

ТЕРНОПІЛЬСЬКА АКАДЕМІЯ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

На правах рукопису

Берницька Дарія Іванівна

УДК 334.012

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО
БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ

08.02.03 – організація управління, планування і регулювання
економікою

ДИСЕРТАЦІЯ
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник:
Доктор економічних наук, професор
Гринчуцький В.І.

Тернопіль 2002

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1 Теоретико-методологічні основи державного регулювання малого бізнесу.....	9
1.1. Сутність, значення та проблеми розвитку малого бізнесу	9
1.2. Розвиток малого бізнесу на державному рівні.....	34
1.3. Основи державної політики сприяння малому бізнесу.....	47
висновки до розділу 1	61
Розділ 2 Аналіз та оцінка економіко-організаційних механізмів державного регулювання малого бізнесу в регіоні	63
2.1 Оцінка розвитку і підтримка малого бізнесу в регіоні.....	63
2.2 Аналіз і оцінка використання трудового потенціалу регіону підприємствами малого бізнесу	80
2.3. Аналіз використання інвестицій у розвиток малого бізнесу в регіоні	100
Висновки до розділу 2	115
Розділ 3 Удосконалення організаційно-економічного механізму державного регулювання малого бізнесу з врахуванням потреб регіону	118
3.1. Оптимізація залучення і використання інвестиційних ресурсів малих підприємств.....	118
3.2. Обґрунтування зниження податкового тиску на малий бізнес.....	126
3.3. Організаційні механізми взаємодії малого бізнесу з місцевою владою	143
Висновки до розділу 3	162
Загальні висновки.....	165
Список використаних джерел	170
Додатки.....	188

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. Одним з перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу.

Незважаючи на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади й управління нормативних документів, розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється у несприятливому макро- та мікро середовищі, існує багато проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях. Аналіз діяльності суб'єктів малого бізнесу свідчить про те, що значна кількість новостворених малих підприємств не може розпочати свою роботу через відсутність достатнього статутного капіталу, сировини та матеріалів, власних площ і обладнання, практичних навичок та підприємливості працівників у здійсненні бізнесу. Вони відчувають проблеми виробничого характеру, труднощі в реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури. Через невеликі обсяги господарської діяльності деякі малі підприємства неспроможні залучати кваліфікованих фахівців, наймати здібних робітників і забезпечувати їм високий рівень оплати праці.

Негативно впливають на розвиток малого бізнесу такі стримуючі фактори, як загальний спад вітчизняного товарного виробництва, зростання цін, інфляція, низький рівень платоспроможності населення, рекет, корупція тощо.

Сучасна теорія малого бізнесу є плодом напруженої думки не одного покоління вчених. Цю проблему досліджували: Р.Кантильйон, А.Маршал, А.Сміт, Ж-Б.Сей, С.Сімонді, Й.Шумпетер, Ф.Хайек та інші видатні дослідники. За останні роки опубліковано цілий ряд наукових праць такими вченими, як З.Варналій, А.Васіна, Л. Воротіна, Л.Верховодова, М.Долішній, А.Даниленко, О.Кузьмін, М.Козоріз, В.Мікловда, А.Мельник, С.Мочерний,

В.Павлов, С.Реверчук, та багатьма іншими дослідниками, де розкриваються різні аспекти розвитку, методика аналізу регулювання та підтримки малого бізнесу. У них розкрита роль, яку відіграє цей сектор протягом тривалого часу в індустріальних країнах та країнах, що розвиваються, в тому числі і в країнах з перехідною економікою центральної і східної Європи. На сьогоднішній день сектор малого бізнесу в Україні не достатньо розвинутий. Вітчизняні підприємці залишаються сам на сам із складною економічною ситуацією, самотужки шукають виходу з кризової ситуації, керуючись власною інтуїцією та рекомендаціями західних фахівців. Спостерігається тенденція до скорочення кількості підприємницьких структур. Це свідчить про те, що в країні набирають сили негативні фактори, які гальмують розвиток підприємництва та знижують ефективність функціонування підприємницьких структур. У вирішенні цих проблем вирішальне значення має державна політика підтримки і регулювання розвитку малого бізнесу, що потребує негайного вирішення. Тому, зважаючи на всі вказані чинники малого бізнесу, з точки зору теорії і практики поставлена проблема є актуальною і потребує свого розв'язання, що обумовило вибір теми, мету і основні напрямки дисертаційного дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано відповідно до планів науково-дослідних робіт і є частиною комплексної наукової теми “Розробка науково-обґрунтованої концепції економічної політики місцевих органів самоврядування у ефективному використанні ресурсного потенціалу регіону” (державний реєстраційний номер 0195U006326) виконуваної на кафедрі економіки підприємств і корпорацій Тернопільської академії народного господарства.

Мета та завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є обґрунтування теоретичних, організаційних та економічних механізмів державного регулювання розвитку малого бізнесу на макро- і мікрорівні для підвищення ефективності його функціонування. Для досягнення мети

необхідно було вирішити такі завдання:

- з'ясувати сутність малого бізнесу, тенденції його становлення й розвитку як структуроутворюючого чинника ринкової економіки;

- поглибити розробку теоретико-методологічних засад функціонування та розвитку організаційно-економічного механізму державного регулювання малого бізнесу в регіоні;

- дослідити еволюцію державної політики щодо розвитку малого бізнесу в Україні, проблеми інтеграційних зв'язків з великими підприємствами та способи самоорганізації малого бізнесу;

- опрацювати основні напрямки Національної програми з попередніми програмами розвитку малого бізнесу в Україні, визначити заходи, які можуть здійснюватись в рамках регіональної програми підтримки розвитку малого підприємництва, а які можуть бути предметом національної програми;

- здійснити комплексне дослідження розвитку малого бізнесу в Україні та регіоні й виявити причини, що гальмують його розвиток, як суб'єкта державного регулювання; виявити заходи, які могли б бути використані у системі державного регулювання;

- провести аналіз трудового потенціалу в регіоні та визначити складові механізми державного регулювання в його використанні у сфері малого бізнесу;

- обґрунтувати необхідні заходи держави по залученню інвестицій в економіку області для розвитку малого бізнесу;

- охарактеризувати діючу систему оподаткування, розкрити вплив податків на розвиток малого бізнесу в регіоні та оптимізувати ставку податку для малих підприємств як важливий механізм державного регулювання;

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є підприємства малого бізнесу в Україні і в регіоні всіх форм власності і галузей господарювання.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є проблеми державного регулювання малого бізнесу в регіоні.

Методологія та методика дослідження. Теоретичною та методичною основою роботи є системний підхід до аналізу державного регулювання економіки, розвитку і підтримки малого бізнесу.

У дисертаційному дослідженні використані наступні методи: загальнонаукові методи аналізу та синтезу, групування і порівняння (при вивченні теорії і практики регулювання малого бізнесу на державному і регіональному рівні); графічний, індексний, економіко-математичний, лінійного моделювання (при оцінці тенденції розвитку малого бізнесу і прогнозуванні кількості малих підприємств та зайнятості на них); вибірковий, зведення і групування (при аналізі і обґрунтуванні нових підходів до податкової політики і інвестиційної привабливості малих підприємств); єдності історичного і логічного дослідження (при еволюції дослідження розвитку підприємництва, ролі і місця малого бізнесу у країні).

Інформаційну базу дослідження складають законодавчі акти України, нормативні документи центральних органів державної влади, матеріали обласної державної адміністрації, обласного фінансового управління, обласної та міської податкової адміністрації, монографії і статті з даної проблеми, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, що стосуються досліджуваної проблеми, а також результати досліджень, виконаних автором.

Наукова новизна одержаних результатів визначена такими положеннями дисертації:

- здійснено комплексний підхід до вивчення розвитку малих підприємств в Україні і регіоні за кількісними та якісними показниками в динаміці протягом 5-7 років порівняно з відповідними даними по Україні, з їх максимальними і мінімальними значеннями по різних адміністративних одиницях регіону;
- запропоновані додаткові критерії віднесення підприємств до категорії малих, до яких відносяться граничні величини визначення обсягів

господарського обороту по галузях та розміри прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг.

- здійснено розрахунок і спрогнозовано кількість малих підприємств і чисельність зайнятих на них на період до 2016 р. на основі застосування відповідного математичного апарату і видозміненої економетричної моделі побудованої з допомогою програмного продукту STADIA, а також розраховано значення коефіцієнта кореляційного зв'язку для адміністративних одиниць регіону;

- обґрунтовано оптимальну ставку податку на основі аналізу реалій оподаткування малих підприємств. Розроблена методика щодо характеристики ефективності податкової політики з використанням запропонованих показників: коефіцієнт ефективності системи оподаткування; коефіцієнт податкоємності реалізації продукції; коефіцієнт податкоємності витрат;

- розраховано інтегральні показники інвестиційної привабливості для ряду малих підприємств за допомогою програми INTEGRAL для заохочення до процесу інвестування малого бізнесу вітчизняних та іноземних інвесторів;

- розроблено рекомендації щодо формування регіональної програми сприяння розвитку малого бізнесу, центру розвитку малих підприємств на місцях і організація взаємодії та зворотного зв'язку між місцевою владою та підприємницькими колами через взаємодію трьох сторін "місцева влада – центр розвитку - профспілка".

Практичне значення одержаних результатів отримано в ході дисертаційного дослідження наукові результати та запропоновані відповідні пропозиції були подані у Тернопільську обласну державну адміністрацію, у відділ економіки ОДА, регіональний центр зайнятості, відділ зовнішньоекономічних зв'язків і дістали позитивну оцінку та прийняті до використання, що підтверджується відповідно довідками № 06/9-658; №ОУ-08/1757.

Окремі положення дисертації використовуються у навчально-виховному процесі кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільської академії народного господарства, зокрема при підготовці і викладанні лекційних курсів “Основи бізнесу”, “Стратегія підприємства”.

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною завершеною роботою. Особистим внеском здобувача є опубліковані наукові праці, що використані при написанні дисертації і є результатом особистої роботи.

Апробація результатів дисертації. Дисертація обговорювалась на засіданні кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільської академії народного господарства. Результати дослідження викладені у виступах автора на IV Міжнародній конференції “Проблеми економічної інтеграції України в європейський союз: інвестиційні аспекти” (м. Форос, 1999); Всеукраїнській науково-практичній конференції “Проблеми інвестиційної підтримки вітчизняного виробника” (м. Хмельницький, 1999); міжвузівській науково-практичній конференції, щодо проблем розвитку України в перехідний період до ринку (м. Тернопіль, 1996); міжвузівській науково-практичній конференції “Ефективність реформування аграрної сфери і шляхи раціонального використання природних ресурсів Поділля” (Тернопіль, 1998).

Публікації. Результати дослідження опубліковані в 12 наукових працях загальним обсягом 3,75 д.а., з яких 3,05 д.а. належать особисто автору.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1. Сутність, значення та проблеми розвитку малого бізнесу

У світовій економіці підприємництво як форма господарювання заснована на ініціативі, самостійності та добровільності в пошуку шляхів досягнення кращих результатів, є загальновизнаним. Більше того, аналітики економіки західних країн вважають, що саме за рахунок розвитку підприємницьких структур у великих індустріально розвинених державах досягнуто ефективності господарювання, високого рівня достатку основної частини населення. Завдяки високим темпам розвитку підприємницьких структур, і перш за все у малому бізнесі, успішно розв'язуються гострі соціально-економічні проблеми ринкової економіки у сфері зайнятості та безробіття. “Тільки в США, за розрахунками спеціалістів, за останні 10 років понад 80% нових робочих місць було створено підприємницькими структурами” [229, с.8]. В Україні підприємництво офіційно визнано і, починаючи з початку 90-х років, розвивається досить швидкими темпами. Однак у суспільстві існують різні погляди на цей вид виробничо-господарської діяльності: від цілковитого заперечення його позитивної ролі до визнання підприємництва “...панацеєю, здатною вилікувати всі хвороби економіки перехідного періоду і вивести країну в світовий ринковий простір як рівноправного партнера цивілізованих держав” [30, с.9].

В економічній літературі існують різні точки зору, підходи стосовно суті, класифікаційних ознак і форм організації малого бізнесу. Так, одні автори трактують підприємництво як елемент ринкової економіки, діяльність в ході якої підприємець знаходить нові комбінації поєднання факторів виробництва або впроваджує різні нововведення з метою одержання максимального прибутку [59, с.29].

З позицій інших авторів підприємництво – це економічна діяльність суб'єкта в умовах ринкової економіки, спрямована на отримання прибутку і власної вигоди, шляхом виготовлення та реалізації товарів або послуг [100, с.32]. На нашу думку це визначення характерне для багатьох приватних фірм, більшість з яких є дрібні.

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Підприємництво, без сумніву, відіграє визначальну роль у реалізації завдань перехідного періоду. При цьому успішна трансформація адміністративно-командної економіки у соціально спрямовану ринкову неможлива без діяльності підприємців, які обумовлюють відповідні зміни як на мікро-, так і на макроекономічному рівні.

Отже, успіх підприємницької діяльності значною мірою залежить від людини, тобто підприємця, який є ініціатором і організатором такої діяльності.

Визначення поняття “підприємець”, в економічній літературі також трактується по-різному. Й.Шумпетер відзначає: “... бути підприємцем – значить робити не те, що роблять інші. Підприємець ламає старий традиційний кругообіг заради становлення нового, який забезпечує динамізм економічної системи. Щоб бути здатним виконувати підприємницькі функції, індивід повинен володіти рядом специфічних рис, а саме: гостротою бачення, вмінням одному йти непрокладеною дорогою, володіти ініціативою, авторитетом, даром передбачення, впливом на інших людей. Підприємець – революціонер в економіці” [192, с.187].

Сучасні дослідники підприємництва дають таке визначення: “Підприємець – це ключ до успішного початку будь-якої справи. Це персона, яка осягає можливості ринку і, володіючи мотивом, стимулом і здатністю мобілізувати ресурси, задовольняє ці ринкові можливості” [15, с.35].

Доцільно навести деякі дані з теорії і практики розвитку підприємництва.

З історії виникнення підприємництва можна виділити три хвилі розвитку теорії “підприємницької” функції.

Перша хвиля виникла на початковому етапі (з XVII ст.) і акцентувала увагу на такому аспекті підприємництва, як ризик. Ця теорія пов’язується з французьким економістом Р.Кантільоном. Підприємець – це індивід, який володіє передбаченням і бажанням прийняти на себе ризик, націлений на майбутнє, чії дії характеризуються з надією одержати прибуток і готовністю до втрат.

Елемент ризику стає центральним і в концепції підприємництва Ф. Найта. З точки зору, люди, які беруть на себе тягар прорахованого ризику і не прорахованої невизначеності, а також які гарантують більшості працюючих заробітну плату, одержують право управляти діяльністю цієї більшості і привласнювати відповідну частину доходу.

Друга хвиля розвитку теорії підприємництва характеризується виділенням інноваційності в якості характерної риси підприємця і пов’язана в першу чергу з осмисленням підприємництва в рамках теорії динамічного розвитку і економічного росту. В цій теорії вагомий внесок належить Й. Шумпетеру, Г. Шміллеру, Ф. Тоссігу, Г. Друкеру. Основою цієї теорії є погляди Й.Шумпетера, які можна сумувати в такі основні положення:

1) функція підприємництва полягає головним чином в еволюціонуванні і реформуванні виробництва шляхом використання винаходів або, ширше, різних можливостей для випуску нових або старих (за новим методом) товарів, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту, реорганізації виробництва тощо. Змістом підприємницької діяльності виступає, таким чином, “здійснення нових комбінацій” факторів виробництва і обігу або різноманітності нововведення;

2) підприємництво – це універсальна загальноекономічна функція будь-якої суспільної формації. Вона часто поєднується з виконанням інших видів діяльності (управлінням, науковими розробками, маркетингом тощо) і не є раз і на завжди даним. Крім того, з економічним розвитком

підприємницька функція ніби “розсіюється” серед спеціалістів. Статус власника не є у Шумпетера визначаючою і обов’язковою рисою підприємця;

3) особливе значення для підприємництва має стан господарсько-політичного середовища. Й.Шумпетер спеціально дослідив проблеми підприємництва в умовах ринково-конкурентної і адміністративно-командної економічних систем. Середовище визначає не тільки методи використання можливостей “нових комбінацій”, але й основні типи мотивацій підприємницької діяльності [191, с.162-175].

Визначний внесок Й.Шумпетера в розвиток теорії підприємництва визначається тим, що він ввів фігуру підприємця в економічне життя необхідний фактор економічного росту, який постійно відіграє центральну роль в соціально-економічному прогресі.

Проте Й.Шумпетер не зміг уникнути монофункціонального “уклону”, який заперечував за підприємцем несення ризику.

Третій етап розвитку теорії підприємництва на перше місце ставить особливу чутливість підприємця, самостійність його суджень у прийнятті рішень. Визначним теоретиком цього етапу був Ф.Хайєк, погляди якого на підприємництво багато в чому перекликаються з Й.Шумпетером, але відрізняються більшою цілісністю, послідовністю і широтою.

Суть підприємництва в інтерпретації Хайєка – це пошук і дослідження нових економічних можливостей, це характеристика поведінки, а не якого-небудь роду занять і, нарешті, всякий індивід, чия поведінка відрізняється пошуковим стилем є потенційним підприємцем.

Роботи Ф.Хайєка та його послідовників Л.Мізеса, І.Кірцнера (новоавстрійської школи) в цілому не тільки дали метод дослідження підприємницької активності на практиці, але і заклали основи для розуміння багатофункціонального характеру і неоднозначності підприємництва, як соціально-економічного феномену.

На жаль, проблеми підприємництва не знайшли розробки в працях вітчизняних вчених. Цьому були свої причини як об’єктивного, так і

суб'єктивного характеру. Проаналізуємо основні об'єктивні причини. Найголовнішою причиною була командно-адміністративна форма господарювання та ідеологічна зашореність керівництва державою. Хоч за 70-річну історію існування комуністичного режиму підприємництво мало свої періоди піднесення. Історію підприємництва радянського часу умовно можна поділити на 4 етапи.

Перший етап охоплює період із жовтня 1917 року до початку 20-х років. Його особливістю було широке витіснення підприємництва з економічного життя. Така політика виходила з марксистських уявлень про комуністичне суспільство. Відношення до підприємництва було однозначним: воно не сумісне з соціалізмом. Монопольне становище держави, ліквідація самостійності виробників, усунення конкуренції між ними – все це призвело до звуження сфери підприємницької діяльності.

Другий етап – період нової економічної політики (1921-1929). При незмінній стратегічній лінії стосовно до підприємництва, воно стало використовуватися для розвитку економіки. Відродження підприємницької діяльності в концепції нової економічної політики розглядалося як вимушена необхідність. Але навіть за цих умов воно стало розвиватися на всіх рівнях. Це виявилось в укладанні договорів (концесій) держави з іноземним капіталом на передачу останнім для експлуатації певних об'єктів і ділянок землі; в акціонуванні багатьох державних підприємств. Дозвіл на приватну торгівлю, надання послуг і дрібне виробництво.

Багатоукладний характер економіки, зростання ролі економічних факторів розвитку виробництва створювали передумови для розвитку підприємництва і на нижчих рівнях. Але оскільки підприємництво розглядалося як чуже соціалізму явище, то економічні умови розвитку підприємницької діяльності в цей період слабо закріпилися.

Третій етап в історії підприємництва в СРСР був самим тривалим і драматичним. Він охопив період з кінця 20-х до другої половини 80-х років. Це був період безроздільного панування адміністративно-командної системи.

Із легального сектору підприємництво було практично усунуте (не рахуючи залишків індивідуально-ремісничої). Воно перейшло на нелегальне становище, функціонуючи в “тіньовій” економіці.

В 80-х роках почали спостерігатися деякі нові явища, направлені на підвищення трудової активності. Було поставлено питання про формування нового економічного мислення, складовою частиною якого вказувалася соціалістична підприємливість. Стратегічне завдання розвитку економіки була поставлена задача про корінну перебудову самої системи господарювання.

Все це дає основу говорити про початок принципово нового, четвертого етапу в історії підприємництва в нашій країні. Все це засвідчує те, що українське підприємництво зароджувалось на початку 80-х років за вказівками зверху на засадах роздержавлення соціалістичної економіки. Перші підприємницькі структури формувались не самостійно, а навколо комсомольських, профспілкових, партійних та виробничо-господарських організацій. Їхньою метою було “розкріпачити” інтелектуальний потенціал країни, дати можливість проявитись йому в більш широких аспектах і тим самим припинити або знизити наростання темпів спаду соціалістичної економіки, що чітко визначались саме в цей період. Перші підприємницькі структури найбільшого поширення набули у формі молодіжних, науково-технічних товариств, асоціацій, кооперативів.

З 1991 по 1993 рр. формується правова база для функціонування підприємництва як повноправної форми господарювання, приймається низка законів і підзаконних актів, постанов Президента і Уряду України, які значною мірою впорядкували процеси становлення підприємницької діяльності. Однак процес створення законодавчої бази для підприємництва ще не закінчений, а знаходиться на етапі розвитку, становлення й удосконалення.

Підприємництво в новій незалежній державі зайняло не тільки рівноправне становище, але й активну позицію в налагоджуванні

економічних зв'язків із зарубіжними країнами. Найвищих темпів розвитку підприємницька діяльність набула в сфері малого бізнесу. Типовими формами організації можна вважати створення кооперативів, малих підприємств, спільних підприємств.

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення. Найдинамічнішим елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, є малий бізнес.

Позитивні результати розвитку малого бізнесу в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що він є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства, за певних умов і при підтримці з боку держави – тенденційно інноваційні, гнучкі і витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого бізнесу до структуроутворення ринку висуває завдання його відродження та спрямовує у число першочергових заходів реформування економіки України на її перехідному етапі.

В економічній літературі існує багато визначень: “Бізнес – це діяльність, яка здійснюється приватними особами, підприємствами чи організаціями по добуванню природних благ, виробництву або придбанню і продажу товарів чи послуг в обмін на інші товари, послуги або гроші при взаємній вигоді зацікавлених осіб або організацій” [60, с.18].

“Бізнес – це система діяльності, де організація виробництва товарів і послуг здійснюється тими, кому належать фактори виробництва з метою одержання прибутку” [108, с.78].

На нашу думку, малий бізнес – це самостійна систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб’єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу.

Ми вважаємо, що значення малого бізнесу полягає у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки, складає основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживацькими 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, розвитку конкуренції,

Малий бізнес або мале підприємство – це найчисельніший прошарок дрібних власників, які завдяки своїй масовості значною мірою визначають соціально-економічний рівень розвитку країни. Сектор такого бізнесу утворює найрозгалужену мережу підприємств, що діють переважно на місцевих ринках і безпосередньо пов’язані з масовим споживачем товарів і послуг [11, с.35].

Малий бізнес включає в себе індивідуальну трудову діяльність громадян, що мають статус юридичної особи, або не мають його. Це поняття є значно ширшим від поняття “мале підприємство”. До них відносяться індивідуальні, приватні, сімейні підприємства, фермерські господарства, які можуть працювати на правах малого підприємства, зберігаючи при цьому свій початковий статус[19, с.189].

Сюди ж входять і власне малі підприємства, незалежно від форми власності, якщо чисельність зайнятих на них не перевищує законодавчо встановленої норми (про що детальніше йтиме нижче).

В умовах України розвиток мережі підприємств малого бізнесу необхідний як для створення в економіці нормальних конкурентно-ринкових відносин, так і з метою активізації структурної перебудови, насамперед на користь розвитку виробництва товарів народного споживання, торгівлі, громадського харчування, сфери послуг, де переваги таких підприємств виявляються особливо рельєфно.

Для України в умовах безробіття не менш важливою роллю підприємств такого типу є їх потенційні можливості у створенні нових робочих місць. Використання переваг підприємств малого бізнесу може дати досить позитивний ефект безпосередньо вже в умовах нинішнього етапу економічних перетворень в Україні. Малий бізнес – це найбільш “дешевий” і найкоротший шлях переходу до ринку. Саме невеликим підприємствам притаманні ті характеристики, що одночасно становлять їх соціально-економічну природу і складають ті специфічні особливості, що дозволяють класифікувати їх у цій якості.

Коли йдеться про малі підприємства з метою порівняння з іншими країнами (табл. 1.1., рис. 1.1.) (а можливі різні цілі), то необхідно розглянути існуючі стандарти віднесення підприємств до цього виду. Однак, як нами уже зазначалося, навіть у розвинутих країнах світу немає єдиного визначення малого бізнесу. Відомо, що в 75 країнах світу використовується для характеристики малого бізнесу 30 різних статистичних показників.

Намагання виробити єдине визначення малого бізнесу приречені на невдачу. Причини цього: диференціація зовнішніх умов, різноманітність цілей (для різних цілей використовуються різні визначення), рівень аналізу тощо. Є очевидним, що для збору статистичних даних про малі підприємства, для розробки державних програм малих підприємств, для оподаткування, для проведення малої приватизації однакових підходів до визначення малих підприємств бути не може.

Таблиця 1.1
Стан малого та середнього підприємництва (МСП)
в деяких країнах світу, 2000 р.

Країна МСП	Кількість малих та середніх підприємств, тис. шт.	Кількість малих та середніх підприємств, на 1000 населення	Зайнято в МСП млн. чол.	Частка МСП у загальній кількості зайнятих, %	Внесок у ВВП, %
Великобританія	2630	46	13,6	49	50-53
Німеччина	2290	37	18,5	46	50-54
Італія	3920	68	16,8	73	57-60
Франція	1890	35	15,2	54	55-62
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Японія	6450	49,6	39,5	78	52-55
Росія	836,2	5,65	8,1	9,6	10-11

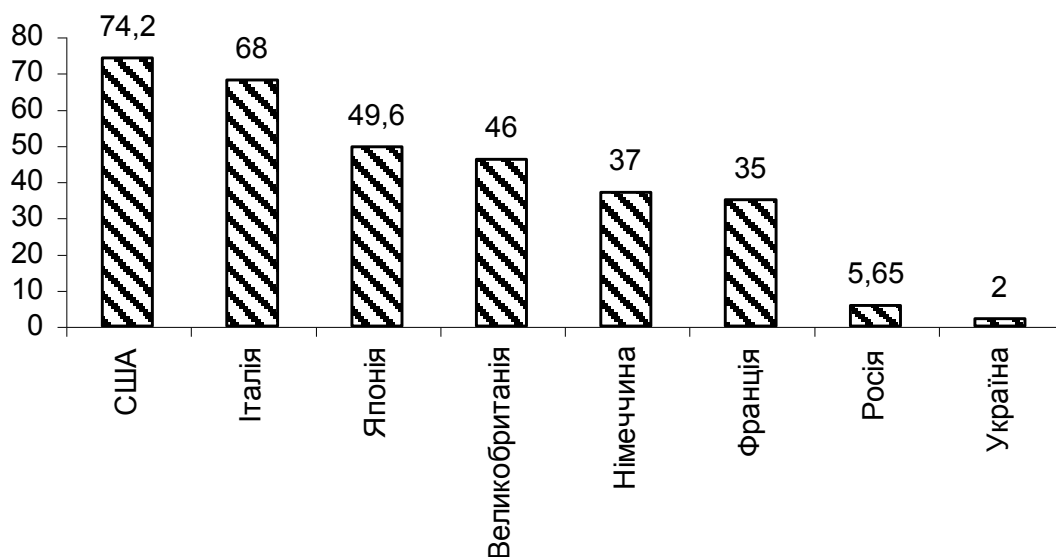


Рис. 1.1. Кількість малих та середніх підприємств на 1000 населення в деяких країнах [111, с.18]

Сьогодні в країнах Заходу за основу аналізу малого бізнесу беруть визначення прийняте в Європейському Союзі (1 січня 1995 р.) [110, с.122]:

- кількість персоналу не перевищує 500 чоловік;
- фонди підприємства становлять вартість не більше 75 млн. ЕКЮ.

Також виділяються підприємства з чисельністю зайнятих до 9 чоловік (в основному це індивідуальні підприємства, сімейні і фермерські господарства) і дрібні підприємства з чисельністю зайнятих 10-99 чоловік. Міжнародна організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), в яку входять економічно розвинуті країни, визначають підприємства з чисельністю до 19 чоловік як “зовсім малі”, до 99 чоловік, “малі”, а від 100 до 199 чоловік – як “середні” [218, с.6].

В окремих розвинутих країнах кількісний розмір показників віднесення підприємств до суб’єктів малого бізнесу може відрізнятись від загальноприйнятого в ЄС. Наведемо приклади класифікації підприємств у промисловості за чисельністю зайнятих в деяких країнах. Так, у Великобританії, наприклад, віднесення підприємств до малих базуються за даними обороту і чисельності зайнятих. При цьому в обробній промисловості у Великобританії малим рахується підприємство із зайнятістю нижче 200 чоловік, в цей час коли в роздрібній торгівлі – з оборотом не більше 400 тис. фунтів стерлінгів. Згідно закону про компанії, у Великобританії мале підприємство повинно відповідати двом із таких вимог: оборот не більше 2,3 млн.ЕКЮ; активи не більше 1,5 млн.ЕКЮ; середня чисельність зайнятих до 50 чоловік (а у вантажоперевезенні – кількість автомашин).

У Франції малими вважаються підприємства, у яких річний оборот до стягнення податків, що оцінений на момент закриття підсумкового балансу, нижчий ніж 200 млн. франків. Причому в різних галузях економіки розмір фірми оцінюється по-різному. Якщо у сільському господарстві і харчовій промисловості фірми з зайнятістю більше 200 чоловік рахуються великими, то в галузях, котрі виготовляють обладнання, фірми з зайнятістю 500 чоловік відносяться до категорії малих підприємств.

У ФРН до малих відносяться фірми з річним оборотом менше 1 млн. марок. Малі і середні фірми – це такі, якими керують юридично самостійні власники, що безпосередньо беруть участь у виробництві, повністю беруть на

себе економічний ризик і фінансування. У Німеччині до малих і середніх відносяться підприємства з річним оборотом не більше 50 млн. ЕКЮ.

Таблиця 1.2

Класифікація підприємств в промисловості, прийнята в деяких країнах
(за чисельністю персоналу) [110, с.8]

Країна	Інший статус*	Малі	Середні
Великобританія	1 – 24	24-99	
Німеччина	менше 10	10-99	100-499
Франція	менше 20	20-99	
Японія	менше 30	30-99	100-300
США	1 – 24	25-99	100-499
Росія з 1995 р.	менше 10	до 100	
Україна		до 200	

Примітка: Підприємства малого бізнесу, що відрізняються в законодавчому регулюванні і функціонуванні.

Конкретні показники віднесення підприємств до суб'єктів малого бізнесу приймаються при встановленні фінансової й іншої підтримки.

Досить цікавими є показники, якими керується Банк Греції при фінансовій підтримці малих підприємств: середня чисельність зайнятих за останні 3 роки не повинна перевищувати 50 чоловік, річний оборот за останні три роки повинен бути не більше 1,3 млн. ЕКЮ, а власник підприємства повинен особисто брати участь в управлінні підприємством [110, с.8].

У Швеції до малих і середніх відносяться підприємства з чисельністю до 200 чоловік, але додатково при класифікації застосовуються такі показники:

- стадії росту (початкова, виживання, ріст);
- галузева належність;
- географічна сфера діяльності (локальні, регіональні і національні масштаби);
- специфічні характеристики керівників і управляючих (наприклад, жінки-підприємці, іноземці і т.д.);

- типи проблем, характерні для підприємств (наприклад, управління якістю, фінансування і інше) [110, с.8].

В Японії згідно з законом про малі і середні підприємства, до малих і середніх відносяться підприємства, що характеризуються рядом показників (див. табл. 1.3.).

Таблиця 1.3

Показники класифікації МСП у Японії [110, с.15]

Галузі, в яких функціонують підприємства	Встановлений капітал, млн. ієн	Чисельність робітників
Добувна і переробна промисловість, будівництво	до 100	до 300
Оптова торгівля	до 30	до 100
Роздрібна торгівля і послуги	до 30	до 50

Дані критерії є верхньою межею, але можуть законом бути змінені. Наприклад, згідно із Законом про модернізацію обладнання малим і середнім підприємствам у фарфорово-фаянсовому виробництві вважаються підприємства з чисельністю до 900 чоловік. Також існує поняття маломасштабного підприємства з чисельністю до 20 чоловік (торгівля і послуги – до 5 чоловік).

Федеральним законом малого бізнесу США встановлено, що мала фірма – це фірма, котра має одного чи декілька власників, активи не більше 5 млн. доларів, річний прибуток не більше 2 млн. доларів.

Адміністрація з роботи малого бізнесу США для кожної галузі залежно від особливостей виробництва й інших необхідних чинників встановлює такі критерії:

- в будівництві – річний обсяг обороту від 7 млн. дол. до 17 млн. дол. (залежно від виду діяльності);
- у сільському господарстві – обсяг обороту до 3,5 млн. дол. в окремих галузях – 0,5 млн. дол.;
- транспорт – обсяг обороту до 3,5 млн. доларів;
- роздрібна торгівля – обсяг обороту до 3,5 млн. доларів;

- послуги – обсяг обороту до 3,5 млн. доларів (в окремих галузях до 13,5 млн. доларів).

В Україні чинним законодавством як критерій для віднесення підприємств до малих передбачені лише максимальні розміри чисельності працівників за укрупненими групами галузей. Так, згідно до Закону України від 27 березня 1991 р. “Про підприємства в Україні” до малих відносяться заново створені і діючі підприємства: у будівництві і промисловості – з чисельністю працюючих до 200 чоловік, в інших галузях виробничої сфери, до 50, у науці і науковому обслуговуванні – до 100, у галузях невиробничої сфери – до 25, у роздрібній торгівлі – до 15 чоловік. При перевищенні показаних меж підприємство перестає бути малим. Мінімальної межі чисельності працівників до малих підприємств всіх груп галузей чинним законодавством не встановлено [67, 67].

Однак критерій чисельності не є досконалим. В економічній літературі він заслужено піддавався критиці [162, с.137]. Може виникнути ситуація, коли невелике за чисельністю працівників підприємство досягає великого господарського обороту завдяки високому рівню наукоємності продукції і високої продуктивності. Чи можна його віднести до розряду малих? Очевидно ні. З розвитком економіки повинні з’явитися додаткові критерії. В Україні на нашу думку ними можуть бути: граничні величини обсягів господарського обороту за галузями та розміри прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг; граничні розміри основного капіталу.

І ще два уточнення. По-перше, підприємства, що здійснюють декілька видів господарської діяльності, належать до категорії малих за критеріями того виду діяльності, який має найбільшу питому вагу в обсязі господарського обороту. По-друге, підприємство не можна віднести до категорії малих, якщо воно за висновком Антимонопольного комітету України займає монопольне становище у своїй сфері діяльності серед господарських структур [162, с.140].

Сучасний стан економічного розвитку України ставить на порядок денний проблему пошуку форм господарювання, які б урахували інтереси як виробників, так і споживачів продукції. Розвиток сектора малих підприємств є необхідною умовою формування повноцінного ринкового середовища й відображає об'єктивну загальносвітову тенденцію підвищення ролі суб'єктів малого бізнесу в економіці країн.

Сектор малого бізнесу – невід'ємний об'єктивно необхідний елемент будь-якої розвиненої господарської системи, без якої економіка та суспільство в цілому не можуть нормально функціонувати й розвиватися.

В економічній літературі виділяють три основні підходи до визначення місця і ролі малих підприємств у національній економіці.

Перший. “Дрібне виробництво – це пережиток, і його місце в історичному музеї. Під тиском гігантів мале виробництво витісняється, тому воно не має ніякої історичної перспективи крім однієї – залишатися на задвірках національної економіки і чекати своєї загибелі” [134, с.297]. Теоретичною основою для такого підходу є нібито дія закону переваг великого виробництва. Звідси – і офіційна доктрина щодо малих підприємств: держава повинна націлювати свою економічну політику переважно на розвиток великих підприємств. На практиці це означає розвиток і підтримку гігантизму та монополізму. На нашу думку, такий однобічний підхід не виправданий як з погляду економічної теорії, так і з погляду реалій сьогодення.

Еволюція ринку відображає тенденцію до концентрації виробничої діяльності з метою подальшого завоювання міцних позицій на більш вузьких ринках збуту і мобілізації додаткових резервів для нагромадження капіталу. Проте відомо, що збільшення масштабів підприємств до певного критичного рівня веде до скорочення витрат, особливо їхньої постійної частини в розрахунку на одиницю виробу. Зниження рівня змінних витрат у цьому разі зумовлене технологічною економією. Однак перевищення критичного масштабу підприємства призводить до швидкого наростання витрат,

пов'язаних з утриманням інфраструктури і необхідної взаємодії структурних підрозділів підприємства [3, с.178-181; 52, с.131-132; 180, с.224-229; 59, с.206-209].

