінансовий механізм як фінансово-кредитний, який містить сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток, систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, котрі допоможуть оцінити такий вплив. Автор вказав на поєднання фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів та притаманної їм організаційної структури з відповідним правовим забезпеченням, зробив важливі

зауваження, з якими важко не погодитися, а саме: відокремлення у структурі фінансового механізму центральної ланки - фінансово-кредитного планування - є вираженням ознак адміністративно-командної економіки; абсолютизація правового забезпечення фінансового механізму частково нівелює важливість впливу фінансових інструментів [102, с. 26].

Вищевказані підходи науковців, дають можливість стверджувати: фінансовий механізм являє собою складну систему взаємопов'язаних фінансових методів, які впливають на соціально-економічний розвиток суспільства, а також сукупність фінансових важелів, індикаторів та інструментів, за допомогою яких можна оцінити ефективність такого впливу.

Що стосується методів фінансового механізму, то в економічній літературі немає їх єдиного визначення. Наприклад, М. Гаретовський у своїх працях ототожнює фінансові методи з економічною категорією: «За своєю сутністю фінансові методи стимулювання зацікавленості учасників виробництва виступають як особлива економічна категорія розподільчих відносин» [120, с.24]. Автор під фінансовими методами розуміє стимулювання науково-технічного розвитку як форму вираження фінансових відносин, що визначає конкретні способи формування і використання централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів для забезпечення ефективного функціонування всіх складових ланок фінансової системи.

Зосередившись на дослідженні теорії важелів державної фінансової підтримки малого підприємництва, можна зробити висновки, що система заходів, розроблених державою, з урахуванням вимог ринку та інтересів суб'єктів малих форм господарювання утворює механізм державного регулювання малого підприємництва. До цієї системи входять правовий і фінансовий механізми, механізми стимулювання, підтримки, сприяння, контролю, форми та методи реалізації державного регулювання, державні органи та фонди, покликані займатися діяльністю суб'єктів підприємництва [122, с. 91].

Зауважимо, що під методами державного регулювання малих підприємств слід розуміти способи впливу держави на сферу діяльності малих підприємств з метою створення умов їх ефективного функціонування відповідно до напрямів державної економічної політики. При цьому кожен метод ґрунтується на використанні сукупності інструментів (регуляторів, важелів, тощо).

Стосовно суб'єктів малих форм підприємництва державні органи влади використовують прямі та непрямі методи регулювання. Прямі адміністративні методи регулювання безпосередньо впливають на функціонування цих суб'єктів господарювання. Такий вплив здійснюється за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру, що регламентують діяльність малого підприємництва та економічних інструментів прямого впливу. Відзначимо, що основними інструментами прямого державного регулювання малого підприємництва є: нормативно-правові акти, стандарти, квоти, ліцензії, ліміти тощо.

На відміну від прямого регулювання малого підприємництва, про яке йшлося вище, методи непрямого регулювання поступово витісняють важелі прямого адміністративного впливу. Вони змушують діяти цих суб'єктів не прямо, а опосередковано у потрібному державі напрямі. Опосередковане регулювання здійснюється державою шляхом втілення у життя своїх рішень. Тільки домінантою цих рішень є мотивація – процес спонукання суб'єктів малих форм власності до діяльності у напрямі, пріоритетному для держави.

Методами непрямого регулювання вважаються: податкові пільги, податкові знижки (або повне звільнення від інших податків), прискорена амортизація, знижки на науково-дослідні витрати, знижки на витрати, пов'язані з підготовкою кадрів для підприємницької діяльності тощо. Інструментами непрямого регулювання є напрями економічної політики, до яких слід віднести: фіскальну, бюджетну, грошово-кредитну, інвестиційну, амортизаційну та інноваційну політики [57, с. 22].

Більшість авторів в галузі регулювання діяльності малих форм власності (В.Л. Андрущенко, Ю.І. Лященко, А.М. Соколовська, В.М. Мельник, Т.А. Коляда та інші) вказують на доцільність надання переваг більш дієвим - непрямим методам державного регулювання, тому що ці методи забезпечують регулювання завдяки матеріальному впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, тобто на основі стимулювання, з метою збільшення зацікавленості в результаті роботи. При цьому фінансові нормативи - характеризують розмір та вагомість фінансового важеля.

Фінансові важелі - це прийоми та дії фінансового методу: податки, обов'язкові збори, норми амортизаційних відрахувань, фінансові норми, ліміти, резерви, орендна плата, процент за кредит, дотації, субсидії, субвенції, заохочувальні фонди, премії, фінансові санкції (штрафи, пеня) та інші [13, с. 118]. В ринкових умовах ролі фінансових важелів приділяється значна увага, тому необхідно розробляти порядок і методи їх організації. Особливістю фінансових важелів є те, що вони засновуються на врахуванні економічних інтересів держави, підприємств, організацій, населення.

Діяльність у галузі організації фінансових важелів та фінансових стимулів призводить до різних економічних наслідків, що супроводжують процес розвитку ділової активності малих форм підприємництва. Фінансові стимули використовуються для зацікавлення суб'єктів господарювання в досягненні певних результатів. До них належать: заохочувальні фонди, які утворюються з прибутку, бюджетне фінансування ефективних напрямів розвитку народного господарства (в тому числі дотації підприємствам, діяльність яких має важливе значення для економіки), фінансування підготовки і перепідготовки кадрів, спеціальні фінансові пільги (пільги по податках та можливість проведення прискореної амортизації) [101, с. 78].

Одним з напрямів впливу держави на темпи суспільного відтворення є встановлення норм амортизаційних відрахувань,

визначення методів нарахування амортизації, застосування прискореної амортизації з метою сприяння розвитку науково-технічного прогресу. При цьому особливого значення набуває обґрунтування розмірів норм амортизації, тому що як їх збільшення, так і зменшення має негативні наслідки.

Заохочувальні фонди з прибутку малих підприємств створюють необхідні стимули для досягнення кращих результатів господарювання, тому що саме ці фонди є головним джерелом коштів для матеріального стимулювання працюючих, задоволення соціальних потреб та розвитку ділової активності малих форм господарювання. Визначення пріоритетності тих чи інших напрямків використання чистого прибутку є виключно внутрішньою справою малих підприємств.

Спеціальні фінансові пільги також сприяють створенню сприятливих умов для окремих господарських суб'єктів і застосовуються переважно у вигляді: повного або часткового звільнення від податків; застосування диференційованих ставок оподаткування; виключення певних сум з оподатковуваних доходів; надання права на проведення прискореної амортизації. Одночасно ринковий механізм передбачає створення для всіх підприємницьких структур рівних умов діяльності, і тому перелік пільг в оподаткуванні не повинен бути значним.

До фінансових стимулів належить і фінансування за рахунок державних коштів розвитку галузей народного господарства, їх структурної перебудови, підготовки і підвищення кваліфікації робочої сили, науково-дослідних робіт, природоохоронних заходів. Але в умовах хронічного дефіциту централізованих фінансових ресурсів обсяг коштів, що направляються на задоволення перелічених потреб, обмежений.

На наш погляд, фінансові важелі повинні впроваджуватися в економічну політику країни одночасно з фінансовими стимулами. В межах державної політики підприємництва фінансові важелі поділяються на дві групи: перша – заходи податкового регулювання та сприяння самоінвестуванню підприємництва; друга

– фінансово-інвестиційні методи державного впливу на підприємництво.

Досягти успіху можливо у разі максимального стимулюючого характеру податкового регулювання, яке стане невід’ємною складовою загальнодержавної політики розвитку малого бізнесу, критеріями ефективності котрої є: зростання кількості суб’єктів малого підприємництва, збільшення чисельності зайнятих та обсягів їх виробництва, зростання податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів та низький рівень тінізації економіки. Тому, на наш погляд, сьогодні особлива увага повинна приділятися питанню розгляду стимулюючої функції оподаткування для суб’єктів малого підприємництва України шляхом надання пропозицій з удосконалення цієї системи оподаткування.

Проблемі податкового стимулювання розвитку малих підприємств присвячені праці багатьох фінансистів: П. Буряк, З.Варналія, В. Вишневського, О. Василика, А. Іванова, А.Єлисеєва, А.Жеребних, С.Каламбет, Н. Кучерявенка, І. Луніної, В.Мельника, Ю.Палкіна, А.Соколовської, В.Суторміної, Л.Шаблистої та інших. В своїх працях вони порушували питання з проблем удосконалення податкової системи та доцільності застосування малими підприємствами спрощеної системи оподаткування [18; 19; 24; 25; 47; 65; 78; 81; 105; 115; 158; 188].

На наш погляд, податковий стимулюючий вплив держави на розвиток малого підприємництва може відбуватися за умов виконання державою своїх головних функцій: господарсько-організаційної, захисту державної та приватної власності, контролю за мірою праці і споживання, підтримки правопорядку, оборони країни та культурно-виховної (рис. 1.7). За теорією податки повинні виконувати не лише фіскальну функцію, але й стимулюючу, регулюючу, розподільчу, контрольну та інші.

Треба зазначити, що регулююча та стимулююча функції податків тісно пов’язані між собою та взаємодоповнюють одна одну. З цього приводу А.М. Соколовська стверджує, що

стимулювання є невід’ємним моментом процесу регулювання, а не окремою функцією податків. Змістом стимулюючої функції є використання державою здатності впливати на поведінку платників з метою коригування у даному напрямку за допомогою системи стимулів, що спонукають до певних дій та включають важелі як заохочення так і покарання [158, с. 295].

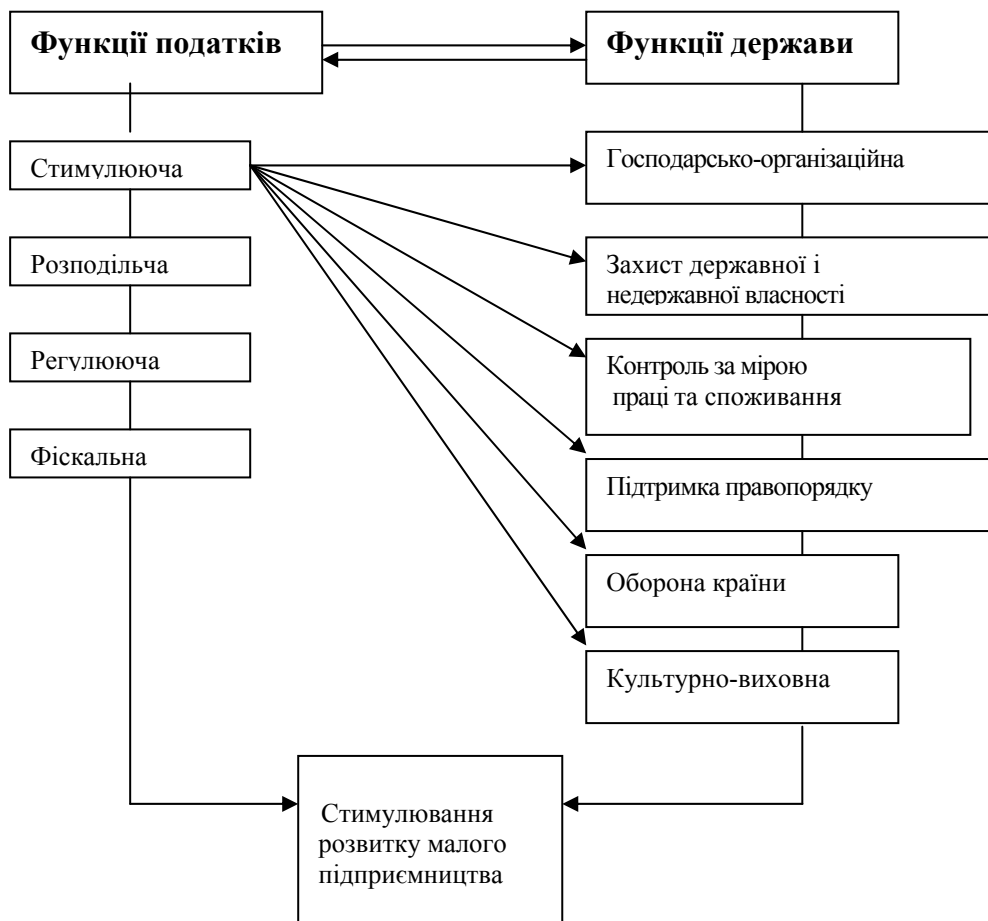


Рис.1.7 Стимулююча функція податків у взаємозв’язку із функціями держави

У податковому законодавстві України стимулююча функція для суб’єктів малого підприємництва представляє собою комбінацію багатьох податків, обов’язкових платежів і деяких альтернативних спрощених податкових технологій.

Збільшення фіскального навантаження на суб'єкти малого підприємництва, яке, зокрема, виявляється через обмеження можливості застосування спрощеної системи оподаткування, веде до соціальної напруженості та економічної непевності розвитку малого підприємництва. Навпаки, реалізація стимулюючої функції оподаткування сприяє зростанню малого бізнесу та, як наслідок, наповненню державного бюджету.

Зазначимо, що на цей час з метою стимулювання розвитку малого підприємництва до Податкового законодавства внесені зміни щодо можливості застосування суб'єктами спрощеної системи оподаткування. Відповідно до Закону № 5083-VI від 05.07.2012р. [76] суб'єкти малого підприємництва, які мають різні критерії відповідності для права перебування на спрощеній системі, поділяються на шість груп, які оподатковуються за різними ставками (див. Додаток А, табл. 5).

Нові законодавчі зміни нададуть можливість залишатися на цій системі оподаткування фізичним та юридичним особам до досягнення річного обсягу доходу 20 млн. грн. та сплачувати ставку єдиного податку 7%, якщо суб'єкт є платником ПДВ та 10% у випадку не сплати ПДВ.

Крім того, малі підприємства, що обрали спрощену систему оподаткування звільняються від сплати деяких податків, а саме:

- податку на прибуток підприємств;
- податку на доходи фізичних осіб у частині доходів (об'єкта оподаткування), що отримані в результаті господарської діяльності фізичної особи;
- податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, крім ПДВ, що сплачується фізичними особами та юридичними особами, які обрали єдиний податок з ПДВ
- земельного податку, крім земельного податку за земельні ділянки, що не використовуються ними для провадження господарської діяльності;

- збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;
- збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Разом з цим, вважаємо доцільним встановити одночасне відображення критеріїв щодо віднесення підприємств до малих у Господарському та Податковому кодексах. Якщо у Господарському кодексі встановлені такі критерії як: середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не більше п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не повинен перевищувати сімдесяти мільйонів гривень, тоді й у Податковому кодексі повинні бути відображені такі ж самі критерії щодо обрання малими підприємствами єдиного податку.

Розглянувши проблеми економіко-правового регулювання та підтримки малих форм підприємницької діяльності в Україні, можемо зазначити, що вони породжуються на різних рівнях, а саме: на рівні держави, на рівні самого підприємництва та на рівні населення. Але тільки держава може впорядковувати взаємини на всіх інших рівнях, бо тільки вона має відповідні стимулюючі засоби та регулюючі важелі. Підтримка малих форм підприємницької діяльності повинна бути різнобічною, послідовною та мати системний характер. Сьогодні, особливо для подолання наслідків фінансово-економічної кризи, існує негайна потреба в розвитку ділової активності малих підприємств. Для цього потрібне спрямування більших коштів на поповнення статутного і обігового капіталів названих суб'єктів господарювання. Тим паче, що ці кошти повернуться в більшій кількості в той же бюджет, як місцевого так і загальнодержавного рівнів. Лише тоді практична реалізація заходів державних програм підтримки малих форм господарювання забезпечить досягнення основної мети та отримання очікуваних результатів.

В умовах економічної кризи, в зв'язку з великим виробничим та соціальним значенням малих промислових підприємств, саме для них повинні бути вироблені та впроваджені стимулюючі умови

господарювання на загальнодержавному і місцевому рівнях, враховуючи, дію фінансово-економічних важелів та стимулів щодо сприяння розвитку цього сектору економіки. Тому, на цей час в Україні основним напрямком допомоги в розвитку ділової активності малих підприємств має бути створення стимулюючих умов господарювання, за допомогою зміни дії фінансово-економічних важелів та стимулів на загальнодержавному та регіональному рівнях, а саме: надання довгострокових пільгових кредитів, введення різних гарантійних механізмів, зниження податкового навантаження, надання податкових пільг.

Розглядаючи досвід зарубіжних країн щодо державної фінансової підтримки малих підприємств можна використати багато існуючих механізмів фінансового стимулювання та адаптувати їх для України.

У більшості країн держава реалізує свої програми підтримки малих підприємств через національні банки розвитку (Німеччина, Франція, Корея), або через спеціалізовані інститути - агентства, фонди, технологічні центри, територіальні інфраструктури підтримки (наприклад, США, Канада, Індія).

Зокрема, для фінансової підтримки малого і середнього бізнесу (МСП) в США з 1953 р. діє компанія Small Business Administration (SBA), заснована конгресом США. Річний бюджет SBA складає 15 млрд. дол., 72% цих засобів йде на гарантування кредитів. Обсяг гарантій залежить від мети, терміну і суми позики. Для сум, що не перевищують 750 тис. дол., гарантія складає 75% кредиту, для сум менше 100 тис. дол. - 80%. Терміни по кредитах на поповнення оборотних коштів складають до 10 років, на вкладення в основний капітал - до 25 років.

На території Євросоюзу працює програма підтримки малого бізнесу під назвою "Початковий капітал". Її головна мета - допомога малим підприємствам на початкових стадіях здійснення проектів. В межах програми в Європі працюють більше 20 фондів початкового капіталу, які надають малим підприємствам пільгові позики.

Крім цього, в кожній європейській державі існують свої програми підтримки малого і середнього бізнесу. Так, у Великобританії діє урядова програма Small Firms Loan Guarantee Scheme, головна мета якої - зацікавити комерційні банки в кредитуванні малого і середнього бізнесу. За цією програмою уряд гарантує до 75% неповернення кредиту. Процентна ставка при такій гарантії складає 2%. Гарантії уряду за цією програмою охоплюють 70 - 80% кредитів, що видаються комерційними банками малому бізнесу. На покриття гарантій з державного бюджету Великобританії щорічно виділяється близько 50 млн. фунтів стерлінгів.

В Італії значне місце у системі державної підтримки малих підприємств займає цільове субсидування і пільгове кредитування. На обидва ці напрями витрачається щорічно близько 300 млн. євро. Для реалізації нових проектів кредити видаються на строк до 15 років, а у випадках модернізації або розширення фірм, що діють - до 10 років. Процентна ставка з урахуванням розміру кредиту складає 35 - 60% ринкової.

Якщо звернутися до країн колишнього соцтабору, то серед них найбільш розвинена державна підтримка малого бізнесу в Чехії, де у 1992 р. був відкритий банк розвитку - Чесько-моравський банк гарантій і розвитку (ЧМБГР). Він дає малим і середнім підприємствам гарантії під середньострокові і довгострокові інвестиційні кредити (до 70% обсягу кредиту), експлуатаційні кредити (максимальний термін гарантій - чотири роки, розмір обмежений 50% суми кредиту або максимальні до 150 тис. євро) і лізингові кредити (надаються на погашення платежів клієнта по лізингу максимально до 70%, або до 900 тис. євро).

У Південній Кореї на загальнодержавному рівні функціонують два банки і два фонди, які орієнтовані на малий бізнес. Це Індивідуальний банк Кореї та Цивільний національний банк. Кореїський кредитний гарантійний фонд (дає гарантії по кредитах малих підприємств), Кореїський технологічний кредитний фонд (здійснює підтримку нових технологій в малому підприємстві).

Слід зазначити, що історія світової економіки переконливо показує, що для досягнення збалансованості економіки необхідно домогтися того, щоб розвиток крупних корпорацій відбувався в середовищі, насиченому малими підприємствами.

Тому, як бачимо, багато країн світу останнім часом, приділяє велику увагу проблемам підтримки малого бізнесу шляхом створення фінансових стимулів.

Особливу увагу, щодо фінансового стимулювання малих підприємств розвинені країни приділяють, на наш погляд, регулюванню головного фінансового важелю - системи оподаткування.

Так, у країнах ЄС (Італія, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Франція, Швеція, Австрія, Великобританія, Данія, Ірландія, Іспанія, Люксембург, Бельгія) з 2001 року здійснюється Радикальна фінансова реформа, метою якої є здійснення регулювання фінансових важелів шляхом зменшення податкового навантаження на суб'єкти підприємництва.

У ході цієї реформи у Бельгії з 2002 року відбулася зміна системи корпоративного податку, а саме: зниження загальної ставки податку на прибуток для малих та середніх підприємств з 28,84% до 24,25%. Звільняються від сплати податку на прибуток малі та середні підприємства, які реінвестують в основні засоби суму до 37 500 євро, що становить не більше, ніж 50% прибутку до оподаткування [195].

Згідно з діючим законодавством Великобританії, якщо сумарні зобов'язання підприємства за рік складають менше 500 фунтів стерлінгів, то такий суб'єкт господарської діяльності не сплачує податок за наступний рік та звільнений від сплати авансових платежів. Підприємство сплачує лише те, що з нього вимагається на дату закриття балансу. Такий підхід сприяє збільшенню оборотних коштів підприємства.

Крім того, закладені такі стимулюючі засоби, як прогресивні ставки оподаткування, тобто відбувається залежність величини податків від суми прибутку виражена у прямій прогресії - якщо

вищі доходи, то вищі податки. Наприклад, при прибутку на рівні 0-1,520 фунтів стерлінгів - ставка становить 10%; від 1,521-28,400 фунтів стерлінгів - 22%; від 28,400 фунтів стерлінгів – 40%.

Заслужують уваги й правила амортизації будівель та устаткування у Великобританії, що дають змогу здійснювати списання за ставкою 25% від вартості придбання з урахуванням балансової вартості. До того ж, якщо річний дохід компанії не перевищує 11,2 млн. фунтів стерлінгів, вартість активів не більше 5,6 млн. фунтів стерлінгів, штат підприємства не перевищує 250 осіб – вирахуванню щодо амортизації може підлягати до 40% від вартості нових будівель (споруд) та устаткування.

З метою заохочень інвестицій до інноваційної сфери підприємство може списати з оподаткованого доходу 50% витрат, що спрямовуються на інновації. [48, с.148].

В американській моделі податкового регулювання щодо компаній з незначними прибутками прибутковий податок збирається за шкалою диференціації. Так, при річному оподаткованому прибутку до 50 тисяч дол. США використовується податкова ставка на рівні 15%, при прибутку від 50-70 тисяч дол. США - 25%, при прибутку від 75 тисяч дол. до 10 млн. дол. - 34%, якщо прибуток понад 10 млн. дол. - 35% [48, с. 150].

Привертає увагу, що для малих підприємств у США діє податкове послаблення у вигляді звільнення від податків на доходи відповідно від приросту капіталу.

У досвіді Німеччини слід відзначити умови нарахування амортизаційних відрахувань, що дають змогу малим підприємствам модернізувати виробництво та здійснювати інноваційний процес. Вкладені кошти списуються за 3 роки: за перший рік амортизується 50% вкладеного капіталу, за другий - 30% і за третій - 20%. До того ж, якщо щорічний прибуток не перевищує 2 мільйони марок, такі малі підприємства сплачують податки на 50% менше, ніж великі [33, с. 72].

У Франції в галузі податкового стимулювання існує багато податкових знижок та пільг, які полегшують умови діяльності малих підприємницьких форм на важливих етапах їхнього розвитку. Так, пільги у Франції надаються при створенні або формуванні малими підприємствами основних та оборотних фондів щодо внесених інвестицій. Знижки застосовуються щодо науково-дослідних витрат, а також для підприємств, які мають намір працювати на іноземному ринку.

Відносно нових малих підприємств Франції існує пільга у вигляді повного звільнення від податку на прибуток протягом перших 2-х років роботи; на 75% - на 3-му році; на 50% - на 4-му році; на 25 % - на 5-му році роботи нового підприємства [33, с.73]. Не менш важливим є застосовування малими підприємствами режиму прискореної амортизації для устаткування.

Крім того, малі підприємства Франції мають право вибору щодо застосування спрощених або звичайних податків. Застосовуваний режим залежить від обороту платників податків, який диференціюється залежно від виду діяльності.

Особлива пільга надається працюючим малим та середнім підприємствам, прибуток яких оподатковується не за ставкою 33%, а за ставкою 19% за умови, що частина оподаткованого прибутку, з якого стягується скорочений податок, повинна бути використана у вигляді капіталовкладень у це ж підприємство.

В Італії новостворені дрібні промислові підприємства південних районів упродовж 10 років взагалі не сплачують прибутковий податок і місцевий прибутковий податок. Щодо підприємств, які здійснюють інновації, можливо зменшення оподаткованого прибутку на величину, яка розраховується наступним чином: (витрати на інновації у поточному році - середні витрати на інновації протягом попередніх п'яти років) x 50% [33].

Податкове стимулювання малих підприємств Нідерландів, полягає в тому, що підприємство може зменшити свій оподатковуваний дохід на деяку частину від суми коштів, вкладених у певні капітальні активи.

Крім цього, розроблена можливість зменшення податків на фонд заробітної плати, що має дуже велике значення для українських підприємств.

Малі підприємства Нідерландів, що приймають на роботу персонал для проведення науково-дослідницьких робіт, користуються пільгами відповідно до "Правил тітоньки Агати" (Tante Agaath regeling), згідно з якими з'являється можливість зменшення податків на фонд заробітної плати.

Водночас податкові пільги отримують і ті, хто сприяє становленню й розвитку малого підприємництва. Для них знижена ставка прибуткового податку з фізичних осіб і корпорацій на процентні доходи від позичок, наданих підприємствам-початківцям.

Слід зазначити, що в Нідерландах диференційовані ставки податку на прибуток, які варіюються від 25% до 52% залежно від типу доходу (прибутку) підприємства. Малі й середні підприємства мають низку особливих переваг щодо розрахунку й декларування доходу з метою оподаткування [33].

На наш погляд, становлять значний інтерес умови оподаткування малого бізнесу постсоціалістичних країн, таких як Латвія та Литва.

Так, в Латвії ставку податку на прибуток підприємств знижували поступово з 25% у 2001 році до 15% у 2004-му. Малі підприємства звільнені від реєстрації платниками ПДВ, якщо річний обіг не перевищує 17200 євро.

Для стимулювання модернізації устаткування та випуску високотехнологічної, наукомісткої продукції законодавством Латвії до 01.01.2004 року були передбачені податкові пільги у розмірі 30% розрахованої суми податку на прибуток.

Литовські малі фірми, якщо річний валовий дохід не перевищує 100 тис. латів (приблизно 25 тис. дол. США), сплачують податок з прибутку підприємств за ставкою 15% (звичайна ставка становить 29% від оподаткованого прибутку). При цьому кількість працівників не повинна перевищувати 50 осіб та

платник податку не здійснює такі види діяльності, як виробництво і реалізація алкогольної продукції, нафти й продукції нафтопереробки тощо.

Для підприємств, що працюють у галузі сільського господарства, та спеціалізованих підприємств, що надають їм свої послуги, діє пільгова ставка 0%, але лише в тому разі, якщо більше 50% валового доходу отримано в результаті вказаної діяльності [33].

Становить інтерес приклад Угорщини, де для представників малого бізнесу діють прямі та адресні бюджетні асигнування. Крім того, вони можуть користатися як спеціальними, так і загальними податковими пільгами у сфері інвестування та інновацій.

Підприємці малих форм бізнесу Угорщини можуть знижувати податок на 40% витрат при сплаті відсотків за кредитами, отриманими у фінансових інститутах для придбання капітального устаткування (максимальний розмір пільг - 5 млн. форинтів на один податковий рік). Але ця пільга підлягає поверненню зі сплатою штрафних санкцій, якщо придбані капітальні активи не введені в експлуатацію упродовж 4-ох років після року, в якому був підписаний кредитний договір.

Малі підприємства Угорщини сплачують податок на прибуток за ставкою 18% на загальних підставах. Проте ставка ПДВ значно більша, ніж в Україні - 25%, але для окремих видів соціально значущих товарів та послуг діє ставка ПДВ - 12%.

До того ж, підприємці малого бізнесу, річна виручка яких не перевищує 35 000 євро, звільнені від обов'язкової реєстрації як платники [33].

Треба зазначити, що в багатьох країнах світу ставки й пільги являються основними інструментами податкової системи щодо стимулювання фінансової діяльності суб'єктів підприємництва. При цьому ставки здійснюють загальний (прямий) вплив на економіку, а податкові пільги - цільовий стимулюючий (непрямий) вплив. Поєднання таких інструментів активно використовується як засіб впливу на інвестиційний процес.

Світова та вітчизняна практика показують, що істотний вплив на інвестиційну діяльність теоретично справляє маніпулювання податковими ставками, але не так ефективно, як податкові пільги та податкова амортизація, оскільки ефект від зниження податкової ставки є короткостроковим.

Західні фінансисти Е. Мендози та Дж. Мілесі-Феретті вказують, що реакція бізнесу на зменшення ставки податку на прибуток є досить пасивною щодо активізації інвестиційних процесів, ефект 10-процентного зниження ставки податку забезпечує приріст інвестицій максимум на 1-2% на рік [188, с.33].

За оцінками японських експертів, на початку 90-х років ХХ ст. пільги зменшували загальну ставку податку на прибуток у США із 40 до 32%, у Великобританії - із 33 до 24,6%. У Німеччині загальна ставка податку на капітал становила 53%, за вирахуванням же податкових пільг вона зменшувалася до 44,4% [188, с.33].

Зазначені теоретичні припущення підтверджує й українська практика використання податкової ставки та податкових пільг з податку на прибуток. Коли зниження ставки податку в 2004 р. з 30% до 25% призвело до зменшення ефективної ставки, але не так істотно, як від запровадження податкових пільг у 1999 році та їх ліквідації у 2005 році, що призвело до перевищення ефективної ставки податку над номінальною.

У табл. 1.5 представлені існуючі пільги з податку на прибуток, що застосовуються у країнах ЄС.

Наведені дані свідчать, що пільги інноваційно-інвестиційного характеру застосовуються у кожній країні ЄС, а це підтверджує те, "...що країни Західної Європи тяжіють до податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності приватного сектора" [158, с. 302].

Тому, з метою підвищення національної конкурентоспроможності економіки податкові пільги, особливо інноваційно-інвестиційні, мають бути в "арсеналі" органів регулювання, як стимулюючі важелі впливу на розвиток ділової активності малих підприємств.

Таблиця 1.5

Пільги з податку на прибуток, що застосовуються у країнах ЄС

Країна	Диференційовані ставки оподаткування	Неоподатковані резерви	Прискорена амортизація	Інвестиційна податкова знижка	Інвестиційний податковий кредит	Податкові канікули	Спрощений режим оподаткування
Австрія	-	+	+	-	-	-	-
Бельгія	+	+	+	+	-	-	+
Великобританія	+	+	+	+	-	-	+
Греція	+	+	+	-	-	-	+
Данія	+	+	+	+	-	-	+
Ірландія	+	+	+	-	+	-	+
Італія	+	+	+	+	-	+	-
Іспанія	+	+	+	+	+	-	+
Люксембург	+	+	+	-	+	-	-
Нідерланди	+	+	+	+	-	-	+
Німеччина	-	+	+	-	-	-	-
Португалія	+	+	+	+	+	+	-
Фінляндія	-	+	+	-	-	-	+
Франція	+	+	+	-	+	+	-
Швеція	+	+	+	-	-	-	-

У «Зверненні до нації» президент США заявив про створення «ініціативи американської конкурентоспроможності» з метою стимулювання інновацій у різних сферах економіки. Одним з механізмів цього він визначив «створення постійних податкових кредитів для компаній, провідних НДДКР, що буде певним стимулом для перетворення наукових розробок в нові технології». На такі заходи з федерального бюджету США на 2007 р. було виділено 50 млрд. дол. бюджетного фінансування і ще 86 млрд. дол. - у вигляді податкових пільг [194].

Як бачимо, урядами цих країн приділяється неабияка увага до подальшого розвитку та підтримки цього сектора економіки. Адже без більшості малих підприємств неможливо активізувати діяльність інших економічних суб'єктів ринку. З досвіду згаданих країн можна запозичити багато заходів, які завдяки економічним та

соціально-інституційним чинникам створять можливість практичного стимулювання розвитку ділової активності вітчизняних малих підприємств.

Результати проведеного аналізу показали, що в Україні основною допомогою малим підприємствам має бути створення стимулюючих умов господарювання щодо забезпечення розвитку їх ділової активності за допомогою зміни фінансово-економічних важелів впливу, шляхом зменшення податкового навантаження.

За наведених умов, суттєво збільшуються вимоги до корпоративного управління фінансами. Вдосконалення економічних методів та технологій, які застосовуються у менеджменті, дозволяє створити противаги не завжди сприятливому підприємницькому клімату в країні.

1.3 Складові ділової активності та ефективності діяльності малих підприємств

В економічній літературі немає відображення поняття «фінансово-економічні складові ділової активності підприємства».

Деєва Н. М. зазначає, що ділова активність підприємства визначається на певний момент (дату) і характеризується наявністю залученого в господарську діяльність національного багатства, що формується з елементів майна за вартістю чистих активів. При цьому ділова активність підприємства забезпечується приростом чистих активів та залученими фінансовими ресурсами за умови одержання від їх розміщення в об'єкти активів чистого прибутку [55, с. 156].

Для оцінки внутрішньої ділової активності підприємства визначається перелік наступних показників:

1. Абсолютних величин: чистого доходу від господарської діяльності; чистого прибутку; активів; основних засобів; чисельності працівників; чистих активів; доданої вартості.

2. Відносних величин: рентабельності активів, рентабельності чистих активів, чистого доходу, поточних витрат; продуктивності праці; оплати праці за одну годину робочого часу; капіталовіддачі; витратомісткості чистого доходу.

Наведені показники дають різнопланову оцінку ділової активності, а для узагальнення аналітичних висновків використовують методи інтегральної оцінки та дослідження їх в динаміці.

У зовнішньому економічному середовищі ділова активність підприємства оцінюється за параметрами:

- а) питомої ваги на ринку об'єктів господарської діяльності;
- б) обсягів відносин з покупцями та постачальниками;
- в) зовнішньоекономічного обороту;
- г) доходів найманих працівників і власників;
- д) інвестиційної привабливості [180, с.409].

Іншими параметрами ділової активності підприємства у зовнішньому економічному середовищі можуть бути:

- а) імідж підприємства (ділова репутація);
- б) корпоративна соціальна відповідальність за зовнішніми і внутрішніми напрямками;
- в) природоохоронна діяльність та інша.

«Саме в динамічному розвитку малого підприємства та досягненні ним поставленої мети проявляється його ділова активність. Свідченням чого є: стабільна репутація підприємства, широта ринків збуту, рівень ефективності використання фінансових ресурсів тощо», - пише В.О. Подольська [135, с. 268].

Під фінансово-економічними складовими ділової активності підприємства, будемо розуміти систему внутрішніх та зовнішніх чинників, які характеризують спрямування коштів для поповнення статутного і оборотного капіталів суб'єктів господарювання, а також заходів щодо зміни фінансово-економічних важелів та стимулів, зокрема надання довгострокових пільгових кредитів,

введення гарантійних механізмів, зниження податкового навантаження та інше.

За даними фінансово-економічними складовими треба визначити показники, що відображають системну оцінку ефективності використання суб'єктом господарювання своїх ресурсів задля досягнення позитивних результатів та створення сприятливого інвестиційного клімату. Найчастіше в якості критеріїв ділової активності під час поточного аналізу використовують такі показники, як: обсяг реалізованої продукції, товарів, наданих послуг; прибуток; величину капіталу, авансованого в активі підприємства.

При оцінці ділової активності підприємства враховують так зване, «золоте правило» економіки підприємства, згідно з яким прибуток повинен зростати більш високими темпами, ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Тобто витрати підприємства повинні знижуватись, а підприємницькі ресурси використовуватися ефективніше [135, с.268]. Тому оптимальним вважають наступне співвідношення:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{р}} > T_{\text{к}} > 100\%,$$

де $T_{\text{пр}}$ - темп росту прибутку до оподаткування, %;

$T_{\text{р}}$ - темп росту обсягу реалізації, %;

$T_{\text{к}}$ – темп росту авансованого капіталу, %.

Виконання вищезазначених умов є свідченням того, що:

- обсяг реалізації продукції зростає більш високими темпами, ніж вкладений капітал, тобто використання ресурсів підприємства здійснюється більш ефективно, ніж вкладений капітал;
- прибуток підприємства збільшується більш інтенсивно, ніж обсяг реалізації, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва;
- економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи зміни показників більші за 100%.

Ефективність діяльності малого підприємства залежить від формування фінансової структури капіталу. При формуванні

структури капіталу виникає протиріччя між фінансовою стабільністю і фінансовою рентабельністю малого підприємства. Якщо підприємство використовує тільки власні кошти, то воно має вищу фінансову стабільність, однак обмежує можливості свого розвитку. Підприємство, що використовує позичений капітал, має більш високий потенціал свого розвитку, однак зі зростанням позиченого капіталу знижується його фінансова стабільність [149, с. 158].

У фінансовому менеджменті використовується поняття «фінансовий важіль (леверідж)». Він виникає з появою залучених засобів у структурі капіталу, що дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Фінансово-економічний словник за редакцією Загородного А.Г., Вознюк Г.Л. вказує визначення поняття *фінансового важеля* – як інструменту регулювання пропорцій власного та позикового капіталу з метою максимізації рентабельності власних коштів підприємства [66, с.382]. Вплив рівня рентабельності активів у фінансовому менеджменті визначено ефектом *фінансового важеля*. Цей показник, що відображає рівень додатково генерованого прибутку на власний капітал за різних часток використання залучених засобів. Він розраховується за наступною формулою:

$$FL=(1-T)* (Q - k)* Ed/Eo, \quad (1.1)$$

де: E_L - ефект фінансового важеля, який полягає у прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

T - ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

Q - коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

k - середній розмір процентів за кредит, що сплачуються підприємством за використання залученого капіталу;

E_d - середня сума використовуваного залученого капіталу;

E_o - середня сума власного капіталу підприємства.