Збільшення концентрації виробництва веде також до монополізації певних сегментів ринку і відповідної антимонопольної реакції з боку державного регулювання економіки [1, с.20].

Другий. Ера великих фірм закінчилася, майбутнє за дрібним виробництвом. При цьому доводиться виняткова користь малих підприємств та непотрібність і безкорисність великих компаній. Не без перебільшення йдеться проте, що малі фірми є абсолютними лідерами у технологічному новаторстві, у створенні нових робочих місць, у нарощуванні експортного потенціалу тощо.

Але зовсім ігнорується той факт, що точками опори національної економіки, її могутності і науково-технічного розвитку є фірми і компанії великого бізнесу. За такої міфічної позиції виглядає іншою ініціативна доктрина щодо малих підприємств: держава концентрує свою економічну політику, в основному, на розвиток малих ділових одиниць і захищає їх від експлуатації та несправедливості гігантів. У рамках такого підходу декларуються наміри розвивати малий бізнес будь-якою ціною, нерідко шляхом руйнування великих за розмірами, але ефективних господарських структур. У хід запускаються компанії щодо організації технологічних парків, інкубаторів. В політичних цілях малий бізнес проголошується символом свободи, гордості та успіху нації, використовуються популістські гасла (“Мале – це прекрасно”). Великі ж фірми отримують ярлики “динозаврів”, “слонів”, “акул”, “бегемотів” тощо.

Третій. Малі і великі фірми співіснують і співпрацюють на рівних умовах, доповнюють одне одного своїми перевагами і недоліками. За такої стратегії національна економіка отримує назву подвійної або двосекторної економіки, а офіційна доктрина – нове звучання: держава підтримує великий

і малий бізнес, розвиває співробітництво між ними. Такий підхід є плідним і реалістичним.

Практика розвинутих держав свідчить, що сектор малого бізнесу характеризується різноманітністю типів підприємств, процесів і методів виготовлення продукції.

Одна з причин успішного розвитку малого підприємництва в країнах з розвинутою економікою полягає у тому, що велике виробництво не протиставляється малому. Тут дотримуються принципу кооперування великих та малих суб'єктів господарювання, причому великі підприємства не пригнічують малий бізнес, а взаємодоповнюють один одного.

Про значення малого підприємництва свідчать інтегровані показники, що характеризують стан сектора малого підприємництва у розвинутих країнах, які підкреслюють фундаментальну роль малого підприємництва в соціально-економічному та політичному житті кожної країни. Показниками вагомій ролі малого бізнесу як інтегруючого структурного елемента системи сучасної ринкової економіки є передусім дані про його кількісні параметри.

Так, частка малих та середніх підприємств у загальній кількості підприємств змінюється по країнах від 94% у Великобританії до 99,9% у Франції. В Японії, наприклад, кількість малих підприємств (з чисельністю працівників до 20 чол.) в переробній промисловості становить майже 90%, при чому не менш як третина з них є сімейні і взагалі не використовують найману працю [232, с.110].

У Республіці Корея в обробній промисловості, на транспорті та у будівництві малий бізнес – це підприємства з 20-ма та менше працюючими, у торгівлі та сфері послуг – 15-ма і менше. Малих підприємств там сьогодні 1810 тис. (98,6% усіх підприємств, 78,5% працюючих) [3, с.127].

Про місце і значення малого та середнього бізнесу (МСП) свідчать показники його ролі в ринковій економіці, зокрема частка МСП у загальній кількості зайнятих та його частка у ВВП. Так частка МСП у загальній

кількості зайнятих становить понад половину у США та Франції (54%), у країнах ЄС (72%), в Італії (73%), в Японії (78%) [108, с.78].

Згідно з даними ООН у світовій господарській системі малі і середні підприємства забезпечують робочими місцями майже 50% працюючого населення світу, забезпечуючи обсяг виробництва у цьому секторі у різних країнах від 33 до 66% національного продукту [11, с.34].

Незважаючи на низьку загальну ефективність функціонування малого підприємництва в Україні, воно водночас є наймасовішою формою ділового рівня життя, подальший розвиток якого гарантує незворотність ринкових перетворень. Така вагома роль малих підприємств визначається їх роллю і місцем в економіці держави. Роль і місце малого бізнесу в національній економіці найкраще проявляється в притаманних йому функціях. Розглядаючи функції малого бізнесу, слід наголосити саме на тих, в результаті яких в Україні формується ринкове середовище, повноцінно розвивається національна економіка.

У процесі дослідження нами виділено низку таких функцій, які умовно поділено на макро- та мікроекономічні.

Макроекономічні:

1. Малий бізнес мобілізує значні матеріальні, фінансові і людські ресурси суспільства. Не випадково на малі форми у розвинутих країнах припадає понад 50% ВНП, і понад 50% робочих місць, до третини інвестицій і товарного експорту. Робочі місця, які створюються в малому бізнесі, істотно відрізняються від тих, що відкриваються у великих компаніях. Малі фірми, як правило, платять менше, нерідко робочі місця зайняті дуже молодими або старшими за віком працівниками. Багато з них раніше зовсім не працювали, або довго не працювали. Це кадри, від яких великі компанії відмовляються.

2. Малий бізнес формує конкурентне середовище. В статті 2 (а) Закону США “Про малий бізнес” задекларовано: “Сутністю американської системи приватного підприємництва є вільна конкуренція. Тільки досконала і

вільна конкуренція може гарантувати вільний ринок, вільний доступ до підприємництва, можливість для прояву і розвитку особистої ініціативи та індивідуальних поглядів. Захист і заохочення такої конкуренції – основа не тільки економічного добробуту, але і безпеки країни. Безпека і добробут не можуть бути забезпечені без стимулювання і розвитку наявних потенційних можливостей малого бізнесу.

Конгрес вважає, що уряд повинен настільки це можливо, надавати підтримку підприємствам малого бізнесу, консультувати, допомагати і захищати їхні інтереси для того, щоб зберегти вільне конкурентне підприємництво, гарантувати підприємствам малого бізнесу справедливу частку загального обсягу продажу державної власності щоб підтримувати і зміцнювати економіку в цілому” [212, с.7]. За своєю природою мале підприємство є антимонопольним. Це видно у різних проявах його функціонування. Малий бізнес є багаточисленним і високодинамічним, а це означає, що він менше піддається монополізації. А у випадку використання міні-техніки і міні-технологій малий бізнес може підривати монополні позиції великих компаній. Доказом цієї тези може бути явище генетики, поширене нині в Європі – це зростання ролі фірм-копіїстів, які є малими або середніми за розмірами. Оскільки мала фірма не понесла витрат на наукові дослідження і розробки, то вона може встановити значно нижчі ціни, ніж фірма-оригінал. Це змушує великі фірми зменшувати ціни. У таких галузях, де частка малого бізнесу є високою, ціни на товар стабільніші або зростають повільніше, ніж у концентрованих та олігополізованих галузях.

З іншого боку, за умов вузької спеціалізації й використання новітньої техніки малий бізнес виступає як дійовий конкурент, що підриває монополні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого бізнесу відіграла суттєву роль в послабленні, а іноді й в подоланні розвинутими країнами притаманній великому капіталу тенденції до монополізації та затримці технічного прогресу.

3. Малий бізнес оперативно реагує на зміну кон'юнктури ринку, додає ринковій економіці необхідної гнучкості та еластичності. Ця функція малого бізнесу підсилюється прискореною індивідуалізацією і диференціацією споживчого попиту, зростанням асортименту і кон'юнктури товарів і послуг. Тобто “завдяки малій капіталомісткості, раціональності управління малий бізнес може швидко підлаштовуватися під зміни кон'юнктури ринку” [23, с.56]. Малі фірми швидко виникають і швидко окупуються. Відомо, що середній термін створення малих фірм 6-8 місяців, а окупують себе через 1,5-2 роки. У малих фірм значно менші транспортні витрати, оскільки розміщуються вони, як правило, ближче до споживача, Крім того, малі підприємства, переважно екологічно чисті (здорові), не дають шкідливих відходів.

4. Істотна функція малих фірм у прискоренні НТП, передусім в галузі електроніки, кібернетики та інформатики.

Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей випуску наукоємної продукції малий бізнес тим самим виступає провідником НТП. Наприклад, більшість дрібних фірм, що з'явилися наприкінці 80-х років у Великобританії, є найбільш технічно оснащеними. А у США на сектор малого бізнесу припадає близько 50% науково-технічних розробок. Відомо, що саме малі фірми винайшли безпечну бритву, електронний наручний годинник, нержавіючу сталь, копіювальні апарати тощо.

Так, за період з 1975 до 1986 рр. на фірмах із числом зайнятих менш як 500 осіб було зареєстровано 322 нововведення у розрахунку на один млн. працівників порівняно з 225 нововведеннями на великих фірмах [58, с.52].

Завдяки цій функції малі підприємства вносять суттєвий вклад в економічне зростання. В Україні ж малий бізнес ще не набув належних темпів розвитку у сфері науки, наукового обслуговування, наукомістких галузей народного господарства [21, с.191]. Дрібні фірми стимулюють економічне зростання не тільки шляхом задоволення нових економічних

потреб, а й шляхом виходу з ринку, коли вони стають неконкурентними і звільняють місце більш життєздатним.

5. Малий бізнес робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція проявляється у здатності малого бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50% всіх зайнятих та до 70-80% нових робочих місць. Якщо у період кризи 70-80-х років в розвинутих країнах йшов процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберігали, але й навіть створювали нові. У той час малий бізнес забезпечував засобами до життя понад 100 млн. американців [44, с.6]; у ФРН сектор малих і середніх підприємств створив 640 тис. робочих місць, тоді як великі підприємства скоротили понад 200 тис. [52, с.53].

В Україні ж сьогодні з низки причин, про які йтиметься нижче, спостерігається протилежна тенденція. Так, наприкінці 1992 р. в Україні було зареєстровано 102 тис. малих підприємств, на яких було зайнято майже 16% працюючих. На сьогодні ситуація змінилася таким чином, що кількість малих підприємств подвоїлася, а кількість зайнятих на них робітників знизилася на 5%.

6. Важлива функція малого бізнесу полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме вони є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже, він виконує функцію послаблення притаманна ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал [41, с.17].

7. Власне діло виконує ще і таку важливу соціальну функцію, як вирівнювання ролі жінки і чоловіка в бізнесі. Малий бізнес дає можливість поєднувати кар'єру з сім'єю. У США сьогодні 30% малих підприємств

належать жінкам, а на кожного третього чоловіка, який реєструє мале підприємство, припадають дві жінки. Футурологи твердять, що до 2005 року жінки очолюватимуть половину підприємств малого бізнесу в США. У Канаді жінкам належить третина таких підприємств, у Франції – одна п'ята, у Японії – 80% жінок стверджують, що хочуть працювати нарівні з чоловіками [46, с.12].

Все частіше відкривають власні фірми жінки України. Однак їх частка є мізерною (0,5%). Загалом тема “Жінка в бізнесі” була і залишається гостродискусійною.

8. Малий бізнес є школою самостійного господарювання, яка виховує і формує цивілізованого підприємця. Малий бізнес – це джерело управлінських талантів. Голова правління компанії “Контрол дейта” У. Норрвіс визначає: “Якщо у Вас не було досвіду керівництва малою фірмою, то в якийсь момент Ви задумаетесь: чи взагалі можливо те, що є” [41, с.10]. Для українських підприємців є важливою (що не дається ні природою, ні освітою) етика ділових відносин. У малому бізнесі дуже мало ясних і суворих етичних норм порівняно з нормами, властивими деяким іншим професіям, таким як вчитель, лікар, суддя. Але, проте, в малому бізнесі існують норми поведінки, які формують його діяльність. Це – обов'язковість, відповідальність і чесність. На них спираються всі правила поведінки справжнього підприємця в сучасному значенні слова. У бізнесі бути чесним вигідно. Чесне дотримання своїх обов'язків породжує репутацію надійності, відкриває кредит довір'я. Як вказував Гельвецій, “чесно поводитьсь той, кому чесність вигідна” [165, с.184].

9. Малий бізнес є знаряддя первинного накопичення, особливо це стосується перехідної економіки. Бізнес – це гра. Як у всякій грі, тут доводиться діяти на грані фолу. Але функціонально не це основне. Важливо зазначити, що підприємці в гонці збагачення втрачають сумніви і докори сумління. Вчені Східного українського університету за підтримки фонду “Євразія” опитали 250 підприємств (підприємців та персонал). Виявилось,

що українським підприємцям притаманні такі риси: здирство, бажання легкої наживи (55,4%), безжалісне споживацьке ставлення до людей (35,8%), хвалькуватість (50,5%), підлість (26,6%) [112, с.12].

10. Малий бізнес заповнює прогалини в економіці. Структура малого бізнесу особливо ефективна в тих нішах ринку, де ефект масштабу не має значення, а головну роль відіграють якраз протилежні чинники, такі, як персоніфіковані товари. Роль та функції малого бізнесу з точки зору загальноекономічних позицій полягають не тільки у тому, що він є одним з найважливіших дійових факторів економічного розвитку суспільства, яке опирається на ринкові методи господарювання. Його важливою функцією є сприяння соціально-політичній стабільності суспільства, тобто він відкриває простір вільному вибору шляхів і методів роботи на користь суспільства та забезпечення власного добробуту. За умов дестабілізації економіки, обмеження фінансових ресурсів саме суб'єкти малого бізнесу, які не вимагають великих стартових інвестицій, мають швидке обертання ресурсів, спроможні при певній підтримці найбільш швидко і економічно доцільно вирішувати проблеми демонополізації, стимулювати розвиток економічної конкуренції.

Таким чином, малий бізнес є невід'ємною рисою будь-якої ринкової господарської системи, без чого така економіка і суспільство в цілому не можуть не тільки розвиватися, але навіть й існувати. Великий капітал безумовно, визначає рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, але основою розвитку країн з ринковою системою господарювання є мале підприємство, як найбільш масова, динамічна та гнучка система ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чимала маса національних ресурсів, яка є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва.

Мікроекономічні функції малого бізнесу.

1. Малий бізнес демонструє незалежність, свободу дій, ініціативу. Це абсолютно демократична форма ведення господарської діяльності. Мала

фірма майже ніколи не хворіє “синдромом великого бізнесу”, бо має просту структуру прийняття управлінських рішень. Малі фірми пропонують покупцям, яким набридли товари масового виробництва, оригінальні вироби.

Малий бізнес є носієм щасливої людської мрії – бути здоровим і багатим. Мале діло дає кожному шанси на швидкий успіх. Малі підприємства пропонують свої послуги в тих сферах, де важливим є безпосередній контакт з клієнтом.

3. Мала фірма, особливо коли вона є власною, виступає для людини – господаря страховим інститутом як в короткому, так і в довгому періоді часу. Власник завжди може (якщо справи ідуть прибутково) вигідно продати своє діло.

4. Мала фірма – це малий колектив, в якому панує товариська атмосфера, взаємозамінність, нормальні людські стосунки з керівництвом. У малій фірмі можна поєднати кілька професій. “Для розвитку душевних сил людини необхідна різноманітність у роботі. А в суспільстві є чимало людей, які хотіли б бути майстрами-універсалами” [18, с.330]. Японський менеджмент довів, що впровадити підприємницький дух можна лише шляхом децентралізації, шляхом створення підприємств “середньої руки” і, особливо, малих життєздатних фірм [151, с.92].

5. Малі підприємства сегментують ринок, орієнтуються на виробництво товарів вузького споживчого попиту і продуктів, які швидко псуються: виробництво свіжоспеченого хліба, морозива, масла, сиру; виробів з каменю, лісопилення, виробництво дахівки, гіпсошлякокерамзитоблоків, бетону, готового розчину, друкування ілюстрацій, виготовлення рекламних видань, розлив безалкогольних напоїв і тощо. Мале виробництво традиційно орієнтується на індивідуальний попит (пошиття і ремонт одягу та взуття), на вузьке коло покупців із особливими запитами до якості і корисності та послуг (оптика, точні прилади та інструменти, фотоапарати, сувеніри, протези тощо).

Поява нових споживчих товарів (радіо-телеприймачі, відеомагнітофони, фотоапаратура, автомобілі та ін. товари довготривалого використання) розширили поле діяльності малих фірм у сфері побутових послуг, зокрема ремонту і прокату. Не зважаючи на те, що видатки на ремонт радіо і телеапаратури зростають і становлять нині в Західній Європі близько 20%, попит на дрібні ремонтні підприємства не спадає. В Україні зростання майстерень для ремонту одягу і взуття викликане дорожнечою цих товарів і низькою платоспроможністю населення. Індивідуалізація життя і суверенізація людини – сучасні рушійні фактори розвитку малого бізнесу.

6. Малі компанії відіграють важливу роль у діяльності великих корпорацій, бо займаються збутом їх продукції, обслуговуванням і постачанням. Деякі із процвітаючих фірм будують свою економічну стратегію в розрахунку на здібних зовнішніх постачальників. Часто відома компанія не має власних заводів чи фабрик, вся її продукція виробляється на контрактній основі з постачальниками. Це надає компанії гнучкості, вона може швидко міняти свої моделі і забезпечувати конкретні переваги в мінливому світі потреб і моди.

Реалізація вказаних функцій особливо важлива за кризових умов економіки України, коли малі підприємства можуть узяти на себе основний тягар щодо поповнення товарами і послугами споживчого ринку, зменшення зростаючого рівня безробіття, забезпечення доходами працюючого населення і таким чином сприяти підвищенню платоспроможного попиту, стати вагомим джерелом поповнення бюджетів усіх рівнів і, в кінцевому підсумку, бути відправним пунктом формування повноцінного ринкового середовища й економічного зростання.

1.2. Розвиток малого бізнесу на державному рівні

Рівень розвитку малого бізнесу є одним із своєрідних індикаторів сформованості ринкового середовища в країні, віддзеркаленням конкурентоспроможності її економічної системи.

У багатьох країнах світу сектор малих підприємств почав відігравати головну роль за минулі десятиріччя. У різних країнах його діяльність, включаючи успіх в стимулюванні економічного зростання і створенні робочих місць, суттєво відрізняється і великою мірою залежить від специфічних характеристик суспільства й економіки. У західних країнах сектор малих і середніх підприємств почав набирати важливого значення на початку 1970-х років. Це зростання пов'язане з різноманітністю підприємств, включаючи їх зрушення в напрямку надання послуг, децентралізацією великих компаній, пов'язаних із збільшенням угод з сторонніми організаціями на виконання деяких управлінських функцій і екстерналізацією не основної діяльності, створення регіональних об'єднань малих фірм. Це можна пояснити змінами у виробництві та на ринках праці, включаючи зростаючий попит в диференційованих або індивідуальних товарах та послугах, або такими, що відповідають потребам покупців, посиленням конкуренції на ринках стандартизованої продукції; поширенням мікроелектронних технологій на виробництві та в обміні інформацією, а також змінами складу робочої сили. У цих індустріальних країнах малі підприємства виявили себе спроможними гнучко реагувати на такі зміни, поєднуючи нові технології і стратегічні цілі виробництва і координацію між фірмами. З другого боку, є значна група людей, змушених працювати самостійно в менш привабливих умовах, на низько кваліфікованих роботах за відсутності можливостей вибору робочих місць. Це привело до ситуації, що нині переважна більшість підприємств в Західній Європі, США і Японії є малими і середніми, і їхня частка в валовому внутрішньому продукті і

зайнятості є постійно великою (хоча є значні відмінності між країнами) і становить в основному 50-70 %.

Розвиток і становлення малого бізнесу в Україні відбувається в умовах загальної кризи, що не могло не позначитися на характері цього економічного процесу, якому притаманні недоліки даної кризи. Аналіз тенденцій розвитку малих підприємств, на нашу думку, має бути комплексний, тобто для оцінки необхідно керуватися багатьма критеріями: кількісними і якісними. Насамперед зупинимось на такому показнику, як загальна кількість малих підприємств і кількість малих підприємств на 10 тисяч наявного населення.

Загальна кількість малих підприємств у всіх сферах діяльності в 2000 р. в порівнянні з 1991 р. збільшилась у 4,5 рази з 47084 до 217930 (табл. 1.4). Будемо вважати, що 1991 р. не був характерним до розвитку малого бізнесу, оскільки це був період становлення державності, впровадження різних форм власності. Реальною основою співставлення може бути вже 1995 р.

Кількість малих підприємств в 2000 р. в порівнянні з 1995 р. виросла в 2,5 рази.

Найбільші темпи росту у відсотках до попереднього року спостерігалися в 1997 р. (141,5 %), а далі відчутне зниження темпів росту (до 110,6 % в 2000 р.). Що, на нашу думку, було викликане фінансовою кризою 1998 р. Саме ця криза завдала значних втрат малому бізнесу.

Регіональний аспект розподілу кількості малих підприємств подано у табл. 1.5. Найбільше малих підприємств припадає на м. Київ (30691), Донецьку область (24807), Львівську, Дніпропетровську, Харківську області. Разом з тим найменшого розвитку набули малі підприємства у Волинській, Рівненській, Чернівецькій, Чернігівській, Тернопільській областях. Причому Тернопільська область займає передостаннє місце (після Чернівецької).

Однак, такий аналіз, на нашу думку, не об'єктивно відображає реальність функціонування малих підприємств в силу різних територіальних розмірів областей.

Таблиця 1.4

Кількість малих підприємств, зайнятість та оплата праці.

Основні показники розвитку малих підприємств	1991	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Кількість малих підприємств, одиниць	47084	96019	96270	136238	173404	197127	217930
У % до попереднього року	x	111,9	100,3	141,5	127,3	113,7	110,6
На тис. осіб наявного населення, одиниць	9	19	19	27	34	40	44
Середньорічна кількість працюючих на малих підприємствах, тис. осіб	1192,4	1124,9	1178,1	1395,5	1559,9	1677,5	1709,8
У % до попереднього року	x	101,9	104,7	118,5	111,8	107,5	101,9
У розрахунку на одне підприємство, осіб	25	12	12	10	9	9	8
У % до кількості працездатного населення	4,1	3,9	4,1	4,9	5,5	5,9	6,0
У % до кількості зайнятих за видами економічної діяльності	4,8	5,1	5,6	7,0	8,0	8,9	9,5

Тому, більш аргументовано можна стверджувати про розвиток малих підприємств на основі їхньої кількості в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення.

Таблиця 1.5

Кількість малих підприємств за регіонами України в 1995 – 2000 роках

Регіон	Кількість підприємств, одиниць						Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць		
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1998	1999	2000
Україна	96019	96270	136238	173404	197127	217930	34	40	44
Автономна Республіка Крим	3698	5991	6017	6895	8887	9183	32	42	44
Вінницька	1420	2148	2706	5179	4823	5221	28	27	29
Волинська	1150	1184	1652	2665	2921	3468	25	28	33
Дніпропетровська	9128	8031	9646	12374	13703	13494	33	37	37
Донецька	14085	14481	15448	17076	17831	24807	34	36	50
Житомирська	1345	1205	2279	2982	4907	5181	21	34	36
Закарпатська	1512	1805	3908	4995	5774	5843	39	45	46
Запорізька	4340	4349	5532	6419	7409	7972	32	37	40
Івано-Франківська	2446	2547	3269	4332	4767	6146	30	33	42
Київська	2408	2719	3161	5167	6147	5978	28	33	33
Кіровоградська	1186	1242	1627	4055	4215	4369	34	36	38
Луганська	4399	4044	5959	8403	8952	8764	31	34	33
Львівська	5449	4972	8915	12622	13393	13612	46	49	50
Миколаївська	2903	2817	4756	5518	6507	6843	42	50	53
Одеська	3798	2860	6403	6215	7753	9591	24	31	38
Полтавська	2827	2708	4171	5304	5999	6128	31	36	37
Рівненська	1920	1925	2654	2923	3220	3650	25	27	31
Сумська	1910	1795	1967	2794	2968	4944	21	22	37
Тернопільська	1045	1231	2049	2423	2689	3030	21	23	26
Харківська	8516	8089	10139	12541	13328	13392	42	45	45
Херсонська	1415	1431	3037	3903	5474	7615	31	44	62
Хмельницька	2126	1958	2181	3241	4184	4519	22	29	31
Черкаська	1668	1806	1976	3582	4619	5058	24	32	35
Чернівецька	1271	1333	2170	2445	2747	2975	26	29	32
Чернігівська	1104	1065	1575	2823	3407	3388	22	26	27
м.Київ	11869	11406	21585	24543	28789	30691	93	110	116
м.Севастополь	1081	1128	1456	1985	1714	2068	50	44	53

У цілому по Україні спостерігається в динаміці позитивна тенденція. З 1995 р. кількість малих підприємств зросла з 19 до 44 в 2000 р. Середнє значення кількості малих підприємств (44) значно менше від їх необхідної “критичної маси” – 12-15 на 10 тис. чол. населення. Саме таке співвідношення мінімально необхідне для заповнення тих ринкових ніш, які утворилися внаслідок трансформування економіки. Географічно по даному показнику найкраще виглядають Херсонська, Миколаївська, Донецька області (62, 53, 50). З іншого боку на останньому місці знову знаходиться

Тернопільська область (найменше число малих підприємств – 26), за нею йде Чернівецька – (27), Вінницька – (29).

Другим блоком проблем є аналіз функціонування малих підприємств в розрізі видів діяльності, форм власності.

Аналізуючи цифрові статистичні дані за 2000 р. підтверджується незаперечний факт, що біля половини всіх малих підприємств функціонує в оптовій і роздрібній торгівлі – 46,4 % (табл. 1.6), в той час, як у виробничій сфері лише 27,9 %, в тому числі у промисловості 15,8 % (34497 одиниць). На нашу думку таку ситуацію треба виправляти.

Таблиця 1.6

Кількість малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 1998 – 2000 роки

	1998		1999		2000	
	одиниць	У % до підсумку	одиниць	У % до підсумку	одиниць	У % до підсумку
Всього по економіці	173404	100	197127	100	217930	100
з неї						
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3440	2,0	4589	2,3	7839	3,6
Рибне господарство	178	0,1	220	0,1	282	0,1
Промисловість	26166	15,1	30253	15,3	34497	15,8
Будівництво	14873	8,6	16175	8,2	18323	8,4
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	89928	51,9	100148	50,8	101113	46,4
Готелі та ресторани	5959	3,4	6655	3,4	7538	3,5
Транспорт	5363	3,1	6598	3,4	8483	3,9
Фінансова діяльність	865	0,5	915	0,5	2093	1,0
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	17140	9,9	20827	10,6	26371	12,1
Державне управління	217	0,1	237	0,1	208	0,1
Освіта	1182	0,7	1439	0,7	1672	0,8
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1591	0,9	1859	0,9	2042	0,9
Колективні, громадські та особисті послуги	6495	3,7	7209	3,7	7467	3,4

Адже функціонування малих підприємств у сфері виробництва дозволяє розширювати, оновлювати асортимент товарів і тим самим

підвищувати ступінь задоволення потреб в них. Саме цих аспектів і стосуються наші подальші пропозиції.

Останнім часом спостерігаються хоч і незначні, але певні позитивні зміни в динаміці розвитку вище вказаних підприємств по видах діяльності. Кількість малих підприємств в торгівлі зменшується з 50,8 % в 1999 р. до 46,4 % в 2000 р., а кількість малих підприємств, наприклад, в промисловості збільшується з 15,3 % до 15,8 % відповідно.

Швидкими темпами розвиваються малі підприємства, що здійснюють операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам. У 2000 р їх питома вага уже становила 12,1 % від загальної кількості малих підприємств.

Аналізуючи статистичні дані малих підприємств в розрізі форм власності то частка малих підприємств з недержавною формою власності у 2000 р. становила 98,5 %, в порівнянні з 1998 р. вона становила 98,2 %. А відсоток малих підприємств приватної форми власності зріс з 29,4 % у 1998 р. до 32,3 % у 2000 р. (рис. 1.2.).

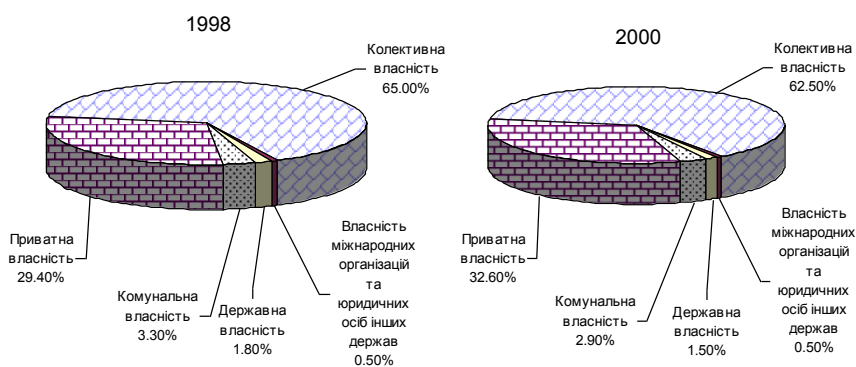


Рис. 1.2. Структура кількості малих підприємств за формами власності за 1998 та 2000 роки (у відсотках до загального показника)

Якісну сторону розвитку малих підприємств характеризують такі показники, як ріст обсягу випуску продукції, створення додаткових робочих

місць через збільшення зайнятості населення. Так, аналізуючи дані таблиці 1.7, можна відзначити, що загальний обсяг випуску продукції малими підприємствами в 1999 р. в порівнянні з 1998 р. мав тенденцію до росту 129,7 % з 17644,8 млн. грн. до 22900 млн. грн., але вже в 2000 році обсяг склав тільки 19432,7 млн. грн., тобто спад становить 11,7 %.

Таблиця 1.7

Обсяги виробленої продукції (робіт, послуг) на малих підприємствах за основними видами економічної діяльності

	1998		1999		2000	
	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку
Всього по економіці, з неї	17644,8	100	22900,0	100	19432,7	100
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	460,6	2,6	696,6	3,0	1120,8	5,8
Рибне господарство	12,6	0,1	16,8	0,1	20,8	0,1
Промисловість	3927,4	22,3	5766,7	25,2	5224,3	26,9
Будівництво	2162,8	12,3	2447,8	10,7	2813,4	14,5
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	7865,2	44,6	9103,5	39,8	4675,7	24,1
Готелі та ресторани	294,6	1,7	388,4	1,7	574,0	2,9
Транспорт	873,9	4,9	1377,7	6,0	1389,3	7,1
Фінансова діяльність	109,3	0,6	218,2	0,9	306,4	1,6
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	1419,0	8,0	2273,1	9,9	2542,8	13,1
Державне управління	13,4	0,1	22,7	0,1	23,5	0,1
Освіта	72,2	0,4	104,6	0,5	142,9	0,7
Охорона здоров'я та соціальна допомога	68,2	0,4	107,1	0,5	129,1	0,7
Колективні, громадські та особисті послуги	362,7	2,0	376,7	1,6	469,7	2,4

Аналогічна тенденція спостерігається по випуску продукції малими підприємствами в промисловості, торгівлі. Стабільного росту досягли малі підприємства в сільському господарстві 2,6%, 3 %, 5,8 % відповідно в 1998, 1999, 2000 рр., рибному господарстві, будівництві (12,3 %, 10,7 %, 14,5 %).

Однак, якщо весь обсяг всіма малими підприємствами взяти за 100 %, то доля випуску продукції малих підприємств в промисловості збільшилась з 25,2 % до 26,9 %, в той час, як в торгівлі відбувся спад з 39,8 %, до 24,1 %.

Аналіз функціонування малих підприємств по показнику обсягу продукції необхідно доповнити аналізом зайнятості працівників.

Ріст обсягу виробництва безперечно забезпечує ріст кількості зайнятих (табл. 1.8), що є позитивним моментом в створенні додаткових робочих місць.

Таблиця 1.8

Середньорічна чисельність працівників малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 1998 – 2000 роки

	1998		1999		2000	
	тис.осіб.	У % до підсумку	тис.осіб.	У % до підсумку	тис.осіб.	У % до підсумку
Всього по економіці, з неї	1559,9	100	1677,5	100	1709,8	100
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	52,4	3,4	65,3	3,9	110,9	6,5
Рибне господарство	2,3	0,2	2,7	0,2	3,2	0,2
Промисловість	303,7	19,5	331,6	19,8	362,9	21,2
Будівництво	173,4	11,1	183,3	10,9	198,2	11,6
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	670,5	43,0	693,9	41,4	572,9	33,5
Готелі та ресторани	63,9	4,1	64,1	3,8	69,5	4,1
Транспорт	57,3	3,7	67,0	4,1	77,6	4,5
Фінансова діяльність	4,7	0,3	4,7	0,3	11,9	0,7
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	128,5	8,2	150,3	8,9	181,2	10,6
Державне управління	2,3	0,1	2,4	0,1	2,4	0,1
Освіта	14,5	0,9	17,7	1,1	21,2	1,3
Охорона здоров'я та соціальна допомога	13,1	0,8	15,9	0,8	17,8	1,0
Колективні, громадські та особисті послуги	73,2	4,7	78,5	4,7	80,1	4,7

Так, зростання чисельності зайнятих протягом 1998 – 2000 рр. становить 149,9 тис. осіб. Найбільш динамічно цей процес відбувається у м.

Києві, де приріст працюючих склав 19,7 тис. осіб, у Харківській області відповідно 10,6 тис. осіб, Сумській області – 10 тис. осіб.

Проте є ряд областей, де відбуваються протилежні тенденції – скорочення чисельності працівників малих підприємств, а саме у Дніпропетровській, Кіровоградській та Луганській областях.

Протягом двох років чисельність працівників малого бізнесу у цих областях скоротилася на 3,4 тис. чол. Це видно з таблиці 1.8. До цього слід додати, що у малому підприємстві в Україні з 2000 р. було 6 % транзитного населення. У цьому зв'язку найвищий рівень зайнятості в малому бізнесі відзначається Львівська обл. – 8 %, Харківська – 6,4 %, Миколаївська – 6,3 %. Найнижче значення цього показника у Луганській обл. – 4,5 %, Черкаській – 4,8 %, Херсонській та Тернопільській – по 4,9 %.

І на кінець, можливість функціонування малих підприємств обґрунтовується через фінансові результати. В даному аспекті аналізується питома вага збиткових і прибуткових малих підприємств.

Частка збиткових підприємств складає біля 40 %. Зокрема, 44 % малих підприємств отримали збитки у сфері готельного і ресторанного бізнесу, 38,5 % – промислових малих підприємств, 43,2 % – транспортних підприємств, 40 % – малих підприємств у сфері фінансової діяльності (табл. 1.9).

Щодо промисловості, то найбільш збитковими є малі підприємства добувної промисловості. Їх питома вага складає 53,5 % до загальної кількості підприємств. Тобто більше половини, обробної промисловості – 38 %, малі підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води 53,8 % (табл. 1.10).

Показовим і характерним моментом з цього огляду є те. Що прибутковими в основному є приватні малі підприємства (прибуток в 2000 р. склав 235,8 млн. грн.).

Таблиця 1.9

Фінансові результати діяльності малих підприємств у 2000 році за основними видами економічної діяльності, млн. грн.

Від звичайної діяльності до оподаткування	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		В % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	В % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
Всього по економіці, з неї	1037,2	63,4	4655,8	36,6	3618,6
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-27,6	61,1	270,6	38,9	298,2
Рибне господарство	0,1	59,2	4,7	40,8	4,6
Промисловість	-69,1	61,5	718,4	38,5	787,5
Будівництво	60,6	63,0	333,7	37,0	273,1
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	765,9	63,9	2336,0	36,1	1570,1
Готелі та ресторани	-2,2	56,0	46,5	44,0	48,7
Транспорт	37,3	56,8	197,3	43,2	160,0
Фінансова діяльність	17,2	60,0	120,7	40,0	103,5
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	228,9	68,5	522,0	31,5	293,1
Державне управління	3,8	72,2	4,7	27,8	0,9
Освіта	14,5	72,0	19,6	28,0	5,1
Охорона здоров'я та соціальна допомога	6,2	66,9	18,5	33,1	12,3
Колективні, громадські та особисті послуги	1,5	63,6	63,1	36,4	61,6

Таблиця 1.10

Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування за основними видами економічної діяльності по промисловості, млн. грн.

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		В % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	В % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
Промисловість	-69,1	61,5	718,4	38,5	787,5
У тому числі:					
Добувна промисловість	-22,6	46,5	13,3	53,5	35,9
Обробна промисловість	-35,8	62,0	677,1	38,0	712,9
З неї:					
Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів	-118,4	50,9	93,6	49,1	212,0
Легка	8,3	63,7	36,8	36,3	28,5
Виробництво деревини та виробів з деревини	-0,5	60,6	24,7	39,4	25,2
Целюлозно-паперова промисловість; Видавнича справа	40,5	64,9	78,3	35,1	37,8
Хімічне виробництво	27,5	65,3	46,6	34,7	19,1
Металургія та оброблення металу	-9,7	65,8	50,4	34,2	60,1
Машинобудування	107,2	67,6	216,3	32,4	109,1
Виробництво та розподілення електроенергії, газу, тепла та води	-10,8	46,2	28	53,8	

Малі підприємства інших форм власності за даними 2000 р. спрацювали збитково: по державній формі власності збитки становили 63,8 млн. грн., комунальні – 32,6 млн. грн., колективній – 229,5 млн. грн. (табл. 1.11).

Аналіз фінансових результатів малих підприємств від звичайної діяльності до оподаткування свідчить про великий податковий пресинг. Так, якщо до оподаткування в промисловості 6,5 % малих підприємств працювали

прибутково, а сума збитків становила 69,1 млн. грн. (табл. 1.9), то після оподаткування сума збитків збільшилась до 314 млн. грн. (табл. 1.10).

Таблиця 1.11

Чистий прибуток (збиток) за видами економічної діяльності та формами власності, млн. грн.

	Всього	В тому числі:				
		Державна	Кому-нальна	Приватна	Колек-тивна	Інші
Всього по економіці, з неї	-168,2	-63,8	-32,6	235,8	-229,5	-78,1
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-61,3	-15,2	-2,0	20,2	-67,5	3,2
Рибне господарство	-0,4	-0,1	-0,1	0,0	0,8	-0,1
Промисловість	-314,0	-20,9	-12,6	59,6	-292,0	-48,1
Будівництво	-27,8	-8,1	-4,2	52,4	-61,0	-6,9
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	194,6	-8,8	1,0	44,4	192,8	-34,8
Готелі та ресторани	-24,6	-2,0	-2,2	-2,3	-18,2	0,1
Транспорт	-18,8	-0,1	-4,2	9,6	-24,7	0,6
Фінансова діяльність	0,9	0,0	0,2	-0,6	-12,5	13,8
Операції з нерухо-містю, здавання під найм та послуги користувачам	95,4	-8,0	3,8	44,3	59,5	-4,2
Державне управління	2,2	0,2	1,1	0,2	0,7	
Освіта	7,4	1,2	0,2	1,6	3,9	0,5
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,7	-0,6	0,1	1,4	-0,1	-0,2
Колективні, громадські та особисті послуги	-22,4	-0,6	-13,5	4,9	-11,1	-2,1

З метою підвищення ефективності діяльності малих підприємств в Україні існує система підтримки малих підприємств на державному рівні. Так, на даний момент діє більше 690 інвестиційних компаній та фондів, 67 регіональних фондів підтримки підприємництва, 77 лізингових компаній, 1,6 тис. аудиторських фірм і приватних аудиторів, 264 страхових організацій, 237 біржі, 115 бізнес-центрів, 44 бізнес-інкубаторів.

Для стимулювання розвитку підприємництва на рівні центральних органів виконавчої влади проводилась робота, спрямована на удосконалення нормативно-правової бази, усунення адміністративних, економічних та організаційних перешкод розвитку підприємництва, запровадження нових

підходів до його державного регулювання. Перш за все це стосується внесення змін до процесів регулювання ліцензування, державної реєстрації, видачі різноманітних дозволів, запровадження нових схем оподаткування, упорядкування планових (позапланових) перевірок фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності державними контролюючими органами.

Зниження загального рівня податкового навантаження та вирівнювання податкового тиску на суб'єктів економіки за рахунок скасування більшості пільг і запровадження диференційованої шкали ставок оподаткування. Подальше впровадження спрощених методів оподаткування суб'єктів малого підприємництва, спрощення системи обліку та скорочення обсягів звітності для суб'єктів малого підприємництва.

Дещо покращились умови для малого бізнесу. Так, за даними Міжнародної фінансової корпорації, якою проводяться соціологічні дослідження функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, у 23% опитуваних керівників малих підприємств збільшився виторг від реалізації продукції, у 17% зросла прибутковість. Найбільш поширеними видами використання коштів стало капіталовкладення у нове будівництво – 34%, капітальний ремонт – 30%, придбання транспортних засобів, а також обладнання та устаткування – по 29%. По капіталовкладеннях вагоме місце займають іноземні інвестиції – 26%.

Стали меншими перешкоди на шляху розвитку малого підприємництва, зменшився відсоток підприємців, що акцентували на них увагу. Так, на нестабільне законодавство нарікають 29% опитуваних керівників малих підприємств, проти 78%, опитуваних у минулому році; на складність отримання кредитів 36% проти – 52%; на високі податкові ставки 83%, проти – 97 %; на велику кількість різних податків 66% проти 86%, часті зміни податкової звітності 39% проти 77 % [11, с.34].

На основі здійсненого аналізу можна стверджувати, що на сьогодні розвиток малих підприємств в Україні ще далеко не набув тих економічних

параметрів. Які вважаються сучасними вченими-економістами необхідними передумовами створення повноцінного ринкового середовища. Проте, спостерігаються ті позитивні зміни чи то кількісного чи то якісного характеру, що притаманні сучасному стану розвитку малого підприємництва в Україні. Можна стверджувати, що ситуація, хоч і поволі, проте змінюється на краще.

А за умови, дійсно дієвої підтримки цього процесу з боку держави, вдається не тільки його пришвидшити, але й реалізувати значні потенційні можливості, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться не тільки в економіці, але й на доробці українських громадян.

1.3. Основи державної політики сприяння малому бізнесу

При запровадженні ринкових реформ малий бізнес відіграватиме все більшу роль в процесі розвитку економіки країни, за умови активної допомоги з боку держави, яка б дозволила забезпечити ефективність Національної Програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні (далі Національна Програма) і впровадження заходів щодо її реалізації.

Заходи є найбільш динамічною та найбільш чутливою до зовнішнього середовища складовою Національної Програми. Вони складаються та затверджуються постановою Кабінету Міністрів України щорічно, по виконанню Заходів Кабінет Міністрів України щорічно звітується перед Верховною Радою України. Саме від того, які заходи складаються на наступний рік, залежить, які обсяги бюджетного фінансування будуть виділені на розвиток малого бізнесу (МБ).

Фактично від того, наскільки вдало складаються та виконуються заходи залежить те, наскільки сама Національна Програма буде життєздатною. Навіть дуже добрі стратегічні напрями залишаться лише

пустою декларацією, якщо вони не наповняться дієвими ефективними та потрібними малому підприємству Заходами. Але в процесі формування Заходів на наступний рік постає багато важливих питань.

Необхідно відібрати серед дуже широкого кола можливих заходів у визначених Національною Програмою основних напрямках найбільш доцільні заходи, які найбільш позитивно вплинуть на найширше коло суб'єктів малого підприємництва.

До таких заходів в першу чергу слід віднести:

- вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;
- формування єдиної державної регуляторної політики.

Щодо формування нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності, то в попередніх Програмах розвитку малого підприємництва (1993 та 1997 років) завжди був присутній напрямок, який містив дві основні складові:

- перша складова базувалась на встановленні правових гарантій свободи підприємницької діяльності;
- друга складова визначалась принципами, які в подальшому склали основу державної регуляторної політики у сфері підприємництва.

Можна стверджувати, що завданням першої складової напрямку формування нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності було встановлення правових гарантій свободи підприємницької діяльності.

Так, у Програмі державної підтримки підприємництва в Україні, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 17 березня 1993 р. №201 (далі - Програма 1993), зазначалося, що "першочерговими завданнями формування правової бази розвитку і підтримки підприємництва є встановлення в законодавстві України чітких правових гарантій, які б забезпечували свободу і захист підприємницької діяльності, розвиток конкуренції [153]. У розділі II Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від

03.04.96 №404 (Концепція), визначено, що "формування нормативно-правової бази передбачає встановлення чітких правових гарантій, що забезпечували б свободу і захист підприємницької діяльності".

В першу чергу, правові гарантії свободи та захисту підприємницької діяльності встановлено Конституцією України, що була прийнята 28 червня 1996 року. Згідно з частинами першою та третьою статті 42 Конституції України кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом.

Розвиток цих конституційних норм має місце в ряді законодавчих актів, зокрема, в нових Цивільному та Кримінальному кодексах України, а також в нещодавно прийнятому Законі України "Про захист економічної конкуренції". Можна констатувати, що з прийняттям цих законодавчих актів створено загальні правові засади забезпечення свободи та захисту прав підприємницької діяльності. Ці засадничі нормативно-правові акти стосуються підприємництва в цілому, а не лише малого підприємництва.

За період з 1993 року до сьогоднішнього дня нормативно-правова база з питань підприємницької діяльності була значно реформована, хоча далеко не завжди розробка проектів нормативних актів напряду передбачалась заходами Програм розвитку малого підприємництва (1993 та 1997 років).

Наприклад, треба зазначити, що в Програмі розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки, затвердженій Постановою Кабінету Міністрів України від 29 січня 1997 р. №86 (далі - Програма 1997), серед заходів щодо формування правової бази з питань малого підприємництва не було передбачено прийняття нормативно-правових актів щодо реформування системи оподаткування. І лише серед заходів щодо вдосконалення фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва зазначався захід: "підготовка пропозицій щодо підвищення ефективності

оподаткування суб'єктів малого підприємництва" [154], хоча будь-яке втілення цих пропозицій чітко не передбачалося. Також не визначався концептуальний напрям "підвищення ефективності оподаткування". Однак саме в 1998 році було прийнято:

- Закон України "Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України "Про прибутковий податок з громадян" від 13 лютого 1998 р. №129/98-ВР, яким введено фіксований податок для підприємців-фізичних осіб, які здійснюють торгівлю на ринках;
- Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" від 10 лютого 1998 р. №102/98-ВР, яким введено спосіб оподаткування доходів шляхом придбання спеціального торгового патенту;
- Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" від 3 серпня 1998 р. №727/98.

Ці акти законодавства створили три існуючі сьогодні спрощені методи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, які, в свою чергу, справили кардинальний позитивний вплив на загальний клімат розвитку саме малого підприємництва в Україні.

Другою складовою напрямку формування нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності, що містилася у всіх попередніх Програмах, було додержання певних принципів, які фактично стали предтечею єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва.

Зокрема, в підрозділі 1 розділу II Програми 1993, для формування правової бази розвитку і підтримки підприємництва передбачалося здійснити:

- "підготовку за участю спілок і об'єднань підприємців проектів законів та інших нормативних актів, спрямованих на правове забезпечення розвитку економіки;

- перегляд законодавства з метою скасування положень діючих нормативних актів, що гальмують розвиток приватної ініціативи та підприємництва;
- підготовку проектів актів законодавства, які включали б гарантії щодо обмеження втручання держави в підприємницьку діяльність юридичних осіб та громадян;
- створення та запровадження механізму реалізації прийнятих правових актів" [153].

Всі ці заходи тією чи іншою мірою стосуються реалізації державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності. Однак, на жаль, в Комплексних планах реалізації Програми державної підтримки підприємництва в Україні на 1993 р. та на 1994 р. не були визначені конкретні заходи для реалізації цього напрямку Програми.

У розділі II Концепції, було сформульовано базовий принцип дерегулювання - "удосконалення діючих правових актів, що регулюють підприємницьку діяльність, з метою усунення внутрішньо-правових суперечностей і скасування положень, які, гальмують розвиток приватної ініціативи та підприємництва" [153]. Заходи, що спрямовані на реалізацію Концепції державної політики розвитку малого підприємництва 1996 р. (зокрема, на формування правової бази з питань малого підприємництва), містяться в Програмі 1996. Аналіз виконання цих заходів свідчить про те, що ефективним (тобто таким, що мало завершений результат - прийняття відповідного закону, а не лише розробку законопроекту) було виконання заходів, спрямованих на удосконалення систем реєстрації та ліцензування, що відобразилось в змінах до Закону України "Про підприємство" та прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 р. №740 "Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності". Удосконалення цих двох систем і є результатом реалізації регуляторної політики у відповідній сфері.

У Національній Програмі також напрямок "Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності" визначено як окремий основний напрям, (про що йтиметься нижче).

Сьогодні постає питання - підготовка та впровадження яких саме нормативно-правових актів мають бути визначені як пріоритетні для річного періоду, на який затверджуються Заходи щодо реалізації Національної програми?

Аналіз Заходів на 2001 рік щодо реалізації Національної Програми вказує, що заходи за основним напрямом "Вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності" фактично впливають зі змісту інших основних напрямів Національної Програми, є засобами їх втілення. Так наприклад, захід "Розроблення проекту Закону України про мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва спеціальними установами" є реалізацією на законодавчому рівні напряму активізації фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва, а захід "Розроблення нормативно-правового акта щодо сприяння створенню та діяльності бізнес-центрів і бізнес-інкубаторів" є законодавчим втіленням напряму сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва.

Тобто в Заходах на 2001 р. Національної Програми реалізовано такий підхід до формування напряму "Вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності", при якому завдання щодо розробки проектів нормативно-правових актів є логічним наслідком розробки та формування заходів інших предметних напрямів Національної Програми. Такий підхід забезпечує побудову згаданих Заходів як цілісної логічної структури, і тому можна рекомендувати застосовувати такий підхід і надалі.

Тому першим критерієм для визначення нормативно-правових актів, як пріоритетних для розроблення та впровадження, є критерій відповідності нормативно-правових актів іншим основним напрямам Національної Програми. Такий критерій є виправданим та сприятиме ефективності

реалізації Національної Програми, концентрації ресурсів на визначених основних напрямках і підсилить спроможність щодо реалізації цих напрямів.

Другим критерієм для визначення нормативно-правових актів, як пріоритетних для розроблення та впровадження, є кореляція з іншими реформами, які здійснюються в державі (адміністративна реформа, податкова реформа, бюджетна реформа, реформа місцевого самоврядування та тощо).

Так, добре відомо, що вже на протязі кількох років розробляється та узгоджується з різними політичними колами проект нового Податкового кодексу України. Система оподаткування, а особливо та її частина, що стосується застосування спрощених методів оподаткування, є життєво важливою для малого підприємництва в Україні. Тому є природним, що проект Заходів на 2002 рік Національної Програми містить такий пункт як "Супроводження у Верховній Раді України розділу XV "Спеціальні податкові режими" Глави 98 проекту Податкового Кодексу України".

Поєднання двох вищезазначених критеріїв має забезпечити високий рівень виконання відповідних заходів, а отже, прийняття найбільш актуальних та ефективних для малого підприємництва нормативно-правових актів.

Фактично всі принципи, за якими має йти вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності, є основою регуляторної політики та встановлені в базовому документі, яким сформовано цей напрям державної політики - в Указі Президента України від 22 січня 2000 р. №89/2000 "Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва".

Під єдиною державною регуляторною політикою у сфері підприємницької діяльності розуміється діяльність, спрямована на досягнення оптимального регулювання державою підприємницької діяльності, усунення правових, економічних та адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність. Реалізація цього напрямку державної політики спрямована на:

- встановлення таких засад державного регулювання, за яких би стало неможливим видання економічно неефективних та недоцільних нормативно-правових актів (регуляторних актів);
- здійснення регулярного та публічного діалогу між підприємницькими колами та урядом, за якого процес видання кожного регуляторного акта максимально б задовольняв потребам суспільства;
- здійснення дерегулювання, тобто заходів щодо усунення обмежень, які стримують розвиток підприємницької діяльності, та щодо зменшення надмірного державного регулювання підприємницької діяльності.

Реалізація єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності забезпечується за допомогою встановлення детального порядку підготовки та впровадження регуляторних актів, залучення об'єднань підприємців до публічного обговорення їх проектів, здійснення оперативного та секторального дерегулювання.

Аналіз попередніх програм розвитку малого підприємництва свідчить про те, що в них все ж таки були заплановані окремі заходи з реалізації державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності, головним чином як заходи щодо вдосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності.

Так зокрема, в Програмі 1993, для формування правової бази підприємництва передбачалося здійснити низку заходів щодо залучення об'єднань підприємців до підготовки проектів нормативно-правових актів, перегляду законодавства з метою зняття бар'єрів, що гальмують розвиток підприємницької ініціативи та обмеження втручання держави у підприємницьку діяльність.

В розділі II Концепції були сформульовані такі принципи єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності як системність дій щодо розроблення регуляторних актів, відповідність

нормативного регулювання підприємницької діяльності ринковим відношенням, а також принцип дерегулювання.

В Програмі 1997, яка була розроблена відповідно до Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, були визначені окремі заходи, які можна визначити як проекти секторального дерегулювання, тобто здійснення комплексного аналізу та підготовки пропозицій щодо дерегулювання в окремих секторах економіки або реформування окремих видів державного регулювання (наприклад, державного регулювання цін, підтвердження відповідності). Зокрема, до цих заходів належали удосконалення систем реєстрації суб'єктів підприємництва та ліцензування видів підприємницької діяльності, аналіз діючої системи обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва і підготовка пропозицій щодо її вдосконалення.

Однак необхідно зазначити, що впровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності як системного напрямку державної політики, спрямованого на сприяння розвитку підприємництва, не було обумовлене Програмою 1997. Зокрема, видання Президентом України указів "Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності" від 3 лютого 1998 р. №79/98 та "Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва" від 22 січня 2000 р., №89/2000 було здійснено завдяки активній діяльності Держпідприємництва України та неурядових організацій, тиску підприємницьких кіл, а не внаслідок прямого виконання заходів Програми 1997.

Разом з тим, попередні Програми розвитку малого підприємництва (1993 та 1997) започаткували реалізацію окремих проектів секторального дерегулювання, що мало певний успіх. Тому для більш активного та системного здійснення проектів секторального дерегулювання є актуальним використання можливостей, які дає впровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності.

Саме в цьому, на нашу думку, повинно полягати завдання реалізації основного напрямку Національної програми "Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності".

Аналіз Національної Програми свідчить про те, щодо заходів по напрямку "Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності" віднесено дві групи різних за своїм характером та спрямуванням заходів, а саме:

- заходи щодо впровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності;
- заходи, на реалізацію яких спрямоване впровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності.

Як вже зазначалось, в Національній Програмі значна кількість заходів є заходами щодо впровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності. До таких заходів, зокрема, належать: координація Держпідприємництвом України діяльності органів різних рівнів виконавчої влади з планування регуляторної діяльності; підготовка проектів регуляторних актів із застосуванням процедури публічного обговорення; визначення ефективності проектів регуляторних актів та оцінка економічних і соціальних результатів їх впровадження.

Проте ці та інші аналогічні заходи є функціями Держпідприємництва України та інших центральних та місцевих органів виконавчої влади, які визначені, зокрема, в Указі Президента України "Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва". Про це свідчить також й та норма, що всі ці заходи повинні здійснюватися протягом року, тобто постійно.

Здійснення цих функцій Держпідприємництва України та іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади як заходів реалізації Національної Програми є неприйнятним через такі причини:

- функції органів виконавчої влади щодо реалізації заходів єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва за своїм

характером є знаряддями (інструментами) політики. Конкретні результати для малого підприємництва дає застосування цих знарядь політики, проте одне лише їх застосування не може бути самоціллю при реалізації заходів Національної Програми. Зрозуміло, результати здійснення функцій органів виконавчої влади щодо реалізації заходів єдиної державної регуляторної політики можуть бути виміряні в кількісних показниках. Зокрема, можна визначити кількість регуляторних актів, які було переглянуто в рамках оперативного дерегулювання, або кількість публічних обговорень проектів регуляторних актів. Проте ці результати не дадуть відповіді на конкретне питання: "Який ефект сектор малого підприємництва отримав від здійснення цих заходів?". Відповідно, буде відсутня можливість виміряти фактичні результати реалізації основного напрямку Національної Програми "Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності" і відсутня основа для оцінки ефективності цього напрямку.

- при аналізі здійснення органами виконавчої влади їх функцій важко виявити цільовий характер цих заходів саме щодо розвитку малого підприємництва, тобто підтвердити чи визначити їх спрямованість на забезпечення прав та законних інтересів саме суб'єктів малого підприємництва;

- здійснення функцій органів виконавчої влади забезпечується за рахунок фінансування з державного бюджету. Реалізація заходів єдиної державної регуляторної політики не може розглядатися як екстраординарна подія, тому у разі недостатності коштів для цієї мети може бути здійснене збільшення сум бюджетних коштів, призначених на утримання органів виконавчої влади, або, що більш прийнятне, оптимізація використання вже визначеного розміру бюджетного утримання, а ніяк не "вписування" цих функцій у ту чи іншу Програму, яка за своєю логікою та ідеологією повинна виконуватись за рахунок того ж самого державного бюджету.

Здійснення ж функцій щодо реалізації заходів єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності за рахунок джерел фінансування, призначених для реалізації заходів Національної Програми сприяння розвитку малого підприємництва, призведе до перерозподілу на користь органів виконавчої влади бюджетних коштів, які становлять більшу частину цих джерел фінансування. Відповідно, можна прогнозувати зменшення суми коштів, призначених на фінансування інших заходів Національної Програми.

В підрозділі 2 розділу 3 Національної Програми до заходів, на реалізацію яких спрямоване впровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності, належать:

- удосконалення законодавства з метою зменшення надмірного державного втручання у сферу підприємництва;
- вдосконалення дозвільної системи у сфері підприємництва, спрощення процедури державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності.

По суті, ці заходи є конкретними проектами секторального дерегулювання, яке розуміється як здійснення комплексного аналізу та підготовки пропозицій щодо дерегулювання в окремих секторах економіки або реформування окремих видів державного регулювання. Здійснення таких проектів буде цілеспрямованим прикладним застосуванням функцій органів виконавчої влади щодо реалізації заходів єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності для досягнення конкретних результатів.

Отже, ці заходи можна визначити як результати політики, досягнення яких можливе завдяки використанню знарядь (інструментів) політики (останніми, як вже зазначалося, є функції органів виконавчої влади щодо реалізації заходів єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності).

Саме проекти секторального дерегулювання повинні складати зміст основного напрямку "Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності" Національної Програми.

Перевагами віднесення проектів секторального дерегулювання до заходів щодо реалізації Національної програми є:

- яскраво виражений цільовий характер, тобто існування можливості визначення конкретних сфер, на які буде спрямована реалізація цих проектів;
- можливість вибору таких проектів, реалізація яких вплине на стан саме малого підприємництва;
- порівняно проста вимірюваність результатів реалізації цих проектів, а отже, існування можливості моніторингу стану реалізації.

У зв'язку з цим першочерговим є питання щодо визначення критеріїв відбору тих чи інших проектів секторального дерегулювання.

По-перше, для здійснення секторального дерегулювання повинні відбиратися такі сектори економіки, в яких діє значний прошарок суб'єктів малого підприємництва. Визначити ці сектори економіки можна як на підставі статистичних даних, так і на підставі інформації про ті види підприємницької діяльності, які можуть здійснювати суб'єкти підприємницької діяльності, які обрали одну з існуючих спрощених систем оподаткування, обліку та звітності (єдиний податок, фіксований податок, спеціальний торговий патент).

Наприклад, якщо платниками фіксованого податку можуть бути лише суб'єкти підприємницької діяльності-фізичні особи, що здійснюють продаж товарів на ринках та надання послуг, супутніх цьому продажу, є очевидним, що вдосконалення державного регулювання торгівлі на ринках може бути предметом проекту секторального дерегулювання, результати реалізації якого позначатся на стані розвитку малого підприємництва.

По-друге, секторальне дерегулювання в Національній Програмі за окремими видами державного регулювання повинно здійснюватися лише в

тій частині, що стосується суб'єктів малого підприємництва. Зокрема, мова може йти про спрощення та здешевлення процедур реєстрації та початку діяльності, ліцензування та підтвердження відповідності для суб'єктів малого підприємництва.

По-третє, здійснювати слід такі проекти секторального дерегулювання, наслідки реалізації яких чітко та однозначно визначені, класифіковані на основні та другорядні наслідки, а також сформульовані у такий спосіб, щоб було можливим виміряти їх ефективність (тобто встановлені певні індикатори).

Проекти секторального дерегулювання необхідно здійснювати, застосовуючи для цього функції та інструменти Держпідприємництва України та інших органів виконавчої влади. В першу чергу повинні використовуватися такі інструменти як оперативне дерегулювання, публічне обговорення проектів регуляторних актів та підготовка аналізу регуляторного впливу цих проектів. Разом з тим, використання цих інструментів політики повинно бути системним та послідовним. Пропоновані зміни та доповнення до законодавства повинні подаватися на розгляд органів державної влади, уповноважених на прийняття таких рішень, в комплексі, з наданням обов'язкового обґрунтування (аналіз регуляторного впливу), який передбачений Постановою Кабінету Міністрів України від 6 травня 2000р. №767 "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо підготовки обґрунтування проектів регуляторних актів".

Необхідною умовою для впровадження у життя проектів секторального дерегулювання є нормативне закріплення процедури їх реалізації. Зокрема, повинен бути нормативно визначений порядок розроблення пропозицій щодо внесення змін та доповнень до законодавства, та внесення їх на розгляд компетентним органам державної влади. Затвердження такого нормативно-правового акта підвищить рівень впроваджуваності та надасть необхідну легітимність пропозиціям.

Зрозуміло, що здійснення проектів секторального дерегулювання є неможливим без залучення до цього процесу об'єднань підприємців, причому

не лише для реалізації конкретних проектів, а і для визначення пріоритетності окремих сфер, в яких необхідно зменшити регуляторний тиск, або видів державного регулювання, порядок застосування яких необхідно спростити.

Висновки до розділу 1

Підсумовуючи викладені вище позиції, слід зазначити наступне:

1. Позитивні результати розвитку малого і середнього підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, свідчать про те, що малий бізнес є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства, за певних умов і при підтримці з боку держави – тенденційно інноваційні, гнучкі і витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень.

2. Висвітлено, що на рівні малих підприємницьких структур людина має можливість найповніше проявляти ділові і особисті якості підприємця, зокрема такі як: ініціативу, бажання досягнути успіху і визнання в суспільстві, вміння безпосередньо виконувати виробничі та управлінські функції, пошук шляхів як робити речі кращими, дешевше, швидше і т.д.

3. З різних економічних джерел відібрані критерії малого бізнесу, якісні і кількісні показники. Проаналізовано ряд показників за якими підприємства в економічно розвинутих країнах відносяться до суб'єктів малого бізнесу і висвітлено, що критерій чисельності не є досконалим для віднесенню підприємств до категорії малих у нашій країні. Запропоновано додаткові критерії, до яких відносяться граничні величини обсягів господарського обороту по галузях та розміри прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг; граничні розміри основного капіталу.

4. Більш детально розглянуто зміст таких основних функцій щодо ролі

і місця малого бізнесу в національній економіці і в процесі дослідження умовно поділено на макро- та мікроекономічні. Відзначено не чітке ставлення держави до ролі малого підприємництва в соціально-економічному розвитку України (державну політику підтримки малого бізнесу лише продекларовано, немає дійового механізму його реалізації). Виділені недоліки діючої системи законодавства, що стосується малого підприємництва. Зокрема, концепція розвитку підприємництва та відповідна Програма мають бути не актами вищого органу виконавчої влади, що мають силу лише в системі цих органів, а документами загальнодержавного значення, тобто їх має бути схвалено Верховною Радою України.

5. Проведено порівняльний аналіз Національної програми, її стратегічних напрямів з попередніми програмами розвитку малого підприємництва в Україні. На основі цього аналізу та з урахуванням наведених даних про стан розвитку малого підприємництва в Україні, запропоновано рекомендації щодо вибору тих чи інших заходів в кожному з напрямів Національної програми.

6. На основі здійсненого аналізу можна стверджувати, що на сьогодні розвиток малих підприємств в Україні ще далеко не набув тих економічних параметрів, які вважаються сучасними вченими-економістами необхідними передумовами створення повноцінного ринкового середовища. Проте, спостерігаються ті позитивні зміни чи то кількісного чи то якісного характеру, що притаманні сучасному стану розвитку малого бізнесу в Україні. Можна стверджувати, що ситуація проте змінюється на краще.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕКОНОМІКО-ОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РЕГІОНІ

2.1 Оцінка розвитку і підтримка малого бізнесу в регіоні

Регіональний аналіз розвитку малого бізнесу має свої особливості за складом показників та критеріями оцінки стану підприємництва. В такий аналіз доцільно включати дослідження загальноприйнятих економічних показників. Важливим у виборі показників є інформаційне забезпечення, можливе дослідження їх динаміки за рід років. Характерним для кожної групи показників є підбір власних критеріїв оцінки їх стану, тобто, вивчається динаміка показників, проводиться співставлення різних показників для вивчення кількісних та якісних змін у розвитку підприємництва. Показники розвитку малого бізнесу регіону порівнюються із відповідними даними в Україні, із максимальними та мінімальними значеннями показників по різних областях, по різних адміністративних одиницях регіону.

Загальну тенденцію розвитку малого бізнесу малих підприємств в регіоні будемо аналізувати по таких показниках:

- загальна кількість малих підприємств і кількість підприємств на 10 тис. населення;
- кількість малих підприємств за видами економічної діяльності;
- за формами власності;
- по шляхах формування малих підприємств (демографія);
- за чисельністю працюючих;
- за фінансовими результатами.

В таблиці 2.1 наведені дані по основних показниках розвитку малих підприємств за 1998 – 2001 рр. У додатку А1 подано кількість малих

підприємств по районах і діаграму кількості малих підприємств (на 10 тис. чоловік наявного населення) в динаміці за 1996 – 2001 роки.

Таблиця 2.1

Основні показники розвитку малих підприємств за 1998 – 2001 роки

	1998	1999	2000	2001
Кількість малих підприємств, одиниць	2423	2689	3030	3468
у % до попереднього року	118,2	110,9	112,7	114,5
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	21	23	26	30
Середньорічна кількість працюючих на малих підприємствах, осіб	26230	27441	31133	34979
у % до попереднього року		104,6	113,5	112,4
у розрахунку на одне підприємство, осіб		10	10	10

Одним з основних показників, що характеризують процес становлення малого бізнесу є динаміка кількості діючих суб'єктів малого підприємництва. З наведених даних ми бачимо, що на кінець 2001 р. в економіці області функціонувало 3468 підприємств з середньорічною кількістю працюючих 34979 осіб, проти 1998 р. кількість працюючих за відповідний період зросла на 33,3 %.

В середньому по області на 10 тис. осіб наявного населення припадає 30 підприємств. Порівняно з 2000 р. цей показник зріс на 4 підприємства, а з 1996 р. – на 20 підприємств.

Аналізуючи цей показник в територіальному розрізі слід відмітити, що розвиток є нерівномірним. Якщо в середньому по області на 10 тис. чоловік наявного населення припадає в 2000 – 2001 рр. відповідно 26 і 30 малих підприємств, то в м. Тернополі припадає 63 і 70 підприємств, в Тернопільському районі – 42 і 47 підприємств. Найменша кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення в 2000 р. було по Зборівському району – 8, Підгаєцькому і Гусятинському – 10, а у 2001 р. найменша кількість підприємств так і залишилася у Гусятинському районі – 12. В середньому на одному підприємстві малого бізнесу працювало 10 осіб,

в тому числі на одному промисловому підприємстві – 13, будівельному – 14, торговому – 7, транспортному – 11, сільськогосподарському – 18 осіб.

Аналіз діяльності малих підприємств дозволяє простежити певні тенденції за основними видами економічної діяльності (табл. 2.2, додаток А2, А3, А4).

Таблиця 2.2

Кількість малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 2000 – 2001 роки

	2000		2001	
	одиниць	у % до підсумку	одиниць	У % до підсумку
Всього по економіці	3030	100	3468	100
з неї:				
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	184	6,1	266	7,7
Рибне господарство	4	0,1	4	0,1
Промисловість	585	19,3	675	19,5
У тому числі:				
Добувна	4	0,1	7	0,2
Обробна	572	18,9	645	18,6
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	9	0,3	23	0,7
Будівництво	250	8,3	280	8,1
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	1263	41,7	1295	37,3
Готелі та ресторани	121	4,0	128	3,7
Транспорт	133	4,4	171	4,9
Фінансова діяльність	17	0,5	21	0,6
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	260	8,6	367	10,6
Державне управління	9	0,3	12	0,3
Освіта	16	0,5	20	0,6
Охорона здоров'я та соціальна допомога	49	1,6	67	1,9
Колективні, громадські та особисті послуги	139	4,6	162	4,7

Переважає більшість суб'єктів малого бізнесу працює у сфері оптової та роздрібною торгівлі (включаючи торгівлю транспортними засобами та

послуги з їх ремонту) це 1295 підприємств з загальної кількості 3468. питома вага підприємницьких структур в галузі торгівлі складає 37,3 відсотків, промисловості – 19,5, в сільському господарстві – 7,7, будівництві – 8,1, операції з нерухомістю, здавання під найм, та послуги користувачам – 10,6.

Малі підприємства в області перебувають у приватній, колективній, державній та комунальній власності (рис. 2.1, додаток А5).

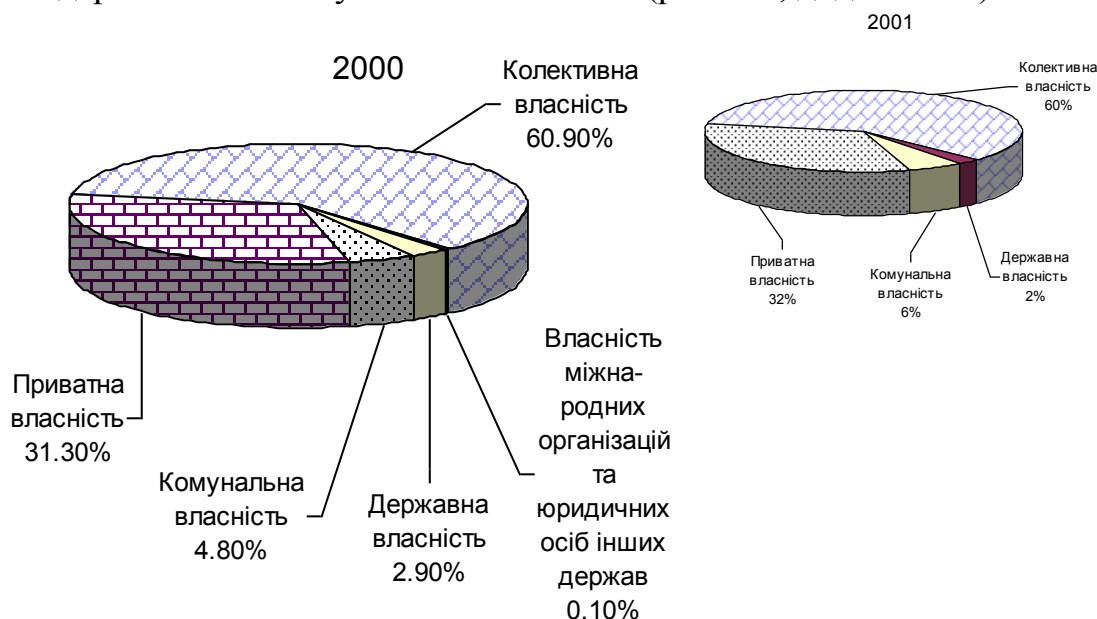


Рис. 2.1. Структура кількості малих підприємств за формами власності за 2000 та 2001 роки (у відсотках до загального показника)

У 2001 р. найбільше – майже 60 відсотків малих підприємств складала колективна власність, а це 2072 підприємства. Якщо дивитись у розрізі основних видів економічної діяльності, то найбільше цих підприємств припадало на оптову і роздрібну торгівлю – 793, 441 – промисловість, 126 – сільське господарство. Приватна власність складає 32,4 відсотки. Прослідковуючи зміну структури форм власності, можна побачити, що протягом років питома вага підприємств державної форми власності зменшувалась, а колективна і приватна власність зростали. Оскільки мова йде стосовно галузевого розподілу, то перевага обслуговуючого сектора і торговельної мережі співпадає з тим, що відбувається в інших країнах з перехідною економікою, де в деяких випадках ці показники значно вищі.

З одного боку, ця велика доля надання послуг показує, що малі підприємства досягли успіху і відігравали головну роль (що і очікувалося від них у перехідному процесі), заповнюючи ті ніші надання послуг, які залишалися в результаті обмеженого розвитку виробництв впродовж радянських часів. З другого боку, сектор малих підприємств має перевагу перед дрібними підприємствами, чия діяльність потребує невеликих інвестицій і не додає достатнього динамізму економіці. Невелика доля виробничих малих підприємств чітко показує, що вони не беруть поки на себе роль гнучких виробників у виготовленні нових товарів. Це відображає більш високі витрати для малих підприємств у виробничому секторі, необхідність для виробничих підприємств укладати довгострокові інвестиції з метою досягнення прогресу і вистояти в гострій конкуренції з боку більш великих підприємств та імпорту.