При розрахунку фінансового важеля простежуємо три основні складові:

1) податковий коректор фінансового важеля $(1-T)$, який показує ступінь прояву ефекту фінансового важеля у зв'язку з різним ступенем оподаткування прибутку;

2) диференціал фінансового важеля $(Q - k)$, який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром процентів за кредит;

3) коефіцієнт фінансового важеля (E_d/E_o) , який характеризує суму використовуваного підприємством залученого капіталу в розрахунку на одиницю власного капіталу.

Економісти вважають, що ефект фінансового важеля оптимально повинен дорівнювати $1/3 - 1/2$ рівня економічної рентабельності активів. Тоді ефект фінансового важеля буде здатний компенсувати податкові зобов'язання і забезпечити власними засобами гідну віддачу.

Знання механізму впливу фінансового важеля на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дозволяє управляти вартістю та структурою капіталу підприємства.

До факторів, що впливають на формування структури капіталу належить: стан національної економіки; структура активів підприємства; рівень рентабельності активів; відношення кредиторів до підприємства; стабільність позицій підприємства на ринку.

Визначення структури капіталу пов'язане з питанням вибору форми залучення капіталу. Фінансування за рахунок збільшення заборгованості під впливом інфляції й очікування подальшого зростання цін, невпевненості у стабільності одержуваних доходів призводить до підвищення ціни капіталу. Ставки відсотків по боргах зростають. Велика частка необоротних активів потребує від підприємства підтримки значної питомої ваги власного капіталу та довгострокових джерел фінансування в цілому. При цьому

довгострокові кредити допомагають знижувати долю власного капіталу.

В умовах економічної кризи малі підприємства фінансують свою діяльність в основному за рахунок власних коштів. Але в умовах стабільної економіки підприємства ведуть більш агресивну фінансову політику, залучаючи позичений капітал. Тому оптимізація структури капіталу є однією з найважливіших задач, що розв'язується у процесі фінансового управління малим підприємством. Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і залучених засобів, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [129, с.207].

У фінансовій науці виділяються ряд факторів, що впливають на визначення структури капіталу малих підприємств:

- стабільність збуту (темпи нарощування обороту малого підприємства, стабільність динаміки обороту);
- структура активів підприємства;
- рівень оподаткування, тобто податкове навантаження;
- фінансова гнучкість;

Ефективність використання фінансових ресурсів малих підприємств можна відстежити на показниках *ділової активності*.

Проте фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та ліквідність також безпосередньо залежать від того, як швидко кошти, вкладені в активи, знову перетворюються в реальні гроші. Такий вплив пояснюється тим, що зі швидкістю оборотності активів підприємства тісно пов'язані мінімально необхідна величина авансованого капіталу та пов'язані з ним виплати грошових коштів (проценти за кредит, дивіденди), визначення потреби в додаткових джерелах фінансування, сума витрат на утримання товарно-матеріальних цінностей, а також величина сплачених податків [135, с. 263].

До показників ділової активності, слід віднести: швидкість обороту матеріальних та фінансових ресурсів підприємства за відповідний період, а також швидкість обороту вкладеного в них капіталу.

Аналіз стану оборотних активів, а також названих вище показників оборотності, дозволяє:

- оцінити ефективність використання ресурсів підприємства;
- з'ясувати, у що вкладаються кошти підприємства протягом фінансового циклу;
- визначити наявні можливості та реально вжити необхідні заходи щодо зміцнення фінансового стану підприємства.

У ринковій економіці поняття «капітал» завжди асоціюється з поняттям «власність». Тому капітал підприємства визначає загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих власниками в формування його активів на момент створення. До того ж, власний капітал є гарантією організації бізнесу - це та частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Найважливішим чинником рівня ефективності та ділової активності підприємства є динаміка його капіталу. Функціонування капіталу підприємства в процесі його виробничого використання характеризується постійним кругообігом. Швидкість оборотності капіталу визначається за допомогою таких показників: коефіцієнта оборотності капіталу (показує кількість його обертів за відповідний період) та терміну обороту капіталу (показує тривалість одного обороту).

Для оцінки рівня ділової активності підприємства особливо важливого значення набувають показники, що характеризують швидкість оборотності капіталу підприємства в цілому, швидкість оборотності власного капіталу підприємства, а також швидкість оборотності його кредиторської заборгованості - поточної заборгованості підприємства перед кредиторами.

Так наприклад:

- при зростанні коефіцієнту оборотності капіталу відбувається прискорення оборотності засобів підприємства або інфляційне зростання цін (у разі зниження рентабельності);

- зростання коефіцієнту оборотності власного капіталу визначає швидкість обороту власного капіталу підприємства та вказує на підвищення рівня продажу, що має в значній мірі забезпечуватись кредитами банків і, як наслідок, знизити частку власників у загальному капіталі підприємства. Суттєве його зниження відображає тенденцію до бездіяльності частини власного капіталу суб'єкта господарювання;

- зростання значення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості засвідчує прискорення сплати підприємством власної поточної заборгованості, а його зниження - додаткове залучення комерційного кредиту, що надається підприємству.

Середній термін повернення підприємством власних боргів визначає тривалість обороту кредиторської заборгованості (за виключенням зобов'язань перед банками та за іншими позиками). Поряд з показниками, що визначають швидкість обороту заборгованості, у фінансовому аналізі застосовуються показники оборотності кредиторської заборгованості, які є індикаторами стану платіжної дисципліни, а також ефективності національної системи розрахунків. Їх оцінка є неодмінною і досить важливою складовою аналізу ділової активності підприємства.

Не менш важливими є оборотні активи, які виступають формою матеріального забезпечення виробничих оборотних фондів підприємства, тому що виготовлення продукції здійснюється у процесі безпосередньої взаємодії людини та відповідних засобів виробництва, які за своїм матеріально-речовим складом становлять виробничі фонди підприємства. Їх особливість полягає в тому, що вони, на відміну від інших ресурсів підприємства, обслуговують повний оборот капіталу, а тим самим і весь процес суспільного виробництва та відтворення, одночасно на всіх його стадіях, що й забезпечує безперервність цього процесу. Необхідно враховувати,

що активи підприємства, вкладені у виробничі запаси, малоцінні та швидкозношувані предмети, які беруть безпосередню участь у виробничому процесі, незавершене виробництво, готова, але ще не реалізована продукція, а також аванси, видані постачальникам - являють собою активи виробництва прибутку. Активами виробництва прибутку є кошти, спрямовані на матеріальне та фінансове забезпечення виробничого процесу. Їх значення полягає у тому, що це та частина оборотних активів, яка «робить гроші». Інша частина оборотних активів (поза активами виробництва прибутку) представляє собою кошти, які вилучені і на даний момент не працюють.

Рівень ділової активності суб'єкта господарювання - ефективність та кінцевий результат його діяльності - залежить від оптимального розміру та структури оборотних активів підприємства, ступеня забезпечення їх власними джерелами формування та ефективності їх використання. Це особливо актуально саме зараз, коли в Україні на більшості підприємств досі остаточно не вирішена проблема оптимізації розміру оборотних активів. Тому управління оборотними активами полягає саме в забезпеченні вмілого балансування між ризиками, пов'язаними з їх нестачею або надлишком. У першій ситуації має місце загроза зриву виробничих планів через нестачу сировини, матеріалів або відсутність можливості задовольняти попит споживачів. У випадку надлишку оборотних активів відбувається «замороження» грошових коштів у запасах сировини та готової продукції, а також у дебіторській заборгованості. Оптимальний рівень оборотних активів є головною умовою максимізації прибутку за сприятливого рівня ліквідності та комерційного ризику.

Ефективність використання оборотних активів оцінюється за допомогою системи показників, що визначають швидкість оборотності оборотних активів підприємства, до яких належать коефіцієнт оборотності та тривалість обороту оборотних активів. Також застосовують й коефіцієнт закріплення (завантаження)

оборотних активів щодо аналізу ефективності використання оборотного капіталу, який є зворотним до коефіцієнта оборотності і визначає розмір коштів, необхідних для виробництва та реалізації одиниці продукції. Коефіцієнт оборотності оборотних активів відображає швидкість обороту усіх мобільних активів підприємства. Його зростання може характеризуватися позитивно, за умови прискорення обороту виробничих запасів та незавершеного виробництва (матеріальної частини оборотних активів), або негативно - у разі уповільнення їх оборотності.

Важливим є показник тривалості обороту оборотних активів, бо саме він характеризує тривалість операційного циклу підприємства. Деталізувати дані показники, визначити фактори, що зумовлюють швидкість оборотності оборотних активів, можна за допомогою оцінки оборотності їх окремих елементів, а саме: грошових коштів, виробничих запасів та залишків незавершеного виробництва, дебіторської заборгованості, а також запасів готової продукції.

Про швидкість оборотності оборотних активів вказують такі показники як, коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів, відображає ефективність виробничого процесу, тривалості обороту матеріальних оборотних активів визначає характер виробничого процесу. Швидкість обороту (реалізації) готової продукції характеризує коефіцієнт оборотності готової продукції, його зростання свідчить про підвищення попиту на продукцію підприємства - зниження - про затоварювання складів підприємства власною продукцією через її неконкурентоздатність. Тривалість обороту готової продукції характеризує термін повної реалізації виготовленої підприємством продукції.

Рухливість вільних коштів характеризує коефіцієнт оборотності грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Його зростання свідчить про певну активність в діях підприємства, яка виражається вкладенням тимчасово вільних коштів у активи, що дають змогу отримати додаткові прибутки.

Разом з тим це також може бути свідченням нестачі у підприємства вільних коштів, що з різних причин значно знижує рівень його ліквідності.

Поточні витрати грошових коштів та їх надходження, як правило, не співпадають у часі, в результаті чого на підприємстві виникає потреба в більшому або меншому обсязі фінансування з метою підтримання платоспроможності. Зниження швидкості оборотності поточних активів є безумовною причиною виникнення потреби у додатковому фінансуванні. Зовнішнє фінансування дорого коштує та має відповідні обмеження. Власні джерела збільшення капіталу обмежені, в першу чергу, здатністю отримати необхідний прибуток.

Таким чином, покращення ефективності використання поточних активів дає можливість підприємству зменшити залежність від зовнішніх джерел фінансування та підвищити свою ліквідність. Не випадково ефективне управління поточними активами розглядається як один із способів задоволення потреби в капіталі. Сама ж ефективність управління поточними активами визначається швидкістю оборотності дебіторської заборгованості.

Зростання коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості відображається скороченням обсягів продажу в кредит, а зниження, навпаки, - збільшення суми комерційного кредиту, що підприємство надає замовникам. Тривалість обороту дебіторської заборгованості характеризує середній термін інкасації (погашення) дебіторської заборгованості, його скорочення оцінюється позитивно. Оцінка структури дебіторської заборгованості підприємства має важливе значення при аналізі оборотності поточних активів, а також при розрахунках швидкості обороту заборгованості замовників за розрахунками за поставлену їм продукцію.

Ділова активність, поряд з наведеними вище показниками ефективності використання підприємством власних оборотних активів, також визначається тривалістю операційного, виробничого та фінансового циклів виробничо-господарського

процесу. Операційний цикл підприємства представляє собою період повного обороту суми оборотних активів, у ході якого відбувається зміна окремих їх форм, тобто, період часу від моменту витрачання підприємством грошових коштів на придбання матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію. Виробничий цикл підприємства характеризує період повного обороту матеріальних елементів оборотних активів, що використовуються для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів та напівфабрикатів на підприємство й закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції замовникам. Фінансовий цикл підприємства - це період повного обороту грошових коштів, інвестованих в оборотні активи, починаючи з моменту погашення кредиторської заборгованості за отримані сировину, матеріали та напівфабрикати і закінчуючи повною інкасацією дебіторської заборгованості за поставлену готову продукцію.

У табл. 1.6 наведемо порядок розрахунку показників ділової активності. Вказаний порядок надасть можливість відстежувати ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, виявляти місце та репутацію підприємства на фінансовому ринку.

Треба зазначити, що суттєвим елементом, який визначає рівень ділової активності, є платіжна дисципліна, яка передбачає здійснення підприємствами платежів за своїми фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та у встановлені законом або угодою строки. Аналіз платіжної дисципліни базується на детальній оцінці стану дебіторської та кредиторської заборгованості. Розмір прибутку, отриманого як результат діяльності, також характеризує ділову активність підприємства, для якісної оцінки її рівня можна використовувати систему показників рентабельності, котрі є узагальнюючими показниками, що всебічно характеризують діяльність підприємства.

**Порядок розрахунку показників ділової
активності підприємства**

Показники	Порядок розрахунку показників
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	р. 030 ф.№2
2. Середній розмір капіталу	р. (640гр.3+4) ф.№1/2
3. Середній розмір власного капіталу	р. (380гр.3+4) ф.№1/2
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	р.((260+270 до 1 року-620-630 до 1 року -430 до 1 року) гр. 3+4))ф.№1/2
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	р.((160+170+180+190+200+210гр.3+-+4)) ф.№1/2
6. Середній розмір запасів	р. ((100+110+120+130+140)гр.3+4) ф.№1/2
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	р.((530+540+550+560+570+580+590+600) гр.3+4)ф.№1/2
8. Чистий прибуток	р.190 ф.№ 2
9. Власний капітал	р.380гр.4 ф.№1
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансф.)	пок.1/пок.2
11. Оборотність дебіторської заборгованості:	
11.1. Днів	(пок. 5 * кількість днів у періоді)/пок.1
11.2. Оборотів	пок.1/пок.5
12. Оборотність запасів:	
12.1. днів	(пок.6* кількість днів у періоді) / пок. 1
12.2 оборотів	пок. 1/ пок.6
13. Тривалість операційного циклу, дні	пок. 11.1 + пок. 12.1
14. Оборотність кредиторської заборгованості	
14.1. Днів	(пок.7 * кількість днів у періоді) / пок. 1
14.2. Оборотів	пок.1/ пок.7
15. Оборотність власного капіталу	
15.1. Днів	(пок. 3*кількість днів у періоді)/ пок.1
15.2. Оборотів	пок.1/ пок.3
16. Тривалість фінансового циклу, дні	пок.13-пок.14.1
17. Період окупності власного капіталу	пок. 3/ пок. 8
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	(пок.8-сплачені акціонерам дивіденди)/ пок.9

Доцільно в якості критеріїв ділової активності підприємства розглядати показники рентабельності, які з поряд показниками оборотності активів оцінюють його результативність, тобто визначають кінцевий результат господарювання (прибуток або виручку) на одиницю залучених ресурсів чи понесених витрат.

Таким чином, аналіз ділової активності підприємства відображає системну оцінку ефективності використання суб'єктом господарювання своїх ресурсів задля досягнення позитивних результатів та створення сприятливого інвестиційного клімату, підтримання стабільного фінансового стану та забезпечення постійного розширення й зростання обсягів виробництва і реалізації продукції.

Дослідження теоретичних основ становлення підприємницького середовища та фінансової підтримки розвитку малих підприємств дозволило автору дійти наступних висновків.

1. Досвід провідних держав свідчить, що високоефективна економіка неможлива без розвинутої системи малого підприємництва. Малі господарські структури стали факторами економічного прогресу та соціальної стабільності. В умовах ринкової економіки вони виявляють свою стійку життєздатність і ефективність. У сучасній економіці ефективно функціонують малі та середні підприємства в країнах ЄС, де вони створюють 63-67% валового внутрішнього продукту та працевлаштовують 72 % від загальної чисельності зайнятих.

2. Дослідження до кризового періоду розвитку малих підприємств України показало, що за кількісними оцінками вони відповідають європейським показникам. Разом з тим за якісними показниками цей сектор економіки значно відстає від європейського стандарту. І не лише за показником якості самої продукції, але й за його внеском у розвиток економіки, за рівнем продуктивності праці, наявністю економічно доцільних створюваних робочих місць і соціальних гарантій тощо. Крім цього, підвищується частка збиткових малих підприємств у загальній їх кількості. Має прояв тенденція до зниження щорічного приросту кількості підприємств, що реалізують продукцію та надають послуги.

3. Вивчення питання віднесення суб'єктів підприємництва до малих форм господарювання дало підстави стверджувати, що до 2009 року в законодавстві Україні існувало багато суперечностей

щодо співвідношення різних масштабів бізнесу; так, з часів незалежності України у різних законодавчих документах наводилися різні тлумачення віднесення підприємництва до малих, середніх та великих форм господарювання. Сьогоднішні нові критерії віднесення підприємств до малих не сприяють розвитку їх ділової активності, оскільки не мають свого одночасного відображення в інших законодавчих актах, зокрема, в Податковому Кодексі України.

4. Узагальнення державної практики регулювання малих форм підприємницької діяльності надало можливість зробити висновки, що вона повинна бути різносторонньою, послідовною та мати системний характер з урахуванням інтересів держави та суб'єктів господарювання. Більшість авторів у галузі регулювання діяльності малих підприємств говорять про доцільність надання переваг більш дієвим - непрямим методам державного регулювання, так як вони забезпечують регулювання завдяки матеріальному впливу на економічні інтереси суб'єктів господарювання, тобто на основі стимулювання, з метою збільшення зацікавленості в результаті роботи. Вважаємо, що досягти успіху можливо у разі максимального стимулюючого характеру податкового регулювання, яке стане невід'ємною складовою загальнодержавної політики розвитку малих підприємств.

5. З метою подолання фінансово-економічної кризи існує негайна потреба в розвитку ділової активності малих підприємств. Для цього потрібне спрямування значних коштів на поповнення статутного і оборотного капіталів названих суб'єктів господарювання.

Під поняттям *фінансово-економічні складові ділової активності підприємства*, ми розуміємо систему внутрішніх та зовнішніх чинників, яка характеризує спрямування коштів для поповнення статутного і оборотного капіталів вказаних суб'єктів господарювання, а також заходи щодо зміни фінансово-економічних важелів та стимулів, зокрема надання довгострокових

пільгових кредитів, введення різних гарантійних механізмів, зниження податкового навантаження та інше.

6. Проаналізувавши та узагальнивши зарубіжний досвід, можна стверджувати, що урядами цих країн приділяється неабияка увага до подальшого розвитку цього сектора економіки. У розвинених країнах існує багато практичних механізмів, що сприяють розвитку ділової активності малих підприємств. Адже без більшості малих підприємств неможливо активізувати діяльність інших економічних суб'єктів ринку.

За наведених даних основним напрямком допомоги в розвитку ділової активності малих підприємств України має бути створення стимулюючих умов господарювання, за допомогою зміни дії фінансово-економічних важелів та стимулів на загальнодержавному та регіональному рівнях, а саме: надання довгострокових пільгових кредитів; введення різних гарантійних механізмів; зниження податкового навантаження; надання податкових пільг. Якщо на державному рівні будуть проведені доцільні зміни у фінансово-економічних важелях та стимулах щодо діяльності вказаних суб'єктів, це буде мати позитивний прояв у їх фінансово-економічних показниках та в розвитку ділової активності і ефективності виробництва.

2. ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

2.1. Сучасний стан та розвиток малих підприємств Одеського регіону

Аналітичне дослідження сучасного стану та розвитку малих підприємств Одеського регіону проведене у два етапи, що обумовлено введенням з 2009 року в Україні нових критеріїв віднесення підприємств до малих, середніх та великих. На першому етапі дослідження наведені дані Одеської обласної статистики за період з 2000 року по 2007 рік до законодавчих змін відносно критеріїв визначення малих підприємств. Другий етап дослідження ґрунтується на базі нових даних статистичного збірника головного управління статистики в Одеській області «Малі підприємства в Одеській області» та статистичного збірника України «Діяльність суб'єктів малого підприємства за 2010 рік» [163;164], які містять інформацію про основні статистичні показники малих підприємств регіону за період 2006-2010 років з урахуванням змін у критеріях, внесених у законодавство України.

За матеріалами маркетинго-соціологічного дослідження стану малого підприємництва Одеська область серед регіонів України посідає четверте місце за кількістю підприємств, створених в останні 5 років, шосте - за кількістю діючих суб'єктів підприємництва, сьоме - за середньорічною кількістю зайнятих і найманих працівників, а також за кількістю підприємств - суб'єктів підприємницької діяльності у розрахунку на 10 тис. осіб населення.

Згідно з даними головного управління статистики в Одеській області у 2000-2007рр. [164] розвитку малих підприємств регіону притаманні ті ж риси, що й в цілому по Україні (табл. 2.1). Вказаний у табл. 2.1 період характеризувався стійкою тенденцією до зростання малих підприємств.

Таблиця 2.1

**Основні показники розвитку малих підприємств
Одеської області за 2000-2007 роки**

	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Кількість малих підприємств, од.	9591	11735	13121	14126	14979	16110	17319
у % до попереднього року	123,7	110,1	111,8	107,7	106,0	107,6	107,5
на 10 тис. осіб населення, одиниць	38	48	54	58	62	67	72
у % до загальної кількості підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності	81,9	83,1	84,7	84,5	84,8	84,4	84,4
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідних років, млн. грн.	2071,8	2535,8	3073,4	3645,5	4181,8	4893,0	5627,1
у % до загального обсягу виробництва (робіт, послуг) по економіці в цілому	8,2	9,3	9,1	7,3	7,1	7,1	6,4
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, осіб	87649	98460	104869	104213	102880	100640	100521
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, осіб	86897	98109	103873	100432	98086	94460	93651
у % до попереднього року	115,6	106,8	105,9	96,7	97,7	96,3	99,1
у розрахунку на одне підприємство, осіб	9	8	8	7	7	6	5
у % до кількості працездатного населення	5,9	6,7	7,1	6,9	6,7	6,5	6,4
у % до кількості найманих працівників на підприємствах-суб'єктах підприємницької діяльності	16,7	20,0	22,5	22,4	22,4	21,7	21,7

Згідно даним [163]

За цей час їх кількість збільшилася у 1,8 рази і за підсумками 2007 року становила 17319 підприємств. Слід відзначити, що питома вага малих підприємств у загальній кількості всіх підприємств - суб'єктів підприємницької діяльності дорівнювала 84,4%.

Зростав і показник кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, який у 2007 році становив 72 функціонуючих підприємства. Для порівняння: у 2000 році – 38 підприємств; у 2003 році – 54 підприємства; у 2005 році – 62 підприємства (див. Табл. 2.1). Таким чином, простежується явна тенденція до збільшення

кількості малих підприємств, що є позитивним явищем у економічному житті країни.

Дослідження галузевої структури сектору малого підприємництва свідчить, що протягом 1998 – 2007 років підприємства виробничої сфери займали близько чверті усіх малих підприємств регіону (рис. 2.1).

Серед виробничої сфери найбільшу частку займають промислові (10,7%) та будівельні (9,8 %) підприємства. Сільське господарство займає лише 4,7%. Питома вага підприємств виробничої сфери протягом досліджуваного періоду залишалася приблизно на одному рівні й становила: у 1998 році – 26,1%; у 2003 році – 26,9%; у 2004 році – 27%; у 2005 році – 25,7%; у 2006 році – 25,4%. У 2007 році ситуація не покращилася – 25,7% займали підприємства виробничої сфери (в т.ч. промисловість – 10,7%; будівництво – 9,8%; сільське господарство – 4,7%; рибальство – 0,5%).

Останні три чверті малих підприємств протягом вказаного періоду зосереджено у невиробничій сфері (74,6% у 2007 році). Розглядаючи їх структуру, можна констатувати, що основну питому вагу займають підприємства торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (47,4% - у 1998 році; 32,9% - у 2003 році; 30,7% - у 2004 році; 29,9% - у 2005 році; 29,1% - у 2006 році; 27,6% - у 2007 році). Потім йдуть малі підприємства, зайняті операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (8,1%; 18,6%; 20,2%; 22,8%; 24,3% та 25,9% відповідно).

Тобто можна констатувати, що такий поділ малих підприємств стримує економічний розвиток регіону (див. Рис. 2.1).

Кількість малих підприємств, що реалізовували продукцію та надавали послуги, по містах та районах області у 2004-2007 роках, представлено у додатку Б табл. Б.1. Як бачимо, незважаючи на зростання кількості малих підприємств, кількість тих, що реалізовували продукцію та надавали послуги, становить по Одеській області у 2007 році 11 899 підприємств, а це відповідає 68,7% від їх загальної кількості.

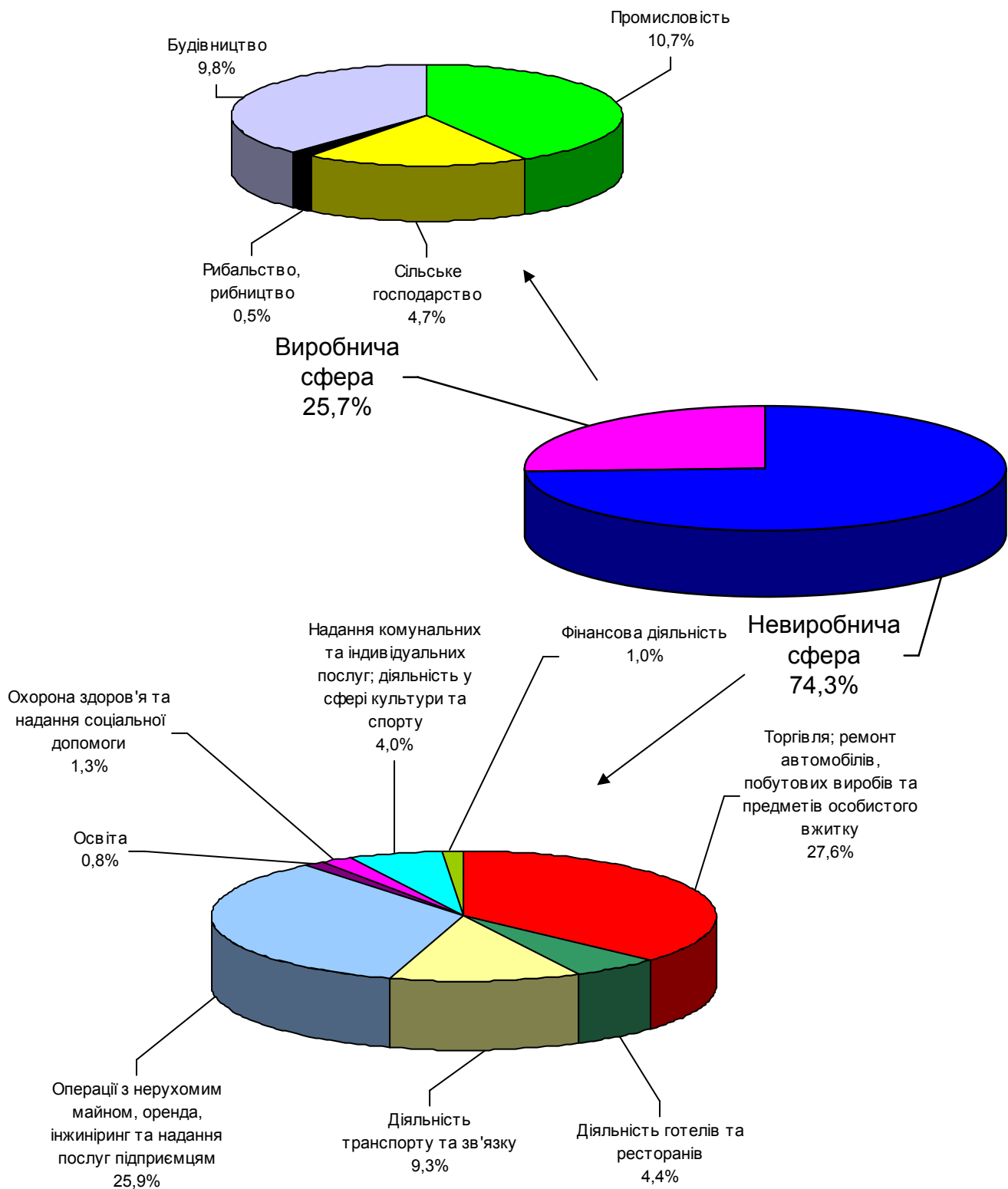


Рис. 2.1 Структура кількості малих підприємств Одеської області за основними видами економічної діяльності у 2007 році

У 2004 році таких підприємств було 11 001, що дорівнювало 77,9% від загальної їх кількості. Тобто за даними табл. Д1 додатку Д, починаючи з 2004 року по сьогоднішній час, простежується тенденція до зниження кількості працюючих підприємств.

Треба відзначити, що у загальній кількості підприємств кількість промислових підприємств на протязі досліджуваного періоду (з 2004-2007 роках) знижується з 1430 у 2004 році до 1305 у 2007 році (додаток Б, табл. Б2), що в загальній чисельності працюючих промислових підприємств становить 80% у 2004 році та 70,7% у 2007 році.

Ці ж самі тенденції простежуються по сільськогосподарських підприємствах та по підприємствах переробної промисловості. Так, у 2004 році працювало 1327 переробних підприємств, а у 2007 році їх кількість знизилася до 1189. Тобто має місце тенденція до зниження працюючих підприємств промислових та переробної промисловості.

По підприємствах-виробниках харчових продуктів – зниження кількості з 216 до 165 підприємств протягом досліджуваного періоду дорівнює 51 підприємству, темпи зниження дорівнюють 23,6%.

Однак кількість працюючих підприємств у будівництві, торгівлі, транспорті, операцій з нерухомим майном - мають тенденцію до значного збільшення (див. додаток Б, табл. Б.2).

У розділі 1 п. 1.1 нами було розглянуто соціальне значення підприємств малого бізнесу та виявлена тенденція до зниження чисельності найманих працівників на підприємствах малого бізнесу України за досліджуваний період з 2008 по 2010 роки.

В табл. 2.1 та на рис. 2.2 представлена середня кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, середня кількість найманих працівників на одному малому підприємстві Одеської області та їх питома вага у кількості працездатного населення регіону.

Як бачимо, протягом досліджуваного періоду з 2000 по 2007 роки має місце тенденція до збільшення зайнятих працівників з

87 649 осіб у 2000 році до 100 521 осіб у 2007 році. Кількість найманих працівників з 1998 – 2003 рік має також тенденцію до збільшення з 62 984 у 1998 році до 103 873 у 2003 році. Але, починаючи з 2004 року по 2007 рік, має місце зворотна тенденція до зниження кількості найманих працівників з 100 432 осіб до 93651 у 2007 році (див. табл. 2.1, рис. 2.2).

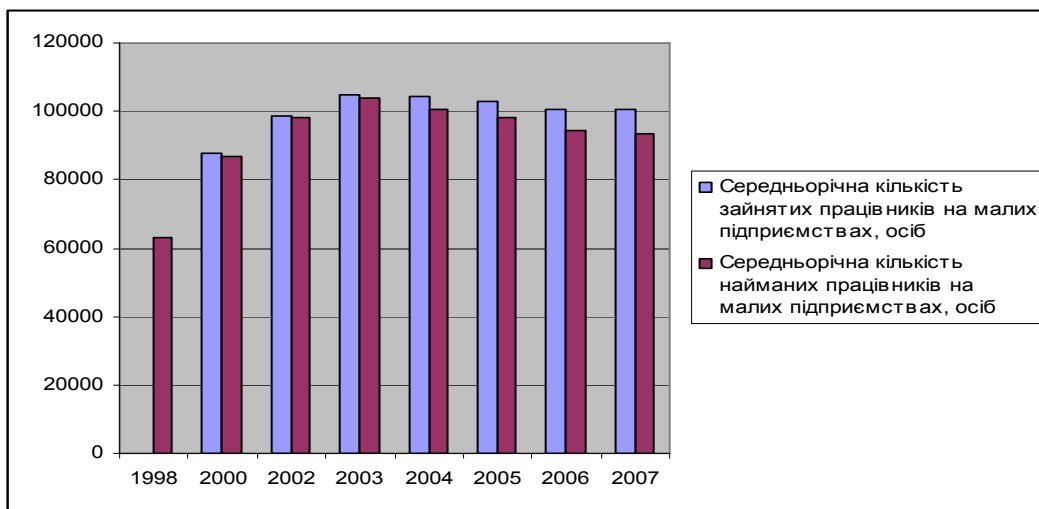


Рис. 2.2 Динаміка кількості зайнятих та найманих працівників на малих підприємствах Одеської області протягом 1998-2007 роки

Крім вищезазначеного, простежується тенденція до зниження кількості найманих працівників у розрахунку на одне підприємство з 10 осіб у 1998 році до 5 осіб у 2007 році (див. табл. 2.1).

А взагалі кількість найманих працівників на малих підприємствах регіону дорівнює у 2007 році 6,4% від загальної кількості працездатного населення. Такі ж самі тенденції нами було простежено й по Україні. Це гальмує соціальне значення малого бізнесу.

На наш погляд, однією з головних причин зменшення кількості працівників на малих підприємствах регіону відбулося завдяки змінам законодавчого характеру, а саме: набуттю чинності Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне

страхування» відповідно до якого, з 2004 року почалася сплата пенсійних внесків за найманих осіб у розмірі 33,2%.

Розглядаючи обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств Одеського регіону, можна стверджувати про їх значне збільшення з 2071,8 млн. грн. у 2000 році до 5627,1 млн. грн. у 2007 році (див. Табл. 2.1). Та не зважаючи на абсолютне зростання обсягів реалізації, питома вага їх у загальному обсягу виробництва по економіці в цілому знижується з 15,2% у 1998 році до 6,4% у 2007 році.

В табл. Б3 додатку Б представлено показники обсягів реалізованої продукції по містах та районах Одеської області. Як видно з наведених даних, питома вага обсягів реалізованої продукції малих підприємств Одеської області по відношенню до обсягів реалізації України дорівнює у 2000 році 10,6%, а в 2007 році знижується до 7,3%. Хоча в абсолютному значенні обсяги реалізованої продукції малих підприємств Одещини зросли у 2007 році до 5627,1 млн. грн.

Якщо розглядати структуру обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) по містах та районах області у 2000-2007рр. (див. додаток Б, табл. Б.3), треба зауважити, що на м. Одесу припадають найбільші обсяги реалізації, які протягом 2000 - 2006 року збільшувалися незначними темпами, але у 2007 році відносно 2006 року простежується їх падіння на 937,8 млн. грн.

Дослідження структури реалізації продукції малих підприємств виробничої та невиробничої сфери у 2007 р. (рис.2.3) виявляють аналогічну тенденцію, що відбувається і у розподілі малих підприємств за основними видами економічної діяльності у 2007 році. Так, виробнича сфера у структурі реалізації продукції займає тільки 26,3%, серед якої на долю промисловості припадає лише 11,2%, будівництва – 10,2%, сільське господарство - 4,8%, рибальство - 0,1%. У невиробничій сфері найбільші обсяги реалізації припадають знову на сферу торгівлі 34,5%, операції з нерухомим майном - 18,9%, діяльність транспорту та зв'язку - 10,5% (див. Рис.2.3).

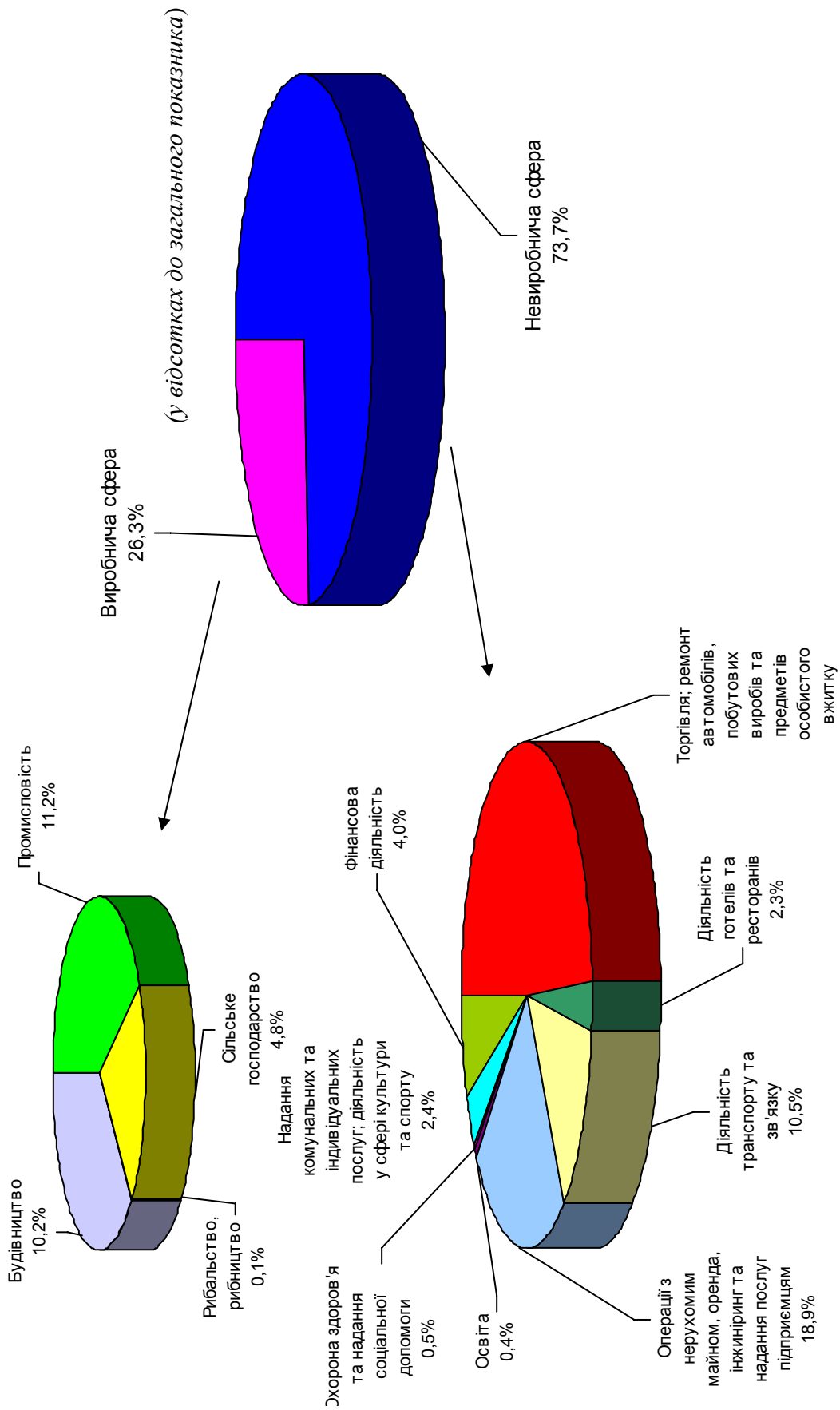


Рис. 2.3 Структура реалізації продукції малих підприємств Одеської області виробничої та невиробничої сфери у 2007 р.