Якщо розглядати форми і напрямки створення малих підприємств, то найбільш характерним є такий шлях, як утворення абсолютно нових підприємств. Так у 2001 р. із загальної кількості малих підприємств 243 одиниці, нові малі підприємства склали 203 одиниці, тобто 82 %, інші 18 % припадає на створення малих підприємств шляхом поділу існуючих підприємств на декілька малих (11 одиниць) а також шляхом поновлення діяльності раніше існуючого підприємства (25 одиниць). Така тенденція зберігається абсолютно по всіх видах економічної діяльності. Такий висновок підтверджується даними табл. 2. 3, додатку А6, як по області в цілому, так і в розрізі окремих регіонів.

Аналіз чисельності працівників малих підприємств підтверджує той факт, що в середньому рівень зайнятості становить біля 10 % від числа зайнятих в галузях економіки.

Таблиця 2.3.

Демографія малих підприємств за основними видами економічної діяльності у 2001 р.

	Кількість малих підприємств	Із загальної кількості МП створено в 2001 р.	З них шляхом		
			Утворення нового підприємства	Поділу підприємств на декілька	Поновлення діяльності раніше існуючого підприємства
Всього по економіці	3468	243	203	11	25
з неї					
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	226	25	20	1	4
Промисловість	675	46	36	5	5
у тому числі:					
Будівництво	280	19	15	-	4
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	1295	72	63	3	5
Готелі та ресторани	128	5	4	-	1
Транспорт	171	17	16	-	1
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	367	42	37	-	3
Колективні, громадські та особисті послуги	162	11	7	2	2
Інші	124	6	5	-	-

Принадібно зазначити, що малі підприємства поділяються на підприємства з середньою чисельністю працівників до 10 осіб і більше 10 осіб. Якщо всі малі підприємства взяти за 100 %, то 68,5 % становлять малі підприємств з чисельністю до 10 осіб, відповідно 31,5 % – більше 10 осіб, тобто зберігається тенденція формування підприємств невеликих розмірів

(табл. 2.4). В розрізі районів області тенденція аналогічна, лише по Заліщицькому районі підприємства з кількістю більше 10 осіб становлять 56,7 % а менше 10 – 43,3%, по Шумському районі відповідно 54,8% і 45,2%. Середня чисельність працівників, яка припадає на підприємства до 10 осіб становить 24,4 %, а більше 10 осіб – 75,6 %. Така цифрова інформація підтверджує, що з точки зору проблеми зайнятості малі підприємства з чисельністю більше 10 осіб є економічно доцільнішими. Аналогічний висновок стосується і обсягу виробленої продукції даними підприємствами: 68,6 % для підприємств з чисельністю працівників більше 10 осіб і 31,4 % для підприємств – до 10 осіб.

Таблиця 2. 4

Групування малих підприємств за чисельністю працюючих у розрізі районів і м. Тернополю, (у % до загальних показників відповідного району)

	Підприємства з середньою чисельністю працівників до 10 осіб			Підприємства з середньою чисельністю працівників більше 10 осіб		
	Кількість підприємств	середня чисельність працівників*	обсяг виробництва	кількість підприємств	Середня чисельність працівників*	обсяг виробництва
Всього по області	68,5	24,4	31,4	31,5	75,6	68,6
<i>Райони:</i>						
Бережанський	62,5	25,3	22,2	37,5	74,7	77,8
Борщівський	69,7	15,5	33,0	30,3	84,5	67,0
Бучацький	70,9	25,6	36,7	29,1	74,4	63,3
Гусятинський	54,3	14,6	17,6	45,7	85,4	82,4
Заліщицький	43,3	11,2	13,5	56,7	88,8	86,5
Збараський	69,5	22,7	31,9	30,5	77,3	68,1
Зборівський	52,2	13,4	21,8	47,8	86,6	78,2
Козівський	55,9	17,0	14,8	44,1	83,0	85,2
Кременецький	59,2	20,0	9,3	40,8	80,0	90,7
Лановецький	65,3	22,0	29,0	34,7	78,0	71,0
Монастирський	57,5	17,9	14,0	42,5	82,1	86,0
Підволочиський	65,0	22,0	12,2	35,0	78,0	87,8
Підгаєцький	61,5	11,8	9,8	38,5	88,2	90,2
Теребовлянський	63,1	19,3	26,2	36,9	80,7	73,8
Тернопільський	74,6	30,9	30,7	25,4	69,1	69,3
Чортківський	58,1	20,9	22,3	41,9	79,1	77,7
Шумський	45,2	13,0	18,7	54,8	87,0	81,3
м. Тернопіль	74,2	31,4	38,4	25,8	68,6	61,6

Примітка: включаючи штатних та позаштатних працівників

Таким чином дослідження показують, що підприємства до 10 осіб вирішального вкладу в ріст обсягів виробництва, в розв'язання проблеми зайнятості не вносять. Так, наприклад, кількість даних підприємств в процентному відношенні переважає кількість підприємств більше 10 осіб в 2 рази. Одночасно обсяги випуску продукції зменшені в 2 рази, а кількість зайнятих у 3 рази, додаток А7.

Проаналізуємо фінансові результати малих підприємств в розрізі основних видів діяльності і в розрізі географічних районів. Фінансовий результат характеризується тим, що в цілому по області малі підприємства отримали прибуток в сумі 1897,8 тис. грн., однак ця цифра є дуже малою, оскільки лише 58,2 % малих підприємства працювали прибутково, а 41,8 % збитково. Прибутковими в 2001 році були більшість малих підприємств промислового (58 %), будівництва (63,3 %), рибного господарства (75 %). Прибуток даних галузей і сформував вищеназану суму фінансового результату. Цікавим є те, що підприємства оптової і роздрібної торгівлі спрацювали збитково (-3036,0 тис. грн.) хоча 60,2 % всіх підприємств в даній галузі працювали прибутково, прибуток склав 10094,9 тис. грн. і хоча 39,8 % підприємств одержали збитки, але ця сума збитків значно перевищує прибутки – 13130,9 тис. грн. (табл. 2.5.)

Районний розподіл прибуткових підприємств характеризується тим, що лише малі підприємства Тернопільського і Лановецького районів а також м. Тернополя взагалі вийшли з позитивними фінансовими результатами. Звичайно по м. Тернополю цей показник найвищий – 9160,8 тис.грн.. додаток А8.

Аналогічна тенденція зберігається і по величині чистого прибутку (табл. 2.6). По області 43,2 % малих підприємств до загальної кількості одержали збиток, або ж він становив 41846,5 тис. грн. У 2001 р. збитково працювали малі підприємства всіх районів. У розрізі районів найбільш збитково працювали підприємства Козівського району (55,9 %) де сума збитку становила 959,6 тис. грн., Кременецького (58,1 %) – сума збитку становила 1230,8 тис. грн., Шумський (54,8 %) – 793,2 тис. грн. Найбільша сума збитку припадає на м. Тернопіль – 10811,8 тис. грн.

Таблиця 2.5

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств за основними видами економічної діяльності, тис. грн.

	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
По області	1897,8	58,2	43039,4	41,8	41141,6
в тому числі:					
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	-5140,5	46,4	2447,1	53,6	7587,6
Рибне господарство	3,8	75,0	9,2	25,0	5,4
Промисловість	10182,2	58,0	19064,8	42,0	8882,6
Будівництво	386,7	63,3	3013,3	36,7	2626,6
Оптова та роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	-3036,0	60,2	10094,9	39,8	13130,9
Готелі та ресторани	-413,1	43,8	298,6	56,2	711,7
Транспорт	-427,2	47,4	1314,6	52,6	1741,8
Фінансова діяльність	1306,2	81,8	1400,7	18,2	94,5
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	-1483,6	64,3	3493,3	35,7	4976,9
Державне управління	250,7	91,7	255,2	8,3	4,5
Освіта	74,8	75,0	123,1	25,0	48,3
Охорона здоров'я та соціальна допомога	221,5	59,7	360,9	40,3	139,4
Колективні, громадські та особисті послуги	-27,7	52,8	1163,7	47,2	1191,4

Таблиця 2.6

Чистий прибуток (збиток) по районах і м. Тернополю, тис. грн.

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
<u>По області</u>	-3024,2	56,8	38822,3	43,2	41846,5
<i>Райони:</i>					
Бережанський	-1252,1	53,3	181,2	46,7	1433,3
Борщівський	-1832,2	63,4	673,9	36,6	2506,1
Бучацький	-661,3	57,8	647,7	42,2	1309,0
Гусятинський	-2572,8	53,7	263,5	46,3	2836,3
Заліщицький	-836,6	52,2	618,4	47,8	1455,0
Збаразький	-168,2	56,3	487,7	43,7	655,9
Зборівський	-1040,8	53,7	302,1	46,3	1342,9
Козівський	-797,6	44,1	162,0	55,9	959,6
Кременецький	-766,7	41,9	464,1	58,1	1230,8
Лановецький	1916,1	49,3	2724,1	50,7	808,0
Монастирський	-29,6	57,4	330,7	42,6	360,3
Підволочиський	-1597,3	56,4	375,9	43,6	1973,2
Підгаєцький	-353,7	66,7	46,6	33,3	400,3
Теребовлянський	-2587,6	60,8	707,3	39,2	3294,9
Тернопільський	4106,1	57,9	12617,8	42,1	8511,7
Чортківський	-185,4	65,8	978,8	34,2	1164,2
Шумський	-232,5	45,2	560,7	54,8	793,2
м. Тернопіль	5868,0	57,7	16679,8	42,3	10811,8

Узагальнюючи результати аналізу за вибраними групами показників, можна констатувати наступне:

- тенденції, які спостерігаються у сфері малого бізнесу, дають можливість стверджувати, що ділова активність підприємницьких структур області зростає повільно;
- існують суттєві міжрегіональні диспропорції у розміщенні малого бізнесу, що знижує ділову активність в економіці області;
- мають місце галузеві диспропорції у розвитку підприємництва, орієнтація на високорентабельні галузі;

- малі підприємства мають незначний вплив на рівень зайнятості працездатного населення в регіоні і збільшення кількості робочих місць;
- темпи зростання малого бізнесу, з точки зору обсягів виробництва (реалізації продукції) малими підприємствами, не відповідають потребам господарського комплексу області.

Отже, повинна створюватися нова модель державної участі в розширеному ринковому відтворюванні малого підприємництва на регіональному рівні.

Що стосується регіональної політики сприяння розвитку малого бізнесу, то воно відкриває суттєву роль у покращенні соціально-економічного стану міст та селищ, а саме:

- створює нові робочі місця, що зменшує проблеми з зайнятістю населення;
- сплачує податки, значна частка яких залишається в місцевому бюджеті;
- створює конкурентне середовище, що призводить до збільшення вибору для споживачів та до підвищення якості продукції, товарів, послуг.

Місцева влада та підприємці є взаємно заінтересованими партнерами. Тому розвиток підприємництва саме на місцевому рівні є ключовим напрямом державної політики сприяння розвитку малого підприємництва. Реалізація цієї діяльності також здійснюється через регіональні та місцеві програми підтримки малого підприємництва. Прийняття таких програм передбачено Законом України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19 жовтень 2000 р. №2063-111. Можна констатувати, що сьогодні в усіх регіонах України були підготовлені такі програми. Більше того, в 19 регіонах України передбачені кошти у місцевих бюджетах на реалізацію програмних заходів у 2001 р. у загальній сумі понад 17 млн.грн. Найбільші суми коштів для цих цілей було передбачено в бюджетах міста

Києва (7.1 млн.грн.), Автономної Республіки Крим (2.0 млн.грн.), Одеської (2.5 млн.грн.), Донецької (1.3 млн.грн.) та Івано-Франківської областей (1.0 млн.грн.). Для порівняння: у 2000 р. у бюджетах цих п'яти регіонів на зазначені цілі планувалося виділити 4,4 млн.грн., з яких фактично було виділено 3,6 млн.грн., тобто 82% запланованого обсягу коштів. Аналогічні програми розроблені і затверджені в 95 районах та 90 містах, які розташовані в 14 областях України. Загальна сума коштів, які спрямовані на реалізацію заходів за районними та міськими програмами, становить більше 2,6 млн. грн.

Тому слід дуже чітко розрізняти, які саме заходи можуть здійснюватись у рамках регіональних та місцевих програм підтримки розвитку малого підприємництва, а які можуть бути предметом Національної Програми. Це значною мірою залежить від того, якими інструментами для підтримки малого підприємництва найефективніше можуть користуватися органи влади місцевого рівня, а якими – органи влади центрального рівня.

До ефективних інструментів органів влади місцевого рівня щодо сприяння розвитку малого бізнесу належать:

- 1) усунення адміністративних бар'єрів шляхом:
 - спрощення процедур надання приміщень в оренду;
 - впорядкування процедур надання дозвільних документів, необхідних для започаткування підприємницької діяльності;
 - встановлення прозорого та справедливого порядку одержання дозволу на розміщення малих архітектурних форм;
- 2) встановлення пільг щодо оренди комунального майна;
- 3) встановлення більш низьких ставок місцевих податків і зборів;
- 4) створення місцевих фондів гарантування кредитів;
- 5) оприлюднення інформації про комунальне майно, що може здаватися в оренду та тендери на виконання замовлень місцевої влади;

- б) гарантія залучення малих підприємств до участі у тендерах на виконання замовлень місцевої влади.

Також до можливих інструментів, які може використовувати місцева влада є розвиток інфраструктури малого підприємництва.

Можна констатувати, що сприяння подальшому створенню та розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва і сьогодні залишається важливим пріоритетом Національної і Регіональної Програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні.

Сьогодні до основних елементів інфраструктури можна віднести:

- бізнес-центри - консультаційно-інформаційні установи, що надають широкий перелік послуг як-то тренінг-курси з дисциплін, найбільш необхідних для ведення бізнесу, індивідуальні консультації, допомога у бізнес-плануванні, надання доступу до правових баз даних, пошук партнерів, маркетингової інформації тощо;
- бізнес-інкубатори - установи, створені з метою надання новоствореним малим підприємствам та підприємцям-початківцям приміщень на пільгових умовах, надання послуг з ведення обліку, з користування спільною оргтехнікою;
- консалтингові та юридичні фірми.

Сприяння створенню інфраструктури в першу чергу є завданням місцевої влади. Адже підприємці матимуть можливість користуватися послугами установ, що належать до інфраструктури, в тому випадку, коли ці послуги будуть надаватися поруч з місцем здійснення підприємницької діяльності. У місцевої влади є досить широкий діапазон інструментів, які можуть сприяти розвитку інфраструктури, зокрема:

- заснування та пряме фінансування певних установ інфраструктури;
- участь у заснуванні установ інфраструктури;
- соціальне замовлення;

- ваучерні програми (субсидіювання певного кола суб'єктів малого підприємництва, не спроможних сплатити повну ринкову ціну тренінгових чи освітніх курсів);
- пільги щодо оренди комунального майна.

Але обираючи той чи інший інструмент, місцева влада має зважати на той факт, що інфраструктура розвитку малого підприємництва сама є ринком, будується на ринкових засадах, і втручання в її побудову через адміністративні механізми може зруйнувати ринок, що тільки народжується.

Тому основними інструментами сприяння створенню інфраструктури мають бути інструменти, що не порушують конкуренції на цьому ринку. Наприклад, таким інструментом може бути субсидування певних груп суб'єктів малого підприємництва для отримання послуг від інфраструктури. Але щоб не порушувати конкуренцію на ринку суб'єкт малого підприємництва повинен сам обирати - до якої саме установи інфраструктури він буде звертатись за послугами, маючи субсидію на часткову оплату послуг цієї установи.

Найкраще таку систему організувати через ваучерні програми. Але для того, щоб система працювала, треба вирішити багато організаційних питань та розробити методологію.

Всі інструменти сприяння створенню інфраструктури, про які було згадано вище, можуть бути реалізовані та реалізуються в межах регіональних та місцевих програм підтримки малого бізнесу.

Що стосується розвитку малого бізнесу в регіонах, то більш ефективним у вирішенні проблем, пов'язаних з підтримкою і розвитком підприємництва є структури, що формуються на принципах добровільного об'єднання підприємців та на некомерційних засадах. Найбільш доцільною формою організації таких структур є створення регіональних центрів підтримки підприємництва (РЦПП).

Основні принципи побудови РЦПП повинні формуватися на спільності інтересів підприємців, регіональних і місцевих органів влади,

населення регіонів тощо. У додатку А9 нами представлена можлива організаційна структура регіонального центру підтримки і розвитку малого бізнесу і розроблено модель регіонального центру підтримки підприємства (бізнес-інкубатора), яку було подано у відділ економіки і одержано позитивні відгуки.

Слід відзначити, що питання забезпечення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу входить до складу основних завдань таких відомих суспільних міжнародних організацій як ООН, ЄС. Зокрема, однією з важливих ініціатив ЄС, спрямованих на активізацію розвитку малого бізнесу в Європі, слід вважати створення “Центрів підприємництва і інновацій” (ЦПІ) (Centros de Empleo e Innovación).

Розвиток таких центрів в Європі має на меті забезпечення прискорених темпів розвитку підприємництва і вирівнювання на цих засадах економічного розвитку окремих регіонів. В сучасних умовах межа бізнес-інкубаторів, створених за ініціативою ЄС, включає більше 80 Центрів у країнах, що входять до складу ЄС, Центральної і Східної Європи. Оскільки Україна теж входить до складу ЄС, в найближчій перспективі повинні відбутися процеси прискорення створення Центрів сприяння розвитку підприємництва. При цьому Україна, як молода держава, отримує нові можливості приєднатися до загальноєвропейських центрів сприяння розвитку підприємництва. Для цього потрібно вирішити ряд питань організаційно-юридичного характеру.

Вирішення таких питань дасть можливість використовувати міжнародні системи фінансово-кредитного сприяння розвитку підприємництва для підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємницьких організацій. Зокрема, якщо проект представлений конкретною підприємницькою організацією, схвалено СЕІ, то ЄС із власних фондів може фінансувати половину витрат на створення, скажімо, бізнес-інкубатора, а також частину витрат на початковому етапі його діяльності. При цьому забезпечується чіткість та відповідальність за реалізацію

прийнятих рішень. Зокрема, термін розгляду представлених на конкурс документів не перевищує і місяць, а при правильному оформленні документів – одного тижня. Отже, Україна має можливість, вступивши в ЄС, приєднатися до користування основними фінансово-кредитними ресурсами, спрямованими на підтримку і розвиток пріоритетних напрямів розвитку підприємництва, та підняти вимоги до підприємницької діяльності у відповідності з вимогами міжнародного рівня. Основною умовою участі ЄС у створенні бізнес-інкубаторів або інших Центрів сприяння розвитку малого бізнесу є наявність групи зацікавлених регіональних організацій, що об'єднують приватні і державні кола, можливість покриття за рахунок місцевих джерел фінансування не менше половини затрат на створення СЕІ, формування спеціалізованої структури в формі АТ або іншої неприбуткової організації, яка бере на себе відповідальність за реалізацію проекту та ефективне використання наданих асигнувань. Організація об'єднаних націй (ООН) вважає розвиток малого бізнесу одним з пріоритетних завдань, спрямованих на забезпечення стабільного розвитку національних економік, вирівнювання вимог до підприємницької діяльності. У межах програм розвитку міжнародних відносин ООН реалізує спеціальні пілотні проекти, спрямовані на підготовку спеціалістів-підприємців відповідно вимог міжнародних стандартів [59, с.117].

Тобто, можливості місцевої влади для розвитку малого підприємництва є дуже широкими. Проте, успіх регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва може бути забезпечений лише за умови партнерських відносин між владою місцевою, регіональною та центральною, а також об'єднаннями підприємців та інших інституцій, діяльність яких спрямована на розвиток малого підприємництва. Тому напрямок Національної Програми щодо впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва є таким важливим.

Інструментами органів влади центрального рівня, які можуть бути застосовані через відповідні заходи Національної Програми в цьому напрямі, зокрема, є:

1) створення програми грантів, які б надавалися за рахунок коштів державного бюджету органам місцевого самоврядування на конкурсних засадах на реалізацію певних проектів щодо розвитку малого підприємництва на місцевому рівні. До таких проектів можна сформулювати низку суттєвих вимог для стимулювання активності у підтримці малого підприємництва за певними пріоритетними напрямками.

Переваги такого підходу полягають в тому, що можна значно активізувати діяльність органів місцевого самоврядування щодо підтримки малого підприємництва, а також стимулювати ці органи планувати свою діяльність за проектним принципом, тобто передбачати чітко окреслені дії, що мають бути зроблені у визначений час та призвести до заздалегідь вказаних результатів. Крім того, можливість отримання коштів з державного бюджету на реалізацію проектів стимулюватиме органи місцевого самоврядування виділяти і кошти з місцевих бюджетів на такі проекти. Наявність конкурсу та встановлення чітких умов його проведення, постійний контроль не лише за витрачанням коштів, але і за результативністю витрачання бюджетних коштів.

Недоліком цього підходу є досить висока вартість адміністрування такої програми, адже від якості адміністрування буде залежати і її ефективність. Тобто такий підхід потребує виділення значних бюджетних коштів.

2) забезпечення взаємної координації та інформаційного обміну між різними регіонами та містами України щодо досвіду у справі розвитку малого підприємництва, забезпечення міжнародних контактів місцевих влад України та інших держав.

Переваги – можливість розвитку місцевого самоврядування, розширення міжнародного співробітництва у сфері підтримки малого

підприємництва. Це має призвести і до підвищення ефективності роботи місцевих влад в даному напрямі.

Недоліки – отримання не миттєвого, а віддаленого, перспективного ефекту. Однак підприємницьке середовище потребує підтримки вже сьогодні і тому очікує витрачання бюджетних коштів на вирішення актуальних проблем.

3) здійснення методологічних розробок та надання методологічної допомоги місцевим владам щодо інструментів сприяння розвитку малого підприємництва. Дослідження стану розвитку малого підприємництва в різних регіонах.

Переваги - забезпечення місцевих влад необхідною інформацією та методологією.

Недоліків у цього підходу практично немає.

На наш погляд, бажано формувати Заходи щодо реалізації Національної Програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за основним напрямом “Впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва” з урахуванням всіх визначених вище підходів.

2.2 Аналіз і оцінка використання трудового потенціалу регіону підприємствами малого бізнесу

Нині перед Україною стоїть завдання якнайширшого залучення свого ресурсного потенціалу, насамперед людського, у ті сфери діяльності, що забезпечують найефективніше його використання, а відтак, примноження національного багатства держави.

Ситуація, що склалася на сьогодні, як результат прорахунків в економічній політиці, повільного формування нових механізмів державного регулювання і саморегулювання економіки характеризується нарощуванням рушійних тенденцій в економіці країни, деградації виробничого і трудового потенціалу. Особливо гострою і напруженою відзначається ситуація на ринку праці України: ріст безробіття, посилення структурних та регіональних диспропорцій зайнятості, регресивні зміни в якості робочої сили і мотивації до праці, падіння реальних доходів населення.

Станом на 1 липня 2002 р. в області зареєстровано 42406 безробітних, що становить 6,94 % (від кількості працездатного населення в працездатному віці). Це більше, ніж в середньому по Україні (3,73 %), але менше, ніж у сусідній Рівненській (7,25 %) області. Перевищують обласний рівень показники Бучацького, Гусятинського, Збараського, Зборівського, Козівського, Кременецького, Лановецького, Монастириського, Шумського районів і м. Тернополя. Зауважимо, що у Бучацькому, Збараському, Лановецькому, Монастириському районах зафіксовано рівні безробіття, що перевищують 10%. (табл.2.7). Різке зростання чисельності безробітних відбувалося за рахунок мешканців сіл. Наслідки такого зростання, на наш погляд, є менш соціально-небезпечними, ніж різке зростання чисельності безробітних жителів міст.

Відмітимо, що за даними обстежень з питань економічної активності, яке проводилося за методологією МОП, серед економічно-активного населення (віком 15-70 років), як зареєстрованого так і не зареєстрованого в службі зайнятості, у березні 2002 р. рівень безробіття по області становив 17,4 %. Це значно більше ніж по Україні серед економічно-активного населення – 10,6%.

У цілому на ринку праці області у першому півріччі 2001 р. відбувалися і позитивні зрушення. Найхарактерніша риса цього періоду – поступове вирівнювання між попитом та пропозицією на робочу силу.

Таблиця 2.7

Кількість безробітних та рівень безробіття в розрізі районів

Назва районів	Зареєстровано безробітних, (чол.)		Рівень безробіття, %		Темпи приросту
	01.07.2001	01.07.2002	01.07.2001	01.07.2002	
Бережанський	1502	1224	6,5	5,3	-0,8
Борщівський	1342	1028	3,6	2,7	-0,8
Бучацький	2916	3569	8,9	10,9	1,2
Гусятинський	2633	2988	7,8	8,8	1,1
Заліщицький	780	857	2,9	3,2	1,1
Збаразький	2668	4451	8,9	14,8	1,7
Зборівський	940	1627	4,1	7,1	1,7
Козівський	1231	1460	6,0	7,1	1,2
Кременецький	3049	3726	7,9	9,7	1,2
Лановецький	1012	1948	6,1	11,8	1,9
Монастириський	1027	1830	5,8	10,3	1,8
Підволочиський	620	434	3,0	1,9	-0,7
Підгаєцький	399	742	3,5	6,5	1,9
Теребовлянський	1387	1696	3,9	4,7	1,2
Тернопільський	2083	1377	7,2	4,8	-0,7
Чортківський	2478	1499	5,8	3,5	-0,6
Шумський	595	1265	3,6	7,7	2,1
м. Тернопіль	14252	10685	9,4	7,0	-0,7
Всього	40914	42406	6,7	6,9	1,0

Протягом січня-квітня 2002 р. чисельність безробітних зросла на 4567 чол., або 11,5%, а з травня по червень спостерігається абсолютне скорочення чисельності безробітних на 1956 чол., або 4,4%. Зростання чисельності безробітних відбувалося в основному за рахунок масового звернення в центр зайнятості сільських жителів (станом на 1 липня 2002 р. їх частка становить 49,5%) і, при збереженні існуючого положення з реєстрацією громадян у службі зайнятості, прогнозується їх подальше зростання. Однак, за два останні місяці відбулося зменшення абсолютної чисельності безробітних внаслідок здійснення активних заходів сприяння зайнятості та надання соціальних послуг, а також завдяки впровадженню Єдиної технології обслуговування незайнятого населення.

Кількість безробітних за період з 1 липня 2001 р. по 1 липня 2002р. зросла на 1492 чол., або на 3,6%. В окремих регіонах області зростання чисельності безробітних відбувається набагато швидшими темпами. Так, в Шумському районі чисельність безробітних збільшилась в 2,1 рази, в Ланівецькому та Підгаєцькому районах – в 1,9 рази, в Монастириському – в 1,8 рази, а в Збараському та Зборівському – в 1,7 рази. В той же час в деяких районах відбулося зменшення чисельності безробітних. Так, в Бережанському і Борщівському районах – в 0,8 рази, в Підволочиському районах і м. Тернополі – в 0,7 рази і в Чортківському – в 0,6 рази (табл.2.7).

Все помітнішим стає сільське безробіття. З початку року статус безробітного отримали 13955 громадян, які проживають в сільській місцевості, що в 2 рази більше, ніж за аналогічний період минулого року. Зазначимо, що якщо загальна чисельність безробітних в області зросла протягом січня-червня 2002 р. на 6,6%, то серед жителів села – на 31,6% і якщо не буде внесено необхідних змін у законодавство про зайнятість, то чисельність селян серед безробітних буде невпинно зростати.

Станом на 1 липня 2002 р. чисельність сільських безробітних склала 20999 чол. і складає 49,5% від загальної чисельності безробітних (табл.2.8). Згідно статистичних даних найбільше безробітних селян зареєстровано в Збараському (3357 чол.), Буцацькому (2517 чол.), Кременецькому (2238 чол.), Гусятинському (1604 чол.), Лановецькому (1343 чол.) та Монастириському (1310 чол.) районах.

Таблиця 2.8

Кількість безробітних, які проживають
у сільській місцевості у 1998-2002 роках

Дата	Чисельність безробітних селян, чол.	В загальній чисельності безробітних, %
01.01.1997	2133	19,3
01.01.1998	4240	20,1
01.01.1999	8358	25,5
01.01.2000	11279	28,7
01.01.2001	14387	33,1
01.01.2002	15962	40,1
01.07.2002	20999	49,5

Наведений аналіз ринку праці в Україні і в Тернопільській області свідчить про наявність значного трудового потенціалу. Природно постає питання про як найповніше його залучення у всі сфери суспільного життя. На нашу думку, одним з шляхів вирішення цієї проблеми є створення нових робочих місць шляхом розвитку малих підприємств, що дасть подвійний ефект як в економічному, так і в соціальному розвитку.

Так у 2001 році у малих бізнесових структурах працювали 34979 осіб, це на 3846 осіб більше, ніж у 2000 р., що є позитивним моментом у створенні додаткових робочих місць. Регіонально найвищим цей показник був у м. Тернополі, де кількість працюючих становила 14083 осіб, у Тернопільському районі – 2347 осіб, Борщівському – 1744 осіб, Кременецькому – 1496 осіб. Найнижчим цей показник був у Ланівецькому і Підгаєцькому районах (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Середньорічна чисельність працівників малих підприємств і рівень зайнятості по районах і м. Тернополю у 2000-2001 роках

	2000		2001		2000	2001
	осіб	у % до підсумку	Осіб	у % до підсумку	% до чисельності	% до чисельності
По області	31133	100	34979	100	13,0	14,9
Райони:						
Бережанський	959	3,1	1031	2,9	10,8	12,1
Борщівський	1652	5,3	1744	5,0	9,8	11,3
Бучацький	1097	3,5	1131	3,2	7,7	8,6
Гусятинський	1045	3,4	1273	3,6	7,3	9,4
Заліщицький	992	3,2	1456	4,2	10,1	13,3
Збаразький	1185	3,8	1143	3,3	10,5	10,9
Зборівський	645	2,1	1117	3,2	6,4	9,3
Козівський	764	2,4	828	2,4	9,0	10,6
Кременецький	1496	4,8	1638	4,7	9,4	10,9
Лановецький	641	2,1	826	2,4	8,3	10,0
Монастирський	667	2,1	658	1,9	7,7	7,8
Підволочиський	1072	3,4	1078	3,1	10,1	11,3
Підгаєцький	362	1,2	467	1,3	7,0	9,3
Теребовлянський	1211	3,9	1551	4,4	8,1	10,0
Тернопільський	2394	7,7	2347	6,7	17,5	18,4
Чортківський	1296	4,2	1510	4,3	10,4	12,8
Шумський	821	2,6	1098	3,1	8,3	11,4
м. Тернопіль	12834	41,2	14083	40,3	26,6	29,4

Для того, щоб побачити більш реальну картину, тобто частку працюючих в малому підприємстві, проаналізуємо рівень зайнятості до чисельності населення зайнятих у галузях економіки району. Спостерігається аналогічна картина. Лідером є м. Тернопіль 29,4%, друге місце займає Тернопільський район – 18,4%, потім йдуть Заліщицький, Чортківський і Бережанський райони. Біля 11% зайнятих у структурах малого бізнесу має Підволочиський, Борщівський і Кременецький райони (див. табл. 2.9).

Аналізуючи цифрові статистичні дані середньорічної чисельності працівників малих підприємств за основними видами економічної діяльності незаперечним є той факт, що найбільша кількість працівників зайнятих в оптовій та роздрібній торгівлі – 8543 осіб, або це становило 24,4% до загальної кількості працюючих на малих підприємствах. У промисловості цей показник становить 23,4%. Порівнюючи з показникам 2000 р. вони стали меншими відповідно 5,2%, 0,6%. А у сільському господарстві кількість працюючих за досліджуваний період зросла з 3312 до 5115 осіб, або на 4% (табл. 2.10).

Окремого розгляду потребує проблема зайнятості на малих підприємствах відповідно до форм власності. Так, у 2001 р. більше половини малих підприємств функціонувало у колективній власності – 59,7%, де працювало 22212 осіб або 63% у підсумку до загальної чисельності. Кількість працюючих на малих підприємствах приватної форми власності становила 8557 осіб або 24,5%.

Найбільш мотивуючим фактором щодо сприяння зайнятості населення у малі підприємницькі структури є заробітна плата. Аналізуючи цей показник бачимо, що середньомісячна заробітна плата на малих підприємствах по економіці в цілому складає 137,27 грн. Найвищою вона є у підприємствах державної форми власності – 243,13 грн., а найнижчий показник – 121,56 грн. має приватна власність (табл. 2.11).

Таблиця 2.10

Середньорічна чисельність працівників малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 2000-2001 р.р.

	2000		2001	
	осіб	у % до підсумку	Осіб	у % до підсумку
Всього по економіці	31133	100	34979	100
з неї:				
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3312	10,6	5115	14,6
Рибне господарство	50	0,2	40	0,1
Промисловість	7473	24,0	8189	23,4
Будівництво	3530	11,3	3713	10,6
Оптова і роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами, послуги з ремонту)	9219	29,6	8543	24,4
Готелі та ресторани	1384	4,4	1379	3,9
Транспорт	1442	4,6	1508	4,3
Фінансова діяльність	97	0,3	111	0,3
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	2212	7,1	3349	9,9
Державне управління	104	0,3	182	0,5
Освіта	211	0,7	251	0,7
Охорона здоров'я та соціальна допомога	422	1,4	606	1,7
Колективні громадські та особисті послуги	1677	5,5	1993	5,6

Таблиця 2.11

Кількість малих підприємств, чисельність та середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств за формами власності

	Кількість підприємств		Середньорічна чисельність працівників		Середньомісячна заробітна плата працівників, грн.
	Осіб	у % до підсумку	осіб	у % до підсумку	
Всього по економіці	3468	100	34979	100	137,27
у тому числі:					
Державна власність	78	2,2	1055	3,0	243,13
Комунальна власність	194	5,6	3155	9,0	204,76
Приватна власність	1124	32,4	8557	24,5	121,56
Колективна власність	2072	59,7	22212	63,5	128,70

Питання вирішення проблем зайнятості залежить від того, які орієнтири закладаються в контури економіки, що ми її конструюємо. І тут вирішальна роль належить організаційно-управлінським перетворенням. Це означає, що галузева структура виробництва визначає загальну ефективність економіки регіону, його соціально-економічні і стратегічні цілі, життєвий рівень населення і місце в міжтериторіальному поділі праці.

У сучасному українському суспільстві “існує широкий соціальний прошарок потенційно підприємливих людей, особливо серед молоді, які б хотіли розпочати свою приватну справу, але з різних причин не мають для цього можливостей. З кожним роком їх кількість зростає, а це дуже позитивний момент, що свідчить про послаблення зрівняльно-патерналістських орієнтацій населення, а також про необхідність реалізації на державному та підприємницькому рівнях заходів по підтримці підприємств, що починають свою діяльність” [4,с.49-50].

Спираючись на наукові розробки вчених і господарників, орієнтуючись на ринкові критерії, враховуючи історичні трудові традиції, етно-культурні та психологічні характеристики трудового потенціалу, наявний виробничо-ресурсний потенціал, можна стверджувати, що пріоритетному розвитку області найбільшою мірою відповідає формування харчової та господарських систем, органічно взаємозв'язаних з сектором домашніх господарств.

На сьогодні питання формування господарської системи мало розроблені на регіональному рівні і з нашої точки зору потребують більш ширшого дослідження. На цій основі стає можливим не тільки розробляти науково обґрунтовані програми зайнятості, але і активно впливати на ситуацію на ринку праці. Стимулювання попиту на працю, розширення сфери її прикладання в регіоні неминуче пов'язано з формуванням сектору домашніх господарств.

Приватний сектор без належної матеріально-технічної та фінансової підтримки забезпечує виробництво переважної більшості м'яса, молока,

картоплі. До того ж він функціонує в неорганічному середовищі, де тривалий час перевага надавалася не власному виробнику, а імпорту основних продуктів сільськогосподарського виробництва.

Для відродження сектору домашніх господарств в області є всі передумови. Це – вигідне географічне розташування, різноманітні природні умови, що дозволяють займатися багатьма видами господарської діяльності. До того ж тут збережена здорова приватно-власницька ініціатива, традиції, культура землеробства, любов до праці. А це означає, що тут акумулюються потужні резерви економічного росту, реалізація яких вимагає в першу чергу підвищення рівня товарності домашніх господарств, орієнтація їх діяльності на потреби внутрішньорегіонального ринку та міжтериторіального обміну. Зв'язок споживчого ринку з домашніми господарствами дасть поштовх для росту їх платоспроможності, а це означає приток фінансових ресурсів для розвитку власного виробництва, придбання необхідних засобів виробництва, сировини, палива тощо.