Таблиця 2.2

**Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих промислових підприємств
за основними видами промислової діяльності у 2003-2007 рр.**

(у діючих цінах відповідного року)

Види діяльності	2003		2004		2005		2006		2007	
	тис. грн.	у % до підсу мку	тис. грн.	у % до підсу мку	тис. грн.	у % до підсумку	тис. грн.	у % до підсумку	тис. грн.	у % до підсу мку
Промисловість¹	410142,7	100	455974,8	100	513577,6	100	532129,7	100	68848,7	100
Переробна промисловість	386907,4	94,3	430499,7	94,4	486174,8	94,7	500880,3	94,1	581772,7	92,5
у тому числі										
Виробництво харчових продуктів напоїв та тютюнових виробів	89933,9	21,9	83786,5	18,4	87546,5	17,0	102366,3	19,2	100176,2	15,9

В табл. 2.2 представлено обсяги реалізованої продукції малих промислових підприємств по містах та районах Одеської області. Представлені дані показують зростання обсягів реалізації промислових малих підприємств з 2003 – 2007 роки. Так в 2003 році обсяги реалізації дорівнюють 410 142,7 тис. грн., а у 2007 році збільшуються до 628 848,7 тис. грн., темпи росту дорівнюють 153,3%.

Обсяги реалізації по обробній промисловості також мають тенденцію до зростання з 386 907,4 тис. грн. у 2003 році до 581 772,7 тис. грн. у 2007 році, темпи росту 150,4%.

По виробництву харчових продуктів та напоїв обсяги реалізації зростають з 89 933,9 тис. грн. у 2003 році до 100 176,2 тис. грн. у 2007 році, темп росту – 111,4%. Тобто темпи зростання обсягів реалізованої продукції малих підприємств виробництва харчових продуктів значно нижчі ніж по переробній промисловості та промисловості в цілому (див. Табл. 2.2).

Фінансові результати малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за регіонами України у 2007 році ілюструє табл. Б.4 додаток Б. Збитки від звичайної діяльності до оподаткування по малих підприємствах України у 2007 році дорівнюють 1,8 млрд. грн. Найбільші збитки простежуються по підприємствах м. Києва, Київській, Одеській та Дніпропетровській області. Хоча по Харківській, Донецькій, Запорізькій областях мають місце прибутки. Питома вага Одещини у загальних збитках по Україні дорівнює 20 %.

Результати фінансової діяльності малих промислових підприємств Одеського регіону за видами промислової діяльності у 2004-2007 роках представлені в табл. 2.3.

З наведених даних свідчить, що протягом 2004-2007 років мають місце значні зміни фінансових результатів. Так у 2004 році та у 2005 році мають місце чисті збитки у сумах 34,9 млн. грн. та 35,9 млн. грн. За результатами діяльності 2006 року має місце зворотна тенденція і чистий прибуток малих промислових підприємств сягнув 150,5 млн. грн.

Але у 2007 році малі промислові підприємства знов отримують чисті збитки у сумі 41,5 млн. грн. Така ж ситуація простежується по малих підприємствах переробної промисловості та підприємствах виробниках харчових продуктів, збитки яких у 2007 році становили 14,0 млн. грн. (див. табл. 2.3)

Розглядаючи фінансові результати по підприємствах виробників харчових продуктів (див. табл. 2.3), треба відзначити, що не по всіх з них має місце чистий збиток. З їх кількості 63% отримали у 2007 році чистий прибуток у сумі 3,3 млн. грн., а 36,7 % харчових підприємств отримали чисті збитки - 17,3 млн. грн. Тобто не всі харчові підприємства були збитковими протягом досліджуваного періоду. Привертає увагу, що кількість прибуткових харчових підприємств значно більша, ніж збиткових. При цьому, кількість прибуткових харчових підприємств на протязі 2004 – 2007 року збільшилася.

В табл. 2.4 представлено аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування промислових малих підприємств Одеської області за 2004-2007 роки. З наведених даних можна зробити висновок, що по промислових підприємствах має місце збиток від звичайної діяльності до оподаткування у 2004, 2005, 2007 роках. У 2006 році від звичайної діяльності до оподаткування отримано прибуток у розмірі 154,7 млн. грн.

Порівнюючи результати табл. 2.3 і табл. 2.4, можна зробити висновок, що 2007 року чистий збиток по промисловості дорівнює 41,5 млн. грн., а фінансовий результат до оподаткування - збиток 36,4 млн. грн. Тобто за рахунок механізму прямого оподаткування (податку з прибутку підприємств) чистий фінансовий результат зменшився на 5,1 млн. грн. Розглядаючи фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування підприємств переробної промисловості та виробництва харчових продуктів та напоїв, простежуємо ту ж саму тенденцію. Так, по переробній промисловості чистий збиток у 2007 році дорівнює 29,2 млн. грн., а збиток від звичайної діяльності до оподаткування 24,7 млн. грн.

**Чистий прибуток (збиток) за основними видами промислової діяльності
малих підприємств Одеської області за 2004-2007 рр.**

Види діяльності	Фінансовий результат (сальдо), тис.грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	сума прибутку, тис.грн.	у % до загальної кількості підприємств	сума збитку, тис.грн.
Промисловість	2004	58,1	21 420,0	41,9	56 348,0
	2005	57,9	25 569,4	42,1	61 433,4
	2006	61,8	204 435,7	38,2	53 904,1
	2007	62,5	24 841,3	37,5	66 325,4
В тому числі					
Переробна промисловість	2004	58,2	19801,0	41,8	45444,0
	2005	58,4	24174,5	41,6	49721,1
	2006	62,6	202003,0	37,4	45410,1
	2007	63,0	23443,9	37,0	52664,6
з неї					
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	2004	55,6	2329,0	44,4	13917,0
	2005	59,0	2030,1	41,0	19395,1
	2006	61,2	185868,2	38,8	12851,9
	2007	63,3	3312,8	36,7	17339,6

Таблиця 2.4

**Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування
малих промислових підприємств Одеської області за 2004-2007 рр.**

(тис. грн.)

Види діяльності	Фінансовий результат (сальдо), тис. грн..	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	сума прибутку, тис. грн.	у % до загальної кількості підприємств	сума збитку, тис. грн.
Промисловість					
	2004	-33 965,0	24 100,0	41,3	58 065,0
	2005	-31 555,6	29 285,5	40,8	60 841,1
	2006	154 734,6	207 800,5	37,2	53 065,9
	2007	-36 376,3	29 283,6	36,5	65 659,9
у тому числі					
Переробна промисловість					
	2004	-24 890,0	22 278,0	41,2	47 168,0
	2005	-21 470,4	27 670,6	40,2	49 141,0
	2006	160 561,0	205 162,9	36,3	44 601,9
	2007	-24 652,5	27 425,0	36,0	52 077,5
з неї					
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів					
	2004	-12 177,0	2 556,0	44,7	14 733,0
	2005	-16 798,9	2 401,1	40,3	19 200,0
	2006	173 809,0	186 423,8	38,5	12 614,8
	2007	-13 283,3	3 940,6	36,7	17 223,9

По підприємствах виробників харчових продуктів чистий збиток у 2007 році склав 14,0 млн. грн., а збиток від звичайної діяльності до оподаткування 13,3 млн. грн.

З наведених даних табл. 2.5 збільшення доходу від реалізації продукції дорівнює 105 млн. грн., чи 17% у 2007 році у порівняння з 2006 роком.

Таблиця 2.5

Формування чистого прибутку (збитку) малих промислових підприємств Одеської області у 2006-2007 роках

(тис. грн.)

Стаття	2006	2007	Відхилення	
			сума (тис. грн.)	у %
Дохід (виручка) від реалізації продукції	616819	722013,7	105194,7	17,05
Непрямі податки та інші відрахування з доходу	89110	102788,8	13678,8	15,35
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	527709	619224,9	91515,9	17,34
Інші операційні доходи	59689,2	73663,4	13974,2	23,41
Інші звичайні доходи	260971	115623,4	-145347,6	-55,69
Надзвичайні доходи	183,3	188,3	5	2,73
Разом чисті доходи	848552,5	808700	-39852,5	-4,70
Операційні витрати	621201,2	705156	83954,8	13,51
Інші звичайні витрати	72433,4	139732	67298,6	92,91
Надзвичайні витрати	145,5	173,7	28,2	19,38
Разом витрати	689020,9	850184,1	161163,2	23,39
Чистий прибуток (збиток)	150531,6	-41484,1	-192015,7	-127,56

Інші операційні доходи збільшуються на 14 млн. грн., чи на 23%. За іншими звичайними доходами має місце зниження на 145 млн., чи 56%. Оцінюючі витрати малих промислових підприємств, можна відзначити суттєве зростання операційних витрат - 84 млн. грн., чи 13,5%. Інші звичайні витрати зросли майже вдвічі - на 67 млн. грн., чи на 93%. Тобто зростання витрат випереджує зростання доходів. Таким чином, незважаючи на значне збільшення доходів від реалізації та чистого доходу, за рахунок зменшення інших звичайних доходів та за рахунок збільшення витрат малі промислові підприємства Одеської області зазнали 2007 року

збитків у сумі 41,5 млн. грн. (падіння фінансового результату 2007 року у порівнянні з 2006 роком дорівнює 192 млн. грн.).

В табл. Б.5 додатку Б наведено структуру витрат з реалізованої продукції за основними видами економічної діяльності малих промислових підприємств у 2004-2007 роках.

З наведених даних можна дійти висновку, що основну питому вагу займають матеріальні витрати, витрати на оплату праці та інші операційні витрати. Слід зазначити, що за період з 2004-2007 рік усі витрати мають тенденцію до збільшення. Так, матеріальні витрати 2007 року дорівнюють 54,5% по промислових підприємствах, збільшення порівняно з 2004 роком – 1,1%. Витрати на оплату праці збільшилися на 2,1% і дорівнюють у 2007 році 15%. За іншими операційними витратами має місце дуже незначне зниження: до 16,6% у 2007 році. Треба звернути увагу на те, що амортизаційні відрахування становлять всього 5% в загальній структурі витрат (див. Табл. Б.5, додаток Б).

Така ж тенденція простежується по малих підприємствах переробної промисловості, за якими матеріальні витрати у 2007 році склали 55,5%, витрати на оплату праці 14,2%, а інші операційні витрати 17,1%. Амортизаційні відрахування становлять 5,2%. Показник витрат на 1 грн. реалізованої продукції промислових малих підприємств - більше 1 грн., крім цього простежується тенденція до його збільшення з 101,6 коп. у 2004 році до 102,8 коп. у 2007 році. По переробних підприємствах також має місце тенденція до збільшення витрат на 1 грн. реалізованої продукції з 102,6 коп. у 2004 році до 104,2 коп. у 2007 році (див. Табл. Б.5, додаток Б).

Розрахунок показників рентабельності діяльності малих промислових підприємств та підприємств виробників харчових продуктів представлено в табл. Б.6 і Б.7 (Додаток Б).

Оцінюючи рентабельність операційної діяльності (див. Табл. Б.6, додаток Б), можна сказати про збитковість операційної діяльності як по промисловості в цілому так і по переробній промисловості, так і по підприємствах виробниках харчових

продуктів. Найбільша збитковість відстежується у 2006 році. По промисловості вона сягає 6%, по переробній промисловості 6,4%, а по підприємствах-виробниках харчових продуктів збитковість – 39%. У 2007 році по цьому показнику, як і по промисловості у цілому так і по переробній промисловості, так і по підприємствах-виробникам харчових продуктів простежується зменшення збитковості до 1,8% по промисловості, 1,5% по переробній промисловості і 4,2% по підприємствах-виробниках харчових продуктів.

Аналіз рентабельність всієї діяльності малих промислових підприємств за 2005-2007 роки, за даними табл. Б.7 додатку Б, показав збитковість у 2005 і 2007 роках, як в цілому по промисловості, так і по переробній промисловості, та й по підприємствах-виробниках харчових продуктів.

Однак, у 2006 році має місце рентабельність по промисловості в цілому 23,7%, по переробній промисловості 26,8%, по виробникам харчових продуктів 141,4%.

Порівнюючи показники рентабельності операційної діяльності і всієї діяльності, бачимо що мають місце значні розбіжності, й особливо це стосується результатів 2006 року.

В табл. 2.6 та 2.7 представлено склад та структуру майна малих промислових підприємств Одеської області та джерел їх фінансування за 2005-2007 роки. За аналізований період простежується значне збільшення активів малих підприємств на 555 млн. грн., чи на 50%. Значне зростання має місце необоротних активів 297 млн. грн., чи 48%. Оборотні активи зросли на 255 млн. грн., чи 52%. Необоротні активи зросли за рахунок значного зростання основних засобів на 223 млн. грн., чи 42%. Оборотні активи зростають за рахунок значного збільшення дебіторської заборгованості на 218 млн. грн., чи на 72%.

Таблиця 2.6
Склад та структура активів малих підприємств промисловості Одеської області за 2005-2007 роки

№ п/п	Види активів	2005р.		2006р.		2007р.		Відхилення 2007рiк від:		Темп росту 2007 року до:	
		Сума, тис. грн.	Питома вага у %	Сума, тис. грн.	Питома вага у %	Сума, тис. грн.	Питома вага у %	2005р. тис. грн.	2006р. тис. грн.	2005р. У %	2006р. У %
	А	1	2	3	4	5	6	7			
1	Активи - усього	1 112 518,60	100,00	1 564 503,8	100	1 667 568,0	100	555 049,40	103 064,20	149,89	106,59
	У тому числі:										
2	Необоротні активи	613 679,5	55,16	829 398,2	53,01	910 442,6	54,60	296 763,10	81 044,40	148,36	109,77
	з них:										
2.1	основні засоби та нематеріальні активи	448 872,2	40,35	630 239,6	40,28	672 019,3	40,30	223 147,10	41 779,70	149,71	106,63
2.2	незавершене будівництво	107 041,7	9,62	94 811,8	6,06	87 546,8	5,25	-19 494,90	-7 265,00	81,79	92,34
2.3	довгострокові фінансові інвестиції	51 665,2	4,64	96 955,3	6,20	126 521,5	7,59	74 856,30	29 566,20	244,89	130,49
2.4	інші необоротні активи	6 100,4	0,55	7 391,5	0,47	24 337,0	1,46	18 236,60	16 945,50	398,94	329,26
3	Оборотні активи	491 804,7	44,21	726 335,5	46,43	746 347,3	44,76	254 542,60	20 011,80	151,76	102,76
	з них:										
	оборотні активи у запасах в товарно-матеріальних цінностях	133 678,3	12,02	169 983,6	10,87	149 579,9	8,97	15 901,60	-20 403,70	111,90	88,00
3.1.	виробничі запаси	92071,2	8,28	102383,6	6,54	110162,1	6,61	18 090,90	7 778,50	119,65	107,60
3.1.1	поточні біологічні активи	-	-	41,0	0	748,2	0		707,20		1824,88
3.1.2	незавершене виробництво	3067,2	0,28	14537,8	0,93	732,0	0,04	-2 335,20	-13 805,80	23,87	5,04
3.1.3	готова продукція	37133,7	3,34	51556,4	3,30	36597,4	2,19	-536,30	-14 959,00	98,56	70,99
3.1.4	товари	1406,2	0,13	1464,8	0,09	1340,2	0,08	-66,00	-124,60	95,31	91,49
3.1.5	дебіторська заборгованість	302 719,9	27,21	428 897,7	27,41	520 931,7	31,24	218 211,80	92 034,00	172,08	121,46
3.2.	поточні фінансові інвестиції	3655,4	0,33	46117,6	2,95	5407,5	0,32	1 752,10	-40 710,10	147,93	11,73
3.3	грошові кошти	20372,1	1,83	52367,0	3,35	42756,1	2,56	22 384,00	-9 610,90	209,88	81,65
3.4	інші оборотні активи	31379,0	2,82	28969,6	1,85	41788,9	2,51	10 409,90	12 819,30	133,17	144,25
3.5	Витрати майбутніх періодів	7034,4	0,63	8770,1	0,56	10778,1	0,65	3 743,70	2 008,00	153,22	122,90
4											

Таблиця 2.7

**Аналіз динаміки та структури джерел фінансування майна малих промислових підприємств
Одеської області за 2005- 2007 роки**
(тис. грн.)

№ п/п	Види коштів	2 005р.		2 006р.		2 007р.		Відхилення 2007р. від		Темп приросту у %	
		Сума, тис.грн	Питома вага у %	Сума, тис.грн	Питома вага у %	Сума, тис.грн	Питома вага у %	2 005р.	2 006р	2005р.	2006р.
	А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Фінансові ресурси – всього	1 112 578,60	100,00	1 564 503,80	100	1 667 568,00	100	554 989,40	103 064,20	149,88	106,59
	у тому числі										
1.	<i>Власний капітал</i>	538 770,70	48,43	915 530,00	58,52	901 924,90	54,09	363 154,20	-13 605,10	167,40	98,51
	В т. ч.										
	статутний капітал	569 467,10	51,18	751 567,00	48,04	1 020 759,20	61,21	451 292,10	269 192,20	179,25	135,82
	додатковий капітал	169 705,10	15,25	162 521,80	10,39	160 464,30	9,62	-9 240,80	-2 057,50	94,55	98,73
	резервний капітал	23 164,50	2,08	43 476,70	2,78	30 405,20	1,82	7 240,70	-13 071,50	131,26	69,93
	нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-142 284,50	-12,79	25 367,90	1,62	38 321,70	2,30	180 606,20	12 953,80	-26,93	151,06
	неоплачений та вилучений капітал	81 341,50	7,31	67 403,40	4,31	348 025,50	20,87	266 684,00	280 622,10	427,86	516,33
	<i>Забезпечення наступних витрат і платежів</i>	8269,8		9257,6		6845,8		-1 424,00	-2 411,80	82,78	73,95
	<i>Довгострокові зобов'язання</i>	89 436,80	8,04	98 850,90	6,32	158 398,80	9,50	68 962,00	59 547,90	177,11	160,24
	<i>Поточні зобов'язання</i>	467985	42,06	539606,3	34,49	597446,2	35,83	129 461,20	57 839,90	127,66	110,72
	В тому числі										
	короткострокові кредити	66924,5	6,02	32505,8	2,08	20736,7	1,24	-46 187,80	-11 769,10	30,99	63,79
	поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	13156,6	1,18	18246,1	1,17	22033,3	1,32	8 876,70	3 787,20	167,47	120,76
	кредиторська заборгованість	388003,9	34,87	488854,4	31,25	554676,2	33,26	166 672,30	65 821,80	142,96	113,46
	<i>Доходи майбутніх періодів</i>	8 116,30	0,73	1 259,00	0,08	2 952,30	0,18	-5 164,00	1 693,30	36,37	234,50

Оцінюючи структуру активів, треба відзначити, що основна питома вага належить необоротним активам приблизно 55%, на оборотні активи припадає 45%.

Треба зазначити, що в структурі необоротних активів має місце суттєве зростання довгострокових фінансових інвестицій на 75 млн. грн. - майже в 2,5 рази, а також інших необоротних активів на 18 млн. грн. - майже у 3 рази. Це свідчить про зниження виробничого потенціалу малих промислових підприємств. Також треба відмітити, що в структурі оборотних активів зростає питома вага дебіторської заборгованості.

Джерела фінансування майна малих підприємств у 2007 році складаються на 54 % з власного капіталу та на 46% з запозиченого капіталу (див. Табл. 2.7). Запозичений капітал представлено поточними зобов'язаннями, що дорівнюють 36%, та довгостроковими зобов'язаннями - 10%. В структурі власного капіталу основна питома вага належить статутному капіталу.

На підставі статистичних даних про малі підприємства в Одеській області за 2006-2010 роки [163, 164] з урахуванням змін у критеріях визначення підприємств з січня 2009 року, результатом чого стало збільшення малих підприємств, нами було проведено другий етап дослідження тенденцій розвитку малих підприємств Одеського регіону за 2006-2008 роки.

Тому, в табл. 2.8 представлено основні показники розвитку малих підприємств Одеського регіону за 2006-2010 роки. З яких видно, що кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення зросло з 74 тис. осіб у 2006 році до 88 тис. осіб у 2009 році, однак у 2010 році в порівнянні з попереднім роком простежується значне зниження цього показника - на 19 тис. осіб.

В структурі всіх підприємств питома вага малих підприємств - суб`єктів підприємницької діяльності займала основну частину та майже залишалась незмінною. Так, на протязі 2006-2009 років вона становила від 92,8% до 94,7% відповідно. Але вже у 2010 році вона зменшилася на 5,6% у порівнянні з 2009 роком.

**Основні показники розвитку малих підприємств
Одеського регіону за 2006-2010 р.р.¹**

	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	74	80	82	88	69
у % до загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності	92,8	93,3	93,2	94,7	89,1
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах відповідних років, млн. грн.	22330,3	26480,1	31365,9	29050,3	30406,6
у % до загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) по економіці в цілому	32,4	30,0	25,2	23,4	23,0
Фінансовий результат (сальдо) від звичайної діяльності до оподаткування, млн. грн.	569,4	-230,2	-2499,9	-1080,4	-1162,9
Середньорічна кількість зайнятих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	124,2	126,2	128,0	125,0	120,7
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, тис. осіб	117,8	119,1	120,1	117,1	113,0
у % до попереднього року	120,1	101,1	100,9	97,5	96,5
у розрахунку на одне підприємство, осіб	7	6	6	6	5
у % до кількості найманих працівників на підприємствах-суб'єктах підприємницької діяльності	27,1	27,6	28,1	27,2	26,4

¹ Відповідно до статті 63 Господарського кодексу України з урахуванням змін, внесених Законом України від 18.09.2008 № 523-VI.

² Розрахунок здійснено з урахуванням даних банківських установ

Однак, показник «обсяг реалізованої продукції по економіці у цілому» для вказаної кількості малих підприємств є дуже низьким та, крім того, постійно зніжується з 32,4% у 2006 році до 23% у 2010 році.

Негативну тенденцію у діяльності малих підприємств Одеського регіону ілюструє і показник фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, який становить 569,4 млн. грн. у 2006 році, а вже у 2008 році його значення досягає значного

збитку -2 499,9 млн. грн., якій продовжує своє існування у 2009 році (-1080,4 млн. грн.) та у 2010 році (-1162,9 млн. грн.)

Зовсім не виконується соціальна функція малих підприємств у забезпеченні зайнятості населення регіону. Не зважаючи, на те що середньорічна кількість зайнятих та найманих працівників на підприємствах малого бізнесу має тенденцію до незначного зростання протягом 2006-2008 років, але у % до попереднього року за період простежується її зниження на 23,6% (з 120,1% у 2006 році до 96,5% у 2010 році).

Незадовільну ситуацію у розвитку соціальної функції малих підприємств області підтверджують наступні показники:

- середньорічна кількість найманих працівників у розрахунку на одне підприємство (7 осіб у 2006 році і 5 осіб у 2010 році);
- середньорічна кількість найманих працівників у % до кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємницької діяльності, знаходиться майже на однаковому рівні 27,1 % у 2006 році та 26,4% у 2010 році.

Таким чином, в Одеському регіоні, так само як і по Україні малий бізнес не став джерелом поліпшення матеріального стану населення та не виконує на належному рівні функцію забезпечення додаткових робочих місць, подолання безробіття тощо. Це негативне явище, яке гальмує соціально-економічне значення діяльності малого підприємництва.

Протягом досліджуваного періоду простежується непослідовність та суперечливість розвитку цього сектору економіки. Має місце тенденція до зменшення кількості працюючих підприємств та найманих працівників на цих підприємствах при значному збільшенні кількості зареєстрованих малих підприємств.

При цьому зберігаються головні негативні моменти його розвитку, серед яких слід відзначити:

- збитковість малих підприємств;
- незадовільну, з погляду розвитку матеріального виробництва, галузеву структуру малого підприємництва;

- незадовільний фінансовий стан більшості малих підприємств;
- нерівномірний розвиток малого підприємництва по території області;
- наявність значного неофіційного сектору.

Результати обстеження свідчать про те, що тенденція до зменшення сфери виробництва та збільшення невиробничої сфери показує, що малий бізнес регіону продовжує орієнтуватися на ті види діяльності, де процес утворення бізнесу найпростіший, найнижча межа розміру ефективності підприємства, а термін окупності витрат – найшвидший. За наведеними даними багато малих підприємств протягом декількох років - збиткові, але у ринковій економіці приватне підприємство не може бути збитковим протягом кількох років, інакше воно має збанкрутувати. Якщо цього не відбувається, то це свідчить:

- по-перше, про недосконалість ринкових механізмів (зокрема, механізму банкрутства);
- по-друге - про приховування прибутків й частковому функціонуванні в неформальному секторі економіки.

Перелічимо головні перешкоди розвитку малого підприємництва в регіоні, а саме:

- відсутність чітко сформульованої державної політики підтримки малого підприємництва;
- надмірний податковий тиск та обтяжлива система звітності;
- відсутність реальних дієвих механізмів фінансової та кредитної підтримки.

Тобто державна та регіональна політика по відношенню до малого підприємництва не відповідає вимогам до його розвитку.

Проведене нами дослідження реального стану цього сектору й динаміки його розвитку протягом останніх років свідчить про те, що відсутність цілеспрямованого державного ініціювання розвитку, стимулювання і підтримки діяльності малого підприємництва значно обмежує можливості переходу цього сектора на якісний інноваційний рівень.

Ця проблема набуває ще більшої гостроти в зв'язку з необхідністю подолання негативного впливу світової фінансової кризи, вихід з якої світова спільнота вбачає у всебічному розвитку та підтримці малого підприємництва.

2.2. Аналіз параметрів динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості

Орієнтиром для інноваційного шляху розвитку малих підприємств мають стати параметри, які характеризують сукупність фінансово-економічних важелів та стимулів у підвищенні їх ділової активності. Ці параметри є по суті ефективними інструментами планування, контролю та оцінки результатів діяльності суб'єктів господарювання. Загалом, параметр як поняття – це величина або показник, числові значення яких дозволяють дати характеристику щодо основної властивості процесу, явища або системи. В нашому розумінні це стосується вибору параметрів (показників) відносно оцінки ділової активності діяльності малих підприємств.

Розглянемо такі параметри на прикладі 15 малих підприємств, які займаються виробництвом хліба та хлібобулочних виробів (КВЕД-15.81.0). Підприємства надали до органів статистики м. Одеси «Звіт суб'єкта малого підприємництва» за 2008-2010 роки.

Назви малих підприємств закодовані, згідно зі ст. 21 Закону України «Про державну статистику» [75].

В якості показників ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону будемо використовувати наступні: обсяги реалізованої продукції, прибуток та величину капіталу, авансованого в активи підприємства.

При проведенні аналізу було використано прийоми групувань підприємств залежно від обсягів реалізації продукції: 1 група - до 50 тис грн.; 2 група - від 50 - 160 тис. грн.; 3 група - від 160 - 700 тис. грн.; 4 група - від 700 - 1000 тис. грн.; 5 група - більше 1000 тис. грн.

В табл. 2.9 представлені підприємства 1 групи. В групу 1 увійшло одне підприємство з обсягами реалізації 22-32 тис. грн.

Таблиця 2.9

**Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 1
(до 50 тис. грн.) за 2008-2010 р.р.**

Мале підприємство № п/п	Дохід (виручка) від реалізації			Відхилення (+,-) 2010 року від:		Відхилення у % 2010 року до:	
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
№ 4	26,7	32,2	22,8	-3,9	-9,4	85,39	70,81

Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 2 за 2008-2010 рр. представлено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 2
(від 50-160 тис. грн.) за 2008-2010 р.р.**

Малі підприємства № п/п	Дохід (виручка) від реалізації			Відхилення (+,-) 2010 року від:		Відхилення у % 2010 року до:	
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
№ 2	122,8	79,6	-	-122,8	-79,6	0,00	0,00
№ 6	149,5	87,3	52,5	-97	-34,8	35,12	60,14
№ 8	130,1	64,9	98,9	-31,2	34	76,02	152,39
№ 10	154,2	111,6	-	-154,2	-111,6	0,00	0,00

При розгляді показників виручки від реалізації простежується тенденція до зниження їх обсягів по всіх підприємствах даної групи. По 2 і 10 підприємству має місце припинення діяльності у 2008 році.

Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 3 за 2008-2010 рр. представлено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

**Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 3
(від 160 до 700 тис. грн.) за 2008-2010 рр.**

Малі підприємства № п/п	Дохід (виручка) від реалізації			Відхилення (+,-) 2010 року від:		Відхилення у % 2010 року до:	
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
7	210,1	334,2	503,7	293,6	169,5	239,74	150,72
9	292,3	288,6	449,5	157,2	160,9	153,78	155,75
11	544	649	697	153	48	128,13	107,40
15	190,6	178,3	353,2	162,6	174,9	185,31	198,09

Згідно з даними табл. 2.11 по всіх підприємствах має місце збільшення виручки від реалізації продукції - і дуже значне. Темпи приросту дорівнюють 50-60% на рік.

Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 4 за 2008-2010 рр. представлено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 4
(від 700-1000 тис. грн.) за 2008-2010 рр.**

Малі підприємства № п/п	Дохід (виручка) від реалізації			Відхилення (+,-) 2010 року від:		Відхилення у % 2010 року до:	
	2008 Рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
1	895,5	334,3	47,2	-848,3	-287,1	5,27	14,12
3	681,1	476,5	219,3	-461,8	-257,2	32,20	46,02
5	616,1	187,6	435,9	-180,2	248,3	70,75	232,36
12	779,5	662,2	551	-228,5	-111,2	70,69	83,21
13	841,1	562,5	936,4	95,3	373,9	111,33	166,47

У групу 4 увійшли підприємства з виручкою від реалізації від 700 – 1000 тис. грн.

Незважаючи на значні обсяги реалізованої продукції, названі підприємства мають тенденцію до їх зниження. Тільки підприємство № 13 у 2009 році має зниженні обсяги реалізованої продукції, які вже у 2010 році підвищені на 66,5% .

Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 5 за 2008-2010 рр. представлена в табл. 2.13.

В 5-у групу увійшло одне підприємство з обсягами реалізації 1500-1900 тис. грн. З наведених даних простежується зростання виручки від реалізації продукції.

Таблиця 2.13

**Динаміка виручки від реалізації продукції по групі 5
(більше 1000 тис. грн.) за 2008-2010 рр.**

Малі підприємства № п/п	Дохід (виручка) від реалізації			Відхилення (+,-) 2010 року від:		Відхилення у % 2010 року до:	
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
14	1803	1508,5	1912,3	109,3	403,8	106,06	126,77

Таким чином, групування підприємств за обсягами реалізації та аналіз його динаміки показує зростання виручки від реалізації по групах 3 та 5. А по групах 2 та 4 має місце падіння обсягів реалізації.

Тобто підприємства з обсягами реалізації від 160-700 тис. грн. (3 група) та більше 1000 тис. грн. (5 група) показують зростання доходів від реалізації. А підприємства з обсягами від 50-160 тис. грн. (2 група) та підприємства від 700-1000 тис. грн. (4 група) у цілому (крім підприємства № 13) мають тенденцію до зменшення доходів від реалізації продукції.

Далі здійснімо аналіз ділової активності малих підприємств Одеської області за 2008-2010 роки, враховуючи «золоте правило розвитку підприємства» [151, с.269], згідно з вищевказаним їх групуванням (залежно від обсягів реалізованої продукції).

За даними табл. 2.14, на підприємстві № 4 групи 1 (з обсягами від реалізації продукції до 50 тис. грн.) у період 2008-2010 роки відбувається коливання чистого доходу від реалізації продукції. Протягом досліджуваного періоду підприємство отримує прибуток.

Таблиця 2.14

**Показники ділової активності малого підприємства №4,
що відноситься до групи 1**

(тис. грн.)

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) :		Темпи росту у %	
				2010/ 2008	2010/ 2009	2010/ 2008	2010/ 2009
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	26,7	32,2	22,8	-3,9	-9,4	85,0	70,0
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	2,4	5,8	2,5	0,1	-3,3	104,0	43,10
Середній розмір капіталу	1,90	3,10	3,60	+1,7	0,5	189,0	116,13

Простежується позитивна тенденція збільшення середнього розміру капіталу вдвічі (див. табл. 2.14.) Однак, незважаючи на це, співвідношення між вищезазначеними показниками не виконуються та мають наступний вигляд:

у 2008 році - $104 > 85,0 > 189,0 > 100$;

у 2009 році - $43,10 > 70,81 > 116,13 > 100$;

Проаналізуємо показники ділової активності малих підприємств № 2, 6, 8, 10, що входять до групи 2 з виручкою від реалізації продукції (від 50-160 тис. грн.).

Згідно з даними додатку В, співвідношення між вищезазначеними показниками матимуть наступний вигляд:

Мале підприємство № 2

у 2008 році - $0 > 0 > 99,24 > 100$;

у 2009 році - $0 > 0 > 99,15 > 100$;

Мале підприємство № 6

у 2008 році - $69,62 > 42,13 > 76,67 > 100$;

у 2009 році - $62,50 > 72,21 > 91,16 > 100$;

Мале підприємство № 8

у 2008 році - $-18,39 > 75,46 > 26,76 > 100$;

у 2009 році - $-7,96 > 151,20 > 45,63 > 100$;

Мале підприємство № 10

у 2008 році - $-32,60 > 0 > 73,02 > 100$;

у 2009 році - $-148,33 > 0 > 79,13 > 100$;

Можемо констатувати їх невиконання, що засвідчує низький рівень ділової активності малих підприємств групи 2.

Показники ділової активності малих підприємств № 7,9,11,15, що входять до групи 3 з виручкою від реалізації продукції (від 160-700 тис. грн.) вказані у додатку В, табл.В.5-В.8.

Враховуючі дані табл.В5-В.8 (див. Додаток В) можна відстежити, що протягом 2008-2010 років всі малі підприємства групи 3 мають чітку тенденцію до зростання чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.

При цьому по підприємству № 7 здійснюється виконання «золотого правила» економіки підприємства. Тобто для цього підприємства характерним є зростання прибутку більш високими темпами, ніж обсяги реалізації продукції та вартість майна підприємства.

Співвідношення між вищезазначеними показниками матимуть наступний вигляд:

у 2008 році - $-270,91 > 239,75 > 119,82 > 100$;

у 2009 році - $372,50 > 150,74 > 98,59 > 100$;

Як бачимо, у 2008 році відносно 2007 року середній розмір капіталу знизився лише на 1,41 %. Однак у цілому таке співвідношення вказує на наявність ділової активності на підприємстві №7.

На підприємстві № 9 співвідношення між вищезазначеними показниками мають позитивну спрямованість у 2008 році: $168,63 > 153,78 > 171,50 > 100$;

Але незважаючи на зростання чистого доходу та середнього розміру капіталу, ми бачимо у 2010 році відносно 2009 року значний темп зниження прибутку від звичайної діяльності до

оподаткування (у 17разів), тому співвідношення у 2009 році (-1720% > 155,76 > 126,81 > 100) не виконано.

На підприємстві № 11 виконання «золотого правила» економіки відбувається у 2008 році. (400 > 128,26 > 100,32 > 100). Однак у 2009 році маємо (88,89 > 107,39 > 100,54 > 100), тобто за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності підприємством не виконується співвідношення.

По підприємству № 15 протягом вказаного періоду простежується значне зменшення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, тому співвідношення не виконано та матиме наступний вигляд:

у 2008 році - 34,29 > 185,33 > 129,68 > 100;

у 2009 році - 50,42% > 198,05 > 115,18 > 100;

Таким чином, по підприємствах групи 3 лише підприємство № 7 визначається оптимальним співвідношенням, що вказує про присутність ділової активності на ньому одному.

Підприємства № 9,11,15 – хоча мають стійку тенденцію до зростання чистого доходу від реалізації товарів і мають позитивну спрямованість щодо співвідношень показників в одному році, але за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування - можна констатувати відсутність ділової активності.

Дані табл. 2.15 свідчать про неефективність господарювання на підприємстві № 14 протягом останніх років. Так у 2010 році відносно 2008 року розмір збитку від звичайної діяльності до оподаткування збільшився на 69,71%. В той же час спостерігаємо підвищення середнього розміру капіталу на 52,25% та виручки від реалізації продукції на 6,06%.

Порівняно з 2008 роком середній розмір капіталу підвищився на 9,29%, однак темп його зміни є нижчим за темп підвищення виручки від реалізації (26,77%). Внаслідок неефективного управління структурою витрат розмір збитку від звичайної діяльності до оподаткування за цей період підвищився у 7,1 рази.

Таблиця 2.15

Показники ділової активності підприємства №14 (група 5)

тис. грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1502,5	1257,1	1593,6	91,1	336,5	106,06%	126,77%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	353,2	-1,50	107	-246,2	108,5	30,29%	-7133,33%
Середній розмір капіталу	530,85	739,5	808,2	277,35	68,7	152,25%	109,29%

Отже, співвідношення між вищезазначеними показниками матимуть наступний вигляд:

у 2008 році - $30,29 > 106,06 > 152,25 > 100$;

у 2009 році - $-7133,33\% > 126,77 > 109,29 > 100$;

Можемо констатувати невиконання «золотого правила» економіки, що вказує на досить низький рівень ділової активності підприємства № 14.