Ланцюгом, здатним зв'язати домашні господарства з ринками, є поглиблення поділу праці на селі. Суть проблеми полягає в тому, що функції села до сьогоднішнього дня обмежуються тільки виробництвом продовольчої продукції та забезпеченням сировиною переробної промисловості. В сукупності з слабо розвинутою інфраструктурою та атрофованим розвитком несільськогосподарських галузей і сфери обслуговування вони зумовили вузьку сферу прикладання праці з обмеженою кількістю професій і спеціальностей, що стало гальмом не тільки для зайнятості, але і спричинило збіднення асортименту продукції, що виробляється на селі. Це зумовлює нагальну потребу в здійсненні з боку органів місцевого самоуправління організаційно-економічних та соціальних заходів, спрямованих на суттєве розширення спеціалізації виробництва домашніх господарств, головним серед яких є сприяння розвитку різних форм малого підприємництва, орієнтацію його на потреби регіонального продовольчого ринку. В цьому

плані вкрай важливою є підтримка органами місцевої влади кооперативного руху на селі на засадах приватного підприємництва з метою поліпшення постачально-збутового сервісу, розвитку систем взаємного кредитування і страхування, мережі сервісного обслуговування, системи маркетингової інформації про можливості збуту продукції. Вкрай важливим завданням є здійснення реальних кроків по створенню приватних підприємницьких структур, що забезпечують глибоку переробку, зберігання та транспортування сільгосппродукції. Для цього слід використати наявний потенціал споживчої кооперації, виробничі потужності, що простоюють, передачу в оренду нежилых приміщень тощо, організувати в районних центрах навчання підприємців. Збільшення кількості малих підприємств приведе до збільшення виробництва продукції, а відповідно, до скорочення імпорту товарів. Розвитку малого підприємництва на селі немає альтернативи, оскільки воно не вимагає великих капіталовкладень і швидко реагує на зміну попиту на товари і послуги. Дрібне підприємництво – це, по суті, єдиний канал, по якому гроші, що в основному обертаються в містах і районних центрах, можуть прийти в село і оживити його.

У межах існуючої законодавчої бази на територіальному рівні управління уже сьогодні створено підґрунтя для активізації дрібного підприємництва. В його становленні значну роль повинні відіграти територіальні фонди підтримки підприємництва, підключення до цієї важливої справи банківсько-кредитних установ. У зв'язку з цим доцільно в містах і районах області мати спеціалізовані банківські установи, що здійснювали б пільгове кредитування надійних бізнес-планів малих і середніх підприємницьких структур, особливо тих, що функціонують в сфері регіональних пріоритетів, їх цільове фінансування, здійснення лізингових операцій, що значною мірою локалізувало б відсутність фінансових ресурсів у багатьох підприємців.

Значний простір для підтримки малого підприємництва відкриває затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 27 квітня 1998 р. №578 “Положення про порядок надання безпроцентної позики безробітним для зайняття підприємницькою діяльністю”, яким передбачається “надання безпроцентної позики для зайняття підприємницькою діяльністю, заснованою на приватній власності і своїй праці, у розмірі до 30 мінімальних заробітних плат..., а юридичній особі з правом найму робочої сили ... у розмірі 50 мінімальних заробітних плат” [102,с.72-78].

Не менш важливо під малий бізнес підвести надійну інформацію про потреби підприємств, різних сегментів ринкового господарства в товарах і послугах, що забезпечить впевненість підприємців в реалізації їх продукції, одержанні їх доходів, а кредитно-фінансові установи – в поверненості кредитів.

Відсутність фінансових ресурсів для підтримки малого підприємництва повинна бути компенсована виведенням численних домашніх господарств з тіньового виробництва. Йдеться про те, що абсолютна більшість селянських господарств, що мають товарний характер, виробляє сільськогосподарську продукцію, яка значною мірою потрапляє в руки різних комерсантів, що розраховуються з населенням готівкою, до того ж по цінах, нижчих за ринкові, і не сплачують податки. У цій ситуації вкрай важливим, якщо не головним, є відновлення повномасштабної заготівлі сільськогосподарської продукції, її легалізація, тобто перехід до укладання контрактів між заготівельниками, організаціями і селянами. А раз буде офіційна угода, то є податкові надходження, у населення з’являться власні фінансові джерела нагромадження як основа розгортання їх господарської діяльності. Відновлення заготівель зв’яже виробництво із продовольчим ринком і забезпечить стабільність його розвитку. З другого боку, формування повноцінного внутрішнього товарного ринку дасть імпульс становленню розвинутої інфраструктури. Саме цей сегмент ринку створить сферу

прикладання праці, бо його суб'єкти виконуватиме функції затарювання, розфасовки, зберігання товарів на складах, транспортування і доставку продукції. Функціонально інфраструктура створить робочі місця і забезпечить рівновагу між попитом і пропозицією товарів, скоротить строки їх реалізації, сприятиме зниженню витрат та формуванню конкурентного середовища в сфері малого підприємництва. На його базі поступово буде формуватися динамічний сектор домашніх господарств, а його зв'язок з внутрішнім ринком та пріоритетними господарськими системами зумовить організаційне оформлення та появу посередницьких фондів розвитку підприємництва, селянського банку, кредитних та кооперативних спілок. Але для цього потрібна велика організаторська робота на місцях, спрямована не тільки на здійснення контролю за діяльністю підприємницьких структур, а і на всебічне стимулювання їх розвитку як фундаменту зайнятості на селі. Аксиоматичність цього очевидна, оскільки розвиток малого бізнесу поступово перетворюється у сферу регіональних інтересів, реалізація яких зумовлюється дією суто територіальних факторів. Вагоме місце серед останніх посідає створення економічного середовища для ефективного функціонування підприємницьких структур.

Ефективність функціонування механізму регулювання зайнятості значною мірою зв'язана з необхідністю впливати на пропозицію праці. Йдеться не про штучну підгонку кількості робочих місць відповідно до числа незайнятого населення, а всебічне вдосконалення кваліметричних характеристик трудового потенціалу. Це досягається завдяки впливу на такі фактори пропозиції праці, як розвиток трудової і професійної мобільності робочої сили відповідно кон'юктурі ринку праці, посилення трудової мотивації шляхом тісної ув'язки оплати праці з її результатами, розвиток системи участі працівників у власності, розподілі дивідендів, управлінні виробництвом. Це має вкрай важливе значення не тільки для розширення зайнятості, але і для реалізації резервів підвищення продуктивності праці, а

відтак і економічного зростання. Крім зазначених факторів пропозиції праці, вкрай важливе значення мають фінансово-кредитна і податкова політика в країні. Параліч інвестицій, що є характерним не тільки для нашої області, але і країни в цілому, зумовив згортання виробництва, за чим послідувало скорочення обсягів виробництва і ріст в першу чергу прихованих форм безробіття. Орієнтація кредитної політики на короткострокові кредити, до того ж під високі ставки, змістила акценти із довгострокової стратегії розвитку підприємств на миттєве одержання доходу, що позбавляє їх всякої перспективи. Низькі доходи більшості населення відбиваються на згортанні збережень, що позбавляє підприємства і організації інвестиційних ресурсів. З іншого боку, низька купівельна спроможність абсолютно більшої частини населення змушує їх віддавати пріоритет недорогим товарам, до того ж дуже обмеженого асортименту і сумнівної якості. Політика низьких доходів є сьогодні головним гальмом на шляху розвитку виробництва, оскільки багато підприємств, особливо тих, що випускають товари тривалого користування, не можуть реалізувати вироблену продукцію через низьку купівельну спроможність населення. На це накладається неефективна податкова політика. Податки, як економічна категорія, – це витрати, які несуть підприємці та населення. Високі ставки податків ведуть до зменшення прибутку підприємств, а відтак до порушення відтворювальних процесів. Аналогічно вони знижують купівельну спроможність людей. Із цього слідує, що структуру факторів пропозиції праці визначальною мірою формує фінансово-кредитна та податкова політика уряду, яка сьогодні не стимулює ріст виробництва і зайнятості.

Таким чином, взаємодія факторів попиту і пропозиції праці в механізмі регулювання ринку праці в сукупності з конкуренцією та вартістю робочої сили забезпечує ефективність і гнучкість його функціонування. Впливаючи на детермінанти попиту і пропозиції праці, органи державної влади мають

реальні важелі здійснення активного посередництва на відкритому ринку праці з метою забезпечення ефективної зайнятості населення.

Механізм регулювання ринку праці як цілісна система не може розглядатися поза його інституціональними засадами. У структурі механізму регулювання інфраструктурні елементи сприяють нормальному розвитку ринку праці, забезпечуючи еластичність його функціонування. Будучи складним утворенням, ринок праці має адекватну своїй природі інфраструктуру, до складу якої входять державні центри зайнятості, система підготовки, перепідготовки та перенавчання кадрів, центри інформації про наявність вільних вакантних робочих місць на підприємствах і організаціях, фонд зайнятості, фонд розвитку підприємництва тощо. У структурі перелічених інституціональних компонентів ринку праці особливе місце посідає державна служба зайнятості, яка значною мірою відповідає за ситуацію на локальних ринках праці.

Враховуючи ситуацію, що склалася на субрегіональних ринках праці, метою діяльності центрів зайнятості повинна бути оптимізація попиту і пропозиції праці, розвиток трудової і професійної мобільності незайнятого населення у відповідності з динамікою ринку праці, регулювання безробіття переважно інструментами активної політики зайнятості. Така постановка мети вимагає вдосконалення форм і методів впливу служби зайнятості на регулювання трудових відносин. В їх числі слід виділити здійснення активного трудового посередництва на офіційному ринку та локалізацію функціонування “тіньового” ринку праці, розробку заходів, зв’язаних з активізацією політики інвестування в людський капітал, з метою підвищення його конкурентноздатності і мобільності. У концептуальному плані в нинішніх умовах діяльність служби зайнятості повинна бути сконцентрована на сповільненні темпів безробіття шляхом розвитку різних форм трудової діяльності, включаючи і розвиток економічно не активних видів зайнятості працездатного населення.

В числі основних заходів розвитку сфери прикладання праці слід виділити стимулювання інвестиційної діяльності, диференціацію ставок оподаткування по сферах діяльності, пільгове кредитування, економічну підтримку малого бізнесу, видачу позик безробітним для організації власної справи, проведення громадських робіт, державне субсидування зайнятості, включаючи пряме державне замовлення на робочі місця. Вкрай важливе, якщо не головне значення для розв'язання проблеми зайнятості має ефективне управління економічними ресурсами. Вміло управляючі ресурсним потенціалом, органи державної влади мають реальну можливість впливати на створення нових робочих місць. Сьогодні в багатьох населених пунктах регіону є виробничі потужності, що практично бездіють. Передача їх у приватну або колективну власність відкриває економічний простір для розвитку малого підприємництва у різних його формах.

У контексті викладеного вище в окреме питання виділяється проблема захисту природних ресурсів від їх неефективного використання.

Така практика повинна бути засуджена, оскільки з експортом сировини з регіону вивозиться додатковий продукт, нові робочі місця, звужується база податкових надходжень в бюджет міст і районів. Як результат, економіка району деградує, прирікаючи себе не тільки на економічну залежність і безперспективність. При цьому завдається непоправна шкода навколишньому середовищу, втрачаються фактори економічного росту, оскільки звужуються можливості економічного поступу. Соціальний наслідок такої діяльності – збагачення незначного прошарку населення на тлі масового зубожіння.

Невдаючись до гіперболізації, можна стверджувати, що вжиття радикальних заходів, зв'язаних із захистом виробничих ресурсів, заборона вивезення сировини і напівфабрикатів є індикатором готовності державних органів управління зняти соціальну напругу на субрегіональних ринках праці.

Складність і масштабність проблем, що склалися в сфері трудових відносин, свідчать, що єдиного універсального інструменту розв'язання проблеми зайнятості в області не існує. Ні з точки зору форм власності, ні з точки зору організаційно-господарських форм трудової діяльності. Більше того, модель зайнятості набуває субрегіональних контурів. А це означає, що в кожній місцевості складається свій специфічний ринок праці.

Проблеми зайнятості працездатного населення Західних областей України нерозривно зв'язані з селом, внаслідок чого предметом особливої уваги державної регіональної політики є розвиток особистих підсобних господарств (ОПГ), або сектору домашніх господарств – основи сільської економіки. Роль особистого підсобного господарства та інших форм підсобного сільськогосподарського виробництва останнім часом зростає не тільки в площині нарощення обсягів виробництва, але й у сфері зайнятості, оскільки тут за експертними оцінками задіяно близько 30 відсотків працездатного населення. По суті, ОПГ стало первинною формою зайнятості на селі. Частка особистих підсобних господарств в сукупному доході сільської сім'ї сьогодні становить 45-50 відсотків. Принаймні це означає, що ОПГ поряд з фермерським господарством за певних умов (надання статусу ОПГ, розробки правової бази, пільгових кредитів, продажу на пільгових умовах кормів, сільгосптехніки, транспортних засобів, добрив) стане основою зайнятості на селі. На їх базі створюються умови для розвитку самостійної зайнятості сільського населення області, що в перспективі повинна стати основним видом трудової діяльності. При цьому особливу увагу слід звернути на виробництво трудомістких видів продукції з високими затратами праці, відродження традиційних народних промислів і ремесел. Ці недержавні господарські структури візьмуть на себе функції, які раніше виконували громіздкі міжгалузеві органи державного управління, діяльність яких сьогодні практично паралізована, що створило вакуум між виробником і

споживачем. Саме цю нішу повинні заповнити інфраструктурні елементи, функціонування яких забезпечує інтеграцію сектору домогосподарств, посилює його зв'язок з товарним ринком, розширюючи сферу прикладання праці, нівелюючи її сезонний характер. Формування багатогалузевої структури зайнятості сільського населення дозволить забезпечити більш рівномірне використання праці протягом року і стане каталізатором заінтересованості працездатного населення в підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня, стимулом для здобуття суміжних професій, що полегшить зміну видів трудової діяльності. До того ж розвиток економічної і соціальної інфраструктури села є вкрай важливим з погляду розширення можливостей працевлаштування жінок і, особливо, молоді, які сьогодні практично на 80 відсотків складають контингент безробітних. Стимулювання розвитку різних форм трудової діяльності на селі – завдання не тільки соціальне, але і політичне, оскільки на базі ОПГ, фермерських господарств, можна сформувати середній клас – генератор розвитку сільської економіки, основи відродження села.

Аналіз фактичного стану ринку праці в Тернопільській області та Україні в цілому показує, що завдання досягнення повної і продуктивної зайнятості неможливе без цілеспрямованого формування заходів активного державного впливу на розвиток підприємництва, в тому числі малого бізнесу.

Для обґрунтування створення кількості додаткових робочих місць в наслідок збільшення функціонування малих підприємств нами розроблена економетрична модель прогнозу чисельності зайнятих. Так, економетричний аналіз часових рядів кількості малих підприємств відповідних районів області з допомогою програмного продукту STADIA дає можливість вирішити такі проблемні питання:

- дослідити структури часового ряду;
- побудувати прогнозну математичну модель кількості населення зайнятого роботою на малих підприємствах;

- спрогнозувати майбутній розвиток чисельності малих підприємств по адміністративних одиницях до 2016 р.;
- дослідити причинно-наслідкові взаємозв'язки даного процесу.

При дослідженні прогнозних процесів відносно чисельності зайнятих в малому бізнесі і кількості малих підприємств на основі статистичних даних нами використана інформаційна база, що складається з дискретних часових рядів. Дискретний ряд можна розглянути як послідовність значень $y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{in}$ в момент часу t для i -го міста, чи скорочено $\{y_{it}, i = \overline{1, m}, t = \overline{1, n}\}$, де i – індекс міста, $i = \overline{1, m}$; t – індекс часового періоду, $t = \overline{1, n}$.

Проведений ретроспективний аналіз часових рядів дав можливість вибрати найбільш адекватні прогнозні моделі для окремих об'єктів дослідження. При проведенні розрахунків нами використовувалися наступні види регресійних моделей:

$$y_t = a_0 + a_1 t, y_t = a_0 + \frac{a_1}{t}, y_t = a_0 + a_1 \sqrt{t}$$

$$\text{та } y_t = \frac{t}{a_0 + a_1 t + a_2 t^2}.$$

Враховуючи статистичну значимість оціночних параметрів регресійних рівнянь, нами вибрана для кожного району прогнозна модель, на основі якої зроблені прогнози зайнятості населення в малому бізнесі і прогнозна кількість малих підприємств (табл. 2.12; 2.13).

У загальному випадку для лінійних моделей коефіцієнт a_1 означає середню продуктивність, тобто в наших дослідженнях – це середньорічна кількість зайнятих в підприємствах малого бізнесу.

Таблиця 2.12

Прогнозні значення кількості працюючих на малих підприємствах

Район, Математична модель	2002р.	2005р.	2010р.	2015р.	2016р.
Бережанський $Y = 42,1 + 9,7 * x, R = 0,901$	100,3	129,4	177,9	226,4	236,1
Борщівський $Y = 18 + 35 * x, R = 0,9246$	228	333	508	683	718
Буцацький $Y = 26 + 18,4 * x, R = 0,904$	130,4	185,6	277,6	369,6	388
Гусятинський $Y = x / (0,0143x - 0,0003 * x^2), R = 0,9789$	80,42	86,95	100,6	119,3	124
Заліщицький $Y = 9,4 + 145 * x, R = 0,8881$	93,4	135,4	205,4	275,4	289,4
Збаразький $Y = 31,8 + 18,2 * x, R = 0,9889$	141	195,6	286,6	377,6	395,8
Зборівський $Y = 17,8 + 7,6 * x, R = 0,8024$	63,4	86,2	124,2	162,2	169,8
Козівський $Y = 31,4 + 5,2 * x, R = 0,7585$	62,6	78,2	104,2	130,2	135,4
Кременецький $Y = 74,7 + 11,9 * x, R = 0,8476$	146,1	181,8	241,3	300,8	312,7
Лановецький $Y = 7,7 + 11,7 * x, R = 0,9383$	77,9	113	171,5	230	241,7
Монастириський $Y = 14,6 + 6,4 * x, R = 0,8592$	53	72,2	04,2	136,2	142,6
Підволочиський $Y = 39,8 + 11,6 * x, R = 0,9906$	109,4	144,2	202,2	260,2	271,8
Підгаєцький $Y = x / (-0,00068 + 0,038x - 0,016x^2), R = 0,849$	35,9	43,31	66,77	144,7	188,8
Теребовлянський $Y = 39,3 + 16,1 * x, R = 0,9387$	135,9	184,2	264,7	345,7	361,3
Тернопільський $Y = x / (2,25e^{-5} + 0,003x + 6,38e^{-5}x^2), R = 0,99901$	274,1	260,5	240,6	223,4	220,3
Чортківський $Y = 78,6 + 6,8 * x, R = 0,8944$	119,4	139,8	173,8	207,8	214,6
Шумський $Y = 6,9 + 12,5 * x, R = 0,975$	81,3	119,4	181,9	244,4	256,9
м. Тернопіль $Y = 923,1 + 145,5 * x, R = 0,9945$	1796	2233	2960	3688	3833

Таблиця 2.13

Прогнозні значення кількості малих підприємств, шт.

Район, Математична модель	2002р.	2005р.	2010р.	2015р.	2016р.
Бережанський $Y = 188,7 + 159,1 * x, R = 0,8298$	1143	1621	2416	3212	3371
Борщівський $Y = 130,1 + 308,5 * x, R = 0,8368$	1981	2907	4449	5683	6300
Буцацький $Y = 360,6 + 141,2 * x, R = 0,698$	1208	1631	2337	3043	3185
Гусятинський $Y = 113,6 + 206,4 * x, R = 0,8108$	1352	1971	3003	4035	4242
Заліщицький $Y = -192,5 + 292,5 * x, R = 0,8916$	1563	2440	3903	5365	5658
Збаразький $Y = 229,3 + 175,3 * x, R = 0,7104$	1281	1807	2684	3560	3735
Зборівський $Y = -214 + 230 * x, R = 0,8946$	1166	1856	3006	4146	4386
Козівський $Y = 116,6 + 131,8 * x, R = 0,7877$	907,4	1303	1962	2621	2753
Кременецький $Y = -192,5 + 292,5 * x, R = 0,8916$	1870	2716	4126	5536	5818
Лановецький $Y = -7,5 + 153,1 * x, R = 0,9104$	911,1	1370	2136	2901	3055
Монастирський $Y = 73,9 + 114,5 * x, R = 0,8027$	760,9	1104	1677	2249	2364
Підволочиський $Y = 349,1 + 143,3 * x, R = 0,8327$	1209	1639	2355	3072	3215
Підгаєцький $Y = 59,3 + 81,7 * x, R = 0,9282$	549,5	794,6	1203	1612	1693
Теребовлянський $Y = 159,1 + 243,7 * x, R = 0,8223$	1621	2352	3571	4789	5033
Тернопільський $Y = 512,2 + 393,2 * x, R = 0,9515$	2871	4051	6017	7983	8376
Чортківський $Y = 428,7 + 197,1 * x, R = 0,8676$	1611	2203	3188	4174	4371
Шумський $Y = -229,4 + 243,2 * x, R = 0,8931$	1230	1959	3175	4391	4635
м. Тернопіль $Y = 5292 + 1609 * x, R = 0,8131$	6901	10119	16555	26209	27818

Для всіх районів, крім Підгаєцького, на прогнозний період існує тенденція до зростання зайнятих. Максимальний приріст населення (0.215) має Бережанський район, а мінімальний – Підгаєцький.

За допомогою математичної моделі нами розраховано значення коефіцієнта кореляційного зв'язку. Найбільше значення має Шумський, Борщівський, Бережанський райони.

2.3. Аналіз використання інвестицій у розвиток малого бізнесу в регіоні

На сучасному етапі розвитку малого підприємництва через брак у суб'єктів малого бізнесу фінансових ресурсів дуже гостро стоїть проблема їх інвестиційного забезпечення. Тому важливу і навіть провідну роль для активізації інвестиційної діяльності повинна відіграти чітка інвестиційна політика з відповідними механізмами реалізації як на рівні держави, так і на регіональному рівні. У регіонах зростає роль місцевих органів влади та управління у вирішенні всіх завдань, пов'язаних із розвитком інвестиційних процесів, нагромадженням, розподілом та регулюванням наявних і потенційно можливих інвестиційних ресурсів.

Проаналізуємо структуру реальних інвестицій малих підприємств в 2001 р. в розрізі видів діяльності, форм власності, а також по адміністративних одиницях області. В цілому по економіці області інвестицій малих підприємств спрямовується на придбання нових основних засобів – біля 50% від усіх інвестицій, спрямованих в матеріальні активи. Це є позитивним моментом, оскільки оновлюється активна частина основних фондів. Така ситуація спостерігається в рибному господарстві – 100% вкладення інвестицій в нові основні засоби або 4,8 тис. грн., в сільське господарство, мисливство та лісове господарство – 63,8% або 675,3 тис. грн., в промисловість – 58% або 2550,5 тис. грн., гуртова торгівля – 56% або 3347,4 тис. грн. В будівництві звичайно ситуація протилежна. В цій галузі на придання нових основних засобів припадає 32%, в той же час на капітальне

будівництво, розширення тут спрямовується біля 65% інвестицій вкладених в матеріальні активи. (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Валові інвестиції малих підприємств в основний капітал за основними видами економічної діяльності у 2001 р.

	Загальний обсяг валових інвестицій в основний капітал, тис. грн.					Із загального обсягу валових інвестицій основний капітал - валові інвестиції в нематеріальний основний капітал
	всього	у тому числі в матеріальні активи	з них			
			На капітальне будівництво	на придбання раніше існуючих основних засобів	на придбання (виготовлення) нових основних засобів	
Всього по економіці	23680,5	23157,9	9735,3	1379,3	12043,3	522,6
з неї:						
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1058,6	1058,6	376,5	6,8	675,3	-
Рибне господарство	4,8	4,8	-	-	4,8	-
Промисловість	4356,8	4290,7	1036,1	704,1	2550,5	66,1
Будівництво	2390,9	2369,6	1593,4	14,5	761,7	21,3
Оптова і роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами, послуги з ремонту)	5961,5	5947,1	2434,4	165,3	3347,4	14,4
Готелі та ресторани	297,7	283,9	76,5	61,2	146,2	13,8
Транспорт	1371,4	1351,4	61,4	194,2	1095,8	20,0
Фінансова діяльність	53,9	53,9	-	-	53,9	-
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	7091,7	6713,5	4009,1	186,2	2518,2	378,2
Державне управління	3,6	3,6	-	-	3,6	-
Освіта	75,8	75,8	75,1	-	0,7	-
Охорона здоров'я та соціальна допомога	34,0	25,2	-	-	25,2	8,8
Колективні громадські та особисті послуги	979,8	979,8	72,8	47,0	860,0	-

Якщо аналізувати інвестиції в розрізі форм власності, то найбільша питома вага інвестицій становить у малі підприємства колективної форми власності це 65,8% або 15591,6 тис. грн., найменша – у державних біля 1% або 397,3 тис. грн.

На частку комунальної власності припадає 20% (4570,1 тис. грн.), приватної 14% (3121,5 тис. грн.) інвестиційних ресурсів.

Якщо розглядати технологічну послідовність у розрізі форм власності, то спостерігається наступна тенденція: найбільше інвестицій припадає на придбання нового обладнання на державних підприємствах – 100% (397,0 тис. грн.), на підприємствах приватної форми власності цей відсоток становить 70,8%, колективної – 59%. На малих підприємствах комунальної форми власності переважають інвестиції, вкладені в капітальне будівництво – біля 90%. (табл. 2.15)

Таблиця 2.15

Валові інвестиції малих підприємств в основний капітал
за формами власності у 2001 році

	Загальний обсяг валових інвестицій в основний капітал, тис. грн.					Із загального обсягу валових інвестицій основний капітал – валові інвестиції в нематеріальний основний капітал
	всього	у тому числі в матеріальні активи	з них			
			На капітальне будівництво	на придбання раніє існуючих основних засобів	на придбання (виготовлення) нових основних засобів	
Всього по економіці	23680,5	23157,9	9735,3	1379,3	12043,3	522,6
у тому числі:						
Державна власність	397,3	397,0	-	-	397,0	0,3
Комунальна власність	4570,1	4207,7	3886,0	1,7	310,0	362,4
Приватна власність	3121,5	3050,9	701,5	187,6	2161,8	70,6
Колективна власність	15591,6	15502,3	5137,8	1190,0	9174,5	89,3

Регіональний аспект інвестицій малих підприємств співпадає із кількістю малих підприємств. Так, найбільше інвестицій вкладається в малі підприємства міста Тернополя, 15320,6 тис. грн. (64,6%), Тернопільського району – 1973,4 тис. грн. (8,3%), Гусятинського – 1193,3 тис. грн. (5%), оскільки і малих підприємств в даних районах є найбільше (табл. 2.16). Розподіл інвестицій на придбання обладнання, капітальне будівництво аналогічний як в попередніх випадках: більшу питому вагу складають інвестиції в придбання нового обладнання. Нині вже очевидно, що інвестиційний клімат як у нашій країні, так і в області поступово теплішає, принаймні певною мірою піднімається від абсолютного нуля.

Розвиток ринкових відносин вніс значні корективи у порядок формування і використання фінансових ресурсів, призначених для інвестування. Особливо це було помітно на регіональному рівні, зважаючи на те, що раніше регіональні особливості фінансування капітальних вкладень практично збігалися з галузевими і роль місцевих фінансових джерел капітальних вкладень була незначною.

Така ситуація пояснюється тим, що вони забезпечували потреби в інвестуванні тільки так званого господарства місцевого підпорядкування.

На сучасному етапі місцеві бюджети, акумулюючи значну частину фінансових ресурсів, покликані забезпечити їх перерозподіл відповідно до інвестиційних та інших потреб. Одним із важливих завдань нової інвестиційної політики в умовах адаптування сучасної моделі інвестування до конкретних умов перехідного періоду української економіки є мобілізація позабюджетних джерел інвестування, за рахунок яких у країнах із розвинутою економікою забезпечується основна частина капіталовкладень у національне господарство. Йдеться про акумулювання інвестиційних коштів підприємств і організацій та про залучені інвестиційні ресурси.

Всім підприємствам для свого існування і розвитку необхідний капітал, який забезпечується шляхом отримання суб'єктом господарювання необхідних грошових коштів для здійснення господарської діяльності.

Таблиця 2.16

Валові інвестиції малих підприємств в основний капітал
по районах і м. Тернополі у 2001 році

	Загальний обсяг валових інвестицій в основний капітал, тис. грн.					Із загального обсягу валових інвестицій основний капітал – валові інвестиції в нематеріальний основний капітал
	всього	у тому числі в матеріальні активи	з них			
			На капітальне будівництво	на придбання раніше існуючих основних засобів	на придбання (виготовлення) нових основних засобів	
По області	23680,5	23157,9	9735,3	1379,3	12043,3	522,6
Райони:						
Бережанський	219,9	219,9	216,5	-	3,4	-
Борщівський	110,6	110,6	8,0	21,2	81,4	-
Бучацький	467,2	467,2	434,1	-	33,1	-
Гусятинський	1193,3	1192,8	40,1	144,0	1008,7	0,5
Заліщицький	123,2	123,2	35,5	-	87,7	-
Збаразький	620,2	620,2	19,1	452,2	148,9	-
Зборівський	166,2	166,2	61,0	96,2	9,0	-
Козівський	155,5	155,5	134,0	-	21,5	-
Кременецький	741,3	741,3	425,0	70,5	245,8	-
Лановецький	203,5	203,5	1,8	-	201,7	-
Монастириський	23,1	23,1	12,0	-	11,1	-
Підволочиський	811,8	806,7	528,4	12,0	266,3	5,1
Підгаєцький	2,0	2,0	-	-	2,0	-
Теребовлянський	576,9	570,7	79,0	27,6	464,1	6,2
Тернопільський	1973,4	1930,9	1217,7	194,2	519,0	42,5
Чортківський	887,6	868,7	31,5	64,2	773,0	18,9
Шумський	84,2	84,2	21,3	-	62,9	-
м. Тернопіль	15320,6	14871,2	6470,3	297,2	8103,7	449,4

В цьому випадку кошти могли би надходити з внутрішніх джерел фінансування перерахованих нижче:

- прибутки фірми. Сьогодні для малих підприємств області це джерело не є головним, оскільки розміри прибутків є невеликими. Нині на кожну зароблену гривню нараховується 90% податку. Крім того, собівартість вітчизняного виробника так обплутана надбавками, що сподіватися йому на високий прибуток не доводиться. У 1997 році ситуація ще більше

ускладнилася, підприємство й організації отримали 120784,7 тис. грн. збитків. Із 1837 підприємств прибуток отримали 658 (35,8%) на суму 88676 тис. грн., а 1179 (64,2%) – зазнали збитків на суму 209460,8 тис. грн.;

- продаж активів (транспортні засоби, обладнання, приміщення тощо), то можна отримати необхідні гроші. Однак основний капітал підприємств сьогодні на 60-40% зношений, тому продати його на ринку часто дуже важко, а то й неможливо;

- кредити постачальників. Якщо постачальник погоджується в оплату покупцем рахунків через деякий проміжок часу після отримання товару, то це може дати останньому деякі необхідні короткострокові засоби. Нині часто практикуються поставки товарів “під реалізацію” на строк не більше 1 місяця. Покупець (торговельна фірма) переказує кошти на рахунок постачальника в міру реалізації товару. При цьому проценти за товарний кредит не сплачуються, бо це не передбачаються договором поставки.

Деякі фірми-покупці особливо монополісти, дотримуються усталеної практики платежів, з якою мусить погоджуватися будь-яка фірма-постачальник. Так, великі торговельні фірми оплачують ці рахунки через 60-90 днів, незалежно від політики постачальника щодо дебіторської заборгованості чи від знижки за швидку сплату. Якщо фірма-постачальник хоче, щоб її продукція продавалась через фірму-покупця, то вона мусить дотримуватись такого графіка оплати. У даному випадку велика торговельна фірма демонструє елементи диктату на ринку покупця;

- дебіторська заборгованість. Грошові кошти в середині фірми можуть появитися шляхом інкасації грошей за вексями. Цей спосіб не допускає великого старіння дебіторської заборгованості. Залученню дебіторської заборгованості сприяє факторинг.

У бізнесмена нерідко бувають періоди, коли йому доводиться чекати надходження платежів, а гроші потрібні негайно для проведення фінансових операцій. У такому випадку можна продати борги спеціалізованим закладам – факторинговим фірмам. У результаті подібної операції бізнесмен, який

продає боргові зобов'язання, протягом 2-3 днів отримує 70-90% суми вимог у вигляді авансу. Решта 10-30% є своєрідною гарантією, яка призначається до сплати при отриманні факторинговою фірмою рахунка на оплату вимог боржником. За ці послуги фірма вилучає з боржника певні проценти.

Вдаючись до послуг факторингу, бізнесмен має можливість перетворити майбутній борг у готівкові гроші в потрібний момент, отримуючи до 80% суми боргу до настання строку платежу, і цим самим покращити своє фінансове становище. Одночасно він звільняється від ризику можливих неплатежів, які бере на себе факторингова фірма. Крім того, він скорочує витрати на ведення дебіторських рахунків;

- амортизаційні відрахування. Зношена частина основного капіталу поступово накопичується у грошовій формі у спеціальному амортизаційному фонді, який формується шляхом щорічних амортизаційних відрахувань і використовується для розширеного відтворення основних фондів.

Амортизація нараховується протягом всього нормативного строку служби основного капіталу, а необхідність в її використанні настає лише після фактичного його вибуття. Тому до моменту зміни основного капіталу, який вибув з експлуатації, амортизація є тимчасово вільною і може використовуватися як джерело фінансування виробництва.

В країнах з розвинутою ринковою економікою визначення конкретного порядку нарахування амортизації та її варіантів є прерогативою держави. Амортизація є одним з найважливіших інструментів макроекономічного регулювання, тому що вплив методів амортизації на процес капіталоутворення і обороту в загальнонаціональному масштабі надзвичайно суттєвий.

Згідно із Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств”, прийнятого у 1998 р., для нарахування амортизації використовуються два методи. При використанні першого методу вартість основного капіталу списується за єдиними нормами від залишкової вартості. Суть другого методу – методу прискореної амортизації полягає в тому, що в перші роки

експлуатації нових засобів праці на амортизацію списується частина їх вартості, яка значно перевищує ту частину вартості, що пропорційна строку служби. За прискореною амортизацією встановлені норми щорічного списання на 7 років служби основного капіталу. Однак, якщо в перший рік вона нараховується по відношенню до повної вартості основного капіталу, то в наступні роки – до залишкової вартості.

Мале підприємство, використовуючи прискорений метод, отримує певні фінансові вигоди:

1. Страхує себе від втрат внаслідок морального знецінення елементів основного капіталу.

2. Амортизація може принести додатковий дохід підприємцю.

3. Зменшуються розміри оподаткованого прибутку і, відповідно додаткові платежі державі. Суми, які включені в амортизаційний фонд, не оподатковуються і залишаються в розпорядженні підприємства.

4. Прискорена амортизація захищає амортизаційні фонди від інфляції.

5. Прискорюється обіг основного капіталу, знижується наступний ризик.

6. Зменшується потреба у зовнішньому кредитуванні.

7. Як засіб оновлення виробничого апарату забезпечує на цій основі конкурентоспроможність підприємства.

В даний час амортизаційні відрахування малих підприємств складають 4-5% від загальної величини амортизаційних відрахувань всіх підприємств і господарських організацій. Зовнішніми джерелами фінансування малих підприємств можуть бути: комерційні банки, небанківські фінансові установи (страхові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, пенсійні фонди), приватні фірми, урядові і регіональні програми, продаж акцій, кошти родичів і друзів та ін.

Формалізовано основні джерела фінансування малого бізнесу, на нашу думку, можна зобразити за допомогою рисунку 2.2.

Кожне джерело зовнішнього фінансування треба оцінювати за трьома параметрами: строк можливого використання коштів; форми оплати за користування коштами; поступки в контролі над фірмою.