З метою виявлення місця та репутації підприємства на ринку та рівня ефективності використання фінансових ресурсів, нами здійснено другий напрямок аналізу ділової активності малих підприємств різних груп, який полягає у розрахунку показників, що характеризують ефективність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

У додатку В табл. В.9-В.13 наведені розрахунки показників ділової активності малих підприємств за 2008-2010 роки групи 1-5.

По підприємствам групи 1 (додаток В, табл.В.9) має місце зниження чистого доходу при зростанні розміру капіталу вдвічі у 2010 році порівняно з 2008 роком, збільшення коефіцієнта автономії з 0,15 до 0,51. Показники оборотності ілюструють негативні тенденції до зниження. Тривалість операційного та фінансового циклу збільшуються. За даним підприємством

показник чистого прибутку дуже низький і дорівнює у 2010 році 0,2 тис. грн.

За підприємствами групи 2 (додаток В, табл. В.10) з обсягами реалізації від 50-160 тис. грн. має місце зниження чистого доходу. Також знижується середній розмір капіталу і середній розмір власного капіталу. Коефіцієнти оборотності знижуються, тривалість операційного та фінансового циклу збільшується. За коефіцієнтом сталості економічного росту мають місце нульові чи від'ємні значення. Тобто аналіз показників ділової активності підприємств групи 2 за 2008-2010 року показав неефективність їх діяльності.

Аналізуючи дані табл. В.11 (додаток В) можна зробити висновок, що підприємства, які увійшли у групу 3 з обсягами реалізації від 160-700 тис. грн., зберігають тенденцію до зростання чистого доходу протягом 2008-2010 років. Збільшення чистого доходу відбувається по всіх підприємствах групи майже вдвічі. Але, по всіх підприємствах має місце скорочення чистого прибутку, а по підприємству № 7 у 2009 і 2010 роках мають місце чисті збитки.

За всіма підприємствами групи 3 простежується збільшення розміру капіталу, але розмір власного капіталу в структурі капіталу знижується. Так по підприємству 7 коефіцієнт автономії знизився з 0,8 у 2008 році до 0,44 у 2010 році. Дане підприємство замість чистого прибутку 3,1 грн. у 2008 році отримало чисті збитки 17,5 тис. грн.

Розглядаючи показники ефективності діяльності підприємств, можна зробити висновок, що показники оборотності капіталу, власного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості зростають. Тривалість операційного циклу у днях знижується, тривалість фінансового циклу теж знижується. Тобто мають місце позитивні тенденції.

За даною групою по всіх підприємствах має місце підвищення оборотності дебіторської заборгованості, що є позитивною тенденцією.

За показниками оборотності запасів позитивну тенденцію підвищення оборотності запасів має лише підприємство №7. У підприємств № 9, 11, 15 – оборотність запасів знижується.

Розглядаючи дані показника тривалості операційного циклу, бачимо незначне зниження його за всіма підприємствами групи 3, що є позитивною тенденцією. Показники оборотності кредиторської заборгованості свідчать про їх зниження за підприємствами № 7 та 9, а по підприємствах 11 та 15 має місце прискорення оборотності кредиторської заборгованості. Тому тривалість фінансового циклу має тенденцію до зниження за всіма підприємствами групи.

За коефіцієнтом сталості економічного росту, який розраховується шляхом відношення чистого прибутку (збитку) до розміру власного капіталу, тобто відображає ефективність використання власного капіталу (рентабельність власного капіталу), по підприємству 7 має місце перехід до від'ємних значень у 2009-2010 роках, по підприємствах 9, 11 і 15 показники знаходяться на дуже низькому рівні. Їх рівень у 2010 році - такий самий, як у 2008 році, хоча обсяги чистого доходу та середнього розміру капіталу, як зазначалося вище, зросли дуже значно.

Таким чином, за групою 3 має місце зниження чистого прибутку та рентабельності власного капіталу при збільшенні чистого доходу, розміру капіталу та підвищенні оборотності оборотних активів. Розміри власного капіталу за даними підприємствами знижуються.

Згідно з даними додатку В табл. В.12 малі підприємства групи 4 з виручкою від реалізації від 700 тис. до 1000 тис. грн. протягом 2008-2010 років характеризуються низьким рівнем ділової активності, на це вказує, перш за все, уповільнення оборотності капіталу підприємств. Це свідчить про неефективність вкладення фінансових ресурсів у формування активів. Це пояснює зниження чистого доходу (виручки) від реалізованої продукції всіх підприємств групи 4, винятком є лише підприємство № 13, де визначаємо його збільшення у 2010 році порівняно з 2008 роком на 11%.

До того ж, низький рівень ділової активності підприємств свідчить про неефективність системи управління активами, що є наслідком кризових явищ в економіці країни.

Протягом названого періоду підприємство № 5 характеризується значним зростанням кредиторської заборгованості зі 191,6 тис. грн. до 313,2 тис. грн., тобто на 63% . Це є вимушеним кроком підприємства № 5 щодо залучення зовнішніх джерел фінансування власних поточних активів. Причиною цього став перехід власного капіталу у поточну дебіторську заборгованість з 12,7 тис. грн. до 13,65 тис. грн.

Оскільки підприємство є збитковим, воно не може використовувати банківські позики. Власний капітал підприємства протягом 2008-2010 років знизився на 91%, тому підприємство № 5 фінансує свою діяльність за рахунок збільшення кредиторської заборгованості.

За підприємствами № 1,3,5 і 12 групи 4 (див. додаток В, табл. В.12) має місце зниження чистого доходу. По підприємству 13 у 2009 році порівняно з 2008 роком має місце значне зниження чистого доходу з 700,9 тис. грн. до 468,7 тис. грн. За даним підприємством в 2010 році простежується збільшення чистого доходу до 780 тис. грн. За аналізований період на підприємствах 4 групи має місце тенденція до зниження середнього розміру капіталу та зменшення власного капіталу. Треба відзначити, що чистий прибуток за даної групою підприємств дуже низький і не перевищує 16,4 тис. грн., тому коефіцієнти сталості економічного росту за цими підприємствами у більшості дорівнює 0.

Тобто - діяльність підприємств 4 групи не ефективна.

Згідно з даними додатку В табл. В.13 підприємство № 14, що відноситься до групи 5, характеризується підвищенням рівня ділової активності.

Протягом вказаного періоду спостерігається значне зростання суми дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) з 114 тис. грн. у 2008 році до 313 тис. грн. у 2010 році. Тобто криза взаємних неплатежів в економіці країни не обминула і його.

В той же час спостерігається незначне зменшення суми кредиторської заборгованості з 335,8 тис. грн. у 2008 році до 285,45 тис. грн. у 2010 році, тобто на 50,35 тис. грн.

Ефективність «утримання» кредиторської заборгованості підприємством з позицій дотримання платіжної дисципліни та забезпечення стійкого фінансового становища визначається порівнянням термінів повного погашення кредиторської та повної інкасації дебіторської заборгованості. Розрахунки свідчать, що інкасація боргів контрагентів перед підприємством здійснюється повільніше, ніж погашення поточної заборгованості перед кредиторами. Так, порівняно з 2008 роком термін заборгованості підприємству збільшився на 44 дні, в той же час оборотність кредиторської заборгованості зменшилася на 16,2 дні.

Оборотність дебіторської заборгованості порівняно з 2008 роком скоротилася на 8,1 оборотів, з 2009 роком на 1,2 оборотів.

Враховуючі попередні дані, можна стверджувати, що загальне зростання тривалості операційного та фінансового циклів зумовлено збільшенням терміну інкасації дебіторської заборгованості. Так, якщо тривалість операційного циклу порівняно з 2008 роком збільшилася на 46,7 днів, а з 2009 роком на 15 днів, та тривалість фінансового циклу теж збільшилася відповідно на 62,9 та 25,2 днів, то строк утримання дебіторської заборгованості зріс за вказані періоди відповідно на 44 дні та 13,8 днів. «Замороження» коштів у дебіторську заборгованість, тобто нестача вільних коштів, гальмує процес виробничої діяльності. Внаслідок цього збільшується період окупності власного капіталу на 6,2 та 46,9, та коефіцієнт сталості економічного росту є занадто малим.

Всі перелічені фактори в кінцевому результаті суттєво знижують рівень ділової активності підприємства у цілому.

Таким чином аналіз показників ділової активності показав їх зростання у групи 3 (з обсягами реалізації від 160-700 тис. грн.) і групи 5 (з обсягом реалізації більше 1000 тис. грн.) та падіння групи 1 (з обсягом реалізації до 50 тис. грн.), групи 2 (з обсягом від реалізації від 50-160 тис. грн.) і групи 4 (з обсягом реалізації від 700 - 1000 тис. грн.).

Тобто найбільш ефективними є малі підприємства гр.3 з обсягами реалізації від 160-700 тис грн. та гр.5 - більше 1 млн. гривень.

Але, як зазначено раніше, за групою 3 має місце зниження чистого прибутку та рентабельності власного капіталу при збільшенні чистого доходу, розміру капіталу та підвищенні оборотності оборотних активів. Розміри власного капіталу за даними підприємствами знижуються.

За гр.5 простежується збільшення чистого доходу, чистого прибутку, збільшення капіталу за рахунок збільшення власного капіталу та поступове збільшення коефіцієнту сталості економічного розвитку.

Для з'ясування впливу факторів, що визначають успішність функціонування малих підприємств та прогнозування їх фінансових результатів на майбутнє, розглянемо залежності, які існують між показниками ефективності діяльності аналізованих нами 15 підприємств і найважливішими фінансово-економічними чинниками господарювання у розділі 3 пункту 3.2.

2.3. Оцінювання впливу динаміки доходів, витрат та фінансових результатів на ділову активність малого підприємства

Для оцінки впливу динаміки доходів, витрат та фінансових результатів на ділову активність малого підприємства було обрано товариство з обмеженою відповідальністю «Квінт-Л», що відноситься до малих підприємств Одеського регіону. Підприємство засновано в 2003 році. Випускає хліб та хлібобулочні вироби та відноситься до переробної промисловості, галузі «виробництво хліба та хлібобулочних виробів». Є підприємством приватної форми власності. Середньооблікова чисельність персоналу 10 осіб.

Товариство виготовляє хлібобулочні вироби: хліб житній, житньо-пшеничний, дієтичний, вироби здобні (більше 30 найменувань). Підприємство поставляє продукцію в супермаркети: «Сільпо», «Наталка», «Обжора», «Таврія-В» та інші. Обсяги виробництва й реалізації продукції рік у рік збільшуються й у 2010р. досягли 378.6 тис. грн.

В табл. 2.16 представлено динаміку доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємства за 2008-2010 роки.

Таблиця 2.16

**Основні показники діяльності ТОВ «КВІНТ-Л»
у динаміці за 2008-2010 р.р.**

Показники	2008р.	2009р.	2010р.	Відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
				2009/ 2008	2010/ 2009	2009/ 2008	2010/ 2009
1. Доход(виручка) від реалізації продукції	288.6	449.5	378.6	+160.9	-70.9	+55.8	-15.8
2. Непрямі податки та інші вирахування з доходу	48.1	74.9	63.1	+26.8	-11.8	+55.7	-15.8
3. Чистий дохід від реалізації продукції	240.5	374.6	315.5	+134.1	-59.1	+55.8	-15.8
4. Інші операційні Доходи	-	-	-	-	-	-	-
5. Інші звичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-
6. Надзвичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-
7. Разом чисті доходи	240.5	374.6	315.5	+134.1	-59.1	+55.8	-15.8
8. Разом витрати	242.1	368.3	307.3	+126.2	-60.7	+52.1	-16.5
у тому числі:							
- матеріальні витрати	142.3	272.6	195.6	+130.3	-77	+91.6	-28.2
- витрати на оплату Праці	58.8	57.6	64.0	-1.2	+7	-2.0	+12.2
- відрахування на соц.зах	23.6	21.4	31.2	-2.2	+9.8	-9.3	+45.7
- амортизація	14.5	12.6	12.1	-1.9	-0.5	-13.1	-4.0
- інші операційні Витрати	1.8	1.8	1.8	-	-	-	-
- інші звичайні Витрати	-	-	-	-	-	-	-
- надзвичайні витрати	-	-	-	-	-	-	-
9. Податок на прибуток	1.1	2.3	2.7	+2.2	+0.4	200	+17.4
10. Чистий прибуток	-1.6	6.3	8.2	+7.9	+493	+1.9	+30.2

З наведених розрахунків видно, що у 2009р. порівняно з 2008 р. підприємство одержало чистий прибуток 6.3 тис. грн. У 2010 р. чистий прибуток збільшився до 8.2 тис. грн. Чистий дохід в 2009 р. у порівнянні з 2008р. збільшився на 134.1 тис. грн. чи на 55.8%. Але у 2010 р. простежується зниження чистого доходу на 59 тис. грн. чи на 15.8%.

Всі доходи підприємство одержує тільки від реалізації продукції. Інших доходів у підприємства немає.

Витрати підприємства складаються тільки з операційних витрат. У 2009р. витрати значно зросли у порівнянні з 2008р. на 126.2 тис. грн. чи на 52.1%. У 2010р. спостерігається зниження витрат у порівнянні з 2009р. на 60.7 тис. грн. чи на 16%.

Таблиця 2.17

**Аналіз динаміки та структури витрат ТОВ «Квінт-Л»
у 2008-2010рр.**

Показники	2008р.	2009р.	2010р.	Відхилення, тис. грн.		Темп приросту, %	
				2009/ 2008	2010/ 2009	2009/ 2008	2010/ 2009
Разом витрати	242.1	368.3	307.3	+126.2	-60.7	+52.1	-16.5
у тому числі:							
1. Матеріальні витрати	142.3	272.6	195.6	+130.3	-77	+91.6	-28.2
-в % до всіх витрат	58.7	74.0	63.6	х	х	+15.3	-10.4
2. Витрати на оплату праці	58.8	57.6	64.0	-1.2	+7	-2.0	+12.2
-в % до всіх витрат	24.3	15.6	20.8	х	х	-8.7	+5.2
3. Відрахування на соціальні заходи	23.6	21.4	31.2	-2.2	+9.8	-9.3	+45.7
-в % до всіх витрат	9.7	5.8	10.2	х	х	-3.9	+4.4
4. Амортизація	14.5	12.6	12.1	-1.9	-0.5	-13.1	-4.0
-в % до всіх витрат	6.0	3.4	3.9	х	х	-2.6	+0.5
5. Інші операційні витрати	1.8	1.8	1.8	-	-	-	-
-в % до всіх витрат	1.3	1.2	1.5	х	х	-0.1	+0.3
6. Інші звичайні витрати	-	-	-	-	-	-	-
7. Надзвичайні витрати	-	-	-	-	-	-	-

У 2010 р. простежується зниження доходів і зниження витрат, і темпи зниження доходів нижчі, ніж темпи зниження витрат. Таким чином, можна зробити висновок, що на підприємстві мають місце позитивні тенденції, завдяки яким чистий дохід підприємства протягом досліджуваного періоду збільшується.

У табл. 2.17 представлено динаміку та структуру витрат підприємства за 2008-2010 рр. З табл. 2.17 простежується, що значна питома вага в структурі витрат підприємства належить матеріальним витратам, які у 2009р. збільшилися на 130.3 тис. грн., а у 2010 р. зменшилися у порівнянні з 2009 р. на 77 тис. грн. В 2008 р. питома вага матеріальних витрат дорівнювала 58.7%, в 2009р. вона збільшилася до 74%, а 2010 р. знизилась до 63.6%. Витрати на оплату праці займають в структурі всіх витрат друге місце і 2008 р. дорівнювали 24.3%, а 2009 р. знизилась до 15.6%, 2010 р. знов збільшилися до 20.8%. Відрахування на соціальні заходи значно збільшилися у 2010 р. - на 9.8 тис. грн. чи на 45.7%. У структурі витрат 2010 р. вони досягли 10.2%. Треба наголосити, що на підприємстві має місце зниження амортизаційних відрахувань з 14.5 тис. грн. у 2008 р. до 12.1 тис. грн. у 2010 р. Також знижується їх питома вага в структурі витрат з 6% у 2008 р. до 3.9% у 2010 р.

Зважаючи на те, що основу платоспроможності становлять активи, які мають різний ступінь ліквідності, можна вважати останнє поняття якісною характеристикою платоспроможності. Аналіз динаміки та структури майна підприємства ТОВ "Квінт-Л" представлено в табл. 2.18.

З наведених розрахунків бачимо, що активи підприємства у 2010р. знизилась на 6.2 тис. грн. або на 5%. Знизилась необоротні активи на 4.0 тис. грн. чи на 8.4 %, а оборотні знизилась на 2.2 тис. грн. чи на 2.9%.

У структурі оборотних активів знизилась виробничі запаси - на 14.9 тис. грн., а кошти в розрахунках (дебіторська заборгованість) зросли на 7.9 тис. грн. чи на 84%., а також грошові кошти на рахунках збільшилися на 4.8 тис. грн. чи на 141%. Тобто оборотні активи зменшилися саме за рахунок зменшення виробничих запасів.

Таблиця 2.18

Аналіз складу та структури активів ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р.

(тис. грн.)

№ п/п	Види активів	На 1.01.2010р.		На 1.01.2011р.		Зміна за рік	
		Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Темп приросту, %
А		1	2	3	4	5	6
1	Активи – усього	123.3	100	117.1	100	-6.2	-5.0
у тому числі:							
2	Необоротні активи	47.9	38.8	43.9	37.5	-4.0	-8.4
з них:							
2.1.	основні засоби	47.9	38.8	43.9	37.5	-4.0	-8.4
2.2.	незавершене будівництво	-		-			
2.3.	Інші необоротні активи	-		-			
3	Оборотні активи	75.4	61.2	73.2	62.5	-2.2	-2.9
з них:							
3.1.	Запаси	62.6	50.8	47.7	40.7	-14.9	-23.8
3.1.1.	виробничі запаси	62.6	50.8	47.7	40.7	-14.9	-23.8
3.2.	Кошти в розрахунках						
3.2.1	дебіторська заборгованість	9.4	7.6	17.3	14.8	+7.9	+84.0
3.3.	Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	3.4	2.8	8.2	7.0	+4.8	+141.2
3.3.1.	грошові кошти в національній валюті	3.4	2.8	8.2	7.0	+4.8	+141.2
3.4.	Витрати майбутніх періодів	-		-			
4	Необоротні активи та групи вибуття	-		-			
з них:							
5	Активи, що визначають виробничий потенціал ряд.2.1+ряд.3.1.1+ряд.3.1.2+ряд.3.4	110.5	89.6	91.6	78.2	-18.9	-17.1

А структура оборотних активів протягом 2010р. змінилась у бік збільшення більш ліквідних активів, а саме: збільшення дебіторської заборгованості та збільшення грошових коштів на рахунках.

Активи, що визначають виробничий потенціал займають значне місце як на початок, так і на кінець року, але треба відзначити їх зниження протягом 2010 р. з 89.6% на початок року

до 78.2% на кінець року. Тобто має місце зниження виробничого потенціалу підприємства.

Оцінюючи структуру активів треба визначити, що на початок 2010 р. необоротні активи у складі всіх активів склали 38.8% , а на кінець 2010 р. вага необоротних активів в усіх активах зменшилась до 37.5%. За той же час збільшилася питома вага оборотних активів у складі всіх активів з 61.2% до 62.5%. Структура необоротних активів підприємства представлена тільки основними засобами.

Фінансування майна підприємства відбувається за рахунок власних та позикових коштів, співвідношення між ними розкриває сутність фінансового стану підприємства та характеризує його фінансову стійкість.

Для забезпечення фінансової стабільності підприємства його необоротні активи й частина оборотних активів повинні бути сформовані за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів, що з одного боку дозволить звести до мінімуму ризик втратити життєво важливе для підприємства майно, а з іншого боку - забезпечити гнучкість у використанні довгострокових джерел коштів.

Необхідно відзначити, що в сучасних умовах українські підприємства довгострокових зобов'язань, як правило, не мають, або ж їхня частка вкрай незначна, тому єдиною політикою фінансування, що дозволяє забезпечити високий рівень фінансової стабільності, є консервативна.

Аналіз динаміки та структури джерел фінансування майна ТОВ “Квінт-Л” представлені в табл. 2.19

Фінансування майна на кінець 2010р. знизилось порівняно з початком року на 6.2 тис. грн. чи на 5%. Зменшились запозичені кошти на 20.7 тис. грн. чи на 29.1%., а власний капітал збільшився на 14.5 тис. грн. чи на 27.8%. Треба відмітити, що збільшилась доля власних коштів у загальній сумі фінансових ресурсів. Частка власного капіталу зросла на 4.8%, а позичені кошти зменшилися на 4.8% за рахунок зменшення короткострокових зобов'язань.

У структурі власного капіталу був погашений непокритий збиток за рахунок отриманого чистого прибутку 2010 року.

Підприємство не має довгострокових зобов'язань. Усі запозичені кошти – це короткострокові зобов'язання, питома вага яких - кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Таблиця 2.19

**Аналіз динаміки та структури джерел фінансування майна
ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р.**

Види коштів	На початок року		На кінець року		Зміна за рік	
	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Темп приросту, %
А	1	2	3	4	5	6
Фінансові ресурси – всього	123.3	100	117.1	100	-6.2	-5.0
у тому числі						
1.Власний капітал	52.1	42.3	66.6	56.9	+14.5	+27.8
1.1.статутний капітал	66.6	54.0	66.6	56.9	-	
1.2.нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	-14.5	-11.8	-	-	+14.5	+100
2.Позичені кошти Всього	71.2	57.7	50.5	43.1	-20.7	-29.1
У тому числі:						
2.1.довгострокові зобов'язання	-		-			
2.2.короткострокові зобов'язання	71.2	57.7	50.5	43.1	-20.7	-29.1
2.2.1.кредиторська заборгованість за товари	62.6	50.7	43.3	37.0	-19.3	-30.8
2.2.2.поточні зобов'язання						
-з бюджетом	2.3	1.9	1.0	0.8	-1.3	-56.5
-зі страхування	1.6	1.3	1.5	1.3	-0.1	-6.2
-з оплати праці	4.7	3.8	4.7	4.0	-	-
4.Власні обігові кошти	+4.2	x	+22.7	x	+18.5	440.5
5.Співвідношення власних оборотних коштів і матеріальних оборотних запасів	0.067	x	0.476	x	+0.409	x

Сума кредиторської заборгованості на кінець року значно знизилась на 19.3 тис. грн. чи на 30%.

Власні оборотні кошти підприємства значно збільшилися на протязі року на 18.5 тис. грн. і дорівнюють 22.7 тис. грн. Коефіцієнт покриття теж значно збільшився.

Таким чином, підприємство протягом 2010 р. хоча і знизило суму джерел фінансування майна на 6.2 тис. грн., але збільшило співвідношення власних і запозичених коштів у бік власних, знизило кредиторську заборгованість, збільшило власні оборотні кошти, що є позитивною тенденцією у роботі підприємства і сприяє підвищенню його фінансової стійкості.

За результатами попередніх розрахунків виявлено збільшення дебіторської заборгованості. Наявність дебіторської заборгованості характеризує стан розрахункової дисципліни й серйозно впливає на стабільність фінансового стану підприємства. До нестабільності фінансового стану підприємства, збільшення дебіторської заборгованості призводить недотримання договірної й фінансової дисципліни.

На ТОВ «Квінт-Л» дебіторська заборгованість представлена іншою поточною дебіторською заборгованістю, яка зросла протягом року вдвічі й дорівнює 17.3 тис. грн.

Далі необхідно провести порівняльний аналіз дебіторської й кредиторської заборгованості. Так зростання дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською може бути наслідком неплатоспроможності покупців. Зменшення дебіторської заборгованості порівняно з кредиторською може бути викликано зменшенням кількості покупців або поганих відносин з клієнтами.

У реальній практиці в результаті виробничої діяльності кредиторська заборгованість більше дебіторської. Економісти-теоретики вважають, що таке співвідношення свідчить про раціональне використання коштів, оскільки підприємство залучає в оборот більше коштів, ніж відволікає з обороту.

Практики-бухгалтери оцінюють таку ситуацію тільки негативно, оскільки підприємство повинно погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

Розрахунки співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості представлені в табл. 2.20

Таблиця 2.20

Аналіз співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованості ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р. (тис. грн.)

Показники	На початок року	На кінець року	Відхилення
Дебіторська заборгованість (без векселів) ряд.160-210	9.4	17.3	+7.9
Кредиторська заборгованість ряд.530-610	71.2	50.5	-20.7
Пасивне сальдо	61.8	33.2	-28.1

При аналізі співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості виявлено, що як на початок, так і на кінець 2010 р. має місце пасивне сальдо, тобто перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською. Але треба відзначити, що пасивне сальдо протягом року зменшилося на 28.1 тис. грн. і дорівнює на кінець 2010 р. 33.2 тис. грн.

Проведений аналіз показав, що у ТОВ “Квінт-Л” має місце зменшення валюти балансу; у структурі джерел переважають власні кошти над запозиченими; збільшився власний капітал за рахунок зменшення непокритого збитку; має місце значне підвищення власних оборотних коштів та збільшення коефіцієнту покриття оборотних активів власними оборотними коштами до 47%. У підприємства немає простроченої дебіторської заборгованості. Але має місце пасивне сальдо, перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською на 1.01.2011р. становить 33.2 тис. грн.

Далі проведемо оцінку фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності товариства в існуючих умовах господарювання.

Для розрахунку відносних показників фінансової стійкості використовується коефіцієнтний аналіз.

Всю сукупність відносних показників фінансової стійкості можна диференціювати за наступними критеріями:

1. Незалежність від зовнішніх джерел фінансування;
2. Здатність оперативного управління власним капіталом;
3. Ефективність використання ресурсів;
4. Динаміка виробничого потенціалу й масштабів підприємства;
5. Платоспроможність.

Аналіз коефіцієнтів за вищезазначеними критеріями представлено в таблицях 2.21, 2.22, 2.23, 2.24.

Коефіцієнт автономії або концентрації власного капіталу протягом 2010 р. збільшився з 0.42 до 0.57. Це означає посилення фінансової незалежності. Коефіцієнт співвідношення позикових коштів до власних коштів знижується від 1.37 до 0,75 на кінець року, тобто кількість позичених коштів знижується, що говорить про посилення фінансової стійкості товариства. Адже на початок року цей коефіцієнт був значно вищий за рекомендоване значення.

Таблиця 2.21

**Аналіз відносних показників фінансової стійкості
ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р. за критерієм незалежності
від зовнішніх джерел фінансування**

Коефіцієнти	Норма тив	На початок року	На кінець року	Відхил.
Коефіцієнт автономії	>0.5	0.42	0.57	+0.15
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (Плече фінансового важеля)	<1	1.37	0.75	-0.62

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власних коштів підприємства перебуває у мобільній формі, що дозволяє відносно вільно маневрувати ними. Це можливо тоді, коли власні оборотні кошти становлять більше половини власних коштів.

На ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р. цей коефіцієнт становив 0.08, а на кінець року підвищився до 0.34. Отже, якщо в динаміці К маневреності зростає, то можливість оперативного управління

власним капіталом збільшується, а значить підвищується фінансова стійкість.

Таблиця 2.22

**Аналіз відносних показників фінансової стійкості
ТОВ “Квінт-Л” у 2010 році за критерієм здатності
оперативного керування власним капіталом**

Коефіцієнти	Норма тив	На початок року	На кінець року	Відхилення
К маневреності власного капіталу ($1p.П - 1p.А$) : $1p.П$	>0.5	0.08	0.34	+0.26
К забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами (ВОК : оборотні активи)	>0.2	0.06	0.31	+0.25
К забезпечення запасів власними оборотними коштами (ВОК : запаси)	0.6 - 0.8	0.07	0.48	+0.41

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами показує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти. Цей коефіцієнт також повинен збільшуватися в динаміці. На початок року він склав 0.06, а на кінець року – 0.31.

Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами показує забезпеченість запасів, як найменш ліквідної частини оборотних активів, стабільними джерелами фінансування.

На вказаному підприємстві він як на початок, так і на кінець року значно нижче нормативної величини, але має тенденцію до збільшення.

Тобто за даною групою показників підприємство показує, що в нього дуже обмежена здатність оперативного управління власним капіталом.

На аналізованому підприємстві рентабельність активів і власного капіталу має тенденцію до збільшення у 2010р. Якщо показники рентабельності у динаміці зростають, з цього випливає, що підвищується ефективність їх використання. Ці показники ще називаються коефіцієнтами використання фінансових ресурсів.

Таблиця 2.23

**Аналіз відносних показників фінансової стійкості ТОВ
“Квінт-Л” у 2010 році за критерієм ефективності
використання ресурсів**

Показники	На початок року	На кінець року	Відхил.
Рентабельність активів (прибуток від ОД до оп. : всі активи x100) в %	6.97	9.31	+2.34
Рентабельність власного капіталу (чистий прибуток : власний кап. x100) в %	12.1	12.3	+0.2
К оборотності оборотних коштів (чистий дохід : оборотні активи)	4.97	4.31	-0.66
К оборотності запасів (чистий дохід : запаси)	5.98	6.61	+0.63

Коефіцієнти оборотності оборотних коштів і оборотності запасів теж значно високі, й коефіцієнт оборотності запасів має тенденцію до збільшення, це свідчить, що підприємство більш ефективно працює й фінансова стабільність підвищується (див.табл.2.23).

Таблиця 2.24

**Аналіз відносних показників фінансової стійкості
ТОВ “Квінт-Л” 2010 р. за критерієм динаміки виробничого
потенціалу і масштабів підприємства**

Показники	Норматив	На початок року	На кінець року	Відхил.
Частка активів, що визначають виробничий потенціал	>0.5	0.90	0.78	-0.12
К зносу основних засобів (сума зносу : первісну варт. ОЗ)	>0.5	0.47	0.54	+0.08

На ТОВ “Квінт-Л” активи, що визначають виробничий потенціал, мають дуже високу частку у всіх активах – 0.90 на початок року і 0.78 на кінець року, що значно вище нормативного значення. Коефіцієнт зносу на початок року нижче 0.5 і дорівнює 0.47, а на кінець року 0.54 (див. табл. 2.24).

За критерієм платоспроможності у табл. 2.25 нами розраховано три коефіцієнти. Якщо К покриття боргів росте в динаміці, співвідношення грошових потоків і поточних зобов'язань більше 0.3 і має тенденцію до росту, поточні зобов'язання покриті оборотними активами й більше 1, то платоспроможність підвищується. На ТОВ “Квінт-Л” всі коефіцієнти перебувають на високому рівні й мають тенденцію до збільшення.

Таблиця 2.25

**Аналіз відносних показників фінансової стійкості
ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р. за критерієм платоспроможності**

Показники	Норматив	На початок року	На кінець року	Відхилення.
К покриття боргів (Обор.активи +витрати майб.період. : всі зобов'язання + витрати майб.пер)		1.06	1.45	+0.39
Співвідношення грошових потоків і поточних зобов'язань (Чистий прибуток + амортиз.відрах. : : сума поточних зобов'язань)	>0,3	0.27	0.34	+0.07
К покриття поточних зобов'язань оборотними активами (2р.А : 4р.П)	>1	1.06	1.45	+0.39

При аналізі розглянутих груп коефіцієнтів майже по всіх групах склалися позитивні тенденції, тому підприємство можна визнати фінансово стійким і варто віднести до нормального типу стійкості.

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і

платоспроможність. Розрахунки коефіцієнтів ліквідності ТОВ “Квінт-Л” за 2010 рік представлені в табл. 2.26.

Таблиця 2.26

Аналіз динаміки показників платоспроможності і ліквідності ТОВ “Квінт-Л” у 2010 р.

Показники	Алгоритм розрахунку	Норматив	На початок року	На кінець року	Відхилення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(грошові кошти + поточні інвестиції)/поточні зобов’язання (ряд.220+230+240) : 620	>0,25	0.05	0.16	+0.11
Коефіцієнт поточної ліквідності	(грошові кошти + поточні інвестиції +кошти в розрахунках) /поточні зобов’язання (ряд.150+250включит):р.620	>1	0.18	0.50	+0.32
Коефіцієнт загальної ліквідності	(сума оборотних коштів витрати майбутніх періодів) /поточні зобов’язання 2р актива : ряд.620	>2,5	1.06	1.45	+0.39
Коефіцієнт покриття поточних зобов’язань чистими мобільними коштами	чисті мобільні кошти/поточні зобов’язання ряд.(380-080) : ряд.620	>1,0	0.06	0.45	+0.39
Коефіцієнт покриття поточних зобов’язань грошовим потоком	(чистий прибуток +амортизаційні відрахування)/поточні зобов’язання	>0,3	0.27	0.34	+0.07

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що ТОВ “Квінт-Л” підвищило показники ліквідності впродовж 2010 р., тобто суми грошових коштів та поточних інвестицій покривають поточні зобов’язання. Спостерігається тенденція збільшення коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0.11 пункти. Така ж тенденція і з коефіцієнтом поточної ліквідності (збільшення на 0.32 пункти) та загальної ліквідності (збільшення на 0.39 пункти). Таким чином, можна зробити висновок, що коефіцієнти ліквідності у продовж 2010 р. збільшилися, але багато з них є нижчими за нормативні значення.

На базі визначення коефіцієнтів ліквідності різні банківські установи надають підприємствам різні умови кредитування. Наприклад, банк “Південний” надає кредити за визначенням класу

позичальника, який розраховується на базі коефіцієнтів ліквідності [167, с.81]. Розрахунки представлені в табл. 2.27.

Таблиця 2.27

**Визначення рівня кредитоспроможності
ТОВ “Квінт-Л” у 2010р.**

Коефіцієнти	Клас позичальників			Фактично на кінець року	Визначений клас	Ваговий коефіцієнт	Фактичний ваговий коефіцієнт
	1	2	3				
	кол.1	кол.2	кол.3	кол.4	кол.5	кол.6	кол.7(к.5 x к.6)
1.К абсолютної ліквідності	>0,2	0,15-0,2	<0,15	0.16	3	30	90
2.К поточної ліквідності	>0,6	0,5-0,6	< 0,5	0.50	2	20	40
3.К загальної ліквідності	>2	0,5-0,6	< 1	1.45	3	30	90
4.К автономії	>0,6	0,5-0,6	< 0,5	0.78	1	20	20
5.Всього балів (Ряд.1+ряд.2+ряд3+ряд.4)	×	×	×	×	×	100	240
6.Групи позичальників за набраними балами:	1група (мінімальна процентна ставка)		Від 100 до 150 балів				×
	2група (середня процентна ставка)		Від 151 до 250балів				240
	3група (висока процентна ставка, під заставу майна)		Від 251 до 300 балів				×

Для визначення класу позичальника фактичні коефіцієнти (кол.4) порівнюються зі встановленими банком значеннями класу позичальника (кол. 1, 2, 3,) і визначається клас, до якого належить підприємство (кол.5). Далі за визначеним класом і значенням вагового коефіцієнту (кол. 6), визначеного банком, розраховується кількість балів за кожним коефіцієнтом окремо (кол. 7).

Набрані бали за всіма коефіцієнтами складаються (ряд 5, кол.7). По кількості набраних балів визначається група, до якої належить підприємство.

З наведених даних бачимо, що фактичні вагові коефіцієнти ТОВ “Квінт-Л” у сумі складають 240 балів.

ТОВ „ Квінт-Л” слід віднести до 2 класу позичальника (від 151 до 250 балів), тому кредити комерційного банку будуть надані під середню процентну ставку.

Далі нами проведено аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності та оцінку ділової активності товариства. Ефективність фінансово-господарської діяльності найбільш реально характеризують показники рентабельності активів. Тому аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств проводять саме за цими показниками. Серед ресурсних показників рентабельності центральне місце займають показники рентабельності активів. На відміну від розрахунків відносних показників фінансової стійкості, наведених вище, при розрахунку рентабельності активів, які належать до ресурсних показників рентабельності, використовується показник чистого прибутку.

Тенденція до зростання всіх показників рентабельності активів буде свідчити про стійку ефективність використання фінансових ресурсів. Розрахунки наведені в табл. 2.28.

Таблиця 2.28

**Значення показників рентабельності ТОВ “Квінт-Л” у
2009-2010 рр.**

Показники	2009р. %	2010р. %	Відхилення 2010/2009
Рентабельність активів	5.11	7.00	+1.89
Рентабельність необоротних активів	13.2	18.7	+5.5
Рентабельність оборотних активів	8.35	11.2	+2.85
Рентабельність власного капіталу	12.1	12.3	+0.2

Як бачимо з наведених у таблиці даних, показники рентабельності активів мають тенденцію до збільшення. Так рентабельність активів збільшилась порівняно з 2009 р. на 1.89% і дорівнює у 2010 р. - 7.0%; рентабельність власного капіталу збільшилась на 0.2% і дорівнює 12.3%; рентабельність необоротних

активів збільшилась на 5.5 % і дорівнює 18.7%; рентабельність оборотних активів збільшилась на 2.85% і дорівнює 11.2%.

Тому можна стверджувати, що показники ефективності фінансово-господарської діяльності зросли у порівнянні з 2009 р.

В завершенні аналізу фінансової діяльності підприємства необхідно дати оцінку його ділової активності, яка виявляється в динамічному розвитку підприємства та швидкості оборотів коштів підприємства. Серед показників ділової активності значне місце займають фінансові коефіцієнти, які характеризують оборотність. Розрахунки представлені в табл. 2.29.

Таблиця 2.29

**Показники ділової активності ТОВ “Квінт-Л”
у 2009- 2010 рр.**

Показники	2009р.	2010р.	Відхилення 2010/2009
Коефіцієнт оборотності активів	3.03	2.69	-0.34
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	4.97	4.31	-0.66
Коефіцієнт оборотності запасів	5.98	6.61	+0.63
Строк обороту запасів у днях	60.2	54.5	-5.7
Коефіцієнт оборотності загальної суми дебіторської заборгованості	39.9	18.23	-21.67
Термін обороту загальної суми дебіторської заборгованості у днях	9.02	19.7	+10.68
Коефіцієнт оборотності загальної суми кредиторської заборгованості	5.98	7.29	+1.31
Термін обороту загальної суми кредиторської заборгованості у днях	60.2	49.4	--10.8

Як бачимо з табл. 2.29, показники оборотності активів і оборотних активів, дебіторської заборгованості ТОВ “Квінт-Л” знижуються. Тобто швидкість обороту активів, оборотних активів та дебіторської заборгованості – знижується. Але оборотність

запасів, кредиторської заборгованості зростає. Строк оборотності запасів зменшується на 5.7 днів.