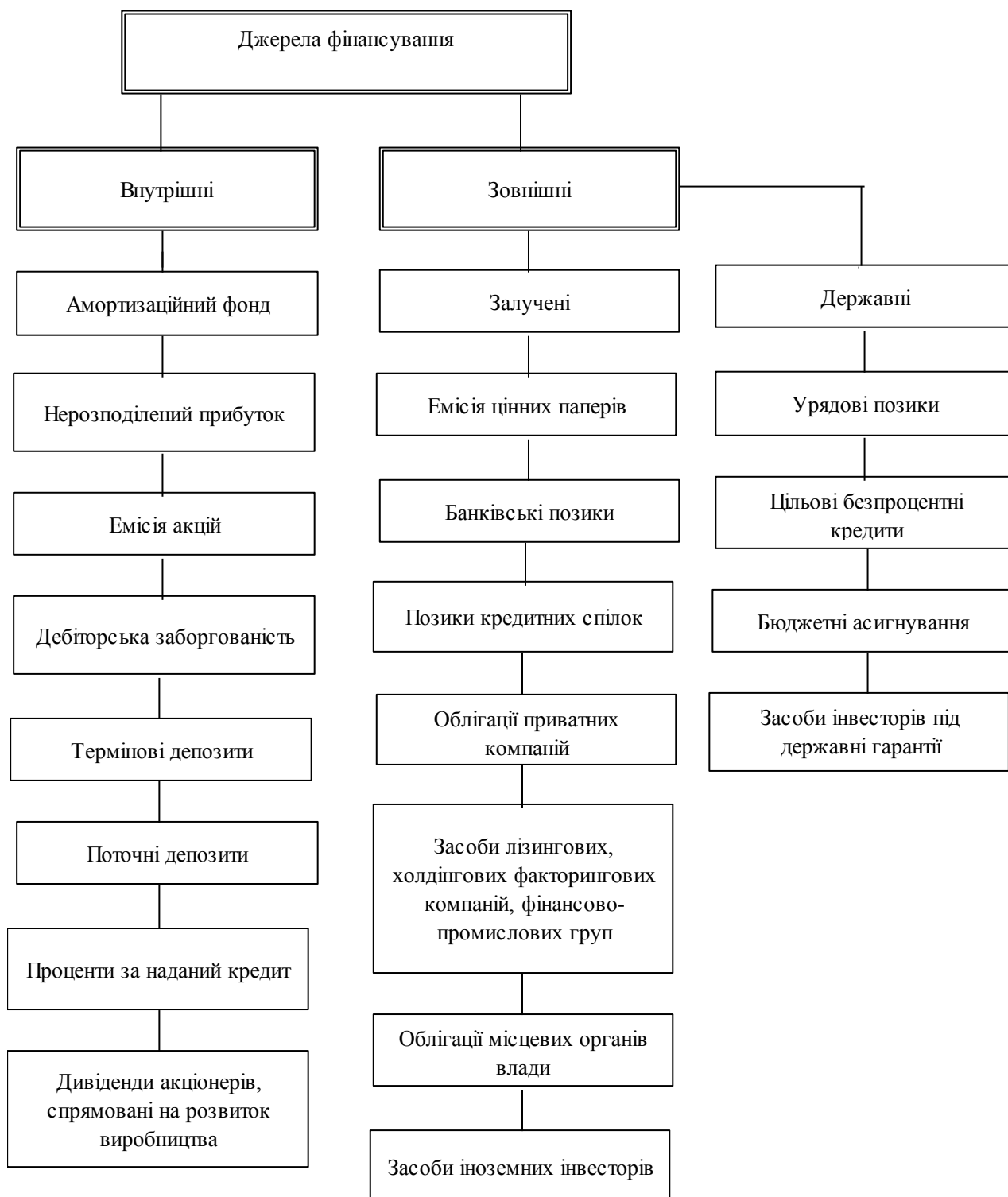


Рис. 2.2. Основні джерела фінансування малого бізнесу

Кожен вид зовнішнього фінансування попадає в одну з двох категорій: фінансування шляхом отримання позик і фінансування шляхом випуску акцій. Як звичайно, фінансування з допомогою позик вимагає майнового забезпечення позики (авто, дім, земля, коштовності тощо). Фінансування з допомогою випуску акцій, як правило, не вимагає забезпечення і дає інвестору право на частку власності. Ось чому не слід ототожнювати довгострокового кредиту із залученням коштів шляхом продажу акцій. Між цими двома формами фінансування є велика різниця. В останньому випадку не вимагається повернення грошей. Власник фірми отримав їх в обмін на повну частку участі в його фірмі. В такий спосіб власник приймає у свою фірму людей, які здатні ризикувати капіталом. Їх більше цікавить потенційний дохід, ніж негайний прибуток на інвестований капітал.

В Україні фінансування малих підприємств за допомогою випуску акцій є поодиноким явищем. Це пов'язано з тим, що акціонерне товариство як організаційно-правова форма є типовою для не для малих, а для великих підприємств. І, по-друге, процес корпоратизації в Україні знаходиться у зародковому стані. На різних етапах існування підприємства використовують різні джерела фінансування.

Р. Хізріч і М. Пітерс підкреслюють, що на різних етапах існування підприємства використовуються різні способи фінансування. Як правило, чим більше використовується різних джерел фінансування, тим більше проблем відчуває підприємство у своєму зростанні.

З'ясуємо деякі інші зовнішні джерела фінансування докладніше.

1. Кошти родичів і друзів. Це джерело за своїми розмірами і строками є далеко не основним. Переважно ці кошти використовуються для формування стартового капіталу, або в екстраординальних випадках функціонування бізнесу. Часто – це короткострокові безпроцентні позики. Дані позики не проходять через бухгалтерію, тому встановлення їх сум є проблематичним.

2. Ще одним джерелом фінансування малих підприємств є багаті люди, тобто власники приватних фірм (приватні інвестори). У США, наприклад, з

цього джерела фінансується близько 30 тис. фірм-початківців. В Україні це явище також існує, але у незрівнянно менших розмірах. Можна сказати, що знайти українському бізнесменові такого “ангела-хоронителя” є великим успіхом. Приватні особи, які розпоряджаються своїм капіталом, коли приймають рішення про інвестування, часто користуються послугами радників (бухгалтерів, фінансистів, технічних експертів, юристів).

Досі не реалізованим джерелом фінансування інвестиційних програм є інвестиційний потенціал домашніх господарств. Заощадженнями населення є та частина доходу домашнього господарства, яка не йде на придбання товарів і послуг, на сплату податків. Щоб стати вагомим джерелом фінансування капіталовкладень, такі заощадження повинні мати відчутну величину у валовому національному продукті. Світовий досвід переконує, що нагромадження населення мають вплив на економічне зростання, коли вони досягають не менш як 12-14% валового внутрішнього продукту. При цьому половину коштів громадяни інвестують самі (придбавають нерухомість, землю тощо).

Заощадження населення трансформуються в інвестиції з допомогою таких перетворень: пряме перетворення передбачає придбання цінних паперів власником заощаджень, непряме – з допомогою фінансових посередників: банків, пенсійних фондів, страхових компаній тощо. Основна частина заощаджень підлягає розподілу каналами непрямого фінансування. Як правило, кошти населення залучаються під зобов’язання банку на умовах повернення через певний період номіналу заощаджень плюс процент.

Перетворення заощаджень населення в інвестиційні ресурси залежить від діяльності банків та інших інституційних структур грошового ринку. Якщо вони не змогли мобілізувати необхідного обсягу грошових накопичень громадян або перевести частину акумульованих заощаджених коштів на валютний ринок, попит підприємств на фінансові ресурси буде задоволений не повністю. У цьому разі помітним буде інфляційне підвищення вартості позичених коштів для капітальних вкладень.

Важливим фактором, що визначає перехід заощаджень і інвестиції, є попит на інвестиції, який значною мірою залежить від облікової ставки НБУ. Нестача коштів для довгострокових вкладень – це лише один аспект проблеми “заощадження – інвестиції”. Наступний полягає у нерозвинутій фінансово-кредитній інфраструктурі. Можливо, в майбутньому спостерігатиметься пошкваллення розвитку пайових фондів та недержавних пенсійних фондів, збільшення кількості спеціалізованих банківських установ для роботи з приватними вкладеннями, а поки що населення не має куди звернутися зі своїми заощадженнями з огляду на малий вибір надійних фінансово-кредитних інститутів.

3. Кредити комерційних банків. Але банки висувають малим фірмам деякі вимоги. По-перше, дрібний власник мусить вкласти у проект 25-50% власних коштів. По-друге, банки вимагають гарантій в якості застави під кредит. По-третє, нерідко деякі банки призначають малим фірмам проценти, які вищі базової ставки для великих корпорацій. Така практика є тягарем для малих підприємств. Однак умови надання кредитів різняться між собою, тому доцільно звертатися за кредитом одночасно до кількох банків. У Положенні Національного Банку України “Про кредитування” №299 від 28 вересня 1995 р. визначено для суб’єктів господарської діяльності такі форми кредиту: банківський, комерційний, лізинговий, іпотечний, бланковий, консорціумний. Для фізичних осіб – споживчий кредит (тільки у натуральній грошовій одиниці).

В практику малого бізнесу України активно впроваджується комерційний кредит. Комерційний кредит – це товарна форма кредиту, його об’єктом можуть бути реалізовані товари, виконані роботи, надані послуги на які продавцем надається відстрочка платежу. Про кредити постачальникам говорилось вище.

Банківський кредит. Для малого бізнесу не є поширеною формою. Це кредит, який надається без застави і забезпечення, тільки під зобов’язання повернути кредит. Такі кредити видаються із застосуванням підвищеної

процентної ставки тільки надійним позичальникам, які мають стабільні джерела погашення кредиту і перевірений авторитет у банкірів.

Бізнесмену, який має великі обороти, легше дотриматись свого ділового слова, бо він має можливість підкріпити його виконання заставними грошима. Інакше кажучи, твердість слова підтверджується грошима, які підприємець витрачає на його дотримання у випадку затруднень для його виконання. Якщо бізнесмен чесний, то партнери по бізнесу (у випадку ринкових невдач) готові підтримати його ім'я, імідж, репутацію. Такому підприємцю можуть надаватися досить великі суми кредитів під його надійне ім'я. В цьому випадку кажуть, що “чесним хлопцям” легше і простіше отримати кредит. В практиці бізнесу це називається “кредитом під авторитет”.

Іпотечний кредит – це кредит під заставу нерухомого майна. Кредиторами по іпотеці можуть бути іпотечні банки або спеціальні іпотечні компанії, а також комерційні банки. Предметом іпотеки у разі надання кредиту можуть бути: житлові будинки, квартири, виробничі споруди, магазини, земельні ділянки, які є власністю позичальника.

Щодо кредитної підтримки підприємств малого бізнесу, слід відмітити, що зі сторони комерційних банків Тернопільської області є відповідне розуміння і при наявності пакету документів можлива видача кредиту таким підприємствам.

В першому півріччі 2000 року банками області підприємствам малого бізнесу видано кредитів в сумі 17,1 млн. грн. в національній валюті і 3,6 млн. грн. в іноземній валюті. Всього станом на 1 липня 2000 р. заборгованість по кредитах, виданих підприємствам малого бізнесу складає 19,4 млн. грн., або 25,6% до загальної заборгованості по області.

Пріоритетною галуззю кредитування залишається торгово-посередницька діяльність та громадське харчування. Найбільша сума кредиту була направлена на кредитування торгової, торгово-посередницької діяльності та громадського харчування – 12,5 млн. грн. або 64,4% всієї

заборгованості, заготівлі – 1,2 млн. грн., на виробничу діяльність промислових підприємств – 0,8 млн. грн., транспортних організацій – 0,5 млн. грн., сільгосптоваро-виробникам та фермерським господарствам – 0,8 млн. грн.

Несвоєчасно погашені кредити по підприємствах малого бізнесу складають 5,1 млн. грн. з яких прострочені кредити – 4,6 млн. грн., пролонговані – 0,5 млн. грн.

В першому півріччі 2000 року Тернопільською обласною дирекцією банку “Україна” видано кредитів фермерським господарствам області в сумі 264,1 тис. грн., що дало змогу господарствам своєчасно та в повному обсязі провести комплекс весняно-польових робіт, це позитивно вплинуло на збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва та тваринництва в зазначених господарствах.

По АК “Теркон” в результаті видачі кредиту Центральним відділенням “Промінвестбанку” в сумі 300,0 тис. грн. досягнуто 100% завантаження виробничих потужностей, тобто обсяг виробництва продукції зріс майже в 4 рази, що дало змогу збільшити виробництво високоліквідної готової продукції (борошна) в 130 т в I-ому півріччі 1999 р. до 500 т за відповідний період 2000 р.

5. Кредити і гранти міжнародних фінансових організацій. За рахунок позик і грантів Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, Міжнародного валютного фонду і інших організацій передбачається розробка та впровадження окремих програм підтримки малого і середнього бізнесу в Україні.

В умовах гострого дефіциту фінансових ресурсів не можна залишити без уваги проблему залучення іноземних інвестицій в економіку регіону. Розподіл іноземних інвестицій по районах нерівномірний.

Як видно з таблиці 2.17, найбільше іноземні інвестиції спрямовуються у ті підприємства, які розташовані у містах області або знаходяться поблизу обласного центру. Показовим і позитивним моментом є те, що значна

частина інвестицій (88,2%) освоюється тими підприємствами області, які здійснюють виробничу діяльність.

Найбільш привабливими сферами для вкладень іноземних інвесторів виступають: харчова промисловість (32,5%), промисловість будівельних матеріалів (28,3%), машинобудування і металообробна (17,0%).

Таблиця 2.17

Прямі іноземні інвестиції в районах у 2001 р., тис. грн.

	Кількість підприємств		Іноземні інвестиції			
	Всього	З них випускають продукцію	Всього на початок періоду	З них підприємств, що випускають продукцію	Всього на кінець періоду	З них підприємства, що випускають продукцію
Всього	67	30	18159,3	11022,63	17906,78	10843, 23
м. Тернопіль	2	1	3,68	3,68	14,67	3,21
Борщівський	2	1	1388,94	21,36	1290,11	18,64
Бучацький	2	-	127,64	84,00	124,31	84,00
Гусятинський	2	1	141,82	132,6	141,11	132,6
Збаражський	3	2	240,99	-	228,45	-
Зборівський	5	-	3290,85	-	3337,15	-
Козівський	2	-	23,09	-	20,33	-
Лановецький	2	-	10,7	-	10,7	-
Монастириський	2	1	218,0	218,0	218,0	218,0
Підволочиський	4	2	181,06	181,10	181,05	181,8
Теребовлянський	5	1	654,27	60,3	654,75	60,3
Тернопільський	4	2	168,59	29,04	174,82	43,23
Чортківський	6	5	1582,79	1427,79	1509,35	1354,35
м. Тернопіль	26	14	10098,95	8864,86	9914,26	8747,9

Така структура іноземних інвестицій за напрямками їх вкладання вказує на нерозвиненість ринкової інфраструктури в Тернопільській області.

Проблема залучення й ефективного використання іноземних інвестицій особливо актуальна для України та її територіальних одиниць на етапі трансформації системи господарювання, коли відчувається гостра потреба у

додатковому вкладенні капіталу. Але аналіз засвідчив, що, коли не забезпечити привабливого інвестиційного клімату, вихід із кризового стану економіки України доведеться забезпечувати в основному власними зусиллями, мобілізуючи всі можливі внутрішні джерела інвестування, а іноземні інвестиції будуть лише частково заповнювати брак національного капіталу.

На регіональному рівні процес усунення проблем, пов'язаних з іноземним інвестуванням, має свої специфічні особливості й повинен включати активну політику щодо залучення іноземного капіталу, а не пасивне очікування його припливу, здатність керівників підприємств і їхніх служб до роботи, пов'язаної з підготовкою, реалізацією та управлінням інвестиційними проектами.

Аналіз сучасного етапу інвестиційного процесу свідчить про його низьку ефективність, орієнтацію на централізовані методи управління, ігнорування соціально-економічних потреб регіонів і його населення.

Звідси випливає, що потрібен новий підхід до формування і здійснення інвестицій з використанням можливостей регіонального самоуправління і регульованих ринкових відношень. При цьому сам перехід до регульованої ринкової економіки потребує корінної зміни всієї системи управління інвестиційною діяльністю у регіоні чи області. У зв'язку з цим виникає гостра необхідність у проведенні роботи із створення такої системи управління інвестиційно-структурною політикою і процесом реалізації інвестицій. Яка сприяла б забезпеченню нормального функціонування територіальних регіонів, вирішенню комплексу економічних, соціальних, екологічних і інших проблем.

Висновки до розділу 2

1. Проаналізовано розвиток малого бізнесу в регіоні за кількісними і якісними показниками в динаміці за ряд років порівняно з відповідними даними по Україні, з їх максимальними і мінімальними значеннями по різних

адміністративних одиницях регіону. Одним з основних показників, що характеризують процес становлення малого бізнесу є динаміка кількості діючих суб'єктів малого підприємництва. Так на початок 2002р. в регіоні функціонувало 3468 підприємств з середньорічною кількістю працюючих 34979 осіб, проти 1998р. кількість працюючих зросла на 33,3%. В середньому по області на 10 тис. осіб наявного населення припадає 30 підприємств. Порівняно з 2000р. цей показник зріс на 4 підприємства, а з 1996р. – на 20 підприємств. Тому сьогодні полягає завдання в тому, щоб створити відповідні умови для розвитку малого бізнесу в регіоні.

2. Кількісний аналіз та проведені автором розрахунки на основі відповідного математичного апарату економетричного моделювання дали змогу прослідкувати і спрогнозувати динаміку розвитку малих бізнесових структур і зайнятості на них до 2016 р., а також за допомогою математичної моделі розраховано значення коефіцієнту кореляційного зв'язку для адміністративних одиниць регіону. Враховуючи статистичну значимість оціночних параметрів регресійних рівнянь досліджено, що для всіх районів, крім Підгаєцького, на прогнозний період існує тенденція до зростання зайнятих в малих бізнесових структурах. Максимальний приріст населення (0,215) має Бережанський район.

3. Аналіз фактичного стану ринку праці в Тернопільській області та Україні в цілому показує, що завдання досягнення повної і продуктивної зайнятості неможливе без цілеспрямованого формування заходів активного державного впливу на розвиток підприємництва. Аргументовані необхідність і важливість інтенсивного та екстенсивного розвитку малого бізнесу, а також визначена важливість малих підприємницьких структур у пом'якшенні негативних наслідків прихованого безробіття. У сукупності відмічені заходи сприятимуть зниженню соціальної напруги в сфері трудової зайнятості населення. Відродження економіки села є відродженням економіки регіону. Саме на цьому рівні слід сконцентрувати матеріальні та фінансові ресурси, здійснити комплекс організаційних заходів спрямованих на підтримку

сільського бізнесу. В принциповому плані розвиток підприємництва на селі слід органічно ув'язати з потребами внутрішньорегіонального товарного ринку.

4. Однією з важливих проблем малого бізнесу є пошук інвестиційних ресурсів. У державі достатніх коштів на це немає. Отже, основним джерелом тут можуть бути кошти приватних інвесторів. Але проблема полягає в тому, що малий бізнес є ризикований для вкладення капіталу. Для зменшення підприємницького ризику в ході інвестування ми пропонуємо створити банк даних по підприємствах різних форм власності з метою оцінки рівня привабливості інвестицій. Основою банку даних повинна стати бізнес-карта, яка буде джерелом інформації про наявні можливості і умови інвестування для створення нових підприємницьких структур в кожному районі, про невикористані виробничі потужності, об'єкти незавершеного будівництва, про транспортну інфраструктуру, вільні трудові і сировинні ресурси.

5. Проблема залучення й ефективного використання іноземних інвестицій особливо актуальна для України та її територіальних одиниць на етапі трансформації системи господарювання, коли відчувається гостра потреба у додатковому вкладенні капіталу. Але аналіз засвідчив, що, коли не забезпечити привабливого інвестиційного клімату, вихід із кризового стану економіки України доведеться забезпечувати в основному власними зусиллями, мобілізуючи всі можливі внутрішні джерела інвестування, а іноземні інвестиції будуть лише частково заповнювати брак національного капіталу.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ З ВРАХУВАННЯМ ПОТРЕБ РЕГІОНУ

3.1. Оптимізація залучення і використання інвестиційних ресурсів малих підприємств

Ефективне функціонування економіки як на макро-, так і на мікрорівні передбачає прийняття оптимальних рішень у процесі формування та реалізації інвестиційних проектів. В умовах перехідної економіки застосовують суттєво нові методи оцінки інвестиційних проектів порівняно з тими, які використовували у командно-адміністративній системі. При централізованому управлінні інвестиціями підготовка проектів була, як правило, регламентована нормативами з розробки технічної документації, встановленням цін, чітко визначеними постачальниками та споживачами, і їх реалізація була пов'язана з одним суб'єктом-власником, в особі якого виступала держава. Таким чином, при існуванні єдиної державної форми власності правила оцінки інвестиційних проектів були єдиними. В процесі розвитку форм власності кожний власник оцінює інвестиційний проект відповідно до своїх інтересів, тобто модифікуються критерії оцінки ефективності прийняття інвестиційних рішень. Нині в Україні дуже часто застосовують систему показників народногосподарської ефективності інвестиційних проектів, оскільки зберігається ще значна сфера діяльності, яка необхідна для забезпечення народногосподарських інтересів. В умовах перехідного періоду кожний самостійний суб'єкт не може виробляти свою стратегію поведінки відповідно тільки до своїх внутрішніх критеріїв, оскільки постійно перебуває у взаємодії з іншими учасниками процесу. Тому фірми змушені зважати на загалоекономічні рекомендації з оцінки

ефективності інвестиційних проектів, які розробляють державні структури та відомства.

При реалізації інвестиційних проектів необхідна чітка взаємодія їх учасників для забезпечення економічної ефективності. Мова йде не просто про узгодження інтересів (критеріїв) учасників інвестиційних проектів, а про розробку правил гри, тобто проведення конкурсів потенційних інвесторів, про оптимізацію структури капіталу, який вкладають.

Ринкові умови реалізації інвестиційних проектів вимагають узгодження рекомендації щодо їх виконання з міжнародними вимогами до проведення техніко-економічних досліджень, що дозволить внести елементи стандартизації в передінвестиційні дослідження. Таким чином, необхідно адаптувати стандартні методики до умов переходу до ринкової економіки з урахуванням реалій української економіки, а по суті - до створення нового методичного забезпечення, яке б враховувало рекомендації таких високоавторитетних міжнародних організацій, як UNIDO (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) та IASC (Міжнародний комітет із стандартів бухгалтерського обліку), Світовий банк реконструкції та розвитку. Спільним для них є те, що всі вони ґрунтуються на класичних принципах інвестиційного аналізу, побудованого на основі методу аналізу грошових потоків.

Мотиви реалізації інвестиційних проектів можуть бути різними, але виділимо три основні причини, що обумовлюють необхідність інвестицій: оновлення існуючої матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробничої діяльності, освоєння нових видів діяльності. Ступені відповідальності за прийняття інвестиційних рішень за цими напрямками відмінні між собою. Якщо мова йде про заміщення наявних виробничих потужностей, рішення може бути прийняте безболісно, оскільки існують уявлення про обсяг та основні характеристики необхідних нових основних засобів. Завдання ускладнюється, коли йдеться про інвестиції у розширення основної діяльності з огляду на необхідність враховувати ряд нових факторів

та можливостей виходу на нові ринки збуту. Ще важче оцінити можливі наслідки освоєння нових видів діяльності.

Як правило, інвестору доводиться приймати рішення в умовах, коли є ряд альтернативних проектів чи таких, що взаємно виключають один одного, тобто виникає необхідність зробити вибір одного чи кількох проектів. Два проекти називаються незалежними, якщо рішення про прийняття одного з них не впливає на рішення про прийняття другого. Якщо два або більше проектів не можуть бути прийняті одночасно, можливе прийняття тільки одного з них, то такі проекти є альтернативними. Поділ проектів на незалежні та альтернативні має особливо важливе значення при формуванні інвестиційного портфеля в умовах обмежень сумарного обсягу капіталовкладень. Величина верхньої межі обсягу інвестованих коштів може бути в момент планування невизначеною і залежати від різних факторів, наприклад, суми прибутку поточного й майбутнього періодів. У такому випадку доводиться ранжувати незалежні проекти за ступенем їх пріоритетності.

Інвестиційні проекти можуть бути оцінені з різних боків: фінансового, технологічного, організаційного та ін. Кожний із них є надзвичайно важливим, проте фінансові аспекти прийняття інвестиційних рішень мають у багатьох випадках вирішальне значення. У фінансовому плані при визначенні доцільності вкладення коштів постають питання: який обсяг фінансових ресурсів необхідний і які альтернативні джерела їх залучення, чи окупляться зроблені вкладення, тобто чи достатні прогнози надходження порівняно з початковою інвестицією. Ці питання повинні бути чітко продумані в процесі передінвестиційних досліджень, особливо за умови обмеженості фінансових ресурсів.

Фінансове обґрунтування інвестиційного проекту має дати чітку відповідь як інвесторам, так і підприємствам, які залучають інвестиції, щодо взаємовигідності проекту. Достовірність і надійність економічних оцінок ґрунтуються, насамперед, на повноті та достовірності вхідної інформації.

Вперше в Україні Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій була розроблена за ініціативою керівництва Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій і зареєстрована в Міністерстві юстиції України 31 березня 1998 р. Дана Методика має на меті визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, заохочення до процесу інвестування вітчизняних та іноземних інвесторів.

Для фінансової оцінки інвестиційних проектів необхідний достатній набір показників, що дають найповніше уявлення про їх привабливість, і він визначається, насамперед, складом самого об'єкта інвестування, структурою інвестування. Враховуючи те, що головна мета фінансового обґрунтування - достовірність оцінки інвестиційного проекту, необхідним є визначення великого числа показників, кожний з яких "діагностує" стан тієї чи іншої сфери інвестиційного об'єкта. Фінансова оцінка передбачає розрахунок понад 40 відповідних показників, і великі масиви їх значень не дають змоги зробити остаточний висновок, оскільки кожний показник, крім числового, має ще значення вагомості. Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показникові багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників.

Особливістю методу інтегральної оцінки інвестиційної привабливості є те, що окремо взяте підприємство, незалежно від його підпорядкованості або інвестиційної непривабливості регіону, може бути інвестиційно привабливим, тобто для потенційних стратегічних інвесторів у більшості випадків не матиме значення рівень розвитку регіону, в якому розташований об'єкт інвестування.

Увесь комплекс показників, які використовують для фінансового обґрунтування інвестиційних проектів через інтегральну оцінку, наведений на рис. 3.1.

Як відносну інформацію треба використовувати показники відповідних форм бухгалтерської звітності, які затверджені Держкомстатом

Україні і є обов'язковими для застосування всіма суб'єктами підприємницької діяльності в Україні : форма № 1 "Баланс підприємства", форма № 2 "Звіт про фінансові результати та їх використання", форма № 3 "Звіт про фінансово майновий стан підприємства", форма № 11-ОП "Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)".

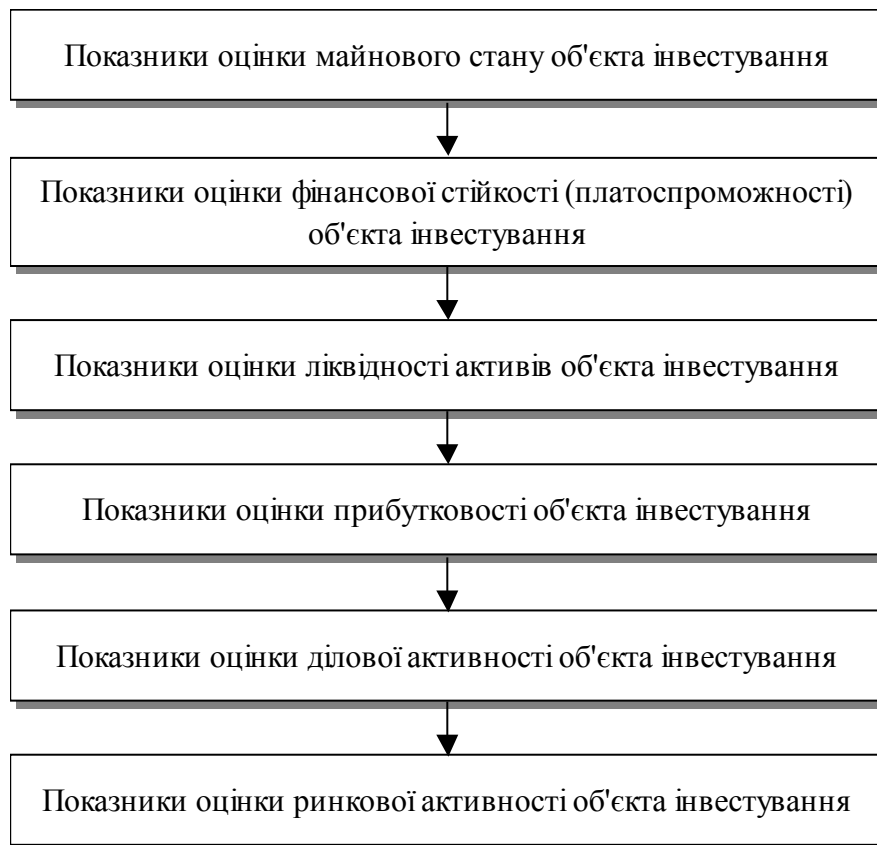


Рис. 3.1. Основні групи показників для визначення інвестиційної привабливості підприємств

Систему економічних показників, які використовують для фінансового обґрунтування інвестиційних проектів, подано у додатку Б1 наведені показники у своїй сукупності дають змогу визначити інтегральний показник інвестиційної привабливості підприємства. Для цього розраховуємо:

$\tilde{\beta}_y$ вагомість j -го показника у i -й групі з урахуванням групової вагомості:

$$\tilde{\beta}_y = \frac{B_{ij} \cdot \Gamma_i}{100},$$

де β_{ij} - значення вагомості j -го показника у i -й групі;

Γ_i – значення групової вагомості.

Δ_{ij} – частка варіаційного розмаху для j -го показника у i -й групі на прийняту кількість одиниць (\tilde{n}_{ij}) у множині:

$$\Delta_{ij} = \frac{P_{ij \max} - P_{ij \min}}{\tilde{n}_{ij}}.$$

$R_{ij}^{(r)}$ - ранжоване значення j -го показника з i -ї групи:

$$R_{ij}^{(r)} = \frac{|\Phi_{ij} - P_{ij \min(\max)}^{(r)}|}{\Delta_{ij}},$$

де Φ_{ij} - фактичне значення показника відповідно до прийнятих множин j -тих показників у i -тих групах;

- $P_{ij \min(\max)}$ - значення екстремальних показників, які задають залежно від напрямку оптимізації;

при $\tau = 1$ $P_{ij \min}$; при $\tau = 2$ $P_{ij \max}$.

Значення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств розраховують за формулою:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n R_{ij}^{(r)} B_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \tilde{B}_{ij}},$$

де m - число груп; n - кількість показників.

За допомогою програм INTEGRAL розрахуємо інтегральні показники інвестиційної привабливості для ряду малих підприємств Тернопільської області, адаптувавши методику до конкретних умов соціально-економічного розвитку регіону. Основні параметри для визначення інтегрального показника подані в додатку Б1-Б11.

На основі проведених досліджень, спостерігаємо, що найбільшу привабливість з 11 підприємств має ТОВ “Вляста” - 130,04, а найменшу ПМП “Ліра” – 22,93. Таблиця 3.1. Таким чином, інвестор, маючи намір вкласти капітал, на основі аналізу інтегрального показника зможе оцінити інвестиційну привабливість підприємств та вибрати найоптимальніший напрямок інвестування.

Таблиця 3.1

Значення інтегрального показника підприємств малого бізнесу

Найменування підприємства	Значення показника
ТОВ “Вляста”	130.04
ЗАТ “Новобуд”	60.33
ТОВ “Марія”	59.42
ТОВ “Ромашка”	45.92
ПМП “Сузір’я”	40.56
ТОВ “Альфа”	40.22
ТОВ “Столяр”	32.54
МП “Луміс”	31.85
ЗАТ “Конті”	29.17
ТОВ “Меблі”	28.42
ПМП “Ліра”	22.93

Протягом останніх років підприємства при реалізації власних інвестиційних проектів розраховують дещо інші, спрощені критерії оцінки їх привабливості, оскільки оцінка інвестиційної привабливості проектів є багатокритеріальною. Ці показники загальновизнані: чистий дисконтований дохід або чиста поточна вартість (NPV), індекс дохідності (PI), внутрішня норма дохідності (IR-R), термін окупності (PP).

При аналізі проектів вони повинні максимізуватися. Тобто вибирають проекти, в яких є максимально можливе значення одного з цих критеріїв. Але ці показники можна використовувати, в основному, на передінвестиційній стадії оцінки об'єкта інвестування, оскільки вони не дають повного уявлення про фінансовий стан об'єкту інвестування, мало враховують матеріальні ресурси підприємства, безпосередньо процес виробництва та його результати. Можливо, поєднання вищеназваних критеріїв із показниками, які використовують при інтегральній оцінці інвестиційної привабливості підприємств та організацій, дасть змогу інвестору зробити висновки про доцільність вкладення коштів.

Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств повинна стати складовою частиною моделі розвитку регіону. Для цього рекомендуємо провести, насамперед, аналіз фінансового стану об'єктів, які вже діють на території регіону, і попередню оцінку доцільності

їх модернізації, реконструкції та розширення. Наступним кроком доцільно вважати оцінку інвестиційної привабливості проектів, які можуть бути реалізовані в регіоні з урахуванням традицій, матеріальних ресурсів та рівня підготовки власних кадрів. Ці проекти необхідно ранжувати за ступенем важливості для регіону, якщо їх важливість однакова за критерієм “чистий дисконтний дохід”, який базується на порівнянні поточної вартості майбутніх грошових надходжень від програми капіталовкладень із першопочатковим відсотком грошових коштів, пов’язаних з інвестиційними вкладеннями. При виборі проектів для реалізації за розрахунковий період доцільно визначити суму регіональних ресурсів, яка включає наявні матеріальні ресурси, враховує частину регіонального бюджету і заплановані надходження з Державного бюджету, можливості залучення акціонерного та позиченого капіталу.

У процесі аналізу затрати, необхідні для реалізації першого проекту, по роках (кроках) інвестиційного періоду віднімають від суми наявних ресурсів, а доходи після реалізації проекту додають до наявної суми ресурсів до кінця розрахункового періоду. Таким чином проводять послідовний аналіз інших об’єктів інвестування. На кожному кроці перевіряють різницю між наявними ресурсами і затратами. Як тільки ця різниця стане від’ємною, необхідно термін початку реалізації проекту перенести на наступний крок і знову перевірити можливість його виконання. Якщо для реалізації проекту ресурсів недостатньо до останнього кроку розрахунку, то такий проект відхиляють і проводять оцінку можливості реалізації наступного проекту переліку. Якщо жоден із запропонованих проектів не може бути реалізований, тоді розрахунок закінчується. Такий попередній аналіз дає змогу вибрати можливі інвестиційні проекти для реалізації. Для них потрібно провести детальний аналіз за показниками, зазначеними в Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств. У результаті отримують перелік проектів, які можуть зацікавити інвестора.

3.2. Обґрунтування зниження податкового тиску на малий бізнес

Податкова система країни є одним із найважливіших важелів державного регулювання економіки, основним фактором впливу на підприємницьку активність та інвестиційний клімат. Бюджет держави в основному формується із надходжень від податків. А тому чим ширша база оподаткування, тим надійніша можливість поповнення та збільшення доходів бюджету всіх рівнів.

В свою чергу розмір бази оподаткування значною мірою залежить від досконалості фіскальної політики. Оптимізація системи оподаткування полягає, з одного боку, в стимулюванні ділової активності підприємств; з іншого боку – у запровадженні достатньо простої, ефективної та суворої системи стягнення податків. “Формування відповідної податкової політики держави є важливим напрямом стимулювання та державного регулювання розвитку малих форм підприємства” [15. с,52].

Сучасна податкова система в Україні не є сприятливою для розвитку малого бізнесу, скоріше навпаки – вона перешкоджає його повноцінному становленню й функціонуванню. Антистимулююча роль вітчизняного оподаткування проявляється не тільки у розмірах сплачених податків і зборів, а й у безпрецедентній практиці постійного внесення змін у податкове законодавство, нечіткості викладу інструктивного матеріалу, у складностях оскарження дій податкових органів. “Більше того, фінансова криза в країні, дефіцит державного бюджету спонукають урядовців до прийняття жорстких рішень щодо оподаткування підприємницької діяльності. Намагання урядових структур вирішувати проблеми поповнення державного бюджету за рахунок підвищення податків з підприємницьких організацій піддається гострій критиці не тільки з боку останніх, а й фахівців з цих питань. Діюча система оподаткування підприємницької діяльності відірвана від інтересів підприємців, не зв’язана з критеріями ефективності господарювання і не

спрямована на вирішення проблем національної економіки” [12,с.13-14]. На даному етапі розвитку фіскальних відносин між державою і підприємством податкова адміністрація, на нашу думку, займає в основному позицію власних інтересів та інтересів урядових структур. Як наслідок такої однобокої політики – високий рівень ухилення від податків у сфері підприємництва. За словами Буряка П.Ю. “високий тягар оподаткування, обмеженість або повна відсутність матеріально-фінансових і кредитних ресурсів спонукає багатьох суб’єктів підприємництва відійти у тіньову економіку” [22,с.33].