Строки погашення кредиторської заборгованості зменшуються на 10.8 днів. Але строки погашення дебіторської заборгованості зросли на 10.68 днів. Ефективність використання оборотних коштів залежить від прискорення або вповільнення оборотності.

Таким чином, на підприємстві має місце прискорення оборотності запасів та кредиторської заборгованості і вповільнення оборотності всіх активів й дебіторської заборгованості.

Далі нами проведено прогнозування платоспроможності підприємства з використанням трендового аналізу.

Для прогнозування платоспроможності підприємств використовують математичні методи: кореляційний аналіз, регресійний аналіз, коваріаційний, трендовий тощо.

Технологія аналізу на основі тренду використовується у разі, коли необхідно виявити загальну тенденцію змін. У цьому випадку прогнозування значень результативного показника здійснюється на основі динаміки його значень у минулих періодах. Для цього будується динамічний ряд значень показника за рівні проміжки часу.

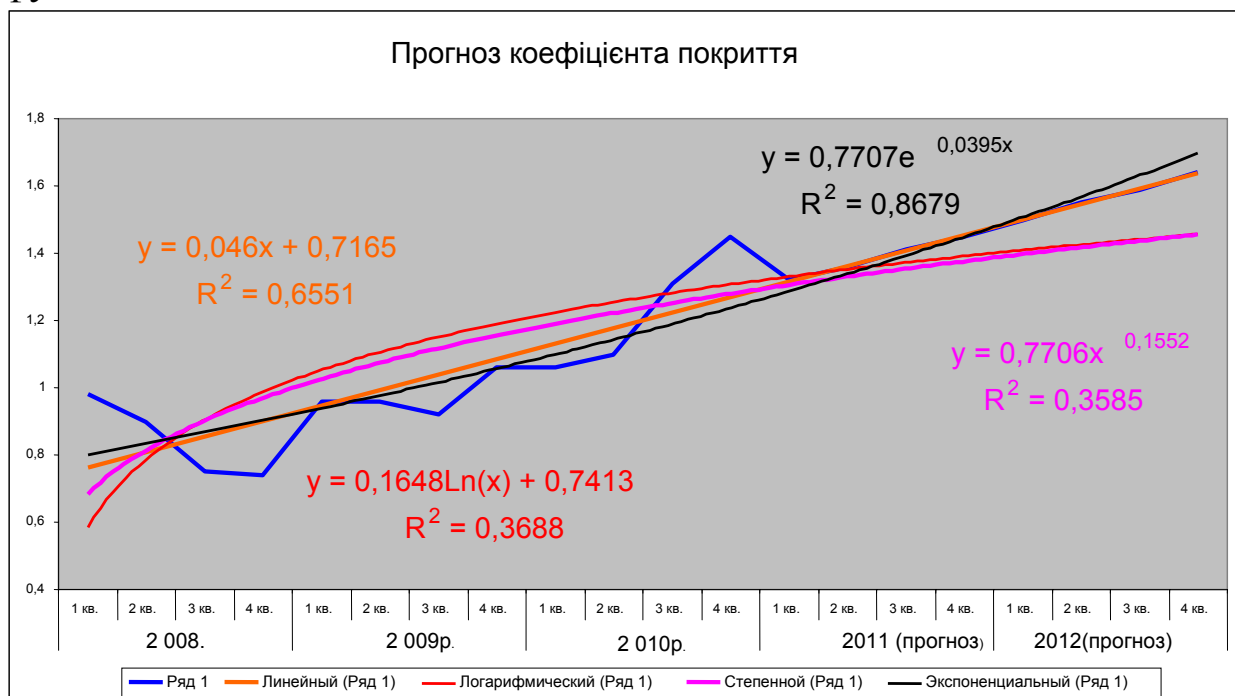
ТОВ «Квінт-Л» не має довгострокових зобов'язань, тому, на наш погляд, доцільно у якості результативного показника обирати К покриття. Для побудови лінії тренду необхідно визначити його значення за кожен квартал 2008-2010 рр. Розрахунки представлені в табл. 2.30.

Лінія тренда будується на основі формули залежності показника від часу. Залежно від обраної моделі, що описує тренд, виділяють такі функції: лінійну; поліноміальну; логарифмічну; експоненціальну; ступеневу.

**Розрахунок значень К покриття ТОВ «Квінт-Л» в динаміці
поквартально за 2008-2010 роки**

Показники	2008 р.				2009 р.				2010 р.			
	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.	1кв.	2кв.	3кв.	4кв.
Оборотні активи	17.7	19.2	21.4	23.6	33.2	48.9	62.4	75.4	74.9	74.5	73.8	73.2
Поточні зобов'язання	18.1	21.3	28.7	31.9	34.5	50.8	67.7	71.2	70.4	67.7	56.3	50.5
К покриття	0.98	0.90	0.75	0.74	0.96	0.96	0.92	1.06	1.06	1.10	1.31	1.45

На рис. 2.4. представлені лінії отриманих трендів: лінійний; поліноміальний; ступеневий; експоненціальний. Необхідно обрати лінію тренда, яка наближається до базової лінії графіка лінійної функції.



**Рис. 2.4 Прогноз коефіцієнта покриття ТОВ «Квінт-Л»
на 2011 -2012 роки**

Найкраще відображає базову лінію експоненціальний тренд. Коефіцієнт апроксимації $R^2 = 0,8679$, тобто найближчий до 1. Чим більше коефіцієнт наближається до одиниці, тим краще тренд описує процес.

Обираємо лінію лінійного тренду $Y = 0,7707e^{0,0395}$, $R^2 = 0,8679$.

З розрахунків видно, що можна очікувати в найближчі періоди збільшення К покриття по ТОВ «Квінт-Л» до 1.5.

При видачі кредиту банки вважають оптимальним значення цього коефіцієнту на рівні 2 - 2.5.

Проведений у цьому параграфі аналіз фінансових результатів, фінансового стану, фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності, ефективності діяльності та ділової активності ТОВ «Квінт-Л» у 2008-2010 рр., а також прогнозування його платоспроможності на майбутнє в наявних умовах господарювання показав:

1. Чистий прибуток ТОВ «Квінт-Л» в динаміці 2008-2010 рр. збільшився і дорівнює у 2010 р. 8.2 тис. грн.

2. Активи підприємства в 2010 р. порівняно з 2009 р. зменшилися на 6.2 тис. грн. або на 5% і дорівнюють 117 тис. грн.

3. У структурі оборотних активів зросли: дебіторська заборгованість на 7.9 тис. грн., а також грошові кошти на рахунках на 4.8 тис. грн.;

4. На початок 2010 р. необоротні активи у складі всіх активів склали 38.8%, а на кінець 2010р. вага необоротних активів в усіх активах зменшилась до 37.5%. Необоротні активи представлені тільки основними засобами.

5. Кредиторська заборгованість як на початок, так і на кінець 2010 р. перевищує дебіторську. На кінець року перевищення дорівнює 33 тис. грн.

6. На початок року власний капітал ТОВ «Квінт-Л» дорівнював 42% в сумі усіх фінансових ресурсів, запозичені кошти дорівнювали 58%. На кінець 2010 року власний капітал дорівнює 57%, а запозичений 43 %. Усі запозичені кошти - це поточні зобов'язання товариства.

7. Власний капітал ТОВ «Квінт-Л» на кінець року збільшився на 14.5 тис. грн. і дорівнює 66.6 тис. грн. В ТОВ «Квінт-Л» переважають власні кошти над запозиченими і має місце перевищення власних оборотних коштів.

8. ТОВ “Квінт-Л” можна визнати фінансово незалежним. Коефіцієнт автономії на кінець 2010 р. підвищився і склав 0.56, це вище нормативу. Коефіцієнт ліквідності упродовж 2010 р. збільшився, але нижче нормативного значення.

9. При розрахунку класу позичальника ТОВ “Квінт-Л” слідє віднести до 2 класу позичальника, тому кредити комерційного банку можуть бути надані за середньою процентною ставкою.

10. Показники оборотності активів і оборотних активів, дебіторської заборгованості ТОВ “Квінт-Л” знижуються. Тобто швидкість обороту активів, оборотних активів та дебіторської заборгованості – знижується. Але оборотність запасів, кредиторської заборгованості зростає. Строк оборотності запасів зменшується на 5.7 днів. Строки погашення кредиторської заборгованості зменшуються на 10.8 днів. А строки погашення дебіторської заборгованості зросли на 10.68 днів;

11. Показники рентабельності активів мають тенденцію до збільшення. Так, рентабельність активів збільшилась порівняно з 2009 р. на 1.89% і дорівнює у 2010 р. 7.0%; рентабельність власного капіталу збільшилась на 0.2% і дорівнює 12.3%; рентабельність необоротних активів збільшилась на 5.5 % і дорівнює 18.7%; а рентабельність оборотних активів збільшилась на 2.85% і дорівнює 11.2%.

Результати проведеного аналізу діяльності ТОВ «Квінт-Л» свідчать про низьку ефективність та ділову активність товариства. При наявному рівні рентабельності активів 7% підприємство не в змозі отримувати дорогі кредити банків, тому вимушене збільшувати джерела фінансування майна тільки за рахунок збільшення власних коштів. Але на 1.01.2011 р. у структурі капіталу товариство має 42% поточних зобов'язань і постійно балансує з дебіторською та кредиторською заборгованістю, щоб утримувати свою платоспроможність.

Проведене аналітичне дослідження стану та розвитку малих підприємств Одеського регіону та практичних підходів щодо

параметрів динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості, а також оцінки впливу динаміки доходів, витрат та фінансових результатів на ділову активність малого підприємства відкрило можливість зробити наступні висновки і пропозиції.

1. За результатами дослідження в Одеському регіоні, так само як і в Україні малі підприємства не стали джерелом поліпшення матеріального стану населення та не виконують на належному рівні функцію забезпечення додаткових робочих місць, подолання безробіття тощо. Має місце тенденція до зменшення кількості працюючих підприємств та найманих працівників на цих підприємствах при значному збільшенні кількості зареєстрованих малих підприємств. При цьому зберігаються головні негативні моменти його розвитку, серед яких слід відзначити: збитковість малих підприємств; незадовільну з погляду розвитку матеріального виробництва галузеву структуру малого підприємництва; незадовільний фінансовий стан більшості малих підприємств; зношеність основних виробничих фондів і використання відсталих технологій; нерівномірний розвиток малих підприємств по території області, наявність значного неофіційного сектору. Обстеження свідчать про те, що тенденція до зменшення сфери виробництва та збільшення невиробничої сфери показує, що малий бізнес регіону продовжує орієнтуватися на ті види діяльності, де процес утворення бізнесу найпростіший, найнижча межа розміру ефективності підприємства, а термін окупності витрат – найшвидший.

2. За аналізованими даними, багато малих підприємств протягом декількох років збиткові, але у ринковій економіці приватне підприємство не може бути збитковим впродовж кількох років, інакше воно має збанкрутувати. Якщо такого не відбувається, то це свідчить, по-перше, про недосконалість ринкових механізмів (зокрема, механізму банкрутства), по-друге - про приховування прибутків й часткове функціонування у неформальному секторі економіки.

3. При проведенні аналізу параметрів динаміки ділової активності на прикладі 15 малих підприємств харчової промисловості за відом діяльності - виробництво хліба та хлібобулочних виробів було використано прийоми групувань підприємств залежно від обсягів реалізованої продукції. Результати аналізу показали, що підприємства з обсягами реалізації від 160-700 тис. грн. (3 група) та більше 1000 тис. грн. (5 група) – мають тенденцію до зростання доходів від реалізації. А на підприємствах з обсягами від 50-160 тис. грн. (2 група) та підприємствах від 700-1000 тис. грн. (4 група) у цілому простежується зменшення доходів від реалізації продукції.

Враховуючи «золоте правило розвитку підприємства», нами було проведено аналіз ділової активності 15 малих підприємств Одеської області за 2008-2010 роки, згідно з вищеназваним їх групуванням (залежно від обсягів реалізованої продукції). Отримані данні свідчать, що лише по підприємству № 7 (3 група) здійснюється виконання «золотого правила» економіки підприємства. Тобто для цього підприємства характерним є зростання прибутку більш високими темпами, ніж обсягів реалізації продукції та вартості майна підприємства. По всіх інших підприємствах «золоте правило» не виконується.

4. Результати аналізу показників ділової активності з використанням методу групувань за 15 малими підприємствами харчової промисловості надають змогу їх керівникам визначити свою належність до відповідної групи в обсягах реалізації. Враховуючи виявлені тенденції показників по групах, підприємства отримують можливість планувати свою діяльність відповідно до обсягів реалізованої продукції та обрати групу, що сприяє найбільшій ефективності діяльності.

Малі підприємства, що працюють або планують свою діяльність в межах обсягів реалізації продукції від 160-700 тис. грн. (група 3) та з обсягом реалізації більше 1000 тис. грн. (група 5) є найбільш ефективними - будуть мати зростання ділової активності своєї діяльності. Малі підприємства, які мають обсяги

реалізації до 50 тис. грн. (група 1), від 50-160 тис. грн. (групи 2) та від 700-1000 тис. грн. (група 4) є неефективні та мають зниження ділової активності. Якщо підприємства цих трьох неефективних груп будуть збільшувати показники оборотності, це призведе до збільшення збитків. Тому їх керівникам треба визначитися та можливо знизити обсяги реалізації продукції, щоб увійти до ефективної третьої або п'ятої групи господарювання.

5. Структура капіталу аналізованих малих підприємств свідчить про недостатність власних коштів і неможливість отримання кредитів при існуючому рівні рентабельності виробництва. Це призводить до втрати їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Результати прогнозування коефіцієнту покриття на основі тренду показали, що в 2012 році можна очікувати його значення на рівні 1,5. При видачі кредиту банки вважають оптимальним значення цього коефіцієнту на рівні 2 – 2,5.

Необхідно відзначити, що в сучасних умовах українські підприємства довгострокових зобов'язань, як правило, не мають, або ж їхня частка вкрай незначна, тому єдиною політикою фінансування, що дозволяє забезпечити високий рівень фінансової стабільності, є консервативна.

3. ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВАЖЕЛІВ ТА СТИМУЛІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Моделювання фінансово-економічних складових щодо впливу на ефективність та ділову активність малих підприємств

У якості досліджуваної вибірки виступала сукупність 15 підприємств малого бізнесу Одеської області, дані бухгалтерської та фінансової звітності яких розглядалися за 2008-2010 роки.

Роль результативної ознаки Y , що впливає на ділову активність малих підприємств, виконував показник чистого прибутку (збитку) у тис. грн., який відображається у формі бухгалтерської звітності 2 м (рядок 190). На нашу думку, саме ця економічна ознака найкращим чином відбиває ступінь ефективності та ділової активності малих підприємств, оскільки всі суб'єкти господарювання представляються однорідними за ознакою масштабу виробництва товарів (послуг).

До середовища моделювання було включено максимальну кількість факторів, що теоретично впливають на обрану величину Y , і в процесі безпосереднього кореляційно-регресійного аналізу (КРА) визначалися найбільш суттєві чинники чистого прибутку. Ці фактори, що розглядалися як кандидати для статистичного моделювання, наведені у додатку Г, табл. Г.1 разом з джерелом інформації у формах бухгалтерської звітності.

Покроковий КРА [193, с. 93-95] дозволив з усього розмаїття факторів-кандидатів обрати ті, що найбільш суттєво впливають на абсолютний показник внутрішньої ділової активності - чистий прибуток (збиток) Y . Серед них опинилися наступні чинники:

X_1 – чистий дохід (виручка від реалізації продукції), тис. грн.;

X_5 – витрати на оплату праці, тис. грн.;

X_8 – інші операційні витрати, тис. грн.;

X_{12} – рентабельність активів, %;

X_{18} – коефіцієнт маневреності капіталу;

X_{20} – коефіцієнт концентрації позикового капіталу.

В результаті розрахунків статистичних параметрів моделі залежності Y від наведених факторів в системі прикладних обчислювальних програм STATISTICA, модуль «Множинна регресія» [14], [15] було отримане наступне рівняння регресії (табл. 3.1):

$$\hat{Y} = -12,2251 + 0,0475X_1 - 0,17383X_5 - 0,0199X_8 + 0,6295X_{12} + 32,7396X_{18} - 14,0337X_{20}, \quad (3.1)$$

Таблиця 3.1

**Статистичні параметри моделі, що описує залежність
чистого прибутку малих підприємств від
важливіших фінансових чинників**

Regression Summary for Dependent Variable: VAR1 (new.sta)						
R= ,78600324 RI= ,61780110 Adjusted RI= ,55745390						
F(6,38)=10,237 p<,00000 Std. Error of estimate: 30,772						
	BETA	St. Err. of BETA	B	St. Err. of B	t(38)	p-level
Intercpt			-12,2251	9,186338	-1,3308	0,19118
VAR2	0,386925	0,139629	0,047506	0,017143	2,771094	0,0086
VAR6	-0,16745	0,118203	-0,17383	0,122706	-2,41667	0,01647
VAR9	-0,04363	0,126078	-0,01987	0,005741	-3,4606	0,00312
NEWVAR13	0,36824	0,104396	0,629482	0,178458	3,527335	0,00111
NEWVAR19	0,458715	0,113102	32,73961	8,072361	4,055766	0,00023
NEWVAR21	-0,16251	0,108487	-14,0337	9,36833	-1,998	0,04239

Дослідження знаків побудованого рівняння (3.1) показало, що вони повністю узгоджуються з теоретичними уявленнями економічної науки, зокрема теорії фінансового аналізу, про напрямки зв'язків відібраних чинників з величиною чистого прибутку Y малих підприємств.

Між змінною Y і факторами моделі (3.1) існує досить щільний кореляційний зв'язок, про що свідчить величина коефіцієнта множинної кореляції $R = 0,7860$ (див. верхню інформаційну частину табл. 3.1).

Аналізуючи статистичні параметри отриманого рівняння, можна сказати, що воно досить точне: коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,6178$, стандартна помилка регресії $S_Y = 30,772$. Наведені показники точності моделі вказують на те, що майже 62 % варіації чистого прибутку досліджуваних підприємств обумовлено впливом 6 чинників рівняння (3.1). І тільки 38 % коливання Y пояснюються всіма іншими факторами, що не увійшли до регресійної моделі.

Стандартна помилка регресії S_Y свідчить про те, що розрахункові значення чистого прибутку підприємств, знайдені за рівнянням (3.1), відхиляються від фактичних величин Y у середньому на 30,772 тис. грн.

Побудована модель є статистично надійною, значущою як у цілому, так і за окремими коефіцієнтами регресії. Дійсно, розрахункове значення F-критерію Фішера $F(6,38) = 10,237$ перевищує критичне, знайдене для рівня значущості $\alpha = 0,05$ і числа ступенів волі $k_1 = 6$, $k_2 = 38$ ($F_{кр} = 2,349$). Тобто з достовірністю 95 % ($1 - \alpha = 1 - 0,05$) $\times 100$ можна стверджувати, що знайдені залежності між чистим прибутком й усіма чинниками рівняння (3.1) суттєві, значущі, надійні.

Про статистичну значущість окремих коефіцієнтів регресії свідчать дані стовпців $t(38)$ та p -level табл. 3.1, у першому з яких наводяться розрахункові значення t -критерію Стюдента з $k_2 = 38$ числом ступенів волі, а в другому – ймовірність помилки для відповідної величини t . Останню порівнюють з рівнем значущості $\alpha = 0,05$. В стовпці p -level всі значення ймовірностей помилки не перевищують рівень значущості, тому з достовірністю 95 % можна стверджувати, що всі знайдені коефіцієнти регресії моделі (3.1) є суттєвими, значущими, надійними.

Адекватність побудованого рівняння перевірялася за допомогою аналізу залишків моделі $e_i = Y_i - \hat{Y}_i$, зокрема розрахунку критерію Дарбіна-Уотсона, який зв'язаний з коефіцієнтом автокореляції залишків першого порядку $r(1)$ наступним чином:

$$DW \approx 2[1 - r(1)] , \quad (3.2)$$

У разі відсутності автокореляції залишків першого порядку, тобто при $r(1) \approx 0$, рівняння регресії вважається адекватним економічному явищу, що вивчається. При цьому $DW \approx 2$.

У випадку значущої позитивної автокореляції залишків першого порядку, тобто при $r(1) > 0$, рівняння регресії вважається «недовантаженим» деякими важливими змінними. Воно є не адекватним економічному явищу, що вивчається і при цьому $0 > DW > 1$.

І, врешті-решт, при значущій негативній автокореляції залишків першого порядку, тобто при $r(1) < 0$, рівняння регресії вважається «перевантаженим» деякими важливими змінними. Воно також є неадекватним економічному явищу, що вивчається і при цьому $4 > DW > 3$.

В даній задачі розрахункове значення критерію Дарбіна-Уотсона, знайдене за допомогою системи STATISTICA (табл. 3.2) дорівнює 1,73, тобто знаходиться поблизу 2.

Таблиця 3.2

Критерій Дарбіна-Уотсона моделі, що описує залежність чистого прибутку малих підприємств від важливіших фінансових чинників

Durbin-Watson d (new.sta) and serial correlation of residuals		
	Durbin- Watson d	Serial Corr.
Estimate	1,732971	0,10395

Отже, рівняння регресії (3.1) можна вважати таким, що адекватно описує залежність чистого прибутку малих підприємств від важливіших фінансових чинників.

Тому в результаті проведеного вище статистичного дослідження побудованої регресійної моделі ми доходимо до

наступного висновку: отримане рівняння може бути використане в цілях факторного економічного аналізу та прогнозування.

В економіко-статистичній літературі існують, принаймні, шість головних напрямків його практичного застосування [210, с. 96-103], [193, с. 46-54]:

1) характеристика середнього рівня чистого прибутку підприємств малого бізнесу Y при $X_1 = X_2 = \dots = X_m = 0$ (якщо нульове або близьке до нього значення входить в область визначення всіх факторів) за допомогою коефіцієнта регресії a_0 ;

2) характеристика середнього абсолютного впливу фінансових чинників на результативну змінну Y за допомогою коефіцієнтів регресії a_1, a_2, \dots, a_m ;

3) характеристика середнього відносного впливу фінансових факторів на рівень чистого прибутку підприємств малого бізнесу Y за допомогою коефіцієнтів еластичності E_1, E_2, \dots, E_m ;

4) характеристика середнього впливу фінансових чинників на результативну змінну Y з урахуванням ступеня варіації факторів X_1, X_2, \dots, X_m за допомогою бета-коефіцієнтів $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_m$;

5) розрахунок резервів підвищення рівня чистого прибутку підприємств малого бізнесу Y на основі порівняльного аналізу об'єктів-лідерів і об'єктів-аутсайдерів за допомогою коефіцієнтів регресії a_1, a_2, \dots, a_m ;

6) знаходження точкового й інтервального прогнозів показника Y за майбутніми (проектними, плановими) значеннями чинників X_1, X_2, \dots, X_m , наприклад, для нового підприємства на основі побудованого рівняння регресії.

Розглянемо ці прикладні напрямки щодо практичного використання моделі (3.1).

Коефіцієнт регресії $a_0 = -12,2251$ економічного змісту не має, оскільки більшість з розглянутих факторів (наприклад, X_5 – витрати на оплату праці, X_8 – інші операційні витрати) не можуть приймати нульове значення при нормальному функціонуванні підприємств малого бізнесу. Тому можна не звертати уваги на величину й знак коефіцієнта a_0 .

Другий напрямок прикладного використання побудованої моделі укладається в характеристиці середнього абсолютного впливу чинників на результативну змінну Y за допомогою коефіцієнтів регресії $a_1, a_5, a_8, a_{12}, a_{18}, a_{20}$. Так, величина $a_1 = 0,0475$ показує, що при фіксованих значеннях інших факторів зростання виручки від реалізації продукції (X_1) на одну тисячу гривень забезпечує підвищення чистого прибутку підприємств малого бізнесу у середньому на 47,5 грн.

Аналогічно інтерпретуються й коефіцієнти $a_5, a_8, a_{12}, a_{18}, a_{20}$. Наприклад, коефіцієнт регресії $a_5 = -0,17383$ свідчить про те, що при фіксованих значеннях інших чинників зниження витрат на оплату праці (X_5) на 1 тис. грн. веде до підвищення чистого прибутку підприємств у середньому на 173,8 грн.

Отже, за допомогою коефіцієнтів регресійної моделі (3.1) відкривається можливість визначити фактори, які мають найбільший середній абсолютний вплив на величину показника, що досліджується. В даному випадку перше місце посідає чинник X_{18} (коефіцієнт маневреності), зростання якого на одиницю призводить до підвищення чистого прибутку підприємств малого бізнесу на 32,739 тис. грн.

На другій позиції за абсолютним впливом на Y знаходиться фактор X_{20} (коефіцієнт концентрації позикового капіталу): зниження його на одиницю веде до зростання величини чистого прибутку досліджуваних підприємств на 14,034 тис. грн. Усі інші чинники мають незначний абсолютний вплив на величину Y .

Третій напрямок прикладного застосування побудованого рівняння регресії полягає в аналізі середнього відносного впливу чинників на величину чистого прибутку підприємств малого бізнесу за допомогою коефіцієнтів еластичності $E_1, E_5, E_8, E_{12}, E_{18}, E_{20}$, які для моделі (3.1) розраховуються за наступною формулою:

$$E_j = a_j \bar{X}_j / \bar{Y}, \quad (3.3)$$

де a_j – коефіцієнти регресії моделі чистого прибутку;

\bar{X}_j, \bar{Y} – середні значення відповідних змінних.

Коефіцієнт еластичності (3.3) показує, на скільки процентів в середньому змінюється залежна ознака Y зі зміною відповідного фактора X_j на один відсоток (або в 1,01 рази) при фіксованому значенні всіх інших чинників рівняння. Для розрахунку коефіцієнтів еластичності за формулою (3.3) на основі вихідних даних були знайдені середні значення всіх його змінних (див. Табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Середні значення та стандартні відхилення
змінних моделі (3.1)**

Показник	Y	X_1	X_5	X_8	X_{12}	X_{18}	X_{20}
Середнє значення, тис. грн.	25,855	372,159	50,129	56,418	-3,846	0,47	0,53

На основі коефіцієнтів регресії моделі (3.1) і даних табл. 3.3 були розраховані коефіцієнти еластичності, які представлені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Коефіцієнти еластичності моделі (3.1)

Показник	E_1	E_5	E_8	E_{12}	E_{18}	E_{20}
Коефіцієнт еластичності, %	0,684	-0,337	-0,043	-0,094	0,596	-0,290

Аналіз даних табл. 3.4 показує, що найбільший відносний вплив на величину чистого прибутку підприємств малого бізнесу спостерігається з боку чинників X_1, X_{18} . Звертає на себе увагу досить висока еластичність Y по відношенню до фактора X_1 (виручка від реалізації): зростання його на один відсоток сприяє підвищенню величини чистого прибутку підприємств у середньому на 0,684 %.

Друге місце посідає коефіцієнт маневреності капіталу підприємств: зростання його на один процент веде до підйому величини чистого прибутку досліджуваних підприємств майже на 0,6 %. Зниження X_5 (витрати на оплату праці) на 1 %

супроводжується підвищенням Y на 0,337 %, а зниження коефіцієнта концентрації позикового капіталу на один відсоток сприяє зростанню чистого прибутку підприємств малого бізнесу на 0,29 %.

Четвертий напрямок прикладного застосування побудованого рівняння регресії полягає в аналізі середнього впливу чинників на величину чистого прибутку малих підприємств з урахуванням ступеню коливання факторів, що вивчаються. Такий аналіз здійснюється за допомогою так званих бета-коефіцієнтів $\beta_1, \beta_5, \beta_8, \beta_{12}, \beta_{18}, \beta_{20}$, які для моделі (3.1) розраховуються за наступною формулою:

$$\beta_i = a_i \sigma_i / \sigma_Y, \quad (3.4)$$

де σ_Y, σ_i – стандартні відхилення відповідних змінних.

Бета-коефіцієнт (3.4) показує, на скільки стандартних відхилень у середньому змінюється залежна ознака Y зі зміною відповідного чинника X_i на одне своє стандартне відхилення при фіксованому значенні всіх інших факторів моделі. Тому бета-коефіцієнт відображає вплив на Y чинника X_i з урахуванням ступеню його варіації, що вимірюється величиною σ_i .

Чим вище σ_i , тим більше по абсолютній величині β_i , і тим суттєвіші можливості існують для зміни результативної ознаки Y за рахунок зміни відповідного фактора X_i . Отже, абсолютні значення β_i характеризують міру „регульованості” чинників по відношенню до залежної змінної та використовують у множинному кореляційно-регресійному аналізі в ролі кількісних оцінок величин резервів росту (зниження) Y за рахунок змінної X_i .

В системі STATISTICA в модулі „Множинна регресія” значення (3.4) розраховуються автоматично. В обговорюваній задачі $\beta_1 = 0,387$; $\beta_5 = -0,167$; $\beta_8 = -0,044$; $\beta_{12} = 0,368$ $\beta_{18} = 0,459$; $\beta_{20} = -0,163$ (див. стовпець “*BETA*” табл. 3.1). Найбільші за абсолютною величиною є $\beta_{18} = 0,459$ та $\beta_1 = 0,387$.

Це означає, що зі зростанням розміру коефіцієнта маневреності капіталу досліджуваних підприємств на одне стандартне відхилення

їхній чистий прибуток збільшується в середньому на 0,459 свого стандартного відхилення. А з підвищенням виручки від реалізації продукції на одне стандартне відхилення Y зростає в середньому на 0,387 свого стандартного відхилення. Аналогічно тлумачаться бета-коефіцієнти усіх інших чинників регресійної моделі (3.1).

Таким чином, можна зробити висновок про те, що з урахуванням ступеню варіації факторних змінних найбільший вплив на величини чистого прибутку підприємств малого бізнесу здійснює рівень маневреності капіталу підприємств. Саме в розвитку чинника X_{18} закладені максимальні резерви підвищення залежної змінної Y . Друге місце за величиною прихованих можливостей зростання чистого прибутку досліджуваних підприємств посідає фактор X_1 – обсяг виручки від реалізації продукції.

П'ятим напрямком прикладного застосування отриманої регресійної моделі (3.1) є безпосередній розрахунок величини резервів зростання результативної змінної Y на основі порівняльного аналізу об'єктів-лідерів і об'єктів-аутсайдерів за допомогою коефіцієнтів регресії $a_1, a_5, a_8, a_{12}, a_{18}, a_{20}$. Можна говорити також про виявлення ефекту, тобто вже використаної переваги лідерів над аутсайдерами в розрізі окремих чинників чистого прибутку досліджуваних підприємств. Методика такого порівняльного аналізу детально викладена в роботах [192, с. 98-100], [193, с. 50-51].

З метою її реалізації розділимо всю сукупність 45-ти спостережень на дві групи: 1) об'єкти-лідери, для яких чистий прибуток перевищує середнє значення $\bar{Y} = 25,855$ тис. грн.; 2) об'єкти-аутсайдери, що задовольняють умові $Y_i \leq \bar{Y} = 25,855$ тис. грн.

Порівняльний аналіз вихідних даних Y_i показав, що тільки два спостереження (підприємство 14 за 2008 і 2010 роки) можна розглядати у якості лідерів (табл. 3.5). Усі інші 43 спостереження слід вважати аутсайдерами, оскільки їхній чистий прибуток значно менший середнього (табл. 3.6).

Таблиця 3.5

Об'єкти-лідери та середні значення їхніх фінансових показників

Підприємства	Y	X ₁	X ₅	X ₈	X ₁₂	X ₁₈	X ₂₀
Підпр 14 (2008 р.)	250,7	1502,5	91	281	47,23	3,39	1,26
Підпр 14 (2010 р.)	75,73	1593,6	112,8	176,5	9,32	0,13	0,34
Середнє значення	163,215	1548,05	101,9	228,75	28,273	1,76	0,8

Таблиця 3.6

Середні значення фінансових показників об'єктів-аутсайдерів

Підприємства-аутсайвери	Y	X ₁	X ₅	X ₈	X ₁₂	X ₁₈	X ₂₀
Середнє значення	18,264	300,16	45,39	45,78	-5,161	0,389	0,497

Порівняємо середні показники чистого прибутку та чинники підприємств-лідерів та аутсайдерів малого бізнесу (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Порівняльний факторний аналіз чистого прибутку підприємств-аутсайдерів з найкращими досягненнями підприємств-лідерів

Змінні	Середні значення по групі		Різниця середніх значень (ст. 2 – ст.3)	Коефіцієнти регресії	Резерв або ефект (ст. 4 × ст. 5)
	Лідерів	аутсайдерів			
1	2	3	4	5	6
X ₁	1548,050	300,157	1247,893	0,048	59,282
X ₅	101,900	45,389	56,511	-0,174	-9,823
X ₈	228,750	45,779	182,971	-0,020	-3,636
X ₁₂	28,273	-5,161	33,434	0,629	21,046
X ₁₈	1,762	0,389	1,373	32,740	44,948
X ₂₀	0,800	0,497	0,303	-14,034	-4,255
Y	163,215	18,264	144,951	-	107,563

Дані четвертого стовпця табл. 3.7 показують, що середні показники аутсайдерів відставали від середніх досягнень лідера (підприємства 14 за 2008 р., 2010 р.) за наступними ознаками:

чистий прибуток (Y) – на 144,951 тис. грн.;

виручка від реалізації продукції (X₁) – на 1247,893 тис. грн.;

рентабельність активів (X₁₂) – на 33,434, %;

коефіцієнт маневреності капіталу (X_{18}) – на 1,373.

Добуток знайдених потенційних можливостей покращення чинників чистого прибутку (стовпець 4 табл. 3.7) на відповідні коефіцієнти регресії (стовпець 5 табл. 3.7) дає змогу визначити резерви росту результативної ознаки Y за рахунок кожного фактора (стовпець 6 табл. 3.7).

Наприклад, за рахунок збільшення обсягу виручки від реалізації продукції на підприємствах-аутсайдерах на 1247,893 тис. грн. і доведення його до рівня середнього показника лідера відкривається можливість підвищення чистого прибутку досліджуваних аутсайдерів на 59,282 тис грн. Аналогічно визначаються резерви зростання Y у розрізі інших факторів.

Зокрема, досягнення рівня показників рентабельності активів та коефіцієнта маневреності капіталу, що спостерігалися на малому підприємстві 14 у 2008 р., 2010 р., дозволить підвищити результативну ознаку Y на підприємствах-аутсайдерах на 21,046 та 44,948 тис. грн. відповідно.

Загальний резерв росту чистого прибутку на підприємствах-аутсайдерах складає 125,277 тис. грн., який можна використати за умови суттєвого підвищення рівнів усіх трьох факторів – X_1 , X_{12} , X_{18} . Справа в тому, що за витратами на оплату праці (X_5), іншими операційними витратами (X_8) та показником концентрації позикового капіталу (X_{20}) аутсайдери і так знаходяться у кращому положенні порівняно з лідером (див. 4 стовпець табл. 3.7).

В той же час можна говорити про наявність ділової активності на підприємстві № 14 у 2008 р., 2010 р. у вигляді додаткового рівня чистого прибутку порівняно з 43 підприємствами аутсайдерами у 2008-2010 роках.

Таким же самим чином, спираючись на коефіцієнти регресії моделі (3.1), можна здійснити порівняльний економічний аналіз діяльності окремих малих підприємств з метою кількісного визначення резервів для відстаючих об'єктів та ефекту для об'єкта-лідера у розрізі кожного конкретного чинника чистого прибутку Y .

Для найгіршого аутсайдера (малого підприємства 5 за 2010 р., якому відповідає максимальний збиток) такий порівняльний аналіз представлений у табл. 3.8.

Дані табл. 3.8 (стовпець б) показують, що в разі досягнення підприємством 5 (2008 р.) середніх показників лідера (підприємства № 14 за 2008 р., 2010 р.) його чистий прибуток може підвищитися на 173,429 тис. грн., в тому числі за рахунок росту:

- виручки від реалізації – на 56,283 тис. грн.;
- рентабельності активів – на 65,348 тис. грн.;
- коефіцієнта маневреності капіталу – на 29,203 тис. грн.

Таблиця 3.8

**Порівняльний факторний аналіз чистого прибутку
найвідсталішого підприємства-аутсайдера з найкращими
досягненнями підприємств-лідерів**

Змінні	Середні значення по групі лідерів	Найгірший аутсайдер (підприємство 5 за 2010 р.)	Різниця середніх значень (ст. 2 – ст.3)	Коефіцієнти регресії	Резерв (ст. 4 × ст. 5)
1	2	3	4	5	6
X ₁	1548,050	363,300	1184,750	0,048	56,283
X ₅	101,900	81,500	20,400	-0,174	-3,546
X ₈	228,750	207,000	21,750	-0,020	-0,432
X ₁₂	28,273	-75,540	103,813	0,629	65,348
X ₁₈	1,762	0,870	0,892	32,740	29,203
X ₂₀	0,800	2,410	-1,610	-14,034	22,594
Y	163,215	-100,300	263,515	-	169,450

А також за рахунок зниження коефіцієнта концентрації позикового капіталу – на 22,594 тис. грн.

Шостим напрямком прикладного застосування отриманої регресійної моделі (3.1) є знаходження точкового й інтервального прогнозів показника Y, для будь-якого з підприємств статистичної сукупності 15 досліджуваних об'єктів малого бізнесу на основі проектних або планових даних. Так, за планами перспективного розвитку малого підприємства 14 у 2013 р. намічається досягнути

наступних значень економічних показників, що входять у вигляді змінних до регресійної моделі (3.1):

- 1) виручки від реалізації продукції $X_1^{ПЛ} = 1600$ тис. грн.;
- 2) витрат на оплату праці $X_5^{ПЛ} = 120$ тис. грн.;
- 3) інших операційних витрат $X_8^{ПЛ} = 180$ тис. грн.;
- 4) рентабельності активів $X_{12}^{ПЛ} = 10, \%$;
- 5) коефіцієнта маневреності капіталу $X_{18}^{ПЛ} = 4$;
- 6) коефіцієнта концентрації позикового капіталу $X_{20}^{ПЛ} = 0,5$.

Скористаємося модулем „Множинна регресія” системи STATISTICA, в якому автоматично розраховуються точковий прогноз та довірчий інтервал (з заданою вірогідністю) чистого прибутку малого підприємства 14 у 2013 р. шляхом підстановки у рівняння (3.1) майбутніх значень $X_j^{ПЛ}$ його факторів. Побудуємо інтервальний прогноз чистого прибутку підприємства, що вивчається, з достовірністю потрапляння в нього фактичного значення Y на рівні 95 % (табл. 3.9). Дані показують, що за умови досягнення на малому підприємстві 14 у 2013 р. запланованого рівня по всім шести чинникам величина його чистого прибутку становитиме приблизно 169,584 тис. грн (рядок Predictd табл. 3.9), тобто зросте порівняно з 2010 р. майже на 93,855 тис. грн.

Таблиця 3.9

Результати точкового та інтервального прогнозування чистого прибутку малого підприємства 14 на 2013 р.

Predicting Values for (new.sta) variable: VAR1			
	B-Weight	Value	B-Weight * Value
VAR2	0,047506011	1600	76,00961734
VAR6	-0,173834008	120	-20,8600809
VAR9	-0,019867368	180	-3,57612624
NEWVAR13	0,629482435	10	6,294824354
NEWVAR19	32,73960835	4	130,9584334
NEWVAR21	-14,03373564	0,5	-7,01686781
Intercept			-12,2251359
Predictd			169,5846641
-95,0%CL			113,6731854
+95,0%CL			225,4961428

Причому з вірогідністю 95 % можна очікувати прогнозоване значення чистого прибутку малого підприємства 14 у 2013 р. у межах від 113,673 до 225,496 тис. грн. (див. рядки -95,0 %CL, +95,0 %CL табл. 3.9).

В результаті проведеного вище статистичного дослідження побудованої регресійної моделі ми доходимо наступного висновку: отримане рівняння може бути використане в цілях факторного економічного аналізу та прогнозування. Прикладні напрямки щодо практичного використання моделі полягають в тому, що при фіксованих значеннях інших факторів збільшення виручки від реалізації продукції (X_1) на одну тисячу гривень забезпечує підвищення чистого прибутку підприємств малого бізнесу у середньому на 47,5 грн. За допомогою коефіцієнтів регресійної моделі відкривається можливість визначити фактори, які мають найбільший середній абсолютний вплив на величину показника, що досліджується. В даному випадку перше місце посідає чинник X_{18} (коефіцієнт маневреності), збільшення якого на одиницю призводить до підвищення чистого прибутку підприємств малого бізнесу на 32,739 тис. грн. На другій позиції за абсолютним впливом на Y знаходиться фактор X_{20} (коефіцієнт концентрації позикового капіталу): зниження його на одиницю веде до збільшення величини чистого прибутку досліджуваних підприємств на 14,034 тис. грн. Усі інші чинники мають незначний абсолютний вплив на величину Y .

Таким чином, можна зробити висновок про те, що з урахуванням ступеню варіації факторних змінних найбільший вплив на величину чистого прибутку малих підприємств справляє рівень маневреності капіталу підприємств. Саме в розвитку чинника X_{18} закладені максимальні резерви підвищення залежної змінної Y . Друге місце за величиною прихованих можливостей зростання чистого прибутку досліджуваних підприємств посідає фактор X_1 – обсяг виручки від реалізації продукції.

Крім вищезазначеного, спираючись на коефіцієнти регресії моделі, можна здійснити порівняльний економічний аналіз

діяльності окремих малих підприємств з метою кількісного визначення резервів для об'єктів, котрі відстають та ефекту для об'єкта-лідера у розрізі кожного конкретного чинника чистого прибутку Y , а також прогнозування фінансового результату з вірогідністю 95 %.

3.2. Напрямки фінансово-економічного стимулювання та підтримки ділової активності малих підприємств України

У зв'язку з постійною нестачею доходів у бюджетах всіх рівнів, органи державного управління найчастіше намагаються підвищувати ставки оподаткування, але не завжди це призводить до збільшення величини податкових надходжень у бюджет держави. Цей факт підтверджує теорія відомого американського економіста А. Лаффера.

Фінансовий важіль регулювання податкових надходжень вміщує таке явище, як ухилення від сплати податків (рис. 3.1). Так, надмірне підвищення норми оподаткування веде до збільшення доходів тіньової економіки і згортання легального бізнесу, а також і скорочення податкової бази.

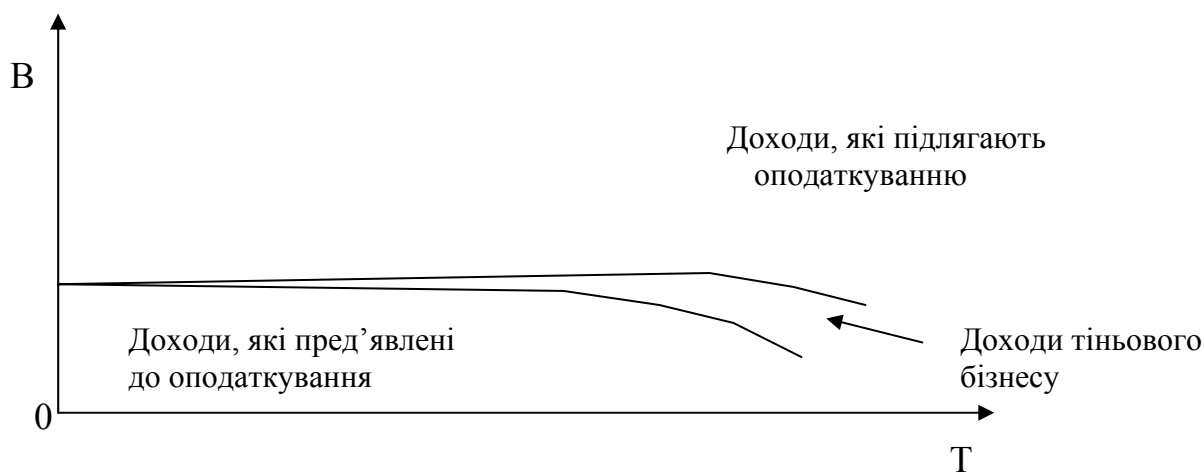


Рис. 3.1 Залежність ухилення сплати податків від норми оподаткування

де В - податкова база;

Т – норма оподаткування;

Розглянуті у даному дослідженні впливи фінансових важелів та стимулів на ділову активність малих підприємств дозволили дійти висновку, що в сьгоднішніх умовах господарювання найважливіші і найвагоміші з них це система державного регулювання та формування структури капіталу на підприємствах малого бізнесу.

В сучасних умовах господарювання малим підприємствам України, що сплачують податок на прибуток та отримують інвестиції, для підвищення їх ділової активності повинні надаватися податкові знижки за результатами діяльності у кінці звітного періоду. Такий фінансовий стимул є найефективнішим підходом при наданні податкових пільг працюючим малим підприємствам.

Тому пропонуємо систему надання податкових знижок малим підприємствам, які отримують інвестиційні ресурси (табл. 3.10).

Вважаємо, що істотною буде знижка податку з прибутку у розмірі 25% від діючої ставки податку. При цьому відбуватиметься непряме стимулювання малих підприємств фінансувати активи за рахунок власних джерел. Адже збільшення розміру власного капіталу впливає на підвищення фінансової стійкості підприємств, їх платоспроможність та кредитоспроможність.

Зростання товарообігу вимагає часткового фінансування витрат за рахунок позичених коштів. Тому від показників платоспроможності й ліквідності залежатиме не тільки величина розміру наданого кредиту, але й відсотків за нього та терміни погашення.

При наданні кредиту банківські установи ставлять показник прибутку на перше місце. Друге місце займає показник - оборотність оборотних активів, якій характеризує ділову активність підприємства.

Збільшення оборотності пов'язане з якісними змінами в управлінні ресурсами підприємства, тому оборотність доцільно стимулювати активніше, ніж зростання прибутку. Вважаємо за доцільне запропонувати встановлення 50% знижки з податку на

прибуток за показником - оборотність оборотних активів. Розміри подальших знижок можуть впливати на важливий критерій ефективності функціонування малого підприємства.

Таблиця 3.10

Система знижок з податку на прибуток для малих підприємств, що отримують інвестиційні ресурси

Етапи	Показники щодо надання податкових знижок	Умови надання податкових знижок	Податкові знижки у % до базової ставки податку з прибутку	База порівняння
1	Оподатковуваний прибуток	Збільшення оподаткованого прибутку на 25% порівняно з базовим значенням цього показника	25%	Значення оподаткованого прибутку у першому звітному періоді, який передував тому, в якому запроваджено цю систему.
2	Оборотність оборотних активів	Досягнуте значення показника на першому етапі не повинно знижуватись. Визнається тільки продуктивне збільшення показника	Пільги зростають прямо пропорційно зростанню показника, але максимальна пільга дорівнює 50%	Значення показника у звітному періоді, в якому підприємство отримало 25% знижку
3	Прибутковість капіталу, внесеного у статутний фонд підприємства	Досягнуті значення показників на 1 і 2 етапах не повинні знижуватись. Визнається тільки продуктивне збільшення показника	Пільги зростають прямо пропорційно зростанню показника, але максимальна пільга дорівнює 75%	Значення показника у звітному періоді, в якому підприємство отримало 50% знижку
4	Рентабельність власного капіталу	Досягнуті значення показників на попередніх етапах не повинні знижуватись. Визнається тільки продуктивне збільшення показника	При зростанні показника, незалежно наскільки відсотків, п/п сплачує фіксовану суму податку з прибутку, яка дорівнює тій сумі, що була сплачена при отриманні 75% знижки	Значення показника у звітному періоді, в якому підприємство отримало 75% знижку

Виходячи з цього, пропонуємо встановити 75% знижку від діючої ставки податку за зростання прибутку на одиницю вкладеного капіталу. В той же час за показником, який відображає збільшення чистого прибутку на 1 гривню власного капіталу пропонуємо встановити фіксований розмір податку (див. Табл. 3.10).

Ефективність застосування такої системи нами розрахована на прикладі малого підприємства «Лана». Необхідні для розрахунку дані наведені у табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Показники ефективності застосування системи податкових знижок на прикладі ТОВ «Лана» (у грн.)

Показники	01.01.2010	01.02.2010	01.03.2010	01.04.2010	01.05.2010
Виручка від реалізації	48800,00	62350,00	105720,00	164440,00	160290,00
ПДВ	8133,33	10391,67	17620,00	27406,67	26715,00
Виручка від реалізації без ПДВ	40666,67	51958,33	88100,00	137033,33	133575,00
Витрати	34678	44378	76880	121008	113275
Оподатковуваний прибуток	5990	7580	11220	16025	20300
Податок на прибуток	1497,50	1421,25	1402,50	1001,56	1001,56
Чистий прибуток	4492,50	6158,75	9817,50	15023,44	19298,44
Розмір статутного фонду	45000	45000	45000	45000	45000
Власний капітал	55000	55447	56948	60420	63988
Відношення оподат. прибутку до статут. фонду	0,133	0,168	0,249	0,356	0,451
Середня вартість оборот. активів	31295	33602	34140	52404	57200
Рентабельність власн. капіталу	0,082	0,111	0,172	0,249	0,302

В табл. 3.12 наведені результати розрахунку показників, які вказують, що запровадження на практиці вищевказаної системи сприяє поступовому розширенню бази оподаткування податку на прибуток, що в свою чергу, забезпечить виконання фіскальної та регулюючої функції податків. У результаті кожна гривня витрат держави на податкову знижку буде окуплена за рахунок надходжень від непрямих податків (у даному випадку ПДВ). Важливо зазначити, що знижки надаватимуться за результатами практичної діяльності. Це теж буде сприятиме окупності витрат держави.

Таблиця 3.12

Ефективність застосування системи знижок податку на прибуток підприємств на малому підприємстві «Лана»

(грн.)

Вплив знижок податку на прибуток МП «Лана»	Період, в якому отримано 25% знижку	Період, в якому отримано 50% знижку	Період, в якому отримано 75% знижку	Період, в якому надано право сплачувати податок на прибуток у фіксованій сумі
Економія коштів малого підприємства за рахунок отриманих знижок при сплаті податку на прибуток	473,75	1402,5	3004,68	4073,44
Вигоди держави від розширення бази оподаткування ПДВ	10391,67	17620	27406,67	26715

Запровадження на практиці податкових знижок за результатами діяльності дозволить підвищити ділову активність малих підприємств за рахунок збільшення оборотності оборотних

коштів, що пов'язане з якісними змінами в управлінні ресурсами підприємства.

В умовах кризового стану світової економіки уряд Росії, усвідомлюючи роль малого та середнього бізнесу, розглядає програму щодо підтримки розвитку цього сектору економіки, запропоновану міністерством економіки. Так, представлена програма під назвою «Проектна карта» [194], пропонує вкласти 1 трлн. рублів для розвитку малого та середнього бізнесу, чверть від даної суми повинна бути витрачена до 2012 року.

Головною метою «Проектної карти» є збільшення попиту та зниження витрат на продукцію малого бізнесу. Вважається, що мета буде досягнута, якщо частка робітників, зайнятих на малих підприємствах, збільшиться з 13% від економічно активного населення у 2008 році до 28 % у 2012 році, а частка випуску продукції до 2012 року збільшиться до 32% ВВП. До того ж з 2010 року у 2 рази збільшена генеральна програма підтримки малого бізнесу Росії з 10,5 млрд. рублів у 2009 році до 21 млрд. рублів.

Слід вказати, що серед заходів підтримки цього сектору економіки в Росії названі наступні:

- зниження адміністративних бар'єрів та полегшення доступу підключення до технологічної інфраструктури;
- розробка нормативних актів спеціальних режимів для малих підприємств;
- удосконалення системи бухгалтерського обліку;
- статистичне спостереження та аналіз.

Особливо слід зазначити, що вагома роль відводиться державному замовленню. Пропонується не тільки розміщувати не менше 20% державного замовлення у невеликих підприємствах, але й зобов'язати робити те ж саме державні монополії і державні корпорації. Для чого пропонується прийняти новий або доопрацювати діючий закон «Про державні закупки» [194].

На жаль в Україні і дотепер немає такої глобальної програми розвитку та підтримки підприємств малого бізнесу, хоча світова спільнота покладає на малі підприємства особливу надію щодо

здійснення інституціональних перетворень та вважає, що саме малі підприємства дозволять успішно долати безробіття.

На нашу думку, у сучасних умовах важливим фінансовим стимулом в забезпеченні ділової активності малих підприємств України повинно бути надання прямої фінансової допомоги у вигляді:

- надання гарантій по кредитах комерційних банків;
- повної або часткової компенсації фінансовим структурам недоотриманого прибутку при кредитуванні малих підприємств за зниженою процентною ставкою;
- спільного фінансування за рахунок бюджету і фінансово-кредитних організацій.

Така фінансова допомога може бути як безповоротною, так і такою, що припускає використання коштів суворо за призначенням за умови їх повернення або компенсації. При цьому регіональні органи влади повинні забезпечити необхідний рівень бюджетних асигнувань та їх ефективне використання. Необхідно передбачити спеціальні бюджетні асигнування в цілях підтримки і розвитку малого бізнесу в розмірі фіксованої частки витрат місцевих бюджетів.

Одним з ефективних інструментів фінансового стимулювання на регіональному рівні, вважаємо, субсидування частини процентної ставки за кредитами, що можуть надаватися суб'єктам малого бізнесу на реалізацію інвестиційних проектів. Тому пропонуємо методичний підхід надання субсидування частини процентної ставки за кредитами на реалізацію інвестиційних проектів малих підприємств, який включає 5 етапів.

На першому етапі визначені загальні критерії обрання проектів. Надання субсидій на оплату відсотків здійснюється на конкурсній основі. До розгляду приймаються інвестиційні проекти з терміном окупності до 2 років. Основними критеріями відбору інвестиційних проектів є термін бюджетної окупності проекту і величина бюджетного ефекту за три роки, з дати початку реалізації (фінансування) проекту. Перевага повинна віддаватися тому

проекту, який має кращі показники соціальної, бюджетної і економічної ефективності.

На другому етапі здійснюється розрахунок соціальної ефективності, в його основі - кількість робочих місць за проектом, що скоригована з урахуванням ситуації на регіональному ринку праці, де реалізується проект.

Коефіцієнт соціальної ефективності (K_c) розраховується наступним чином:

$$K_c = N_{pm} \times (K_{bz} + K_{zp}), \quad (3.6)$$

де K_c - коефіцієнт соціальної ефективності;

N_{pm} - кількість робочих місць, що створюються в результаті проекту;

K_{bz} - коефіцієнт, що характеризує перевищення безробіття на районному рівні, де реалізується проект, над середнім по регіону рівнем безробіття;

K_{zp} - коефіцієнт, що характеризує перевищення рівня заробітної плати за проектом над середньою заробітною платою на регіональному рівні, де реалізується проект.

Коефіцієнт, що характеризує перевищення рівня безробіття на районному рівні, де реалізується проект, над середнім по регіону рівнем безробіття, розраховується наступним чином:

$$K_{bz} = K_{bm} / K_{br}, \quad (3.7)$$

де K_{bm} - рівень безробіття в регіоні, де реалізується проект;

K_{br} - рівень безробіття в середньому по регіону.

Коефіцієнт, що характеризує перевищення рівня заробітної плати за проектом над середнім рівнем заробітної плати регіону, де реалізується проект, розраховується таким чином:

$$K_{zp} = K_{zp} / K_{zm}, \quad (3.8)$$

де K_{zp} - рівень заробітної плати за проектом;

K_{zm} - середній рівень заробітної плати на регіональному рівні, де реалізується проект.

Для розрахунку використовуються дані про кількість робочих місць і середній рівень заробітної плати за проектом по регіону (у перший рік - з моменту виходу виробництва на проектну

потужність, але не пізніше, ніж за два роки з моменту початку реалізації проекту), а також дані по середньому рівню безробіття і середній заробітній платі по регіону (за останній рік, коли є офіційні дані органів державної статистики).

Третій етап - це розрахунок економічної ефективності. Для оцінки економічної ефективності використовується показник внутрішньої норми прибутковості проекту (K_{ee}). Алгоритм його розрахунку полягає у визначенні ставки дисконтування, при якій чиста поточна вартість проекту перетворюється в нуль. Чиста поточна вартість проекту розраховується за формулою:

$$\text{ЧПВ} = \sum_{j=1}^n [\Pi_j], \quad (3.9)$$

де ЧПВ - чиста поточна вартість проекту;

Π_j - грошовий потік при реалізації проекту за j період;

Грошовий потік при реалізації проекту за період розраховується як сума накопиченого грошового потоку за період від основної (операційної, поточної), інвестиційної і фінансової діяльності підприємства.

На четвертому етапі здійснюється розрахунок бюджетної ефективності. В основі оцінки бюджетної ефективності лежить розрахунок наведеної вартості балансу податкових надходжень до зведеного бюджету району від реалізації проекту і коштів, що направляються на його підтримку з бюджету району.

Коефіцієнт бюджетної ефективності ($K_{бе}$) розраховується за формулою:

$$K_{бе} = \sum_{j=1}^n [(\text{ДБ}_j - \text{РБ}_j) / (1 + \text{С}_tj) \Pi_j], \quad (3.10)$$

де $K_{бе}$ - коефіцієнт бюджетної ефективності;

ДБ_j - надходження до зведеного бюджету району від реалізації проекту за період j ;

РБ_j - засоби, що направляються з бюджету району на підтримку проекту в період j;

СТ_j - ставка дисконтування за період j.

Дані про обсяги надходжень до зведеного бюджету району від реалізації проекту і коштів, що направляються з бюджету району на його підтримку, беруться з попередніх розрахунків до проекту. Як ставка дисконтування використовується значення ставки рефінансування, що встановлюється Національним банком.

П'ятий етап - це практична реалізація проектів.

Пропонований метод фінансового стимулювання успішно застосовувався на території Росії у Ставропольському краї (Петровський район) з 2006 року та є першим за збільшенням доходного потенціалу за рахунок розвитку малих підприємств.

Таким чином, розглянувши у п.1.2 зарубіжний та вітчизняний досвід, пропозиції та програми урядів різних країн, ми бачимо, що урядами різних країн приділяється велика увага розвитку ділової активності малих підприємств.

Для малих підприємств практично в усіх країнах світу існують винятки, які полягають: у застосуванні спеціальних ставок оподаткування, чітко прив'язаних до обсягів їх обороту; суттєво спрощеному характері процедури ведення ними обліку і звітності; податковому стимулюванні розвитку певних секторів підприємницької діяльності; підтримці новостворених підприємств і т.д.

Заслужовує на увагу механізм реінвестування підприємством свого доходу у власний розвиток та оновлення основних засобів. При цьому, податкові пільги нерозривно поєднуються із конкретними зобов'язаннями й відповідальністю підприємства щодо дотримання чітко визначених правил, термінів і обсягів рефінансування ним свого доходу. Так в деяких країнах податкові пільги надаються лише в тому разі, якщо підприємство обов'язково реінвестує свій дохід і зобов'язується щорічно протягом декількох наступних років реінвестувати ту ж саму частку прибутку, яка залишається після сплати податків. В наслідок чого держава

отримує наступні довгострокові соціально-економічні вигоди від звільнення реінвестованого прибутку від оподаткування, тобто відбувається стимулювання економічного відтворення підприємств та національної економіки, стає можливим розширення й модернізація виробничого комплексу підприємств, впровадження ними нових технологій, а також стимулюється створення нових робочих місць та нових товарів і послуг.

В різних країнах діє економічно-ефективна амортизаційна політика, за якої ставки амортизації чітко прив'язані до характеру амортизованого основного засобу, передбачені випадки проведення прискореної амортизації, існують преференції, зокрема, щодо проведення прискореної амортизації для підприємств, що здійснюють свою діяльність у районах з високим рівнем безробіття або вкладають інвестиції у колишні державні підприємства.

Найчастіше розвинені ринкові держави застосовують механізм пільгового оподаткування інвестицій у пріоритетні сфери економіки. Наприклад такі сфери як: інформаційні технології, засоби зв'язку, науково-дослідницька діяльність.

Сумлінне виконання платниками податків їх податкових зобов'язань стимулюють і заохочують деякі країни світу . Так, у Болгарії єдиний податок можна сплачувати одноразово (наперед за цілий рік), отримуючи, при цьому, знижку 5% або ж сплачувати його протягом року трьома частинами, не отримуючи такої знижки.

Принцип зручності сплати податків ринкові держави також активно застосовують. Закордоним суб'єктам малого підприємництва пропонуються декілька варіантів сплати податків, які вони можуть вільно обирати з огляду на соціально-економічні особливості їх діяльності.

В Україні на теперішній момент Податковим кодексом застосовується «0» ставка податку на прибуток щодо новостворених малих підприємств для платників, у яких розмір доходів кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та розмір нарахованої за кожен місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які

перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим ніж дві мінімальні заробітні плати.

До того ж малі підприємства повинні відповідати одному із таких критеріїв:

- утворені в установленому законом порядку після 1 квітня 2011 року;

- діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або протягом усіх попередніх періодів, якщо з моменту їх утворення минуло менше трьох років) щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб;

- які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищував 1 млн грн., та середньооблікова кількість працівників - не перевищувала 50 осіб.

Крім того, нульову ставку не можна застосовувати при здійсненні певних видів діяльності, визначених у п. 154.6 ПКУ а саме: оптова торгівля; діяльність, пов'язана з підакцизними товарами, пально-мастильними матеріалами, дорогоцінними металами, нерухомістю; фінансова діяльність; зовнішньоекономічна діяльність тощо.

Незважаючи на кардинальні зміни у податковому законодавстві, вважаємо, що питання розробки стимулюючих умов оподаткування малих підприємств на цей час залишається відкритим. Законодавчі органи повинні пом'ятати, що податковий тягар «вимиває» обігові кошти малих підприємств, знижуючі тим самим їхню ефективність та ділову активність. Тому сьогодні потрібна бути встановлена така система оподаткування малих підприємств, щоб малий бізнес міг розвиватись, адже кредитного ресурсу поки що в нього не має.

З нашої точки зору, в умовах здійснення інституціональних реформ було б доцільно запропонувати фінансові стимули, шляхом впровадження для всіх малих підприємств диференційованого підходу до системи оподаткування залежно від: видів діяльності, обсягів виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та чисельності працюючих. При системі єдиного податку вважаємо необхідним розширення обсягів реалізованої продукції до 70 млн. грн., згідно встановленим критеріям Господарського Кодексу України щодо віднесення підприємств до малих.

Така диференціація повинна має стимулюючий характер відносно видів діяльності виробничої сфери. При цьому для таких видів діяльності, що мають малі матеріальні витрати, наприклад: професійні послуги (юристи, нотаріуси, аудиторські та консалтингові фірми), торгівля, менеджмент, маркетингові вивчення – встановити максимальну ставку податку.

Для сімейних підприємств, які надають соціальні послуги (ремонт взуття, пошив та ремонт одягу, вставка замків, послуги няні, гувернантки, доглядальниці тощо) – встановити мінімальну ставку податку. Що стосується малих підприємств сільськогосподарського та інноваційного призначення, в якості допомоги щодо розвитку ділової активності пропонуємо їх не оподатковувати протягом перших 3 років. А потім - встановити фіксовану мінімальну ставку, що залежить від обсягів реалізації продукції.

Оскільки об'єктом нашого дослідження є підприємства матеріального виробництва, а саме - виробництво хліба та хлібобулочних виробів, які мають велику матеріальну витратну базу (до 75-80 % від усіх витрат), з нашої точки зору було б доцільним максимальна фінансова підтримка цих соціально важливих виробничих підприємств шляхом зниження податкового тягара до мінімуму.

Зроблені нами у розділі 2 групування малих харчових підприємств Одеського регіону залежно від обсягів реалізації продукції та аналіз параметрів динаміки їх ділової активності надали змогу виявити групи малих харчових підприємств, що

працюють найбільш ефективно. Тобто зростання ділової активності: у групі 3 (з обсягами реалізації від 160-700 тис. грн.) і групі 5 (з обсягом реалізації більше 1000 тис. грн.) та падіння ділової активності: групи 1 (з обсягом реалізації до 50 тис. грн.), групи 2 (з обсягом від реалізації від 50-160 тис. грн.) та групи 4 (з обсягом реалізації від 700 - 1000 тис. грн.).

Тому на базі проведеного аналізу та отриманих результатів пропонуємо малим харчовим підприємствам встановити «0» ставку ПДВ та окремо максимально стимулювати вказані підприємства за допомогою знижених диференційованих ставок єдиного податку, які визначаються залежно від обсягів виручки реалізованої продукції та чисельності працюючих. Так для малих харчових підприємств, які тільки розпочали свою діяльність, треба встановити в якості фінансового стимулу мінімальну ставку у розмірі 3% від обсягу реалізованої продукції незалежно від обсягу виручки на перші 2-3 роки. Про ефективність такого підходу свідчить зарубіжний досвід. Потім, зі збільшенням обсягів реалізації продукції та чисельності працюючих - збільшувати й ставку єдиного податку. Пропонований диференційований підхід надасть можливість відстежувати динаміку міграції підприємств з одної групи обсягів реалізації до іншої, а також створить певні умови та стимули для розширення бізнесу та його легалізації.

Треба зазначити, що ця гіпотеза має потребу у додаткових розрахунках і моделюванні з залученням наукових інститутів та використанням інформації податкової адміністрації.

Наведені зміни фінансово-економічних важелів та стимулів створять сприятливі умови щодо залучення власного оборотного капіталу, що приведе до підвищення ділової активності в діяльності малих підприємств України.

Дослідження використання фінансово-економічних важелів та стимулів у забезпеченні ділової активності малих підприємств України дозволило автору дійти наступних висновків.

1. Покроковий кореляційно-регресійний аналіз дозволив з усього розмаїття факторів-кандидатів обрати ті, що найбільш

суттєво впливають на абсолютний показник ділової активності - чистий прибуток (збиток). Результати статистичного дослідження та побудованої регресійної моделі дозволили дійти висновку, що отримане рівняння може бути використане в цілях факторного економічного аналізу та прогнозування.

Прикладні напрямки щодо практичного використання моделі полягають в тому, що при фіксованих значеннях інших факторів збільшення виручки від реалізації продукції (X_1) на одну тисячу гривень забезпечує підвищення чистого прибутку підприємств малого бізнесу в середньому на 47,5 грн.

За допомогою коефіцієнтів регресійної моделі відкривається можливість визначити фактори, які мають найбільший середній абсолютний вплив на величину показника, що досліджується. В даному випадку першому місце посідає чинник X_{18} (коефіцієнт маневреності), зростання якого на одиницю призводить до підвищення чистого прибутку підприємств малого бізнесу на 32,739 тис. грн. Друге місце за величиною прихованих можливостей зростання чистого прибутку досліджуваних підприємств посідає фактор X_{20} (коефіцієнт концентрації позикового капіталу), зниження якого на одиницю веде до зростання вказаного показника на 14 034 грн.

3. Здійснено порівняльний економічний аналіз діяльності окремих малих підприємств з метою кількісного визначення резервів для відстаючих об'єктів та ефекту для об'єкта-лідера у розрізі кожного конкретного чинника чистого прибутку Y .

4. Спираючись на коефіцієнти регресії моделі, побудовано інтервальний прогноз фінансового результату малого підприємства № 14 з вірогідністю 95%. Так, на вказаному підприємстві можна очікувати прогнозоване значення чистого прибутку в 2013 році у межах від 113 673 грн. до 225 496 грн. за умови досягнення запланованого рівня за шістьма чинниками.

5. Одним з ефективних інструментів фінансового стимулювання на регіональному рівні ми вважаємо субсидування частини процентної ставки за кредитами, що можуть надаватися

малим підприємствам на реалізацію інвестиційних проектів. Тому нами запропоновано методичний підхід щодо надання субсидування частини процентної ставки за кредитами на реалізацію інвестиційних проектів малим підприємствам, що містить 5 етапів. Такий підхід надасть змогу збільшити дохідний потенціал регіону за рахунок розвитку малих підприємств.

6. Запропоновано диференційований підхід щодо регулювання фінансово-економічного важеля – системи оподаткування залежно від: виду діяльності; обсягів виручки від реалізації; чисельності працюючих. За результатами проведеного аналізу у 2 розділі, вважаємо, що було б доцільним максимальне стимулювання соціально важливих виробничих видів діяльності, а саме: малих підприємств харчової та переробної промисловості, сільськогосподарського виробництва, шляхом зниження податкового тягаря для зазначених підприємств. Пропонований фінансово-економічний важіль надасть можливість економії обігових коштів малих підприємств, підвищуючи тим самим його фінансову стійкість та ділову активність.

6. У сьогоденних умовах господарювання малим підприємствам України, що сплачують податок на прибуток та отримують інвестиції, мають надаватися податкові знижки за результатами діяльності у кінці звітного періоду. Ефективність застосування такої системи нами розраховано на прикладі малого підприємства «Лана». Результати розрахунку показують, що кожна гривня витрат держави на податкову знижку буде окуплена за рахунок надходжень від непрямих податків (у даному випадку ПДВ). Запровадження на практиці податкових знижок за результатами діяльності дозволить підвищити ділову активність малих підприємств за рахунок збільшення оборотності обігових коштів, що пов'язане з якісними змінами в управлінні ресурсами підприємства. Це буде сприяти поступовому розширенню бази оподаткування податку на прибуток, що в свою чергу, забезпечить виконання фіскальної та регулюючої функцій податків, тобто наповнення бюджету.

ЗАКЛЮЧЕННЯ

Підприємництво, як і ринкова економіка, не має природженого імунітету проти монополізму, інфляції та спадів ділової активності. Якщо держава залишається байдужою, то ці процеси починають прогресувати, завдаючи чималих економічних і соціальних збитків. Підприємництво й особливо мале підприємництво також не може самостійно вирішувати складні регіональні проблеми, що виникають під впливом історичних, національних, демографічних та інших неринкових факторів. Для їх вирішення потрібне втручання держави, оскільки тільки вона має відповідні стимулюючі засоби та регулюючі важелі.

Досвід провідних індустріальних держав свідчить, що високоефективна економіка неможлива без розвинутої системи малого підприємництва. Функціонування малого підприємництва у різних країнах світу показує, що в сучасній економіці промислово розвинутих країн малі та середні підприємства забезпечують від 50 до 67 % ВВП. Ефективно функціонують малі підприємства в країнах ЕС, де вони створюють 63-67% валового внутрішнього продукту (ВВП) та працевлаштовують 72 % зайнятих.

На підставі аналізу міжнародної практики застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва у деяких країнах світу, можна зробити наступні актуальні для України висновки.

Мале підприємництво виконує важливу ринкову роль та функції з формування конкурентного середовища й обмеження монополії, створення нових робочих місць і забезпечення зайнятості, насичення ринків якісними товарами і послугами, випробування і впровадження нових технологій і науково-технічних розробок тощо, з іншого боку, цей сектор економіки в умовах реального ринку природно менш живучий та більш вразливий до негативних зовнішніх факторів. Тому, в кожній державі світу, в тій чи іншій мірі застосовуються методи

податкового стимулювання й заохочення розвитку малого підприємництва.

Практично в усіх країнах світу, навіть де податкова система має нейтральний характер і побудована за принципом рівності правил оподаткування щодо всіх суб'єктів господарювання, для малих підприємств все ж існують винятки, які полягають у наступному: застосуванні спеціальних ставок їх оподаткування, чітко прив'язаних до обсягів їх обороту; суттєво спрощеному характері процедури ведення ними обліку і звітності; податковому стимулюванні розвитку певних секторів підприємницької діяльності; підтримці новостворених підприємств і т.д.

Проаналізувавши стан та розвиток малого підприємництва України і Одеської області за період 1997-2010 років, можемо зазначити, що ні в Україні, ні в Одеському регіоні малий бізнес не став джерелом поліпшення матеріального стану населення та не виконує на належному рівні функцію забезпечення додаткових робочих місць, подолання безробіття тощо. Це негативне явище, яке гальмує соціально-економічне значення діяльності малого підприємництва. Протягом досліджуваного періоду простежується не послідовність та суперечність розвитку цього сектору економіки. Має місце тенденція до зменшення кількості працюючих підприємств та найманих працівників на цих підприємствах при значному збільшенні кількості зареєстрованих малих підприємств. При цьому зберігаються головні негативні моменти його розвитку, серед яких слід відзначити:

- збитковість малих підприємств;
- незадовільну, з погляду розвитку матеріального виробництва, галузеву структуру малого підприємництва;
- незадовільний фінансовий стан більшості малих підприємств;
- нерівномірний розвиток малих підприємств по території;
- наявність значного неофіційного сектору.

Вивчення питання віднесення суб'єктів підприємництва до малих форм господарювання дало підстави стверджувати, що до 2009 року в законодавстві України існувало багато суперечностей

щодо співвідношення різних масштабів бізнесу, так у різних законодавчих документах наводилися різні тлумачення віднесення підприємництва до малих, середніх та великих форм господарювання. Сьогоднішні нові критерії віднесення підприємств до малих не сприяють розвитку їх ділової активності, оскільки не мають свого одночасного відображення в інших законодавчих актах.

Вважаємо доцільним встановити одночасне відображення критеріїв щодо віднесення підприємств до малих у Господарському та Податковому кодексах. Якщо у Господарському кодексі встановлені такі критерії як: середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не більше п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не повинен перевищувати сімдесяти мільйонів гривень, тоді й у Податковому кодексі повинні бути відображені такі ж самі критерії щодо обрання малими підприємствами єдиного податку.

За проведеним аналітичним дослідженням можемо сформулювати головні перешкоди розвитку малих підприємств як по Україні, так і в Одеському регіоні, а саме:

- відсутність чітко сформульованої державної політики підтримки малих форм підприємництва;
- надмірний податковий тиск та обтяжлива система звітності;
- відсутність реальних дієвих механізмів фінансової та кредитної підтримки.

Проведена система групування 15 малих підприємств харчової промисловості (вид діяльності - виробництво хліба та хлібобулочних виробів) за 5 групами дає можливість керівникам вказаної галузі обрати ефективну систему господарювання залежно від виручки реалізованої продукції.

Так малі харчові підприємства, що працюють або планують свою діяльність в межах обсягів реалізації продукції від 160-700 тис. грн. (група 3) та з обсягом реалізації більше 1000 тис. грн. (група 5) є найбільш ефективними - будуть мати зростання ділової

активності своєї діяльності. Підприємства, які мають обсяги реалізації до 50 тис. грн. (група 1), від 50-160 тис. грн. (групи 2) та від 700-1000 тис. грн. (група 4) є неефективні та мають зниження ділової активності.

Дослідження показало, якщо підприємства цих трьох неефективних груп будуть збільшувати показники оборотності, це призведе до збільшення їх збитків. Тому керівникам малих підприємств треба визначитися та можливо знизити обсяги реалізації продукції, щоб увійти до ефективної третьої або п'ятої групи господарювання. Отримані результати групування дозволяють керівникам малих підприємств харчової промисловості чітко визначити групу, до якої належить дане підприємство, прогнозувати та планувати показники своєї фінансово-господарської діяльності відповідно до результатів спостереження.