Цієї ж думки дотримуються й інші науковці. “Наслідком високих податкових ставок, а також складнощів податкового, фінансового і бухгалтерського обліку є перехід багатьох об’єктів ринку, у тому числі державних підприємств, до тіньового сектора, який оцінюється на сьогодні майже в половину ВВП” [1,с.23]. Згідно з офіційними даними серед підприємств, що перевірялися органами КРУ, на кожному третьому виявлено приховування коштів від оподаткування.

Ця ситуація декларується й “монополією податкових інспекцій на інформацію, особливо на підзаконні акти, внутрішні інструкції і пояснювальні документи, які практично недоступні платникам податків” [26,с.45].

На сьогодні, коли оподаткування регулюється кількома сотнями правових актів та інструктивних документів, працівники фіскальних органів можуть трактувати на користь бюджету всі незрозумілі та двозначні місця законодавчих положень.

Загальновизнані вади сучасної вітчизняної податкової системи впливають на оподаткування суб’єктів малого підприємства. Однак цій сфері важливі деякі особливості, зумовлені специфікою малого бізнесу. Проведені дослідження свідчать, що ці моменти загострюють і без того нелегке становище малих підприємств.

Щоб отримати реальну, об'єктивну картину стану справ у галузі оподаткування суб'єктів малого підприємництва, варто зосередити увагу на таких основних аспектах:

- загальна орієнтація податкового законодавства і його основні вади, вплив системи оподаткування на підприємницьку діяльність;
- особливості оподаткування суб'єктів малого підприємництва, з урахуванням наявності й ефективності податкових пільг на них.

Чинна система оподаткування має суто фіскальний характер і спрямована на максимальне вилучення коштів підприємств, що фактично позбавляє підприємців прибутку – головної мотивації їхньої діяльності.

Необхідність розв'язання невідкладних бюджетних проблем превалює над завданням щодо забезпечення економічного зростання, зміцнення фінансового становища підприємств і перешкоджає розширенню податкової бази на перспективу.

Високі ставки податку на прибуток і ПДВ справляють антистимулюючий вплив на підприємницьку та інноваційну діяльність, інвестиційні процеси. За аналітичними даними В.В. Рабошляка, сукупність стягнення до бюджетів усіх рівнів у вигляді податків та обов'язкових платежів сягали 90% чистого прибутку підприємницьких структур, а в деяких випадках перевищують і 100%. У результаті до бюджету перераховується не лише прибуток, а й частина функціонуючого капіталу підприємства, і передусім обігового.

Відомо, що мінімальною сумою грошей, яка повинна залишатися у розпорядженні підприємства після оподаткування, є така сума, що забезпечує продовження виробництва на незмінному рівні. В Україні результатом діючої системи оподаткування, яка до того ж не враховує особливостей інфляційної економіки, є те, що у більшості підприємств витрати виробництва перевищують ту суму грошей, яка залишається після сплати всіх обов'язкових платежів. Наявних грошей уже недостатньо для нормальної роботи, їх вистачає лише для продовження виробництва в менших обсягах.

Виникає ситуація, про яку свого часу говорив Св. Кіпріон: “Ви скаржитесь на занепад виробництва і не хочете знати, що виробники фактично не отримують того, що виробили”.

Така податкова політика звужує можливості накопичення коштів, які могли б бути інвестованими у розвиток виробничої бази, і призводить або до банкрутства підприємств, або до переорієнтації на галузі із швидшим оборотом капіталу, або до переходу у тіньову економіку.

Не випадково вади податкової системи відзначаються у переважній більшості соціологічних досліджень як основний фактор, що обмежує підприємницьку діяльність. “Неодноразові опитування українських підприємців свідчать, що податкова політика нашої держави є найбільш стримуючим фактором розвитку малого підприємництва. Так, 95% підприємців, які оцінювали проблеми, що заважають розвитку малого бізнесу в Україні, назвали високі ставки податків, 82% - велику кількість податків, 70% - часті зміни податкової звітності” [15,с.51].

В Україні вже давно діє знаменитий ефект “кривої Лаффера” [див. напр. 185, т.1, с.358] і саме в частині підвищення податкових ставок понад 45-50%, коли обсяги податкових надходжень до бюджету замість зростання починають різко знижуватися: підприємці перестають сплачувати податки, що зрештою призводить до скорочення податкової бази.

Високі податкові ставки б'ють передусім по малих підприємствах. Справа у тому, що головними об'єктами жорсткого оподаткування є ті фінансові показники, які сьогодні у малому бізнесі чи не єдине джерело фінансування як інвестицій, так і повсякденної діяльності, зокрема прибутку підприємств. Високі податкові ставки особливо негативно впливають на нові, щойно засновані малі підприємства, які не мають достатніх запасів міцності у фінансовому та майновому планах.

У вітчизняному податковому законодавстві зовсім не використовуються пільги, орієнтовні на розвиток і заохочення малого підприємництва. За весь період ринкового законодавства в Україні тільки в законі “Про оподаткування доходів підприємств та організацій” від 21.02.1992 р. знайшлося місце для пільг щодо оподаткування малих

підприємств у сфері промисловості, сільського господарства, будівництва. Такі підприємства у перший рік діяльності сплачували податок з доходу в розмірі 25%, в другий – 50% від загальної ставки, за умови, що ці вивільнені кошти спрямовувались на оновлення і освоєння нової техніки, будівництво, формування статутного фонду. Крім цього позитивним чинником у створенні умов для розвитку підприємництва малого бізнесу було ухвалення у березні того ж року Закону України “Про іноземні інвестиції”, який передбачає значні пільги для підприємств з іноземними інвестиціями в оподаткуванні, в митному і валютному регулюванні.

Скорочення податкових пільг для малих підприємств Декретом КМУ від 20.12.1992 р. “Про порядок та прибуток підприємств і організацій” та прийняття Декрету КМУ “Про режим іноземного інвестування” значно погіршили ділову активність у сфері малого підприємництва, а прийняття Закону України “Про державний бюджет України на 1994 р.”, яким не передбачались пільги на поточний рік для малих підприємств, стало причиною значного зменшення кількості новостворених та діючих малих підприємств. Аналогічна тенденція “мала місце і після введення в дію з 1.01.1995 р. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”, яким також не передбачено пільгове оподаткування малих підприємств та значно скорочені пільги для всіх суб’єктів підприємницької діяльності” [141,с.163-164].

На нашу думку, формування відповідної податкової політики держави повинно стати важливим напрямом стимулювання та державного регулювання розвитку малих форм підприємництва. Система оподаткування, в якій малий бізнес користується певними податковими пільгами, сприятиме залученню капіталу саме до цього сектора підприємницької діяльності. У такий спосіб здійснюється державна підтримка МП у багатьох країнах світу. (Див. рис.3.2.1).

Якщо в Україні малі підприємства аналогічно як і великі сплачують до бюджету не менше 70% свого прибутку, то у США малі підприємства мають

середню ставку оподаткування близьку до 14% (великі – 34%), відповідно в Японії – 28% (великі – 41%), Великобританії – 25% (великі – 40%) [6,с.165].

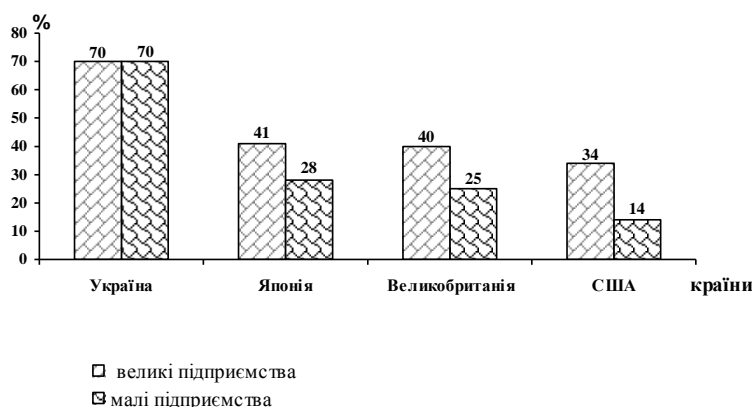


Рис. 3.2 Середня податкова ставка для великих і малих підприємств

Покажемо механізм обчислення податку, виходячи з

сукупного доходу. Сукупний дохід визначається як різниця між валовою виручкою і вартістю використаних у процесі виробництва (послуг), товарно-матеріальних цінностей, робіт, послуг, сировини, комплектуючих виробів, придбаних товарів, палива, експлуатаційних витрат, поточного ремонту, послуг оперативного і фінансового лізингу, витрат на сплату відсотків за користування кредитом, а також сум податкового кредиту (по ПДВ), податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, земельного податку, відрахувань у державні фонди соціального призначення, митних платежів, державного мита, ліцензійних зборів. Необхідно відмітити, що до витрат, які виключаються з метою оподаткування не входять капітальні вкладення, а також витрати по оплаті праці.

За умови справляння єдиного податку з валової виручки, порядок обчислення значно спрощується – ставка податку застосовується безпосередньо до загальної суми надходжень на розрахунковий рахунок. Отже, нарахування податку можна проводити лише на підставі банківських документів. Як наслідок – істотне зменшення витрат з обслуговування платежу.

Перевага застосування спрощеної системи оподаткування для підприємств малого бізнесу проявляється також і в деякому зниженні загального рівня податкового пресу.

З огляду на український шлях формування ринкового середовища, відмітимо, що раціональність податку на сукупний дохід малих підприємств проявлятиметься лише в перехідний період. Тому, на перспективу потрібно шукати інші методи фінансової підтримки малого бізнесу.

Розглядаючи ставки прибуткового оподаткування юридичних осіб, необхідно взяти до уваги ту обставину, що рівень обкладання завжди займає провідне місце в кожному із законів, який встановлює порядок дії того чи іншого обов'язкового платежу. Питання ставок податку на прибуток є найбільш дискусійним, оскільки від нього значною мірою залежить обсяг бюджетних надходжень, а також підприємницька активність суб'єктів оподаткування. Деякі вчені-економісти висловлюються за використання лінійних податків з низькими ставками, інші, навпаки, вважають доречним запровадити прогресивний податок з високими ставками.

Досвід розвинутих зарубіжних країн також свідчить про різні підходи і оцінки даної проблеми. Ставки податків у цих державах змінювалися доволі часто в залежності від загального економічного стану, фінансової політики, потреб розвитку суспільного виробництва і низки інших факторів. Особливо бурхливо проходив даний процес у 80-ті роки, коли в багатьох країнах здійснювалися податкові реформи і, які, в основному, торкнулися прибуткового обкладання корпорацій. Головний напрямок цих реформ – зменшення прямого державного втручання в економічну діяльність підприємств, що проявилось у зниженні ставок податку при одночасному скороченні кількості пільг і знижок.

Стягнення великої кількості податків з підприємств, які мають порівняно низькі обсяги реалізації є ефективним з фіскальних позицій, оскільки адміністративні витрати з обслуговування цих платежів нерідко перевищують надходження від них.

На нашу думку, для таких суб'єктів підприємництва доцільно ширше запровадити спрощену систему прямого обкладання.

Спрощена система передбачає заміну сплати більшості встановлених законодавством України податків і зборів єдиним податком.

Початок цій системі поклав Указ Президента України “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 р., яким запроваджений єдиний податок та списування 13 різних видів податків і платежів.

Аналіз статистичних даних засвідчує, що у Тернопільській області в 1999 р. (першому році після згаданого Указу Президента) лише 12,8% малих підприємств перейшли на спрощену систему оподаткування (додаток В1). За результатами 1999 р. обласною ДПА було підраховано втрати від цього переходу. В результаті встановлено, що замість розрахункових надходжень податку на прибуток у 262,6 тис. грн. в результаті переходу на спрощену систему 783 підприємств до бюджету надійшло лише 59,1 тис. грн., тобто втрати склали 203,5 тис. грн. (Додаток В2). З цих даних виходило, що введення спрощеної системи оподаткування нанесло обласному бюджету суттєвий ущерб. Однак прослідкуємо, як розвивалася ситуація далі.

За результатами 2001 року уже 17,5% суб’єктів малого бізнесу працювали на спрощеній системі оподаткування, а на 1.10.2002 р. – 21,2% малих підприємств області перейшли на спрощену систему зі сплати 6% або 10% єдиного податку (Додаток В3). Найбільший відсоток суб’єктів, що працюють на спрощеній системі оподаткування, спостерігається у м. Тернополі (31,0%), Бережанському (29,0%), Борщівському (28,2%), Теремовлянському (25,5%) районах. Не викликає особливої довіри спрощена система оподаткування у Підволочиському, Зборівському і Буцацькому районах, де питома вага підприємств зі спрощеним оподаткуванням не перевищує 10%.

В даний час більше суб’єктів малого підприємництва віддають перевагу спрощеній системі зі сплатою 10-відсоткового єдиного податку. Дві третини підприємств на спрощеній системі якраз використовують цей метод.

Тобто уникають, крім інших податків, ще й сплати податку на додану вартість.

Як показала практика роботи за 2001 і 10 місяців 2002 років, суми єдиного податку, сплаченого до бюджету суб'єктами малого підприємництва, значно зросли у порівнянні з першим роком функціонування спрощеної системи оподаткування. Якщо у 1999 р. 783 суб'єкти області сплатили до бюджету лише 262,6 тис. грн., то у 2001 р. 1653 підприємства внесли єдиного податку на суму 8683,0, тобто при рості кількості суб'єктів в 2,1 рази, сума податку збільшилася майже у 33 рази. Уже за 10 місяців 2002 р. 2019 суб'єктів сплатили до бюджету 8517,2 тис. грн. (додаток В4). У зв'язку з цим непереконливою видається інформація про втрати бюджету внаслідок введення спрощеної системи оподаткування (додаток В2).

Аналізуючи активність переходу малих підприємств на спрощену систему оподаткування встановлено, що найбільшого розповсюдження вона набула у сфері послуг в Тернопільській області, зокрема у побутовому обслуговуванні. На 1.10.2002 р. 43,4% підприємств сфери послуг працюють за спрощеною системою оподаткування. На сплату єдиного податку переведено також 44,4% виробничих підприємств, 23,3% підприємств інших галузей. Нетиповим є перехід на цю систему сільськогосподарських фермерських господарств, оскільки більшість з них сплачують фіксований сільськогосподарський податок (Додаток В5).

Найнижчий рівень охоплення єдиним податком спостерігається серед торговельних підприємств. Лише 12,9% малих підприємств цієї галузі переведено на сплату єдиного податку. Невигідність зазначеної системи оподаткування для торгової галузі пояснюється тим, що оподаткуванню за визначеними ставками 6 або 10% підлягає уся виручка від реалізації товарів. Тому, наприклад, якщо з 15% середньої торгової націнки в гуртовій торгівлі відняти 6-10% на сплату податку, то така діяльність буде неефективною. І навіть в роздрібній торгівлі, де кінцевим споживачем є населення і зникає

проблема податкового кредиту з ПДВ у покупців, все одно застосування єдиного податку за ставкою 10% є не вигідним.

Прийнятною є система спрощеного оподаткування для сфери послуг, виробничих галузей з незначними матеріальними витратами і високою питомою вагою у собівартості витрат на оплату праці. В даному випадку, сплачуючи єдиний податок, такі підприємства в основному заощаджують на звільненні від сплати обов'язкових платежів на соціальні заходи: у фонд соціального страхування, Пенсійний фонд, фонд соціального страхування на випадок безробіття.

Актуальним питанням залишається сплата малим підприємством податку на додану вартість. У Законі України „Про податок на додану вартість” не згадуються платники єдиного податку і специфіка їх оподаткування. Тому основним нормативним актом, який регулює ці питання, є Указ Президента, згідно з яким платниками ПДВ при єдиному податку залишаються підприємства зі ставкою оподаткування у 6%. Підпадаючи під такий спосіб оподаткування, підприємства здійснюють паралельно облік як із ПДВ, так і з єдиного податку.

До того ж моменти виникнення податкових зобов'язань не збігаються: за єдиним податком – це надходження виручки від реалізації на рахунок або в касу підприємства, а за ПДВ – за звичайною для нього схемою. На відміну від 6% ставки єдиного податку, підприємства, що працюють за ставкою 10%, не мають права на податковий кредит. При цьому суми ПДВ, що сплачені при придбанні товарів, вони відносять до витрат. Але якщо для підприємств зі звичайною системою оподаткування це дало б змогу зменшити податкові платежі, то для підприємств – платників єдиного податку включення цієї суми до витрат нічого не дає, оскільки на величину єдиного податку не впливає. Крім того, такі підприємства позбавлені можливості виписувати податкові накладні, що не дає права на податковий кредит для їхніх покупців і є стримуючим фактором.

Дослідження показали, що на спрощену систему оподаткування переходять і деякі підприємства, для яких в економічному плані ця система є не вигідною. Мотивація полягає в іншому: у спрощенні бухгалтерського обліку, зменшенні документації, скороченні кількості податків, а отже і перевірок правильності і повноти сплати їх зі сторони ДПА, уникнення штрафних санкцій, що накладаються на підприємство і відповідальних осіб.

Прослідкуємо ці та інші закономірності на прикладі роботи конкретних підприємств – суб'єктів малого бізнесу.

Для вивчення і оцінки ефективності оподаткування обрано п'ять підприємств різних видів діяльності, дані про які подані у додатку В6:

1. Закрите акціонерне товариство “Новобуд” – ремонтно-будівельні роботи.
2. Товариство з обмеженою відповідальністю “Столяр” – виробництво деревообробного обладнання.
3. Товариство з обмеженою відповідальністю “Ромашка” – побутові послуги.
4. Товариство з обмеженою відповідальністю “Консультант” – консультаційні та аудиторські послуги.
5. Товариство з обмеженою відповідальністю “Роксолана” – роздрібна торгівля.

В додатку В6 наведені основні показники, що характеризують діяльність цих підприємств за 2001 рік. З метою встановлення ефективності окремих систем оподаткування при застосуванні загальної системи оподаткування податком на прибуток 30%, а також спрощеної системи зі сплатою єдиного податку за ставками 6% і 10%.

В додатку В7 наведена порівняльна характеристика цих ставок оподаткування, викладені розбіжності в оподаткуванні. При цьому слід зауважити наступне. ЗАТ “Новобуд” і ТОВ “Столяр” виконують роботи, випускають продукцію в основному для юридичних осіб. Тому при переході на спрощену систему оподаткування за ставкою 10% їм прийдеться знизити

ціну на свою продукцію. Вони перестануть бути платниками ПДВ і їхні покупці не будуть мати право на податковий кредит.

Усі інші підприємства в основному працюють з фізичними особами. Тому при переході на 10%-ий єдиний податок ціна на продукцію залишилася незмінною. Водночас усі підприємства при переході на цю систему оподаткування позбавлені права на податковий кредит. Через те на суму “вхідного” ПДВ у них зросли матеріальні витрати, а також купівельна вартість придбаних товарів ТОВ “Роксолана”.

Прошли зміни також у частині витрат, що стосуються відрахувань на соціальні заходи, інших операційних витрат в частині сплати єдиного податку, а також податку на прибуток.

Порівняльна характеристика зазначених систем оподаткування засвідчує те, що перехід на спрощену систему вигідний для виробничих підприємств (ЗАТ “Новобуд”, ТОВ “Столяр”) і підприємств сфери обслуговування (ТОВ “Ромашка”, ТОВ “Консультант”). При цьому треба враховувати, що перехід на 10% єдиний податок підприємств, що працюють з юридичними особами – платниками ПДВ, викличе необхідність коригувати ціни на продукцію, адже такі покупці не будуть мати права на податковий кредит (табл. 3.2).

Невигідним є перехід на єдиний податок для торговельних підприємств з низьким рівнем торгової націнки. Як показують дані додатку В6 і таблиці 3.2 у ТОВ “Роксолана” з переходом на спрощену систему оподаткування за ставками 6% і 10% зростуть платежі до бюджету і знизиться чистий прибуток.

Таблиця 3.2.

Узагальнені дані про сплату підприємствами податків і платежів при застосуванні різних систем оподаткування

№ п/п	Назва підприємства	Ставка податку	Єдиний податок (податок на прибуток)	ПДВ до сплати	Комунальний податок	Нарахування на з/п	Загальна сума податків, тис. грн.
1.	ЗАТ „Новобуд”	30%	54,8	103,8	0,9	68,4	227,9
		6%	52,3	103,8	-	3,3	169,7
		10%	72,6	-	-	3,3	75,9
2.	ТОВ „Ромашка”	30%	6,6	9,7	0,1	4,7	21,1
		6%	3,8	9,7	-	0,1	13,6
		10%	6,4	-	-	0,1	6,5
3.	ТОВ „Столяр”	30%	11,9	16,2	0,2	14,9	43,2
		6%	11,9	16,2	-	0,8	28,9
		10%	16,5	-	-	0,8	17,3
4.	ТОВ „Консультант”	30%	8,3	21,6	0,1	11,4	41,4
		6%	8,1	21,6	-	0,3	30,0
		10%	13,4	-	-	0,3	13,7
5.	ТОВ ”Роксолана”	30%	9,9	14,0	0,1	4,7	28,7
		6%	29,8	14,0	-	0,1	43,9
		10%	49,6	-	-	0,1	49,7

Ефективність обраної податкової стратегії підприємства можна проаналізувати з допомогою системи показників. Оскільки на сьогоднішній день немає чітко виражених показників, щодо характеристики ефективності системи оподаткування. На нашу думку найбільш доцільним для обґрунтування ефективності податкової стратегії може бути запропонований нами коефіцієнт ефективності системи оподаткування (1), який визначається співвідношенням чистого прибутку підприємства до суми сплачених податків:

$$K_0 = \frac{ЧП}{П_3}, \quad (1)$$

де K_0 - коефіцієнт ефективності системи оподаткування;

$ЧП$ - чистий прибуток підприємства;

$П_3$ - загальна сума сплачених податків.

Крім вищезгаданого показника, оцінку ефективності обраної податкової політики можна доповнити, на нашу думку, наступним показником, а саме коефіцієнтом податкоємкості реалізації продукції (2). Даний показник показує скільки податків припадає на одиницю продукції.

Його можна розрахувати за формулою. І на кінець за доцільне вважається визначення такого показника як коефіцієнт податкоємкості витрат (3) він показує яка сума витрат припадає на одиницю витрат підприємства:

$$K_{np} = \frac{\Pi_з}{P}, \quad (2)$$

$$K_{не} = \frac{\Pi_е}{B}, \quad (3)$$

де

K_{np} - коефіцієнт податкоємкості реалізації;

$K_{не}$ - коефіцієнт податкоємкості витрат;

$\Pi_з$ - загальна сума сплачених податків;

$\Pi_е$ - сума податків, що відносяться на витрати підприємства;

P - обсяг реалізації продукції;

B - витрати діяльності.

Проаналізуємо ефективність обраної податкової стратегії за показниками досліджуваних підприємств (табл. 3.3).

Значення показника ефективності обраної системи оподаткування (K_0) для кожного з підприємств є різним, що викликано галузевими особливостями, специфікою роботи кожного з них. Найвищим він є у ТОВ “Ромашка”, ЗАТ “Новобуд”. Водночас прослідковується закономірність: з переходом від загальної на спрощену систему спочатку на 6%, потім 10% єдиного податку відбувається збільшення показника, що свідчить про зростання чистого прибутку у порівнянні зі сплаченими податками. Виключення становить лише ТОВ “Роксолана”, про неефективність переходу якого на спрощену систему оподаткування уже йшла мова.

Таблиця 3.3

Аналіз ефективності податкової політики досліджуваних підприємств

Стаття	ЗАТ "Новобуд"			ТОВ "Ромашка"			ТОВ "Консультант"			ТОВ "Столяр"			ТОВ "Роксолана"		
	30%	6%	10%	30%	6%	10%	30%	6%	10%	30%	6%	10%	30%	6%	10%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Загальна сума сплачених податків (зборів), тис.грн.	227.9	169.7	75.9	21.1	13.6	6.5	41.4	30.0	13.7	43.2	28.9	17.3	28.7	43.9	49.7
Сума сплачених податків (зборів), що відносяться до витрат, тис.грн.	124.1	65.9	75.9	11.4	3.9	6.5	19.8	8.4	13.7	27.0	12.7	17.3	14.7	29.9	49.7
Обсяг реалізації продукції (з ПДВ), тис.грн.	871.0	871.0	725.7	63.6	63.6	63.6	134.4	134.6	134.4	197.5	197.5	164.6	496.2	496.2	496.2
Загальна сума витрат, тис.грн.	598.3	528.8	591.6	37.7	30.2	33.7	113.6	102.2	108.3	152.0	137.7	159.0	390.3	405.6	494.1
Чистий прибуток, тис.грн.	127.6	196.1	134.3	15.3	22.8	29.9	3.8	15.2	31.5	12.6	26.9	5.6	23.2	7.9	2.1
Коефіцієнт ефективності системи оподаткування	0.560	1.156	1.769	0.725	1.676	4.600	0.092	0.507	2.299	0.292	0.931	0.324	0.808	0.180	0.042
Коефіцієнт податкоємності реалізації продукції	0.262	0.195	0.105	0.332	0.214	0.102	0.308	0.223	0.102	0.219	0.146	0.105	0.058	0.088	0.100
Коефіцієнт податкоємності витрат	0.207	0.125	0.128	0.302	0.129	0.193	0.174	0.082	0.127	0.178	0.092	0.109	0.038	0.074	0.101

Мають тенденцію до зниження у більшості підприємств й коефіцієнти податкоємкості реалізації і податкоємкості витрат. Перший свідчить про те, що з вдосконаленням системи оподаткування знижується сума податку на одиницю реалізованої продукції. Що стосується показника податкоємкості витрат – зниження долі податків у загальній сумі витрат підприємства. Зворотна картина спостерігається у ТОВ “Роксолана”, що свідчить про неприйнятність застосування спрощеної системи оподаткування для торговельного підприємства з низьким рівнем рентабельності.

Ідея зміни численних і різноманітних податків єдиним на перший погляд дуже приваблива. Головна причина – очікувана зручність як для платників податків, так і для держави. Оскільки за інших однакових умов управління одним податком може бути простішим і дешевшим, ніж декількома, то припускається, що завдяки єдиному податку податковий тягар буде зменшено за умови збереження або навіть збільшення надходжень до бюджету. Проте при детальному розгляді виявляється, що можливість і доцільність застосування єдиного податку викликають певні сумніви. Мабуть, справа тут у тому, що різні податки спираються на різні бази оподаткування, за їх допомогою розв’язується цілий ряд економічних завдань.

Однак на сьогодні цих заходів у сфері податкового законодавства недостатньо для швидкого розвитку малого бізнесу у всіх сферах національної економіки. Податкова реформа повинна вирішувати „окремо або в комбінації класичні питання: структури податків; податкових ставок і меж оподаткування; співвідношення податкових та облігаційних методів фінансування. Як умова економічного зростання та соціального миру податкова реформа прямує до єдності цілей: максимізації та стабільності доходів бюджету; коригування дії ринкових механізмів; урахування інтересів бізнесу; реалізації соціальної та демографічної політики”.

Наступне вдосконалення податкової політики в Україні повинне враховувати той факт, що мале підприємство у нас лише зароджується, долає перші етапи свого становлення, а тому потребує якнайбільшої підтримки держави. Аналіз досвіду інших перехідних економік та розвитку вітчизняного бізнесу доводить, що малі підприємства в Україні значно поліпшили б своє становище, якби користувалися деякими податковими пільгами.

Вибір напрямків і суб'єктів пільгового оподаткування – надзвичайно складне завдання, оскільки надання занадто великої кількості пільг може розпорошити інтереси підприємців і призвести до економічних зловживань.

Тому, на нашу думку, слід реформувати податкову систему для усіх підприємств: зменшити податковий тиск шляхом зниження податків на заробітну плату.

Передусім доцільно було б надати пільги найдрібнішим підприємствам, де працює до 10 чоловік і дохід яких не перевищує певної встановленої суми. Такі підприємства через свій розмір є найнезахищенішими й найвразливішими суб'єктами господарювання в сучасних умовах. При цьому пільги не слід поширювати на необмежений час, а лімітувати їх дію до 2-х або 3-х перших років діяльності підприємств. Таким чином держава не створюватиме у малих підприємств ілюзії постійної опіки й підтримки, що, у свою чергу, відіграватиме роль заохочувального механізму до боротьби за виживання на ринку.

Податкові пільги слід також надавати малим підприємствам, які працюють у пріоритетних сферах народного господарства – виробництві товарів народного споживання, сільському господарстві, інноваційній галузі.

Необхідно також звільняти від оподаткування реінвестований прибуток. В умовах низької активності реінвестування прибутку може стати одним із головних чинників відродження вітчизняного й іноземного інвестування.

3.3. Організаційні механізми взаємодії малого бізнесу з місцевою владою

В умовах виходу з економічної кризи, коли місцева влада залишилась сам на сам з проблемами соціального розвитку міста чи району та з ростом дефіциту місцевого бюджету, одним з можливих напрямків пом'якшення руйнуючих наслідків кризового стану в економіці є взаємодія місцевої влади з представниками недержавного сектора. Завдяки притаманній малому бізнесу динамічності, низькій інертності, взаємопов'язаності процесів розвитку та росту цього сектора (за сприятливих зовнішніх умов), підвищенням його соціально-економічної віддачі – відбувається збільшення податкових надходжень, відповідно поповнюється бюджет, зменшується соціальна напруга у суспільстві і в першу чергу за рахунок створення нових робочих місць.

Функціонування малого бізнесу – носія ринкових відносин – має специфічні риси і в багатьох випадках вимагає підтримки зі сторони держави і органів місцевої влади. Якщо не буде активного та позитивного втручання владних структур, то хід подій може призвести до згорання малого підприємництва, головним чином за рахунок переходу підприємств у тіньову економіку. Це, в свою чергу, призведе до соціальної напруги. Формування державної політики підтримки малого бізнесу, визначення шляхів її реалізації має бути не лише об'єктивною необхідністю переходу до ринку, а й невід'ємною складовою програми соціально-економічних перетворень в регіоні. Причиною того, що малий бізнес в деякій мірі є справою органів місцевої влади, тому що більша частина суб'єктів малого бізнесу працює на потреби місцевого населення, розширення його масштабів веде до появи нових робочих місць, вирішуючи тим самим в деякій мірі проблему з безробіттям у даній місцевості, а також за рахунок зростання кількості діючих підприємств і їхніх обсягів виробництва, зростають додаткові надходження в місцевий бюджет.

Розробка механізму регулювання розвитку малого бізнесу, на нашу думку, повинна базуватися на програмному підході, що дозволяє комплексно підійти до врахування вимог ринку, особливостей функціонування галузей, потреб і ресурсних можливостей територій, інтересів суб'єктів малого підприємництва; забезпечити цільову мобілізацію фізичних, людських і організаційних ресурсів, виробити систему дієвих заходів з регулювання і підтримки малого підприємництва регіону.

В Україні державна підтримка підприємництва як виду діяльності в інтересах розвитку території визначається в основному Законом України “Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве самоврядування” та Декретом Кабінету Міністрів України № 56-93 від 20.05.1993 р., Законом України “Про бюджет України на наступний (поточний) рік”. Але їх положення є дуже загальними. Так, Законом України “Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве самоврядування” визначається, що місцеві Ради народних депутатів мають право надавати окремим категоріям платників пільги в оподаткуванні та платежам, що стягуються у місцевий бюджет. Згаданим Декретом КМУ передбачається, що органи місцевого самоврядування в межах своєї компетенції мають право запроваджувати пільгові податкові ставки, повністю відмінити окремі місцеві податки і збори, звільняти від їх сплати певні категорії платників та надавати відстрочку у сплаті місцевих податків та зборів. Однак, використання можливостей щодо підтримки підприємства в інтересах розвитку території стримується відсутністю належного механізму їх реалізації.

Єдність програм, які визначають розвиток регіону та стимулюють розвиток малого бізнесу повинна включати, на наш погляд, такі програмні розробки:

1. Прогноз розвитку складових територіально-виробничого комплексу регіону в системі міжнародного, внутрідержавного та міжгалузевого поділу праці на 15-20 років.

2. Програма розвитку території (області, міста, населеного пункту) на 4-5 років – період повноважень Рад народних депутатів і державних адміністрацій (програма намірів). Цей документ повинен включати: прогноз розвитку регіону на середньотерміновий період часу; програмні завдання, яких необхідно досягти; систему важелів, стимулів для зацікавлення підприємців виконувати програмні завдання.

3. Програма розвитку регіону (області, міста, населеного пункту) на рік як сукупність інвестиційних проектів з відповідними заходами економічного стимулювання (програма зобов'язань). Серед заходів програми зобов'язань передовсім повинні бути відображені заходи щодо будівництва об'єктів соціальної інфраструктури розвитку транспорту, охорони здоров'я тощо.

Регіональна програма розвитку і підтримки малого підприємництва покликана мобілізувати можливості територіальних органів управління і ресурсний потенціал регіону на створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу, виправити негативні тенденції згасання підприємницького інтересу до сфери виробництва та сфери послуг. З цих позицій організаційно-технологічна схема розробки регіональної програми розвитку і підтримки малого підприємництва повинна включати такі основні етапи: аналіз вихідної ситуації, і виявлення проблем; визначення головної цілі та підцілей програми; визначення кількісних параметрів розвитку малого бізнесу в перспективі; побудова функціональної структури програми; розробка механізму реалізації. Виходячи з основних етапів розробки програми її структура представлена такими основними блоками; аналітичним, цільовим, прогнозним, ресурсним, конструктивним, організаційним (дод. В 8).

Реалізація завдань аналітичного блоку передбачає використання системи показників для оцінки соціально-економічного ефекту малого підприємництва, як індикаторів його розвитку до і в процесі реалізації програми:

1. Частина послуг малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті регіону (МБВВП):

$$МБ_{ВВП} = \frac{ОР_{МБ}}{ВВП_r} \cdot 100 \quad (4)$$

де $ОР_{МБ}$ – загальний обсяг реалізації продукції, робіт і послуг малим бізнесом регіону, грн.;

$ВВП_r$ – валовий внутрішній продукт регіону, грн.

2. Частина платежів малого бізнесу в загальному обсязі платежів, що надійшли в бюджет (ЧПБ_{МБ}):

$$ЧПБ_{МБ} = \frac{ОП_{МБ}}{ОНБ} \cdot 100 \quad (5)$$

де $ОП_{МБ}$ – обсяг платежів, перерахованого малим бізнесом, грн.;

$ОНБ$ – загальний обсяг надходження до бюджету, грн.

3. Частина зайнятих в малому бізнесі в загальній чисельності зайнятих (ЧЗ_{МБ}).

$$ЧЗ_{МБ} = \frac{З_{МБ}}{З_p} \cdot 100 \quad (6)$$

де $З_{МБ}$ – чисельність зайнятих в малому бізнесі, чол.;

$З_p$ – чисельність зайнятих регіону, чол.

4. Частина зайнятих у малому бізнесі в сфері виробництва (надання послуг, торгівлі, громадського харчування) в загальній чисельності зайнятих у цій сфері діяльності (ЧЗ_{сф}):

$$ЧЗ_{сф} = \frac{З_{сф}}{З_{p.сф.}} \cdot 100 \quad (7)$$

де $З_{сф}$ – чисельність зайнятих у малому бізнесі у певній сфері діяльності, чол.;

$З_{p.сф.}$ – загальна чисельність зайнятих у цій же сфері діяльності в регіоні, чол.

5. Частина витрат населення на придбання продукції та послуг в секторі малого бізнесу в загальному обсязі грошових витрат населення (ЧГВ_{МБ}):

$$\text{ЧГВ}_{\text{МБ}} = \frac{\text{ГВН}_{\text{МБ}}}{\text{ГВ}} \cdot 100 \quad (8)$$

де $\text{ГВН}_{\text{МБ}}$ – грошові витрати в сфері МБ, грн.;

ГВ – загальні витрати населення, грн.

6. Частина доходів зайнятих в МБ в загальному обсязі грошових доходів населення регіону ($\text{ЧГД}_{\text{МБ}}$):

$$\text{ЧГД}_{\text{МБ}} = \frac{\text{ГД}_{\text{МБ}}}{\text{ГД}} \cdot 100 \quad (9)$$

де $\text{ГД}_{\text{МБ}}$ – грошові доходи зайнятих у сфері МБ, грн.;

ГД – загальний обсяг грошових доходів населення регіону, грн.

Основну роль у підготовці програм розвитку підприємництва в регіоні, на нашу думку, мали б відігравати регіональні (обласні) інститути розвитку. Функціонування таких інститутів замикало б на собі діяльність інших інституцій, безпосередньо причетних до цього процесу (див. рис.3.4).

“Важливість і складність функціонування малих підприємницьких структур вимагає спрямування системи регулювання на одночасне здійснення регулюючої і сприяючої функції” [9,с.7].