Результати аналізу фінансово-економічних складових ділової активності за 15 малими підприємствами харчової промисловості показують, що в структурі капіталу недостатньо власних коштів, до того ж при існуючому рівні рентабельності виробництва – отримання кредитів неможливо. Це призводить до втрати фінансової стійкості та платоспроможності малих підприємств, що чітко простежується за результатами дослідження діяльності ТОВ «Квінт-Л».

Механізм державного регулювання податкових надходжень показує про таке явище, як ухилення від сплати податків. Так, надмірне підвищення норми оподаткування веде до збільшення доходів тіньової економіки і згортання легального бізнесу, а заодно і скорочення податкової бази. Вважаємо, що на цей час проблема наповнення дохідної частини бюджету не повинна безпосередньо залежати від рівня податкового навантаження. Зростання податкових надходжень повинно забезпечуватися за рахунок прискорення оборотності капіталу і підвищення ділової активності суб'єктів господарювання. Тому основними шляхами покращення стану та розвитку малих підприємств в Україні повинні бути: створення законодавчо нормативної бази зі сприятливими умовами

розвитку малого бізнесу, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення функціонування стимулюючої спрощеної системи оподаткування.

На підставі проведеного дослідження фінансових складових ділової активності 15 малих підприємств харчової промисловості, вважаємо за необхідне максимальне стимулювання соціально важливих виробничих видів діяльності шляхом зниження податкового тягаря. Тому пропонуємо щодо малих підприємств харчової промисловості встановлення «0» ставки ПДВ та стимулюючого диференційованого підходу до системи оподаткування залежно від обсягів виручки реалізованої продукції та чисельності працюючих. Пропонований фінансовий важіль буде сприяти економії обігових коштів малих підприємств, підвишуючи тим самим його фінансову стійкість та ділову активність. Стане можливим відстеження динаміки міграції підприємств з одної групи обсягів реалізації до іншої, що створить певні умови та стимули для розширення бізнесу, росту легалізованого ринку праці, підвищенню товарообігу, наслідком чого стане поповнення бюджетів всіх рівнів.

Обґрунтовано ефективність застосування податкової знижки податку на прибуток за результатами діяльності у кінці звітного періоду. Результати розрахунків вказують, що кожна гривня витрат держави на податкову знижку буде окуплена за рахунок надходжень від непрямих податків (у даному разі ПДВ). Запровадження на практиці податкових знижок дозволить підвищити ділову активність малих підприємств за рахунок збільшення оборотності оборотних коштів, що пов'язане з якісними змінами в управлінні ресурсами підприємства. До того ж, така знижка буде сприяти поступовому розширенню бази оподаткування податком на прибуток, що в свою чергу забезпечить виконання фіскальної та регулюючої функції податків, тобто наповнення бюджету.

Розроблено та обґрунтовано необхідність субсидіювання частини процентної ставки за кредитами, що можуть надаватися

малим підприємствам на реалізацію інвестиційних проектів та запропоновано методичний підхід надання субсидій на частину процентної ставки за кредитами на реалізацію інвестиційних проектів малих підприємств, що надасть змогу збільшити дохідний потенціал регіону за рахунок розвитку підприємств малого бізнесу.

Результати проведеного статистичного дослідження та побудованої регресійної моделі по малих підприємствах харчової промисловості дозволили автору обґрунтувати та запропонувати комплексну систему фінансових факторів, які мають найбільший вплив на величину фінансового результату, а також механізм його прогнозування з вірогідністю 95 %. Це надає можливість розраховувати резерви підвищення фінансових складових ділової активності малих підприємств харчової промисловості України та приймати ефективні рішення з управління їх фінансово-господарської діяльністю.

Обґрунтовані в роботі теоретико-методичні основи й розроблені практичні рекомендації з використанням фінансово-економічних важелів і стимулів показали, що їхнє впровадження (реалізація) сприятиме підвищенню показників ефективності й ділової активності малих підприємств харчової промисловості України, що має важливе значення як для подальшого розвитку методики їх прогнозування та планування, так і для практичних розрахунків цих показників керівниками малих підприємств щодо підвищення прибутковості (ефективності) своєї діяльності.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абалкин Л. Экономическое противоречие социализма / Абалкин Л. // Вопросы экономики. – 1987. – №5. – С. 3–13.
2. Акофф Р. Л. Планирование в больших экономических системах / Акофф Р. Л. ; [пер. с. англ. – М.: Советское радио], 1972. – 224 с.
3. Ананьева В. И. Анализ режима функционирования обособленного подразделения «бізнес-инкубатор» коммунального предприятия «Агентство по развитию бизнеса» / Ананьева В. И. – г. Славутич (Вісник академії економічних наук України. – № 2 (4). – С. 129–132). – 2003.
4. Ареф'єва О.В. Управління формуванням підприємництвом. / О.В. Ареф'єва, Н.А. Герасимчук. – К.2006. – 228 с.
5. Арсенко А. Підприємництво і підприємці / Арсенко А. (Урядовий кур'єр). – 1994. – № 11–12. – С. 6.
6. Ахламов А.Г. Основні напрямки підтримки інноваційних проектів малого та середнього підприємництва в регіоні / Ахламов А.Г. // Формування та реалізація стратегії сталого економічного розвитку регіону: Матеріали щорічної науково-практичної конференції. Одеса, 26 травня 2006 р. – Одеса, 2006.– С. 4–5.
7. Бабаева Л. Развитие малого бизнеса в России / Бабаева Л. – Деловой мир. – 1996. – 26 февраля. – С. 12–26
8. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна / Барановський О. // Економіка України. – 2003. – № 6. – с.77.
9. Баканов М.И. Теория экономического анализа. / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М., «Финансы и статистика», 2002. – 415с.
10. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Білоус Г. // Економіка України. – 2005. – № 2.
11. Бакало Надія Віталіївна. Управління розвитком малих підприємств під впливом факторів макросередовища : дис. канд. наук : 08.00.04 / Бакало Надія Віталіївна. – 2008.

12. Безчасний Л. К. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні / Л.К. Безчасний, С.В. Онишко. // Економіка України. – 2001. – № 3. – С 4–12
13. Большой экономический словарь / [ред.-упоряд. А.Н. Азрилияна]. – 6-е изд. доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
14. Боровиков В.П. STATISTICA – Статистический анализ и обработка данных в среде Windows. / В.П. Боровиков, И.П. Боровиков. – М.: ИИД «Филинь», 1998. – 608 с.
15. Боровиков В.П. Популярное введение в программу STATISTICA. / Боровиков В.П. – М.: Компьютер-Пресс, 1998. – 267 с.
16. Бревнов А.А. Маркетинг малого предпринимательства: Практическое пособие. / Бревнов А.А. – К.: ВІРА – Р, 1998. – 384 с.
17. Бурда А.І. Формування і реалізація потенціального успіху підприємства – основне завдання стратегічного управління / Бурда А.І. // Економіка підприємства: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. Дніпропетровського національного ун-ту. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 192: В 4-х т. – Том II. – С. 525–531.
18. Буряк П.Ю. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні / П.Ю. Буряк, В.П. Моринець. // Фінанси України. – 1999. – С. 49 – 54.
19. Буряк П.Ю. Облік на підприємствах малого бізнесу: Навчальний посібник. / Буряк П.Ю., Шевцов Л.Ю., Хом'як Р.Л. – К.: ВД «Професіонал», 2005. – 272с.
20. Бутенко О.О. Особливості створення механізму підтримки малого бізнесу на регіональному рівні / Бутенко О.О. // Економіка підприємства: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. Дніпропетровського національного ун-ту. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – Вип.185. – С. 695 –705.
21. Бутенко А.И. Управление предпринимательством: критерии эффективности / А.И. Бутенко, И.Н. Сараева. // Институт

проблем ринка и економико-екологічних досліджень НАН України. – Одеса: Фенікс, 2004. – 364с.

22. Бухвальд Е. Развитие й поддержка малого бізнеса (опыт Венгрии и уроки для России) / Е. Бухвальд, А. Виленский. // Вопросы экономики. – 2002. — №7. — С. 109–119.

23. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2011 року

24. Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва. / Варналій З.С. – К.: НІСД, 1996. – С. 5 – 9.

25. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми теорії та перспективи / Варналій З.С. // Підприємництво і право: Зб. наук. праць. – К.: Ін-т приват. права і підприємництва АпрИ України, 1998. – С. 55–58.

26. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. / Варналій З. С. – К.: Т-во “Знання”; КОО, 2005. – 3-е вид., випр. і доп. – 302 с.

27. Василенко А. Вигоди та переваги єдиного податку // Все про бухгалтерський облік. / Василенко А. – 2008. – №70. – С.56.

28. Верховода Л. Підприємництво. Нові форми господарювання / Верховода Л. // Економіка України. – 1992. – № 10. – С. 66–70.

29. Виноградська А. Комерційне підприємництво. Сучасний стан стратегічного розвитку. / Виноградська А. – К.: ЦУЛ. 2004. – 807с.

30. Бутенко А.А. До питання розвитку підприємництва в регіоні / А.А. Бутенко, М.П. Волохова. // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький державний технічний університет. Випуск 3(9). – Ч.1. Редкол.: відп.ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2006. – С. 46–55.

31. Волохова М.П. Вдосконалення механізму оподаткування суб'єктів малого підприємництва України / Волохова М.П. // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії:

Збірник наукових праць. Вип..8 Економічні науки. – Чернівці, 2007. – С.327–336.

32. Волохова М.П. Стимулююча функція оподаткування у забезпеченні розвитку малого підприємництва / Волохова М.П. // Економические инновации Вип.31 Инновационные технологии мониторинга и регулирования поведением экономических систем. Сборник научных работ. Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – С.3 –37.

33. Волохова М.П. Податкові режими суб'єктів малого підприємництва у ринкових країнах світу / Волохова М.П. // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 25/ Одес.держ.екон.ун-т; Редкол.: проф. Зверяков М.І., проф. Редькін О.С та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2007 – С. 70–76.

34. Волохова М.П., Тихонова І.М. Визначення податкових стимулів іноваційно-інвестиційного розвитку малих форм підприємництва / М.П. Волохова, І.М. Тихонова. // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут мон України. – Вип.3(24). – Донецьк: ДЕГІ, 2007 – С.26 –271.

35. Волохова М.П. Оцінка економічної ефективності застосування спрощеної системи оподаткування суб'єктами малих та середніх форм бізнесу / М.П. Волохова, Д.О. Редькін. // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип.1 (14) Економічні науки. - Чернівці, БДФА, 2009. – С.443–449.

36. Волохова М.П. Основні тенденції та проблеми розвитку малого підприємництва в Одеському регіоні / Волохова М.П. // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.35/ Одес.держ.екон.ун-т; Редкол.: проф.. Зверяков М.І., проф. Ковальов А.І, проф. Редькін О.С та ін. – Одеса: ОДЕУ, 2009р. – С.154–159

37. Волохова М.П. Гармонізація оподаткування суб'єктів малого підприємництва. / Волохова М.П. // Інформаційні технології в економіці, менеджменті і бізнесі: Проблеми науки, практики та освіти: Зб. Наук. праць XII Міжнародної наук.-

практ. конф., Київ, 23-24 листопада 2006р. У 3-х т.Т.1 / Редкол.: І.І. Тимошенко (голова) та ін.- К.: Вид-во ун-ту, 2007. – С.185–188.

38. Волохова М.П. Податкові важелі та стимули розвитку малого підприємництва. / Волохова М.П. // Інноваційні технології в науці, підготовці та перепідготовці фахівців. Матеріали міжнародної науково практичної конференції 17-18 травня 2007р. Одеса: Інститут фінансів УДУЕФ, 2007.– С.53–55.

39. Волохова М.П. Оцінка спрощеної системи оподаткування малого бізнесу / М.П. Волохова, А.А. Бутенко. // Управлінський облік і конкурентоспроможність бізнесу : Тези доповідей на міжнародній науково-практичній конференції 30 жовтня 2006р.- К .: ФПБАУ, 2006 .– С.11–14.

40. Волохова М.П. Механізми регулювання підприємницької діяльності / М.П. Волохова, Л.М. Артамонова. // Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту та перспективи для України: Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції 19 травня 2006 р. – К.:КНЕУ, 2006. – С.77–79.

41. Волохова М.П. Мале підприємництво в інноваційному розвитку України / Волохова М.П. // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів мінародної науково-практичної конференції, 14-15.12.2007р. – Ч.І. – Харків: Вид-во ЧНАДУ, 2007. – С.109–110.

42. Волохова М.П. Мале підприємництво в регіональному соціально-економічному розвитку / М.П. Волохова, О.С. Редькін. // Матеріали міжнародної науково практичної конференції студентів і молодих вчених. Соціально-економічні напрямки розвитку регіонів в контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції. Херсон: ПП Вішемирський В.С., 2006. – С.230–232.

43. Волохова М.П. Інноваційний податковий кредит як засіб стимулювання суб'єктів малого підприємництва України / Волохова М.П. // Кількісні методи в обліку і фінансах . Міжнародна науково-практична конференція 18-21 травня 2009р. – Одеса: Одеській інститут фінансів УДУФМТ, с. 24.

44. Волохова М.П. Перспективи розвитку малого підприємництва у контексті підготовки та прийняття Податкового кодексу України / Волохова М.П. // Збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих науковців 15 квітня 2008р. Київ.: УДУФМТ, 2008. – С.63–65.

45. Волохова М.П. Параметри динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону /М.П. Волохова// Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 37/ Одес. держ. екон. ун-т; Редкол.: проф. Зверяков М.І., проф. Ковалев А.І., проф. Редькін О.С та ін. - Одеса: ОДЕУ, 2009- С. 191-195.

46. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу / Воронін О. // Економіка України. – 2007. – № 10 (551). – С.29 – 37.

47. Воротіна Л.І. Розвиток підприємництва в економіці України / Воротіна Л.І. // Вісник Київського університету. Економіка. – К., 1994. – Вип. 1. – С. 40 – 48.

48. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському Союзі / Галан Н.І. // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 147–154.

49. Галан Н.І. Система державної підтримки малих та середніх підприємств у США / Галан Н.І. // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 142–150.

50. Говорушко Т.А. Малий бізнес: Навч. посіб. / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с.

51. Господарський кодекс.- зі змінами та доповненнями – Режим доступу: <http://www.gospodar.org.ua>. – Господарський кодекс України.

52. Морозов Т.Г. Государственное регулирование экономики: Учеб. пособ. Для вузов / Морозов Т.Г., Дурднев Ю.М., Тихонов

В.Ф. и др.; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2001. – 255с.

53. Гура Н.О. Облік на підприємствах малого бізнесу: Навч. посіб. / Гура Н.О., Мельник Т.Г., Моторіна Т.М. – К.: Знання, 2007. – 310с.

54. Данилов О.Д. Податкова система та шляхи її реформування. / О.Д. Данилов, Н.П. Філіссак. – К.: Парламентське видання, 2001. – 216с.

55. Дєєва Н.М. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. / Н.М. Дєєва, О.І. Дедіков. – К. Центр учбової літератури, 2007. – 328с.

56. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

57. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф.Куценко та інш.] – К.: КНЕУ, 2005. – 440с.

58. Діяльність малих підприємств в Одеській області (1998-2008 р.р.) / Статистичний збірник, Головне управління статистики в Одеській області, Одеса, 2008р. – 245с.

59. Економіка і планування бізнесу. Наукове видання/Наукові керівники: д.е.н., проф.. Кучеренко В.Р. і Д.Е.Н. проф.. Бутенко А.І. – Одеса, 2004. – 458 с.

60. Економічний аналіз: Навчальний посібник. За Ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680с.

61. Експрес-випуск статистичної інформації від 31.03.2011 № 78. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2010/03_10/78.zip.

62. Економічна політика потребує якісних змін // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 7 (2920). – С. 2.

63. Єрмошенко М. М. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій / Єрмошенко М. М., Єрохін С.А., Стороженко О.А. / За ред. д.е.н.

Єрмошенка М.М. – К.: Національна академія управління, 2004. – 506с.

64. Єфименко Т.І. Податковий кодекс України: питання ефективності та суспільної злагоди / Єфименко Т.І. //Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 3-11

65. Завгородный В.П. Налоги и налоговый контроль в Украине. / Завгородный В.П. – К.: А.С.К., 2000. – 640с.

66. Загородній А.Г., – Фінансово-економічний словник. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – 1072с.

67. Закон України № 4618-VI від 22.03.2012 «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»

68. Закон України від 15.08.2012 № 5076-17 «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців»

69. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» № 1533–III від 02.03.2000 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1533-14>. – Редакція від 13.06.2012

70. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням» № 2240–III від 18.01.2001 р. – Режим доступу: <http://www.ckfse.uch.net/index.php?mod=4&ind=6&post=27>. – Редакція від 13.06.2012

71. Закон України від 8 липня 2011 року «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» <http://www.probusiness.in.ua>

72. Закон України від 21 вересні 1999 року «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності», редакція від 17.05.2012

73. Закон України від 15.02.2011р. N 3024-VI «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», зі змінами та доповненнями.

74. Закон України від 21.12.2000р. №2157-III «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» із змінами, внесеними згідно Законом N 4731-VI від 17.05.2012р.

75. Закон України «Про державну статистику» N 1922-III від 13 липня 2000 р. – зі змінами та доповненнями, режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

76. Закон України від 05.07.12 № 5083-VI «Про внесення змін у Податковий кодекс України відносно ДПС та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні»

77. Закон України від 18.09.2008р. № 523-VI « Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності»

78. Іванов Ю.Б. „Альтернативні системи оподаткування” Монографія / Іванов Ю.Б. / - Харків: ХДЕУ – Торнадо, 2003. – 517 с.

79. Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності. / В.І. Іващенко, М.А. Болух. – К.: КНЕУ, 1999. – 204с.

80. Ісайко В.А. Розвиток малого та середнього підприємництва: регіональний аспект / Ісайко В.А. // Вісник соціально – економічних досліджень. Зб. наук. праць Одеського державного економічного ун-ту. – О.: ОДЕУ, 2003. – Вип. 141.– С 101 – 106.

81. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика управління: Наукова монографія. / Каламбет С.В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2001. – 255с.

82. Карпій С. Розвиток малого підприємства як стратегія реалізації політики зайнятості на регіональному рівні / С. Карпій, В. Дьоміна. // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 42 – 45.

83. Карсекін В. Мале підприємництво: проблеми і перспективи / Карсекін В., Миска В., Білик В. // Економіка України. – 1995. – № 10. – С. 72.
84. Квасниця О.В. “Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу” / Квасниця О.В. // Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 65.
85. Климахіна О. Методика оцінки економічного потенціалу регіону / Климахіна О. // Економіка України. – 2005. – № 8 (525). – С. 38 – 42.
86. Козаченко Г. Малый бизнес. Устойчивость и компенсаторные возможности. / Козаченко Г. - К. : Либра, 2003. – 328с.
87. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 560 с.
88. Ковалюк О. Фінансовий механізм як економічна категорія / Ковалюк О. // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Економічні науки. – 2001. – № 4. – С. 26–81.
89. Козаченко Г. Малый бизнес. Устойчивость и компенсаторные возможности. / Козаченко Г. – К. : Либра, 2003. – 328с.
90. Кондратюк Т. В. Державна політика підтримки малого бізнесу: зміст і механізм реалізації / Кондратюк Т. В. // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 2001. – № 4. – С. 111 – 118.
91. Конституція України: прийнята на V сесії Верховної Ради України 22.06.1996 р. – 1996. – 51 с. – Офіційні видання Верховної Ради України
92. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: Підручник. / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520с.

93. Крисоватий А.І. Податкова система: Навчальний посібник. / А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 331с.

94. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. пос. / П.В. Круш, Р.В. Тульчинська. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.

95. Кузнецова І.С. Фінансова підтримка малого підприємництва / Кузнецова І.С. // Фінанси України. – 2001. – №6. – С. 72 – 75.

96. Кузнецова А.Я. Фінансове стимулювання інвестиційно-іноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні: Монографія / [Кузнецова А.Я., Возняк Г.В., Дубовик О.В., Тувакова Н.В.] / Львів: ЛБІ НБУ, 2006 – 367с.

97. Кузьмін О.Є. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств / О.Є. Кузьмін, І. М. Комарницький. // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 87 – 96.

98. Кузьмін О.Є. Податкові знижки як засіб активізації інвестиційної діяльності в Україні / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь. // Вісник академії економічних наук України. – 2003. – № 2. – С.101-105.

99. Кулькевич М.И. Основные проблемы и перспективные направления предпринимательства в Украине / М.И. Кулькевич, Н.Ш. Пономаренко. // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2 – 3 (9 – 10). – С. 97 – 98.

100. Курс экономики: Учебник. – 3-е. изд., доп.; Под. ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА – М, 2000. – С. 219 – 222. – (Серия «Высшее образование»).

101. Лазур П.Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва. / Лазур П.Ю. – Львів: «Новий світ – 2000», 2006. – 400с.

102. Львовчкін С. В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / Львовчкін С. В. // Фінанси України. - 2000. – № 12. – С. 26.

103. Лукашевич С.А. Основні етапи і програма державної підтримки малого підприємництва / Лукашевич С.А. // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2. – 3 (9 – 10). – С. 114 – 116.

104. Лукінов І. Ринкові реформи у подоланні кризи / Лукінов І. // Економіка України. – 1996. – №1. – с.4

105. Ляшенко В. Про доцільність формування системи спеціальних диференційованих режимів стимулювання розвитку підприємництва / Ляшенко В. // Економіст. –2006. – №6. – С.34–38.

106. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості: (Монографія) / Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, В.Ю. Медяник, В.В. Нозаров. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.

107. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навч. Посібник. / Мартиненко В.П. – К. : Центр навч. Літератури, 2006. – 328с.

108. Макєєва О.А. Вплив підприємницької діяльності на трансформацію економічних систем / Макєєва О.А. // Вісник соціально – економічних досліджень: Зб. наук. праць Одеського державного економічного ун-ту. – О.: ОДЕУ, 2003. – Вип. 141. – С. 187 – 190.

109. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навч. Посібник. / Мартиненко В.П. – К. : Центр навч. Літератури, 2006. – 328с.

110. Макєєва О. А. Формування і проблеми розвитку малого бізнесу в Україні (теорія і практика). / Макєєва О. А. – Одеса: Астропринг, 1999. – 268 с.

111. Миленков Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента. / Миленков Ю.А. – С.Пб.: Изд. дом «Бизнес – пресса», 2002 . – 208 с.

112. Мале підприємництво в Одеській області за 1998 – 2007 р.р. / Державний комітет статистики України. Одеське обласне управління статистики. – Одеса. – 2007. – 247 с.

113. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. Навч. пос. – К., 2004. – 308 с.

114. Марховська Т. М. Основні напрямки спрощення оподаткування малого бізнесу: Зб. наук. праць в матеріалах міжнар. наук.–практ конференції. / Марховська Т. М. – Вінниця, 2000. – Т. 1. – С. 220 – 222.

115. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу / Мельник В.М. / Монографія: Національна академія наук України, Компьютерпрес». – Київ, 2006. – 277с.

116. Мое малое предприятие (Основы успешного предпринимательства) / И.Б.Жиляев, В.Р. Костяж, Ю.А. Клочко и др. – К.: ВЕНЧУР, 1995. – 136 с.

117. Наказ ДПАУ від 29 жовтня 1999 року № 599 «Про затвердження Свідоцтва про сплату єдиного податку та порядку його видачі».

118. Неготуров В.В. Особливості трансформаційності економіки України / В.В. Неготуров, В.О. Одинцов. // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць Одеського державного економічного ун-ту. – Одеса: ОДЕУ, 2006. – Вип. 23. – С. 189 – 195.

119. Немцов В.Д. Менеджмент організацій: Навч. посіб. / Немцов В.Д., Довгань Л.Є., Сінюк Г.Ф. – К.: «УВПК» «Екс об», 2000. – 392 с.

120. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. / Онишко С. В. Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – С. 146.

121. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. / Опарін В. М. - К.: КНЕХ 1999. – С. 183.

122. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: Навч. посібник. / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К.: Кондор, 2005. – 860с.

123. Основи економічної теорії: Навч. посіб. — Ч. 3: Підприємництво в ринковій економіці / За ред. Ю.В. Ніколенка. — К.: НМК ВО, 1992. – 320с.

124. Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник. / Осипов В.І. – Одеса: Маяк, 2005. – С. 133 – 155.: 12 л. іл.

125. Бутинець Ф. Основи бізнесу. Навч. пос. / Бутинець Ф. – Житомир: Рута, 2004. – 364с.

126. Олексюк О.С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на мікрорівні. Наукове віддання. Монографія. / Олексюк О.С. – Київ, 1998. – 506с.

127. Паламарчук В.М. Соціальна трансформація суспільства і національні інтереси України. / Паламарчук В.М. – К.: НІСД, 1995. – С. 13.

128. Парсяк В.Н. Внутрішньофірмове управління бізнесом очима менеджерів малих підприємств / Парсяк В.Н. // 36. наук. праць Миколаївського державного гуманітарного університету ім. П.Могили. – Миколаїв, 2002. – Вип. 6. – Т.19. – С. 65 – 69.

129. Парсяк В.Н. Малий бізнес в системі корпоративних відносин: (Монографія). / Парсяк В.Н. – Херсон: Олді-плюс, 2003. – 456 с.

130. Парсяк В.Н. Малий бізнес в контексті інноваційного розвитку економіки /Парсяк В.Н.// "Економіст", 2006, № 8, с 52-53 .

131. Парсяк В.Н., Югатова Н.Ю. Шляхи підвищення прибутку як джерела інвестицій у розвиток малого підприємництва/ Парсяк В.Н., Агатова Н.Ю.// „Економіка: проблеми теорії та практики”, 2005, вип. 203, с. 45-50.

132. Податковий кодекс України від 2 грудня 2011 року

133. Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання): Монографія / За заг. редакцією Андрущенка В.Л., Мельника В.М. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2006. – 210с.

134. Підприємництво / В.А. Подсолонко, А.Ф Процай, Т.Л. Миронова, В.О. Василенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 616с.

135. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488с.

136. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. – КНЕУ, 1998. – 352с.

137. Пиріг О. Історія підприємництва України. Навч. пос. / Пиріг О. –К.:КНЕУ, 2004. – 163 с.

138. Поддєрьогін А.М. – Фінанси підприємств: Підручник / Поддєрьогін А.М. / Кер. авт. кол., наук. ред. проф. Поддєрьогін А.М. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.

139. Постанова Міністерство юстиції України «Про затвердження Порядку ведення органами Пенсійного фонду України обліку надходження платежів зі збору на обов'язкове державне пенсійне страхування та інших платежів» № 2 – 4 від 19.01.2002 р. – Режим доступу: <http://www.pfu.gov.ua>

140. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності» № 740 від 25 травня 1998 р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

141. Предпринимательство: Учебник; Под ред. М. Г. Лапустины. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 2-е изд., испр. и доп. – 520 с. – (Серия “Вестник образования”).

142. Про стан і тенденції розвитку малих підприємств у 2006 році // Держкомстат України, 2007. – К. – С. 223 – 231.

143. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, та ін.] – К., Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.

144. Проект «Програма підтримки малого підприємництва в Одеської області на 2009-2010 роки» – Одеса, 2008р.

145. Роговець А.М. Спрощена система оподаткування малого підприємництва / Роговець А.М. // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С.24-31.

146. Романюк Н. М. Проблеми становлення та розвитку малих підприємств в Україні / Романюк Н. М. // Економіка підприємства: Проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць Дніпропетровського

національного ун-ту. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 192: В 4 –х т. – Т. II. – С. 422 – 430.

147. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. / Реверчук С.К. – Львів: Ун-т ім. Івана Франка, 1996. – 192 с.

148. Рубе В. А. Малий бізнес: история, теория, практика. / Рубе В. А. – М.: ТЕИС, 2000. – 231 с.

149. Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту. Навч. посіб. / Рясних Є.Г. – К.: Скарби, 2003. – 238с.

150. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Савицька Г.В.: Навч. посіб.– 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с. – (Вища освіта ХХІ століття).

151. Савченко Е. Частное предпринимательство: вопросы и ответы / Савченко Е. (5-е изд.).– Фактор, 2003. – 124с., Одесса.

152. Савченко В. Феномен предпринимательства / Савченко В. // Российский экономический журнал. – 1996. – № 1. – С. 40 – 46.

153. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Савицька Г.В. – К.2004, – 693с.

154. Сахаров В. Є. Малий та середній бізнес. / Сахаров В. Є. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2003. – 326 с.

155. Сизоненко В. Сучасне підприємництво. Довідник. / Сизоненко В. –К.:Знання-Прес, 2003.–379с.

156. Соболев С.М. Предпринимательство (начало бизнеса). / Соболев С.М. – К.: ВЕНЧУР, 1994. – 176 с.

157. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Старадубцева Е. Б. – 3-е изд. пер. и доп. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 480 с.

158. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. / Соколовська А.М. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454с.

159. Сорокина В. Малий бізнес по-британски / Сорокина В. // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – № 9. – С. 12 – 15.

160. Соціально–економічні системи продуктивних сил регіонів України / С.І. Дорогунцов, Л.Г. Чернюк, П.П. Борщевський, Б.М. Данилишин, М.І. Фащевський. – К.: Нічлава, 2002. – 690 с.

161. Соціальне економічне становище сільських населених пунктів України: Статистичний збірник // Державний комітет статистики України. – Київ, 2010. – С. 150 – 151.

162. Статистичний щорічник України 2010 // Державний комітет статистики України. За редакцією О.Г. Осауленка – 2011 рік.

163. Статистичний щорічник Одеської області за 2008р. Малі підприємства Одеської області // Державний комітет статистики України; Головне управління статистики в Одеській області, 2009. – 152с.

164. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів малого підприємства 2010». – Київ, 2011. – 203с.

165. Смирнова Н.Г. О системе распределения рисков с участием государства при кредитовании субъектов малого предпринимательства / Смирнова Н.Г. / Бизнес Предложения. – 2005. – №1– 2. – С.15–21.

166. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. / Тарасенко Н.В. – 2-ге вид., стер. – К.: Алеута, 2003. – 485 с.

167. Терещенко О.О. „Фінансова діяльність суб'єктів господарювання”: Навч. посіб. / Терещенко О.О. – К.: КНЕУ, 2003. – 554с.

168. Тетеиси К. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена. / Тетеиси К. – М., 1990. – 250с.

169. Тетчер М. Искусство управления государством. / Тетчер М. – М.:Альпина-Прес, 2003. – 686с.

170. Технопарки в СНД: реальність сьогодення // Діловий кур'єр і зв'язок. – 2006. – № 38 (470). – С. 7, 10.

171. Ткаченко В.В. Вивчення податкового тягаря у різних сферах підприємницької діяльності / В.В. Ткаченко, С.Б. Палей. // Менеджер: Вісник Донецьк. держ. акад. управління. – Донецьк, 1999. – № 4 (6). – С. 89 – 95.

172. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський, фінансовий облік, оподаткування і звітність / Ткаченко Н.М.: Підручник.-2-ге вид. доповнене і перероблене. : Алерта, 2007. – 954с.

173. Уолт Кярян. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Уолт Кярян. – Пер. з англ. – К.: Всеуито; Нвукова думка, 2001. – 367с.

174. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку: (Монографія) / Н.П. Гончарова, О.С. Федонін, Г.О. Швиденько та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 288 с. – Бібліогр. – С. 120 – 182.

175. Уханова І.О. Проблеми та перспективи розвитку інноваційних підприємств (технопарків) у регіонах України / Уханова І.О. // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць Одеського державного економічного ун-ту. – Одеса: ОДЕУ, 2006. – Вип. 23. – С. 343 – 346.

176. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Навч. посібник. / Філімоненков О.С. – К.: Кондор, 2005. – 400 с.

177. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні. / Федулова Л. І. – К.: Фенікс, 2000. – С. 195 – 201.

178. Харічков С.К. Функціонально-цільові ознаки стратегій розвитку малих форм підприємництва Україна у світовому економічному просторі: шляхи подолання кризи (економіка, фінанси та право). / Харічков С.К., Редькін Д.О. Волохова М.П. Збірник матеріалів ІХ міжнародної науково-практичної конференції молодих науковців 27.03.2009р. – К.: УДУФМТ, 2009. – С. 150–153.

179. Хайєк Ф. Конкуренция как процедура открытия / Хайєк Ф. // Мирова практика и международные отношения. – 1989. – № 12. – 10 с.

180. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. / Цал-Цалко Ю.С. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566с.

181. Цветкова В. Перспективи розвитку малого бізнесу / Цветкова В. // Вісник податкової служби. – 2005. – № 45.

182. Чижова В. Региональные особенности смены формы собственности в Украине / Чижова В. // Экономика Украины. – 1999. – № 7. – С. 36 – 42.

183. Чубарева Л.И. Венчурное финансирование как форма интеграции малого и крупного предпринимательства / Чубарева Л.И. // Економіка підприємства: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. Дніпроп. Нац. ун-ту. – Дніпр.: ДНУ, 2004. – Вип. 192: В 4 т. – С. 499 – 507.

184. Чубукова О.Ю. Спільне підприємництво: економіко-інформаційна парадигма / Чубукова О.Ю. – Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2005. – 232 с.

185. Чумаченко М.Г. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. / Чумаченко М.Г. –К.: Видавничий дім “Скарби”, 2002. – 450с.

186. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз / Чумаченко М. Г. – Навчальний посібник.–2-е вид.– К.: КНЕУ,2003. – 555 с.

187. Шемет Л. Проблеми розвитку малого підприємства (на прикладі м. Первомайська Миколаївської області) / Л. Шемет, С. Марченко. // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 51 – 53.

188. Швабій К. Інвестиційні стимули в механізмі оподаткування прибутку підприємств України / К. Швабій, Д. Серебрянський. // Економіка України. –2007. – № 7. – С.32–40.

189. Шеремет А.Д. Методика фінансового аналізу. / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін. – М.: ИНФРА – М, 1996. – 176 с.

190. Шемятенков В. Альтернативные системы капитализма / Шемятенков В. // МЭиМО. – 2003.– №3.– С.5–12.

191. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. / Шумпетер Й.А. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

192. Янковой А.Г. Основы эконометрического моделирования. / Янковой А.Г. // Учеб. пособие. – Одесса, ротاپринт ОГЭУ, 2006. – 133 с.

193. Янковий О.Г. Моделювання парних зв'язків в економіці / Янковой О.Г. // Навч. посібник. – Одеса: Оптимум, 2001. – 198 с.

194. Сравнительный обзор законодательной и правоприменительной практики специальных налоговых режимов для малого бизнеса в зарубежных странах/ <http://www.smb.ru/analitics>.

195. Информационный сайт о Бельгии: www.belgia.polpred.ru.

196. Банковские кредиты на развитие бизнеса: кредитование и поддержка малого бизнеса // <http://www.cmbank.ru/255.html>.

ДОДАТКИ

Основні показники розвитку малих підприємств України протягом 2000-2008 років¹

	Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники) на малих підприємствах, тис. осіб	Кількість найманих працівників (штатні та позаштатні працівники) на малих підприємствах, тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників на підприємствах – суб'єктах підприємництва	Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг
2000	44	1730,4	1709,8	15,1	8,1
2001	48	1818,7	1807,6	17,1	7,1
2002	53	1932,1	1918,5	18,9	6,7
2003	57	2052,2	2034,2	20,9	6,6
2004	60	1978,8	1928,0	20,2	5,3
2005	63	1890,4	1834,2	19,6	5,5
2006 ²	72	2232,3	2158,5	23,5	18,8
2007 ²	76	2231,5	2154,3	23,7	18,1
2008 ²	72	2237,4	2156,8	24,3	16,3

¹ Дані наведено без банків, фермерських господарств та бюджетних установ

² Дані сформовано з урахуванням змін відповідно до Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" від 18.09.2008 року №523-VI

Основні показники діяльності малих підприємств за регіонами України у 2010 році

	Кількість підпр. у розрах. на 10 тис. осіб населення, од.	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Кількість найманих працівників, тис. осіб	Фонд оплати праці, млн.грн.	Середньомісячна заробітна плата найман. прац., грн.	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн.грн.
Україна	63	2073,6	1992,5	29885,1	1249,88	478256,7
АРК	61	88,0	79,4	1047,2	1099,81	12739,2
Вінницька	35	51,5	50,5	629,8	1038,83	8461,4
Волинська	39	35,1	33,8	398,6	983,83	4713,9
Дніпропетровська	56	145,2	133,9	1953,5	1215,39	43887,9
Донецька	47	154,9	152,9	2348,6	1280,46	38077,1
Житомирська	39	48,0	47,2	593,4	1048,03	5996,8
Закарпатська	34	36,4	35,3	462,3	1091,79	4252,2
Запорізька	59	77,6	75,2	1029,1	1140,76	16681,2
Івано-Франківська	49	40,2	39,3	504,7	1070,68	5410,0
Київська	65	87,3	82,2	1251,0	1267,66	19803,4
Кіровоградська	38	32,9	32,1	384,1	996,79	6207,2
Луганська	37	68,5	66,5	855,6	1072,24	13981,6
Львівська	70	122,3	117,9	1525,9	1078,86	17062,7
Миколаївська	58	48,1	47,1	589,9	1044,39	9712,4
Одеська	69	120,7	113,0	1442,6	1063,82	30406,6
Полтавська	46	55,1	53,4	690,2	1076,77	12430,5
Рівненська	37	38,5	35,8	440,9	1026,33	4346,1
Сумська	36	41,2	40,4	524,1	1080,68	5530,1
Тернопільська	34	33,3	32,5	390,5	1000,38	4136,7
Харківська	76	131,3	129,5	1664,6	1071,10	28167,1
Херсонська	42	38,2	36,7	455,4	1033,36	7643,4
Хмельницька	37	45,7	42,0	520,5	1032,19	5849,2
Черкаська	43	46,6	43,7	572,9	1092,83	8237,4
Чернівецька	47	26,6	25,9	324,6	1042,77	3326,1
Чернігівська	37	40,1	38,4	459,6	997,86	5354,1
м.Київ	250	399,7	387,5	8548,4	1838,19	151605,1
м.Севастополь	70	20,6	20,4	277,1	1129,71	4237,3

Таблиця А.3

Структура обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств за видами економічної діяльності по Україні та Одеській області протягом 2006-2010 років

(у відсотках до регіональних обсягів реалізації)

Роки	Продукція видів економічної діяльності										
	сільське господарство, мисливство, лісове господарство	Промисловість	Будівництво	торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	діяльність готелів та ресторанів	діяльність транспорту та зв'язку	Фінансова діяльність	операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг	освіта	охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	надання комунальних та індивідуальних послуг у сфері культури та спорту
Україна											
2006	1,6	8,8	7,1	66,9	0,6	3,1	2,5	8,3	0,1	0,2	0,8
2007	1,8	8,8	8,6	63,2	0,6	3,2	3,1	9,7	0,1	0,2	0,7
2008	2,1	9,3	8,6	62	0,7	3,4	1,6	11,3	0,1	0,2	0,7
2009	2,7	10	7,5	59,9	0,7	3,8	1,8	12,4	0,1	0,3	0,8
2010	3,3	10,6	6,9	58,9	0,8	4	1,7	12,5	0,1	0,3	0,9
Одеська область											
2006	1,9	5,9	6,6	66,4	0,6	7,1	0,8	9,9	0,1	0,1	0,6
2007	1,4	6,1	8,6	64,1	0,6	6,7	1,6	10,1	0,1	0,1	0,6
2008	1,7	6,1	8,9	62,9	0,6	7,4	1	10,6	0,1	0,1	0,6
2009	2,5	6,5	7,6	61,1	0,7	8,3	1	11,2	0,1	0,2	0,8
2010	3,2	6,9	8,2	59,1	1	8,3	0,9	11,1	0,1	0,2	0,9

**Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств України
за видами економічної діяльності протягом 2006-2010 років**

(млн.грн.)

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
Усього					
2006	5187,1	66,3	19024,3	33,7	13837,2
2007	5699,1	67,2	25561,8	32,8	19862,7
2008	-37482,2	62,7	32018,9	37,3	69501,1
2009	-21209,9	60,1	32952,8	39,9	54162,7
2010	1148,8	58,6	49319,0	41,4	48170,2
промисловість		у тому числі			
2006	251,9	65,5	1979,9	34,5	1728,0
2007	105,8	67,0	2150,9	33,0	2045,1
2008	-2248,1	61,9	2386,9	38,1	4635,0
2009	-1631,8	60,5	2227,2	39,5	3859,0
2010	-1281,8	59,3	2876,9	40,7	4158,7

**Умови застосування суб'єктами малого підприємництва спрощеної системи оподаткування
(діє з 12.08.2012р)**

Групи	Кількість найманих працівників	Доход за календарний рік, що передував переходу на СП	Види діяльності	Ставка ЄП: фіксована (% до мінімальної зарплати (МЗП) станом на 1 січня) або % до доходу)
1 (фізособи - підприємці)	без найманих працівників	не перевищує 150 000 грн	роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках, надання побутових послуг населенню	1% — 10% від мінімальної зарплати
2 (фізособи - підприємці)	одночасно не перевищує 10 осіб	не перевищує 1 000 000 грн	надання послуг, в т.ч. побутових, платникам єдиного податку та/або населенню; виробництво та/або продаж товарів; ресторанне господарство	2% — 20% від мінімальної зарплати
3 (фізособи - підприємці)	одночасно не перевищує 20 осіб	не перевищує 3 000 000 грн	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	а) 3% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 5% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
4 (юрособи)	середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб	не перевищує 5 000 000 грн	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	а) 3% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 5% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
5 (фізособи - підприємці)	середньооблікова кількість працівників не перевищує 20 осіб	не перевищує 20 000 000 грн	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	а) 7% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 10% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
6 (юрособи)	середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб	не перевищує 20 000 000 грн	всі види діяльності з урахуванням обмежень (п.291.5)	а) 7% від доходу у разі сплати ПДВ; б) 10% від доходу у разі включення ПДВ до складу єдиного податку

Додаток Б

Таблиця Б.1

Кількість малих підприємств, що реалізовували продукцію та надавали послуги, по містах та районах Одеської області у 2004-2007 роках

	2004		2005		2006		2007	
	одиноць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного району	одиноць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного району	одиноць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного району	одиноць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного району
Одеська область	11001	77,9	11231	75,0	11501	71,4	11899	68,7
м. Одеса	7214	76,6	7436	73,6	7687	70,0	8025	67,1
м. Білгород-Дністровський	266	93,3	244	94,2	260	90,0	255	89,5
м. Ізмаїл	320	89,6	328	86,5	334	76,1	331	74
м. Іллічівськ	430	75,2	461	70,2	459	70,5	503	66,7
м. Котовськ	112	86,8	84	86,6	90	83,3	77	93,9
м. Теплодар	61	38,3	61	70,1	63	69,2	59	64,1
м. Южне	124	73,8	131	77,5	110	65,9	118	61,5

Таблиця Б.2

Кількість малих підприємств Одеської області, що реалізовували продукцію та надавали послуги за основними видами економічної діяльності у 2004-2007 роках

	2004		2005		2006		2007	
	одиниць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного виду діяльності	одиниць	у % до загальної кількості малих підприємств відповідного виду діяльності
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всього	11001	77,9	11231	75,0	11501	71,4	11899	68,7
у тому числі:								
Сільське господарство мисливство та лісове господарство	576	77,2	581	77,4	573	72,3	579	71,7
Промисловість з них:	1430	80,0	1405	76,7	1334	73,2	1305	70,7
добувна промисловість	9	69,2	11	78,6	10	66,7	15	44,1
переробна промисловість	1327	80,1	1293	76,5	1225	73,2	1189	70,9
в тому числі:								
Виробництво харчових продуктів напоїв та тютюнових виробів	216	70,4	195	65,0	187	64,7	165	61,6

продовження табл.Б.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Будівництво	878	72,3	775	64,7	840	60,2	916	53,9
Торгівля; ремонт автомобілів побутових виробів та предметів особистого вжитку	3197	73,1	3161	70,5	3212	68,6	3204	66,9
Діяльність готелів та ресторанів	576	85,2	546	79,2	548	71,7	529	69,2
Діяльність транспорту та зв'язку	1056	82,1	1057	77,4	1102	74,4	1162	72,3
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2352	82,5	2779	81,2	3028	77,4	3326	74
Освіта	133	83,6	130	80,2	87	66,4	91	67,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	128	72,3	127	69,4	134	64,7	136	62,4
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	524	78,9	533	79,4	494	74,1	488	70,2

Таблиця Б.3

**Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) по містах та районах
Одеського регіону в 2000-2007 роках**

	2000		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району	млн. грн.	у % до загального обсягу реалізації відповідного району
Одеська область	2071,8	10,6	2535,8	8,0	3025,5	7,7	3645,5	7,3	4181,8	7,1	4893,0	7,1	3645,5	7,3
м. Одеса	1493,2	11,2	1727,3	7,3	2096,6	6,9	2511,3	6,5	2899,5	6,4	3449,1	6,7	2511,3	6,5
м. Білгород-Дністровський	58,9	23,0	63,9	20,8	62,7	16,7	73,3	16,0	70,2	12,8	87,0	14,1	73,3	16,0
м. Ізмаїл	49,3	8,1	91,0	12,8	95,0	12,8	94,9	9,8	109,5	9,8	118,8	9,6	94,9	9,8
м. Іллічівськ	102,0	7,9	111,6	5,8	118,3	5,6	142,9	6,3	171,5	5,5	193,7	5,2	142,9	6,3
м. Котовськ	9,5	20,8	18,9	24,3	28,6	24,0	26,9	17,7	30,2	16,2	39,4	17,5	26,9	17,7
м. Теплодар	3,7	25,9	12,1	18,0	16,2	38,9	16,9	27,0	18,4	20,6	14,6	15,5	16,9	27,0
м. Южне	19,2	1,2	35,3	2,6	36,9	2,1	50,5	2,3	61,7	2,3	50,8	1,7	50,5	2,3

Таблиця Б.4
Фінансові результати малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування за регіонами України у 2007 році

	Фінансовий результат (сальдо) тис. грн.	у % до України	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат тис. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат тис. грн.
Україна	1846,9	100	66,4	12840,2	33,6	14687,1
Автономна Республіка Крим	-231,9	-12,56	67,6	318,2	32,4	550,1
Вінницька	-102,6	-5,56	70,4	153,7	29,6	256,3
Волинська	-118,4	-6,41	69,2	91,3	30,8	209,7
Дніпропетровська	-374	-20,25	62,9	715,7	37,1	1089,7
Донецька	225,5	12,21	69	806,2	31	580,7
Житомирська	-66,6	-3,61	66,7	119,6	33,3	186,2
Закарпатська	-40,4	-2,19	81,3	90,5	18,7	130,9
Запорізька	131,9	7,14	65,9	443,5	34,1	311,6
Івано-Франківська	39,5	2,14	76,5	277,3	23,5	237,8
Київська	-399	-21,60	67,1	382,3	32,9	781,3
Кіровоградська	-12,7	-0,69	73,5	137	26,5	149,7
Луганська	-83	-4,49	68,7	231,7	31,3	314,7
Львівська	-76,2	-4,13	67,5	371,7	32,5	447,9
Миколаївська	-45,1	-2,44	68,8	164,7	31,2	209,8
Одеська	-372,7	-20,18	61,6	531,7	38,4	904,4
Полтавська	-40,8	-2,21	69,6	238,9	30,4	279,7
Рівненська	-60,8	-3,29	68	94,2	32	155
Сумська	-39,5	-2,14	68,9	113,1	31,1	152,6
Тернопільська	-2,2	-0,12	73,4	94,5	26,6	96,7
Харківська	538,8	29,17	61,5	1297,4	38,5	758,6
Херсонська	-40	-2,17	67,2	165,3	32,8	205,3
Хмельницька	-20,7	-1,12	68,3	136,1	31,7	156,8
Черкаська	-43,6	-2,36	70,3	165,5	29,7	209,1
Чернівецька	-21,1	-1,14	69,2	79	30,8	100,1
Чернігівська	-28,9	-1,56	68,8	112,7	31,2	141,6
м. Київ	-525,9	-28,47	61,4	5432,6	38,6	5958,5
М.Севастополь	-36,5	-1,98	60,5	75,8	39,5	112,3

Таблиця Б.5

Структура витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) за основними видами економічної діяльності малих промислових підприємств Одеської області у 2004-2007 рр. (у %)

	У відсотках до загальної суми витрат						Витрати на одиницю реалізованої продукції, коп./грн.
	матеріальні витрати	вартість товарів, придбаних для перепродажу	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи	інші операційні витрати	
Всього							
2004	25,6	37,4	3,6	9,9	3,0	20,5	101,6
2005	23,6	35,2	3,7	10,5	3,5	23,5	103,1
2006	23,5	1,3	6,5	25,1	8,1	35,5	104,0
2007	23,7	29,8	4,0	11,8	3,9	26,8	102,8
Промисловість							
2004	53,4	8,4	4,4	12,9	4,1	16,8	103,3
2005	53,7	5,9	4,9	13,3	4,7	17,5	106,9
2006	54,2	3,8	4,4	14,7	5,0	17,9	104,3
2007	54,5	3,6	5,1	15,0	5,2	16,6	104,6
переробна промисловість							
2004	54,1	8,9	4,3	12,3	3,9	16,5	102,6
2005	54,5	6,3	4,8	12,5	4,4	17,5	106,2
2006	54,9	4,0	4,4	13,8	4,6	18,3	103,7
2007	55,5	3,1	5,2	14,2	4,9	17,1	104,2

**Рентабельність операційної діяльності малих
промислових підприємств Одеської області за 2004-2007рр.**

		Результат від операційної діяльності, тис. грн.	Витрати від операційної діяльності, тис. грн.	Рівень рентабельності, у %
Промисловість	2004	-10618,0	512848,0	-2,1
	2005	-15609,4	553965,3	-2,8
	2006	-33803,0	558857,5	-6,0
	2007	-12267,7	682344,4	-1,8
у тому числі				
переробна промисловість	2004	-701,0	474322,0	-0,1
	2005	-11004,6	508479,2	-2,2
	2006	-32834,1	513534,0	-6,4
	2007	-9665,4	633564,4	-1,5
з неї				
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	2004	-7673,0	134342,0	-5,7
	2005	-13148,4	103172,0	-12,7
	2006	-44033,4	113001,6	-39,0
	2007	-4508,2	106376,0	-4,2

Таблиця Б.7

Рентабельність всієї діяльності малих промислових підприємств Одеської області за 2005-2007рр.

(тис. грн.)

Вид діяльності	Роки	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	Витрати всієї діяльності, тис. грн.	Рівень рентабельності, у %
Промисловість	2005	-35864,0	593564,2	-6,0
	2006	150531,6	635677,2	23,7
	2007	-41484,1	827372,5	-5,0
у тому числі				
переробна промисловість	2005	-25546,6	541162,9	-4,7
	2006	156592,9	584468,5	26,8
	2007	-29220,7	766870,7	-3,8
з неї				
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	2005	-17365,0	109362,9	-15,9
	2006	173016,3	122358,2	141,4
	2007	-14026,8	219851,3	-6,4

Таблиця Б.8

Чистий прибуток (збиток) малих підприємств Одеського регіону за видами промислової діяльності у 2008 році¹

	Фінансовий результат (сальдо), тис. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис. грн.
Промисловість	-105276,1	61,1	63624,1	38,9	168900,2
Переробна промисловість	-84182,8	60,9	61869,9	39,1	146052,7
у тому числі					
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	-42047,9	61,7	12494,4	38,3	54542,3

¹ Відповідно до статті 63 Господарського кодексу України з урахуванням змін, внесених Законом України від 18.09.2008 № 523-VI.

Таблиця Б.9

Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих промислових підприємств Одеської області за видами промислової діяльності у 2005-2008 роках¹

(у діючих цінах відповідного року)

	2005		2006		2008	
	тис.грн.	у % до під-сумку	тис.грн.	у % до під-сумку	тис.грн.	у % до під-сумку
Промисловість ¹	1313307,9	100	1605245,1	100	1903757,2	100
Переробна промисловість	1270294,9	96,7	1549174,3	96,5	1836190,6	96,5
у тому числі						
виробництво харчових продуктів напоїв та тютюнових виробів	341328,7	26,0	449916,8	28,0	412319,9	21,7

¹ Відповідно до статті 63 Господарського кодексу України з урахуванням змін, внесених Законом України від 18.09.2008 № 523-VI.

**Операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств Одеського регіону
за видами економічної діяльності у 2006-2008 роках¹**

тис. грн.

	Операційні витрати з реалізованої продукції (робіт, послуг)	У тому числі за складовими						інші операційні витрати
		матеріальні витрати	вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу	амортизація	витрати на оплату праці	відрахування на соціальні заходи		
Всього								
2006	22178536,3	3002225,7	14153073,3	329494,7	740377,0	246309,0	3707056,6	
2007	26369651,5	4006322,5	16143439,4	421739,2	947803,6	320236,0	4530110,8	
2008	31261107,3	4752699,1	18916988,6	471650,6	1184135,1	387878,4	5547755,5	
промисловість								
2006	1299388,3	816258,5	138038,8	41364,3	103183,9	35504,8	165038,0	
2007	1625692,9	1079413,0	105164,7	60950,3	128770,3	44924,0	206470,6	
2008	1878438,3	1246357,1	131071,3	63915,4	145200,9	47495,4	244398,2	
переробна промисловість								
2006	1251887,2	796617,6	131551,6	39392,1	92483,5	31842,5	159999,9	
2007	1564196,2	1050350,2	100639,8	58098,5	114734,3	39849,5	200523,9	
2008	1809574,4	1222399,6	120814,8	60947,6	125702,9	41796,2	237913,3	
у тому числі виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів								
2006	318691,2	235027,5	15754,5	14739,9	15667,3	5655,8	31846,2	
2007	455793,8	335732,2	20760,2	21080,2	19686,3	6954,2	51580,7	
2008	402247,0	300560,9	18400,7	16734,3	18803,3	6301,4	41446,4	

¹ Відповідно до статті 63 Господарського кодексу України з урахуванням змін, внесених Законом України від 18.09.2008 № 523-VI.

Додаток В

Таблиця В.1

Показники ділової активності підприємства № 2 групи 2

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	102,3	66,3	0	-102,3	-66,3	0	0
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	-8,5	0	0	-8,5	0	0	0
Середній розмір капіталу	885,75	886,60	879,05	-6,7	-7,55	99,24%	99,15%

Таблиця В.2

Показники ділової активності підприємства №6 групи 2

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	124,6	72,7	52,5	-72,1	-20,2	42,13%	72,21%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	7,9	8,8	5,5	-2,4	-3,3	69,62%	62,50%
Середній розмір капіталу	19,50	16,40	14,95	-4,55	-1,45	76,67%	91,16%

Таблиця В.3

Показники ділової активності підприємства №8 групи 2

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	108,4	54,1	81,8	-26,6	27,7	75,46%	151,20%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	-8,7	-20,1	1,6	10,3	21,7	-18,39%	-7,96%
Середній розмір капіталу	44,85	26,30	12	-32,85	-14,3	26,76%	45,63%

Таблиця В.4

Показники ділової активності підприємства №10 групи 2

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	175,1	278,5	419,8	244,7	141,3	239,75%	150,74%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	5,5	-4	-14,9	-20,4	-10,9	-270,91%	372,50%
Середній розмір капіталу	49,45	60,10	59,25	9,8	-0,85	119,82%	98,59%

Таблиця В.5

Показники ділової активності підприємства №7 групи 3

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	154,2	111,6	0	-154,2	-111,6	0,00%	0,00%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	27,3	6,00	-8,9	-36,2	-14,9	32,60%	148,33%
Середній розмір капіталу	48,55	44,80	35,45	-13,1	-9,35	73,02%	79,13%

Таблиця В.6

Показники ділової активності підприємства № 9 групи 3

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	243,6	240,5	374,6	131	134,1	153,78%	155,76%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	5,1	-0,50	8,6	3,5	9,1	168,63%	-1720,00%
Середній розмір капіталу	58,60	79,25	100,50	41,9	21,25	171,50%	126,81%

Таблиця В.7

Показники ділової активності підприємства № 11 групи 3

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	453	541	581	128	40	128,26%	107,39%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	4	18,00	16	12	-2	400,00%	88,89%
Середній розмір капіталу	935	933	938	3	5	100,32%	100,54%

Таблиця В.8

Показники ділової активності підприємства № 15 групи 3

тис грн.

Показники	2008 рік	2009 рік	2010 рік	Відхилення (+,-) 2010 рік від:		2010 рік у % до:	
				2008 року	2009 року	2008 року	2009 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	158,8	148,6	294,3	135,5	145,7	185,33%	198,05%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	17,5	11,90	6	-11,5	-5,9	34,29%	50,42%
Середній розмір капіталу	114,40	128,80	148,35	33,95	19,55	129,68%	115,18%

Аналіз показників ділової активності малих підприємств групи 1

тис. грн.

Показники	Мале підприємство № 4			Відхилення (+,-) 2010 року від:	
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	26,7	32,2	22,8	-3,9	-9,4
2. Середній розмір капіталу	1,90	3,10	3,60	1,7	0,5
3. Середній розмір власного капіталу	0,3	1,6	1,85	1,55	0,25
Коефіцієнт автономії	0,15	0,51	0,51	0,36	0
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	-0,15	1,25	1,7	1,85	0,45
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	0,85	2,75	3,45	2,6	0,7
6. Середній розмір запасів	0,6	0	0	-0,6	0
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	1,6	1,5	1,75	0,15	0,25
8. Чистий прибуток	0	2,6	0,2	0,2	-2,4
9. Власний капітал	0,3	2,9	0,8	0,5	-2,1
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	14,05	10,39	6,33	-7,72	-4,05
11. Оборотність дебіторської заборгованості:					
11.1. Днів	11,6	31,2	55,2	43,6	24,1
11.2. Оборотів	31,4	11,7	6,6	-24,8	-5,1
12. Оборотність запасів:					
12.1. днів	8,2	0,0	0,0	-8,2	0,0
12.2 оборотів	44,5	0,0	0,0	0,0	0,0
13. Тривалість операційного циклу, дні	19,8	31,2	55,2	35,4	24,1
14. Оборотність кредиторської заборгованості					
14.1. Днів	21,9	17,0	28,0	6,1	11,0
14.2. Оборотів	16,7	21,5	13,0	-3,7	-8,4
15. Оборотність власного капіталу					
15.1. Днів	4,1	18,1	29,6	25,5	11,5
15.2. Оборотів	89,0	20,1	12,3	-76,7	-7,8
16. Тривалість фінансового циклу, дні	-2,1	14,2	27,2	29,3	13,0
17. Період окупності власного капіталу	0,0	0,6	9,3	0,0	8,6
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	0,0	0,9	0,2	0,2	-0,6

Таблиця В.10
Аналіз показників ділової активності малих підприємств групи 2 за 2008-2010 р.р.

тис. грн.

Показники	Мале підприємство № 2			Мале підприємство № 6			Мале підприємство № 8			Мале підприємство № 10		
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	102,3	66,3	0	124,6	72,7	52,5	108,4	54,1	81,8	154,2	111,6	0
2. Середній розмір власного капіталу	885,75	886,60	879,05	19,50	16,40	14,95	44,85	26,30	12,00	48,55	44,80	35,45
3. Середній розмір власного оборотного капіталу	217,00	217,00	214,30	7,4	0,35	2,55	43,45	23,1	8,1	22,6	28,55	20,8
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	-44,95	-41,00	-44,00	7,4	0,35	2,55	29,45	10,5	1,65	7,15	14,65	7,7
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	6,2	11,8	7,2	0	0	0	22,5	8,65	1,6	26	25,4	19,95
6. Середній розмір запасів	3,1	3,8	1,7	2,9	1,3	0,15	5,7	4,2	3,85	6,05	5	1,65
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	46,05	46,65	42,95	9,05	6,6	5,45	1,4	3,2	3,9	17,9	16,25	14,65
8. Чистий прибуток	0	0	0	0,2	0,1	0,2	-15,9	-24,8	-5,2	17,4	-5,5	-10
9. Власний капітал	217	217	211,6	7,5	0,4	4,7	35,5	10,7	5,5	31,3	25,8	15,8
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	0,12	0,07	0,00	6,39	4,43	3,51	2,42	2,06	6,82	3,18	2,49	0,00
11. Оборотність дебіторської заборгованості:												
11.1. Днів	22,1	65,0	0,0	0,0	0,0	0,0	75,8	58,4	7,1	61,5	83,1	0,0
11.2. Оборотів	16,5	5,6	0,0	0,0	0,0	0,0	4,8	6,3	51,1	5,9	4,4	0,0
12. Оборотність запасів:												
12.1. днів	11,1	20,9	0,0	8,5	6,5	1,0	19,2	28,3	17,2	14,3	16,4	0,0
12.2. оборотів	33,0	17,4	0,0	43,0	55,9	350,0	19,0	12,9	21,2	25,5	22,3	0,0
13. Тривалість операційного циклу, дні	33,2	85,9	0,0	8,5	6,5	1,0	95,0	86,7	24,3	75,9	99,4	0,0
14. Оборотність кредиторської заборгованості												
14.1. Днів	164,3	256,8	0,0	26,5	33,1	37,9	4,7	21,6	17,4	42,4	53,1	0,0
14.2. Оборотів	2,2	1,4	0,0	13,8	11,0	9,6	77,4	16,9	21,0	8,6	6,9	0,0
15. Оборотність власного капіталу												
15.1. Днів	774,2	1194,6	0,0	21,7	1,8	17,7	146,3	155,9	36,1	53,5	93,4	0,0
15.2. Оборотів	0,5	0,3	0,0	16,8	207,7	20,6	2,5	2,3	10,1	6,8	3,9	0,0
16. Тривалість фінансового циклу, дні	-131,1	-170,9	0,0	-18,0	-26,6	-36,8	90,2	65,1	6,9	33,5	46,3	0,0
17. Період окупності власного капіталу	0,0	0,0	0,0	37,0	3,5	12,8	-2,7	-0,9	-1,6	1,3	-5,2	-2,1
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	-0,4	-2,3	-0,9	0,6	-0,2	-0,6

Таблиця В.11
Аналіз показників ділової активності малих підприємств групи 3 за 2008-2010 р.р.

Показники	Мале підприємство 7			Мале підприємство 9			Мале підприємство 11			Мале підприємство 15		
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	175,1	278,5	419,80	243,6	240,5	374,6	453	541	581	158,8	148,6	294,3
2. Середній розмір капіталу	49,45	60,1	59,25	58,60	79,25	100,50	935,00	933,00	938,00	114,40	128,80	148,35
3. Середній розмір власного капіталу	39,65	38,35	26,25	45,5	46,6	48,95	913,50	911,00	914,00	53,4	57,55	58,15
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	6,55	-2,85	-7,85	19,1	-0,5	-2,05	215,50	221,00	258,50	7,75	17,1	29,75
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	7,35	8,8	10,9	9,85	18,45	8,15	54,5	16,5	52,5	31,55	34,4	32,4
6. Середній розмір запасів	7,15	8,95	9,4	19,4	12	38,5	43,5	62,5	66,5	18,9	18,45	52,65
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	8,25	16,2	21,1	6,7	24,1	46,2	21,5	22	24	35	49,3	
8. Чистий прибуток	3,1	-6,7	-17,5	3,8	-1,6	6,3	-9	4	2	8	9,5	4,8
9. Власний капітал	41,20	35,00	17,50	47,4	45,8	52,1	909	913	915	54	52,8	62,3
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	3,54	4,63	7,09	4,16	3,03	3,73	0,48	0,58	0,62	1,39	1,15	1,98
11. Оборотність дебіторської заборгованості:												
11.1. Днів	15,3	11,5	9,5	14,8	28,0	7,9	43,9	11,1	33,0	72,5	84,5	40,2
11.2. Оборотів	23,8	31,6	38,5	24,7	13,0	46,0	8,3	32,8	11,1	5,0	4,3	9,1
12. Оборотність запасів:												
12.1. Днів	14,9	11,7	8,2	29,1	18,2	37,5	35,0	42,2	41,8	43,4	45,3	65,3
12.2 оборотів	24,5	31,1	44,7	12,6	20,0	9,7	10,4	8,7	8,7	8,4	8,1	5,6
13. Тривалість операційного циклу, дні	30,2	23,3	17,7	43,8	46,2	45,5	79,0	53,3	74,8	116,0	129,8	105,5
14. Оборотність кредиторської заборгованості												
14.1. Днів	17,2	21,2	18,3	10,0	36,6	45,0	17,3	14,8	15,1	80,4	121,1	0,0
14.2. Оборотів	21,2	17,2	19,9	36,4	10,0	8,1	21,1	24,6	24,2	4,5	3,0	55,4
15. Оборотність власного капіталу												
15.1. Днів	82,7	50,3	22,8	68,2	70,7	47,7	736,0	614,6	574,2	122,7	141,4	72,1
15.2. Оборотів	4,4	7,3	16,0	5,4	5,2	7,7	0,5	0,6	0,6	3,0	2,6	5,1
16. Тривалість фінансового циклу, дні	13,0	2,0	-0,7	33,8	9,6	0,4	61,6	38,5	59,7	35,5	8,7	105,5
17. Період окупності власного капіталу	12,8	-5,7	-1,5	12,0	-29,1	7,8	-101,5	227,8	457,0	6,7	6,1	12,1
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	0,1	-0,2	-1,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1

Таблиця В.12
Аналіз показників ділової активності малих підприємств групи 4 за 2008-2010 р.р.

тис. грн.

Показники	Мале підприємство 1			Мале підприємство 3			Мале підприємство 5			Мале підприємство 12			Мале підприємство 13		
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	895,5	334,3	47,2	652,8	415,5	183,6	513,4	156,3	363,3	657,7	551,9	459,8	700,9	468,7	780,3
2. Середній розмір капіталу	248,50	237,00	204,50	759,05	748,80	491,75	130,55	140,50	134,55	2191,20	2195,95	2188,60	70,10	281,25	468,20
3. Середній розмір власного капіталу	51,00	51,00	43,50	645,00	635,55	387,80	-135,7	-175,6	257,85	2052,70	2052,50	2060,70	2,90	4,05	3,00
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	43,00	44,00	36,50	11,00	-13,25	-73,95	119,45	151,65	227,35	1802,95	1801,70	1818,85	-308,60	-25,50	-5,50
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	3	3	1,5	33,25	23,35	17,85	12,7	13,2	13,65	8,3	8,1	8,7	102,15	92,05	102,1
6. Середній розмір запасів	90	80	49	90,95	61,95	9,15	57,15	76,6	76,9	32,5	27,95	29,3	2,6	3,4	57,15
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	50,5	39	14	73,4	75,95	71,6	191,6	237,5	313,2	29,65	33,3	29,7	42,3	28,2	38,65
8. Чистий прибуток	0	0	0	-4,2	-80	0	-15,6	-64,2	-100,3	8,1	16,4	16,4	4,5	-16,5	22,2
9. Власний капітал	51	51	36	638,7	632,1	143,5	-143,5	-207,7	-308	2044,3	2060,7	2060,7	71,5	89,9	142,3
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	3,60	1,41	0,23	0,86	0,55	0,37	3,93	1,11	2,70	0,30	0,25	0,21	10,00	1,67	1,67
11. Оборотність дебіторської заборгованості:															
11.1. Днів	1,2	3,3	11,6	18,6	20,5	35,5	9,0	30,8	13,7	4,6	5,4	6,9	53,2	71,7	47,8
11.2. Оборотів	298,5	111,4	31,5	19,6	17,8	10,3	40,4	11,8	26,6	79,2	68,1	52,9	6,9	5,1	7,6
12. Оборотність запасів:															
12.1. днів	36,7	87,3	378,9	50,9	54,4	18,2	40,6	178,9	77,3	18,0	18,5	23,3	1,4	2,6	26,7
12.2. оборотів	10,0	4,2	1,0	7,2	6,7	20,1	9,0	2,0	4,7	20,2	19,7	15,7	269,6	137,9	13,7

продовження табл. В. 12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
13. Тривалість операційного циклу, дні	37,9	90,6	390,5	69,4	74,9	53,7	49,7	209,7	91,0	22,6	23,8	30,2	54,5	74,3	74,5
14. Оборотність кредиторської заборгованості															
14.1. Днів	20,6	42,6	108,3	41,0	66,7	142,3	136,2	554,6	314,7	16,5	22,0	23,6	22,0	22,0	18,1
14.2. Оборотів	17,7	8,6	3,4	8,9	5,5	2,6	2,7	0,7	1,2	22,2	16,6	15,5	16,6	16,6	20,2
15. Оборотність власного капіталу															
15.1. Днів	20,8	55,7	336,4	360,6	558,3	771,0	-96,5	-410,1	-259,1	1139,2	1357,4	1635,8	1,5	3,2	1,4
15.2. Оборотів	17,6	6,6	1,1	1,0	0,7	0,5	-3,8	-0,9	-1,4	0,3	0,3	0,2	241,7	115,7	260,1
16. Тривалість фінансового циклу, дні	17,3	48,0	282,3	28,4	8,2	-88,7	-86,6	-344,9	-223,7	6,2	1,8	6,6	32,5	52,4	56,4
17. Період окупності власного капіталу	0	0	0	-153,6	-7,9	0	8,7	2,7	2,6	253,4	125,2	125,7	0,6	-0,2	0,1
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,1	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,2	0,2

**Аналіз показників ділової активності
малих підприємств групи 5**

Показники	Мале підприємство № 14			Відхилення (+,-) 2010 року від:	
	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2008 року	2009 року
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	1502,5	1257,1	1593,6	91,1	336,5
2. Середній розмір капіталу	530,85	739,50	808,20	277,35	68,7
3. Середній розмір власного капіталу	195,05	479,1	522,75	327,7	43,65
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	-157,95	14,1	62,4	220,35	48,3
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	113,95	199,55	313,05	199,1	113,5
6. Середній розмір запасів	3,15	7,8	15,2	12,05	7,4
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	335,8	260,4	285,45	-50,35	25,05
8. Чистий прибуток	250,7	-12	75,3	-175,4	87,3
9. Власний капітал	-83	473,1	485,1	568,1	12
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	2,83	1,70	1,97	-0,86	0,27
11. Оборотність дебіторської заборгованості:					
11.1. Днів	27,7	57,9	71,7	44,0	13,8
11.2. Оборотів	13,2	6,3	5,1	-8,1	-1,2
12. Оборотність запасів:					
12.1. днів	0,8	2,3	3,5	2,7	1,2
12.2 оборотів	477,0	161,2	104,8	-372,1	-56,3
13. Тривалість операційного циклу, дні	28,4	60,2	75,2	46,7	15,0
14. Оборотність кредиторської заборгованості					
14.1. Днів	81,6	75,6	65,4	-16,2	-10,2
14.2. Оборотів	4,5	4,8	5,6	1,1	0,8
15. Оборотність власного капіталу					
15.1. Днів	47,4	139,1	119,7	72,3	-19,4
15.2. Оборотів	7,7	2,6	3,0	-4,7	0,4
16. Тривалість фінансового циклу, дні	-53,1	-15,4	9,8	62,9	25,2
17. Період окупності власного капіталу	0,8	-39,9	6,9	6,2	46,9
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	-3,0	0,0	0,2	3,2	0,2

Додаток Г

Таблиця Г.1

**Фактори, що теоретично впливають на показник
чистого прибутку (збитку)**

Найменування чинника	Джерело інформації
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	Ф 2м р. 030
2. Інші операційні доходи, тис. грн.	Ф 2м р.040
3. Операційні витрати, тис. грн.	Ф2м р.090+100+110+120+130+131
4. Матеріальні затрати, тис. грн.	Ф 2м р. 90
5. Витрати на оплату праці, тис. грн.	Ф 2м р.100
6. Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	Ф 2м р.110
7. Амортизація, тис. грн.	Ф 2м р.120
8. Інші операційні витрати, тис. грн.	Ф 2м р.130
9. Податок на прибуток, тис. грн.	Ф 2м р.170
10. Рентабельність активів, %	Ч приб/Серед розм. майна
11. Рентабельність власного капіталу, %	Ч Приб/Серед. розм. власного капіт
12. Рентабельність власного оборотного капіталу, %	П Приб/Сер. розм..власн. оборот капіт.
13. Рентабельність перманентного капіталу, %	Ч Приб/серед розм. перман. капіт.
14. Рентабельність авансованого капіталу, %	Ч Приб/серед. Розм. аван капіт
15. Коефіцієнт економічної незалежності (автономії, концентрації власного капіталу)	Ф1 р.380/р.640 (оптим. значення $\geq 0,5$)
16. Коефіцієнт маневреності	р.(260+270 до 1 року-620-430 до 1 року-630 до 1 року/р.380) (оптим. значення $\geq 0,5$)
17. Коефіцієнт фінансової стійкості (1)	р. (380+480+430 понад 1 рік+630 понад 1 рік)/р.640
18. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	р.(430+480+620+630)/р.640 (оптим. значення $\leq 0,5$)
19. Коефіцієнт фінансової залежності	р.640/380 (оптим. значення $< 2,0$)
20. Коефіцієнт фінансування	р.380/р.(430+480+620+630) (оптим. значення $> 1,0$)
21. Коефіцієнт забезпеченості запасів	р.(260+270 до1 року-620-430 до 1 року -630 до1року)/р.(100+110+120+130+140) (оптим значення $> 0,8$)
22. Коефіцієнт заборгованості	р.(430+480+620+630)/р.380 (оптим. значення $< 1,0$)

23. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у валюті балансу	$p.030/p.280$ (оптим. значення 0,3 - 0,5)
24. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів і запасів у валюті балансу	$p.(030+100+110+120+130+140)/p.280$ (оптим. значення 0,8)
25. Коефіцієнт маневреності	$p.(260+270 \text{ до } 1 \text{ року}-620-430 \text{ до } 1 \text{ року}-630 \text{ до } 1 \text{ року})/p.380$ (оптим. значення $\geq 0,5$)
26. Коефіцієнт довго термінового залучення коштів	$p. (480+430 \text{ понад } 1 \text{ рік}+630 \text{ понад } 1 \text{ рік})/p.(380+480+430 \text{ понад } 1 \text{ рік} +630 \text{ понад } 1 \text{ рік})$
27. Коефіцієнт інвестування	$p.380/p.030$
28. Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	$p.(100+110+120+130+140)/p.(260+270 \text{ до } 1 \text{ року} -620-430 \text{ до } 1 \text{ року}-630 \text{ понад } 1 \text{ рік})$
29. Коефіцієнт покриття запасів	$p.(380-080+480+430 \text{ понад } 1 \text{ рік}+630 \text{ пон. рік}+500+510)/p.(100+110+120+130+140)$
30. Коефіцієнт нагромадження амортизації	$p.032/p.031$
31. Коефіцієнт короткострокової заборгованості	$p.620+630 \text{ до } 1 \text{ року}+430 \text{ до } 1 \text{ року})/p.430+480+620+630$
32. Коефіцієнт фінансової стійкості (2)	$p. 380/p.620+630 \text{ до } 1 \text{ року}+430 \text{ до } 1 \text{ року}$ (оптим. значення ≥ 1)
33. Коефіцієнт фінансового леверіджу	$p. 480+430 \text{ до } 1 \text{ року}+630 \text{ до } 1 \text{ року})/p.380$ (оптим. значення $< 0,25$)
34. Коефіцієнт придатності основних засобів	$p.030/p.031$

Наукове видання

Волохова М.П.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ТА СТИМУЛИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ
ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Монографія

Підписано до друку 8.11.2012. Формат 60x84/16.

Ум. друк. арк.. 12,81

Папір офсетний. Друк на ризографі.

Тираж 300 прим. Замовлення №2301.

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8

Свідоцтво ДК №3564 від 31.08.2009

Тел.: 728-45-71

e-mail: ev_atlant@mail.ru