Для заохочення розвитку малого підприємництва, що здійснюють свою діяльність в пріоритетних напрямках, місцева влада може надавати приміщення на пільгових умовах, спростити процедуру реєстрації шляхом оптимізації роботи відповідних служб та відділів, проводити відповідні організаційні заходи, інформаційне забезпечення, заохочення інноваційної діяльності.

Зокрема найбільшою мірою це мало би стосуватись суб’єктів малого підприємництва, що займаються виробничою діяльністю. Як свідчать дані табл. 3.3 та 3.4 про використання нежитлових приміщень та майна комунальної власності об’єктами малого підприємництва в Тернопільській області у 1999 р. найменшою мірою виділялись приміщення під об’єкти виробничого характеру.

Так, у цьому році суб'єктами малого підприємництва з усіх приміщень зданих в оренду лише 6,2% (6 851,1 кв.м.) використовувалось для виробничих цілей. З них – 65,6% в Тернополі. Аналогічна ситуація спостерігається й щодо приміщень проданих на аукціоні. З виробничою метою малого бізнесу придбано лише 4,0% (330 кв.м.), з них в Тернополі – 30,3%. Така ж тенденція склалась і у 2000 році: для виробничих цілей суб'єктам малого бізнесу здано в оренду 7,2% і продано на аукціоні 1,5%.

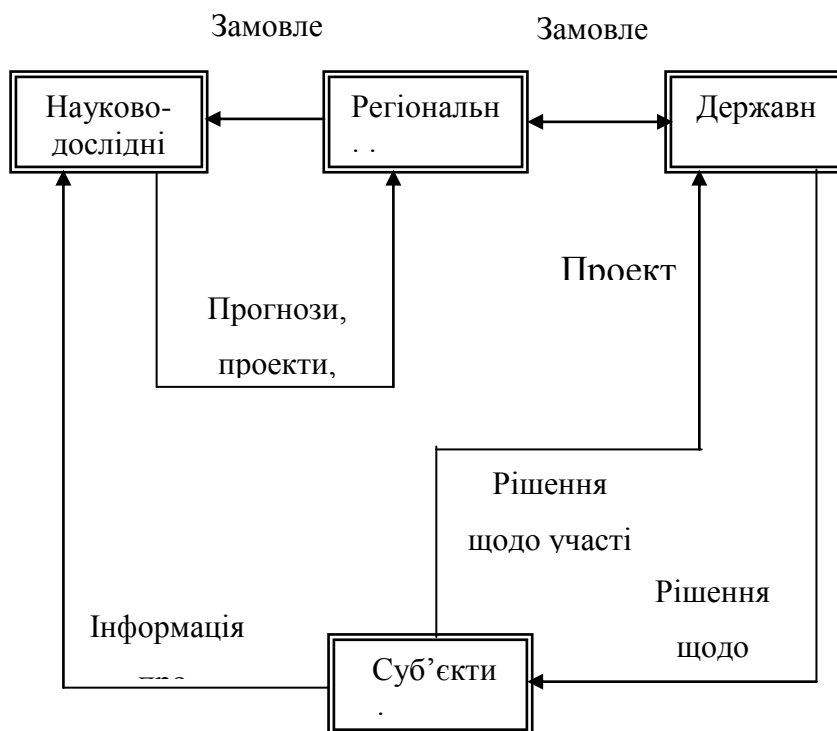


Рис. 3.4. – Інституційне забезпечення спрямування розвитку підприємництва в інтересах регіону

Таблиця 3.3

Використання нежитлових приміщень та майна комунальної власності суб'єктами малого підприємництва в Тернопільській області приміщення здані в оренду (кв.м.)

№ п/п	Назва району	Всього		в тому числі:							
				Об'єкти виробничого характеру		Об'єкти торгівлі і гром. харчування		Об'єкти побутового обслуговування		Інші	
		1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.
1.	Бережанський	222,9	222,9			222,9	222,9				
2	Борщівський	3058,0	2903,0	323,0	323,0	1210,0	1055,0	1049,0	1049,0	476,0	476,0
3	Бучацький	2101,6	1001,6	192,8	192,8	1787,6	687,6	121,2	121,2		
4	Гусятинський	586,0	618,0	21,0	21,0	470,0	502,0	95,0	95,0		
5	Заліщицький	949,1	949,1	171,3	171,3	738,7	738,7	39,1	39,1		
6	Збаражський	2610,0	2610,0			2275,0	2275,0			335,0	335,0
7	Зборівський	566,0	566,0			91,0	91,0	12,0	12,0	463,0	463,0
8	Козівський	149,5	149,5			149,5	149,5				
9	Кременецький	2830,0	3510,0	500,0	1000,0	2290,0	2450,0	40,0	60,0		
10	Лановецький	290,0	305,0	200,0	200,0	50,0		40,0	105,0		
11	Монастирський	347,0	347,0			309,0	309,0			38,0	38,0
12	Підволочиський	557,0	557,0			258,0	258,0			299,0	299,0
13	Підгаєцький	309,0		309,0							
14	Теребовлянський	530,0	620,0		30,0	500,0	560,0	30,0	30,0		
15	Тернопільський	1370,0	1450,0	400,0	500,0	700,0	700,0	150,0	150,0	120,0	100,0
16	Чортківський	1870,0	2070,0			1750,0	1850,0	91,0	200,0	20,0	20,0
17	Шумський	426,0	426,0	240,0	240,0	95,0	95,0	10553,4	91,0		
18	м. Тернопіль	91212,5	82639,0	4494,0	4628,0	70028,8	70958,0	10553,4	1028,5	6136,3	6024,5
	Всього по області	109984,6	100944,1	6851,1	7306,1	82925,5	82901,7	12320,7	2980,8	7887,3	7755,5

Таблиця 3.4

Використання нежитлових приміщень та майна комунальної власності суб'єктами малого підприємництва в Тернопільській області приміщення продані на аукціоні (кв.м.)

№ п/п	Назва району	Всього		в тому числі:							
				Об'єкти виробничого характеру		Об'єкти торгівлі і громад. харчування		Об'єкти побутового обслуговування		Інші	
		1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.	1999 р.	2000 р.
1.	Бережанський	1412,0	3184,4			528,5		883,5	3184,4		
2	Борщівський	212,0	367,0			212,0	367,0				
3	Бучацький										
4	Гусятинський	390,0	210,0			390,0	210,0				
5	Заліщицький										
6	Збаражський										
7	Зборівський	395,0	587,0			31,0		364,0	227,0		360,0
8	Козівський	116,9	64,0			116,9	64,0				
9	Кременецький	1030,0	400,0	230,0		700,0	400,0	100,0			
10	Лановецький	200,0				200,0					
11	Монастирський										
12	Підволочиський	1367,4				1078,3		229,1		60,0	
13	Підгаєцький	441,8	309,0			358,5	309,0	83,3			
14	Теребовлянський	1448,0	120,0			848,0	80,0	40,0		560,0	40,0
15	Тернопільський	800,0	1050,0	100,0	100,0	450,0	450,0	200,0	400,0	50,0	100,0
16	Чортківський										
17	Шумський										
18	м. Тернопіль	450,0	450,0			450,0	450,0				
	Всього по області	8263,1	6741,4	330,0	100,0	5363,2	2330,0	1899,9	3811,4	670,0	500,0

Подібна ситуація спостерігається і з залученням нежитлових приміщень та майна комунальної власності суб'єктами малого підприємництва під об'єкти побутового обслуговування з тією різницею, що у 1999 р. з цією метою було здано в оренду дещо більше – 11,2%, а продано на аукціоні – 23% від загальних площ приміщень зданих в оренду та проданих на аукціоні.

Отже, місцева влада з метою спрямування діяльності малих підприємницьких структур саме у цих напрямках, може встановлювати диференційовані ставки орендної плати (значно нижчої під об'єкти виробничого характеру та побутового обслуговування), здійснюючи при цьому й контроль за дотриманням задекларованого характеру діяльності структурами малого бізнесу.

У найближчому майбутньому місцева влада повинна мати набагато більше можливостей, серед яких не тільки створення підприємств комунальної власності, але й розвиток кредитно-фінансових відносин з бізнесом на базі комунальної власності, у тому числі створення комунальних банків, гарантування застав при кредитуванні малого бізнесу.

Гарантування застави є одним з практичних кроків на шляху розвитку малого бізнесу у регіоні, оскільки малий бізнес найчастіше не має амбіцій та змоги для отримання за будь-що прибутку і не провадить агресивної експансії на ринку, задовольняючись виплатою заробітної плати. При цьому складається цікава ситуація, коли для початку власного бізнесу потрібен відносно невеликий кредит (до 10...15 тис. грн., хоч найчастіше на сьогодні найвідоміші в Україні фонди розпочинають працю тільки з кредитів у 50 тисяч гривень і більше), а застави, під яку можна цей кредит отримати, - немає, (а якби ця застава була, то проблематичним стає питання необхідності у розпочинанні власного малого, а тим більше індивідуального бізнесу). Розірвати це замкнуте коло може використання фінансової схеми гарантування місцевою владою частки застави під кредит, коли місцева влада організує спеціалізовані установи, які на базі ідеології страхових компаній надають для організацій, що кредитують малий бізнес, гарантії частки застави (за досвідом закордонних

країн найчастіше від 50 до 80% застави), але під дещо більший кредитний відсоток. Це приводить до того, що кредитуотримувач у собі “малого бізнесмена” не голослівно вимагає державної фінансової допомоги, а вступає з місцевою владою у договірні стосунки, несучи й на собі частку (і досить суттєву) заставних зобов’язань, що підвищує його відповідальність за розпочату справу і поміркованість у цьому ризику, бо власний бізнес в усіх країнах світу є ризиком. А місцева влада через такі установи має можливість неявного спрямування та керування малим бізнесом у визначених місцевим самоврядуванням пріоритетних напрямках розвитку. Фонди таких установ у свою чергу можуть бути знов-таки сформовані на кредитній основі або як акціонерні товариства, або як спільні підприємства. Це переводить проблему протистояння бізнесу і місцевої влади, яка виникає на базі добровільно-примусового стягнення у бюджет місцевого самоврядування 2...4% прибутку підприємств з формулюванням призначення платежу “на благодійні цілі” до питань взаємовигідної співпраці бізнесу та місцевої влади і, завдяки цьому, зниженню соціальної напруги і створенню передумов для економічного відродження регіонів і держави.

Така ситуація можлива за умов прийняття законопроектів про місцеве самоврядування. Зазначені можливості і визначатимуть взаємозацікавленість місцевої влади та приватного бізнесу у взаємодії.

Орієнтація на мале підприємництво, складність проблем його становлення і функціонування в умовах невіпрацьованості ринкових механізмів, залежності розвитку від сукупності територіальних факторів, вимагають вироблення на регіональному рівні механізму сприяння розвитку підприємництва.

У зв’язку з тяжким фінансовим станом, який склався на сьогоднішній день, фінансове сприяння підприємцям з боку органів місцевої влади заслуговує найбільшої уваги.

Вирішити ці проблеми і пов’язані з ними питання неможливо силами самого тільки приватного малого бізнесу. При цьому треба визначити, що

однією з головних причин, які утруднюють вирішення і навіть розгляд цих проблем і в певному розумінні є сильними та слабкими рисами водночас – це незалежність і не підпорядкованість приватного бізнесу. Відсутність дієвих об'єднань малого бізнесу призводить до суспільно-соціальної уразливості цього сектора економіки України. Тому для створення цивілізованого економічно розвинутого суспільства у нашій державі необхідно організувати взаємодію та об'єднати зусилля усіх кіл, зацікавлених у реальному впровадженні економічних реформ. Це підприємці малого бізнесу, які можуть бути об'єднані шляхом створення регіональних центрів сприяння розвитку підприємництва. У зв'язку з існуючими історичними традиціями та чинним законодавством необхідно розрізняти підприємства малого бізнесу (юридичні особи) та приватних підприємців (фізичні особи). При цьому об'єднання одних може бути здійснено шляхом створення незалежних профспілок, а інших – через асоціації, спілки та об'єднання роботодавців (див. рис.3.5).

Для успішного розвитку малого бізнесу було б доцільним створити муніципальні або комерційні органи матеріально-технічного постачання, які б обслуговували малі і середні підприємства цього району з врахуванням об'ємів і номенклатури ресурсів, що ними споживаються. Для більш успішної роботи місцеві постачальницькі центри можна було б пов'язати з біржами. Підприємства, що обслуговувались ними, відраховували б у фонд цих центрів до 10-20% своєї продукції по відпускній ціні. Таким чином активізувалась би і діяльність самих бірж.

Допомога малим підприємствам може бути забезпечена через субпідрядну форму взаємовідносин великих і малих підприємств. Велика головна фірма надає малій фірмі за плату виключне право використовувати свою технологічну схему і торгову марку, при необхідності виділяє кредит на пільгових умовах, надає різного виду консультативні послуги, здає в оренду обладнання тощо.

Для створення сприятливого клімату у нашій області необхідно організувати взаємодію та об'єднати зусилля всіх кіл, зацікавлених у

реальному впровадженні економічних реформ. Це, по-перше, органи місцевої влади, по-друге – підприємці малого бізнесу, які можуть бути об'єднані шляхом створення регіонального центру сприяння розвитку підприємництва.

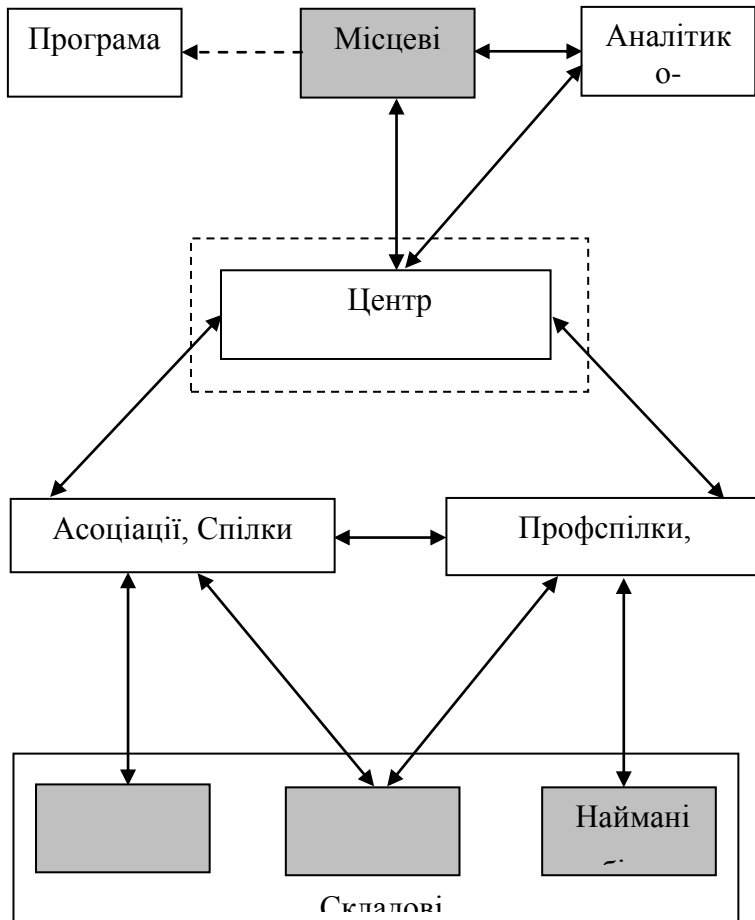


Рис.3.5 – Схема організації взаємодії влади та приватного малого бізнесу

Основна ідея підтримки та розвитку малого підприємництва в області може бути реалізована шляхом організації та взаємодії трьох сторін: “місцева влада – центр розвитку - профспілка”. При цьому забезпечується взаємодія в організаційному, консультативно-освітньому, соціальному, фінансово-інвестиційному та аналітичному напрямках.

Організаційний напрямок передбачає розробку загальних питань регіональної політики підтримки та розвитку малого бізнесу органами місцевої влади, а саме розробка концепції та програми розвитку малого бізнесу на місцях і організація взаємодії та зворотного зв'язку між місцевою владою та підприємницькими колами.

Консультаційно-освітній напрямок спрямований на створення та покращення загального рівня економічної освіти підприємців.

Соціальний напрямок спрямовано на створення та підтримку профспілок приватних підприємців та найманих працівників малого бізнесу.

Фінансово-інвестиційний напрямок спрямовано на створення сприятливих умов та розробку відповідних структур і механізмів на місцях для інвестування тих галузей чи секторів малого бізнесу, які є пріоритетними для даного регіону.

Аналітичний напрямок спрямовано на створення інформаційно-економічної аналітичної моделі розвитку секторів економіки області в цілому та отримання на цій основі науково-обґрунтованих пропозицій щодо розробки та реалізації програм.

На нашу думку, використання даної моделі взаємодії малого бізнесу та місцевої влади буде корисним і вигідним для обох сторін. Органи місцевої влади, регулюючи розвиток малого бізнесу, спрямовуючи його в потрібному напрямку зможуть доповнити місцеві бюджети, забезпечити виконання соціальних програм, а для малого підприємництва будуть створені умови для успішного розвитку.

Для створення дійового механізму співпраці органів місцевого самоврядування та підприємницьких кіл і працівників недержавного сектора

економіки на засадах соціального партнерства у напрямку вирішення нагальних проблем розвитку міста; підйому економіки регіону, забезпечення зайнятості населення та вирішення інших проблем соціально-економічного розвитку регіону необхідно:

- розвивати діалог і співпрацю органів місцевого самоврядування з підприємницькими колами і громадськими організаціями;

- продумати можливість створення постійно діючого суспільного дорадчого органу місцевого самоврядування та підприємницьких кіл і працівників недержавного сектора економіки області – Центру соціального партнерства, для оперативного вирішення нагальних проблем взаємодії та активізації участі “середнього класу” у безпосередньому управлінні розвитку міста;

- максимально сприяти відкритості у створенні і реалізації програм соціально-економічного розвитку області шляхом активної співпраці з об’єднаннями підприємців і громадськими організаціями в напрямку активної взаємодії з засобами масової інформації;

- спільна розробка та реалізація програм пріоритетних напрямків розвитку малого бізнесу з метою вирішення соціально-економічних проблем на базі розвитку та становлення недержавного сектору економіки;

- створення Центру розвитку малого бізнесу з метою реалізації стратегічних рішень Центру соціального партнерства .

Варто було б розробити організаційно-технічні заходи, якими передбачити:

- створення Центру соціального партнерства на громадських засадах, в якому на паритетній та регулярній основі на засадах соціального партнерства забезпечується співпраця працівників органів місцевого самоврядування, об’єднань підприємців, громадських та профспілкових організацій працівників недержавного сектора економіки;

- розробку Центром соціального партнерства стратегії та пріоритетних програм з головних напрямків роботи Центру розвитку малого бізнесу та широка їх громадська популяризація за допомогою засобів масової інформації.

Організація відкритих тендерів та конкурсів на участь підприємств малого бізнесу у цих програмах, виділення на сторінках преси постійної рубрики для висвітлення роботи Центру соціального партнерства та Центру розвитку малого бізнесу. (див. рис.3.6);

- створення на базі Центру розвитку малого бізнесу спеціалізованих клубів: клуб підприємців, клуб бухгалтерів та інші, та проведення семінарів по різних напрямках, запрошенням до їх роботи кваліфікованих фахівців;

- отримання через Центр розвитку малого бізнесу зведеної інформації щодо стану розвитку малого бізнесу та його зв'язок з діючим законодавчим полем країни. Розробка механізму співпраці Центру соціального партнерства з політичними партіями, об'єднаннями профспілок та всеукраїнськими громадськими об'єднаннями. Розробка пропозицій щодо вдосконалення законодавчих актів та передача їх до Верховної Ради України; створення під егідою Центру соціального партнерства, Центру розвитку малого бізнесу, який би виконував наступні функції:

Освітній напрямок:

- тестування на можливість ведення власної справи;
- початкова економічна освіта, базис, необхідний для ведення власної справи;
- тренінги, семінари з маркетингу, менеджменту з фінансового аналізу;
- навчання програмам бухгалтерського обліку;
- навчання роботі з програмами бізнес-планування.

Допомога бажаючим розпочати підприємницьку діяльність:

- юридична консультація з питань реєстрації та відкриття підприємств;
- розробка розповсюдження та оновлення пакетів документів, необхідних для створення підприємницьких структур різних організаційних форм;

- консультування з питань складання бізнес-планів;
- розробка проектів для отримання мікрокредитів;
- інформаційне обслуговування;
- надання юридичної адреси.

Консультативна допомога діючим підприємствам:

- консультації юриста;
- консультації аудитора;
- консультації з бізнес-планування;
- інформаційне обслуговування;
- використання різних комп'ютерних, довідково-пошукових систем;
- використання INTERNET (e-mail, телеконференції);
- збір інформації для розміщення на WEB-сторінці;
- розробка проектів для отримання мікрокредиторів та грантів.

Аналітичний напрямок:

- розвиток засобів масової інформації з метою широкого висвітлення діяльності Центра та створення позитивної громадської думки щодо малого підприємництва;

- аналіз та збір фактів юридичних та бухгалтерських випадків, висновки про стан законодавства з цього приводу, надіслання звернень і листів у відповідні інстанції;

- законотворча діяльність в секторі малого бізнесу;

- співпраця з різними громадськими радами і комісіями з метою захисту інтересів малого бізнесу (рис.3.7).

Такий варіант взаємодії влади та об'єднань підприємців може бути дуже ефективним у досягненні мети виходу області з кризи економічних та соціальних відносин, що можливо на шляху дієвої побудови ринкового соціально-орієнтованого суспільства під гаслом: "Добробут – шляхом свободи розвитку". При цьому на шляху побудови і подальшого розвитку ринкового соціально-орієнтованого суспільства поступово відродити у

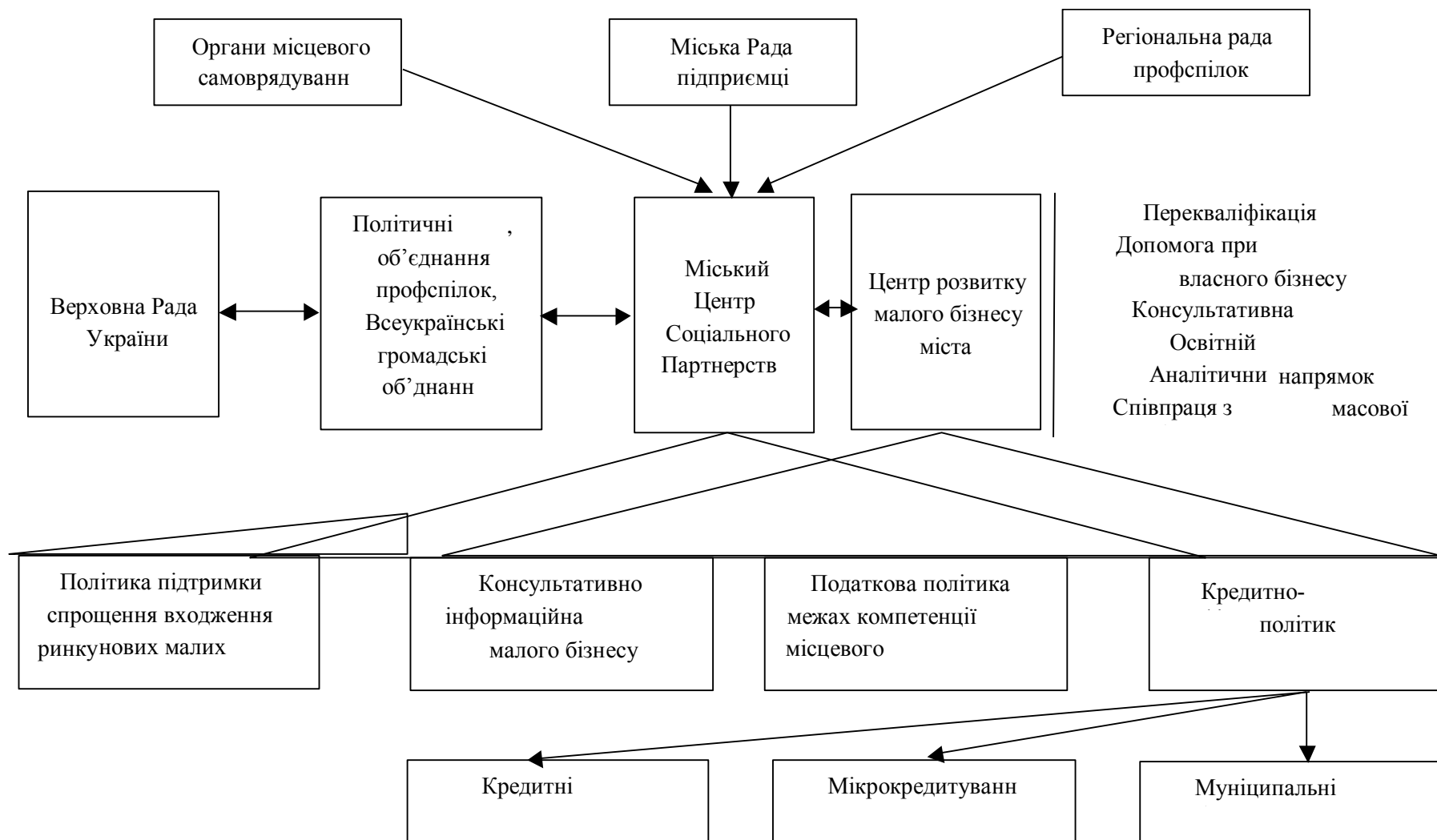


Рис. 3.6. Загальна стратегія розвитку соціального партнерства на рівні міста



Рис. 3.7. Структура міського центру розвитку малого бізнесу

громадян України власну відповідальність за своє економічне становище, забезпечуючи при цьому відповідний рівень свободи вибору для кожної конкретної людини. При цьому загальний напрямок економічного розвитку має декларуватися так: “Від добробуту людини та її родини до добробуту держави”.

Така взаємозацікавлена взаємодія у рамках визначеної Конституцією України політики регіонального самоврядування надасть можливість укріплення демократичної державності та плюралізму суспільства через розвиток становлення та майбутнє розповсюдження регіональних економіко-соціальних осередків ринково-орієнтованих відносин, одним з представників яких і є малий бізнес.

Висновки до розділу 3

1. Аналіз стану інвестиційної діяльності в регіоні свідчить про незадовільну активність в залученні інвестицій, як внутрішніх так і зовнішніх, з боку суб'єктів господарської діяльності. Підтвердженням цього є зменшення обсягів виробництва, зупинка деяких підприємств через відсутність ринків збуту, конкурентоспроможність продукції і брак коштів, збиткова діяльність кожного другого підприємства. Незважаючи на присутність у регіоні об'єктивних умов ринкових перетворень (активна приватизація, розвиток малого та середнього бізнесу), не помічається значного притоку в регіон фінансових ресурсів для пожвавлення виробництва, створення нових підприємств, впровадження нових технологій. Дотаційність обласного бюджету не дозволяє субсидувати розвиток підприємств, важливих для регіону галузей. Недосконалість приватизаційного законодавства не сприяє залученню додаткових ресурсів для фінансової підтримки приватизованих підприємств. В свою чергу, відсутність стартового капіталу та складні умови отримання кредитів комерційних банків не дозволяють освоїти нові, необхідні для області

виробництва суб'єктам малого бізнесу. Аналіз освоєння капітальних вкладень суб'єктами господарювання говорить про те, що лише 24% використано на закупку обладнання та устаткування.

2. Визначено основні суб'єктивні причини, що заважають інвестиційній діяльності. Одна з них – це відсутність кваліфікованої розробки інвестиційних проектів. Необхідною умовою формування сприятливого інвестиційного середовища є інвестиційна привабливість не тільки регіону, а і підприємств розвитку яких дадуть можливість забезпечити зростання темпів розвитку регіону. В основу методики визначення інвестиційної привабливості підприємств малого бізнесу покладено визначення інтегральної оцінки, що дає змогу поєднати різні за одиницями виміру та імовірнісною вагомістю чинників. Частими є випадки, коли окреме підприємство, незалежно від його підпорядкованості або інвестиційної непривабливості регіону, може бути інвестиційно привабливим. Розробка і впровадження методики визначення найпривабливіших об'єктів інвестування в регіоні та проведені дослідження дають змогу визначити малі підприємства інвестиційно найпривабливіші, залучити потенційних інвесторів в тому числі іноземних.

3. Податкова система країни є одним із найважливіших важелів державного регулювання економіки, основним фактором впливу на підприємницьку активність та інвестиційний клімат. Існуюча податкова система в Україні не є сприятливою для розвитку малого бізнесу. Антистимулююча роль вітчизняного оподаткування проявляється не тільки у розмірах сплачених податків і зборів, а й у безпрецедентній практиці постійного внесення змін у податкове законодавство, нечіткості викладу інструктивного матеріалу, у складностях оскарження дій податкових органів. Для того, щоб показати на скільки сьогодні діюча система оподаткування підприємств малого бізнесу є доцільною і об'єктивною, автор проводила дослідження, аналізуючи активність переходу малих підприємств на спрощену систему оподаткування при застосуванні різних ставок оподаткування.

4. Аналіз досвіду інших перехідних економік та розвитку вітчизняного бізнесу доводить, що малі підприємства в Україні значно поліпшили б своє становище, якби користувалися деякими податковими пільгами.

Передусім доцільно було б надати пільги найдрібнішим підприємствам, де працює до 10 чоловік і дохід яких не перевищує певної встановленої суми. Такі підприємства через свій розмір є найнезахищенішими й найвразливішими суб'єктами господарювання за сучасних умов.

Податкові пільги слід також надавати малим підприємствам, які працюють у пріоритетних сферах народного господарства – виробництві товарів народного споживання, сільському господарстві, інноваційній галузі.

5. В умовах економічної кризи, коли місцева влада залишилась сам на сам з проблемами соціального розвитку міста чи району та одним з можливих напрямків пом'якшення руйнуючих наслідків кризового стану в економіці є взаємодія місцевої влади з представниками недержавного сектора. Розробка механізму регулювання розвитку малого бізнесу, на нашу думку, повинна базуватися на програмному підході. Регіональна програма розвитку і підтримки малого підприємництва покликана мобілізувати можливості територіальних органів управління і ресурсний потенціал регіону на створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу, виправити негативні тенденції згасання підприємницького інтересу до сфери виробництва та сфери послуг.

6. Для створення сприятливого клімату у нашій області необхідно організувати взаємодію та об'єднати зусилля всіх кіл, зацікавлених у реальному впровадженні економічних реформ. Це, по-перше, органи місцевої влади, по-друге – підприємці малого бізнесу, які можуть бути об'єднані шляхом створення регіонального центру сприяння розвитку підприємництва.

Основна ідея підтримки та розвитку малого підприємництва в області може бути реалізована шляхом організації та взаємодії трьох сторін: “місцева влада – центр розвитку - профспілка”. При цьому забезпечується взаємодія в

організаційному, консультативно-освітньому, соціальному, фінансово-інвестиційному та аналітичному напрямках.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Подані теоретичні і практичні аспекти вирішення наукової проблеми, що полягають в обґрунтуванні вибору напрямків державного регулювання розвитку малого бізнесу в регіоні. Проведене дослідження показало:

1. Позитивні результати розвитку малого і середнього підприємництва свідчать про те, що малий бізнес є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами. А малі підприємства, за певних умов і при підтримці з боку держави – тенденційно інноваційні, гнучкі і витратоефективні, мають підприємницький досвід і достатній професійний рівень. Що на рівні малих підприємницьких структур людина має можливість найповніше проявляти ділові і особисті якості підприємця, такі як: ініціативу, бажання досягнути успіху і визнання в суспільстві, вміння безпосередньо виконувати виробничі та управлінські функції, пошук шляхів як робити речі кращими, дешевше, швидше тощо.

2. З різних економічних джерел відібрані критерії малого бізнесу, якісні і кількісні показники. Проаналізовано ряд показників за якими підприємства в економічно розвинутих країнах відносяться до суб'єктів малого бізнесу і висвітлено, що критерій чисельності не є досконалим для віднесенню підприємств до категорії малих у нашій країні. Запропоновано додаткові критерії, до яких відносяться граничні величини обсягів господарського обороту по галузях та розміри прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг; граничні розміри основного капіталу.

3. Більш детально розглянуто зміст таких основних функцій щодо ролі і місця малого бізнесу в національній економіці і в процесі дослідження умовно поділено на макро- та мікроекономічні. Відзначено нечітке ставлення держави до ролі малого підприємництва в соціально-економічному розвитку України (державну політику підтримки малого бізнесу лише продекларовано, немає дійового механізму його реалізації). Виділені недоліки діючої системи законодавства, що стосуються малого підприємництва. Зокрема, концепція розвитку підприємництва та відповідна Програма мають бути не актами вищого органу виконавчої влади, що мають силу лише в системі цих органів, а документами загальнодержавного значення, тобто їх має бути схвалено Верховною Радою України.

4. Проведено порівняльний аналіз Національної програми, її стратегічних напрямів з попередніми програмами розвитку малого підприємництва в Україні. На основі цього аналізу та з урахуванням наведених даних про стан розвитку малого підприємництва в Україні, запропоновано рекомендації щодо вибору тих чи інших заходів в кожному з напрямів Національної програми.

5. Проаналізовано розвиток малого бізнесу в регіоні за кількісними і якісними показниками в динаміці за ряд років порівняно з відповідними даними по Україні, з їх максимальними і мінімальними значеннями по різних адміністративних одиницях регіону. Одним з основних показників, що характеризують процес становлення малого бізнесу, є динаміка кількості діючих суб'єктів малого підприємництва. Так, на початок 2002р. в регіоні функціонувало 3468 підприємств з середньорічною кількістю працюючих 34979 осіб, проти 1998р. кількість працюючих зросла на 33,3%. В середньому по області на 10 тис. осіб наявного населення припадає 30 підприємств. Порівняно з 2000р. цей показник зріс на 4 підприємства, а з 1996р. – на 20 підприємств. Тому сьогодні полягає завдання в тому, щоб створити відповідні умови для розвитку малого бізнесу в регіоні.

6. Кількісний аналіз та проведені автором розрахунки на основі відповідного математичного апарату економетричного моделювання дали змогу прослідкувати і спрогнозувати динаміку розвитку малих бізнесових структур і зайнятості на них до 2016 р., а також за допомогою математичної моделі розраховано значення коефіцієнту кореляційного зв'язку для адміністративних одиниць регіону. Враховуючи статистичну значимість оціночних параметрів регресійних рівнянь досліджено, що для всіх районів, крім Підгаєцького, на прогнозний період існує тенденція до зростання зайнятих в малих бізнесових структурах. Максимальний приріст населення (0,215) має Бережанський район.

7. Аналіз фактичного стану ринку праці в Тернопільській області та Україні в цілому показує, що завдання досягнення повної і продуктивної зайнятості неможливе без цілеспрямованого формування заходів активного державного впливу на розвиток підприємництва. Аргументовані необхідність і важливість інтенсивного та екстенсивного розвитку малого бізнесу, а також визначена важливість малих підприємницьких структур у пом'якшенні негативних наслідків прихованого безробіття. У сукупності відмічені заходи сприятимуть зниженню соціальної напруги в сфері трудової зайнятості населення. Відродження економіки села є відродженням економіки регіону. Саме на цьому рівні слід сконцентрувати матеріальні та фінансові ресурси, здійснити комплекс організаційних заходів спрямованих на підтримку сільського бізнесу. В принциповому плані розвиток підприємництва на селі слід органічно ув'язати з потребами внутрішньорегіонального товарного ринку.

8. Однією з важливих проблем малого бізнесу є пошук інвестиційних ресурсів. У державі достатніх коштів на це немає. Отже, основним джерелом тут можуть бути кошти приватних інвесторів. Але проблема полягає в тому, що малий бізнес є ризикований для вкладення капіталу. Для зменшення підприємницького ризику в ході інвестування ми пропонуємо створити банк даних по підприємствах різних форм власності з метою оцінки рівня привабливості інвестицій. Основою банку даних повинна стати бізнес-карта,

яка буде джерелом інформації про наявні можливості і умови інвестування для створення нових підприємницьких структур в кожному районі, про невикористані виробничі потужності, об'єкти незавершеного будівництва, про транспортну інфраструктуру, вільні трудові і сировинні ресурси.

9. Визначено основні суб'єктивні причини, що заважають інвестиційній діяльності. Одна з них – це відсутність кваліфікованої розробки інвестиційних проектів. Необхідною умовою формування сприятливого інвестиційного середовища є інвестиційна привабливість не тільки регіону, а і підприємств розвитку яких дадуть можливість забезпечити зростання темпів розвитку регіону. В основу методики визначення інвестиційної привабливості підприємств малого бізнесу покладено визначення інтегральної оцінки, що дає змогу поєднати різні за одиницями виміру та імовірнісною вагомістю чинників. Частими є випадки, коли окреме підприємство, незалежно від його підпорядкованості або інвестиційної непривабливості регіону, може бути інвестиційно привабливим. Розробка і впровадження методики визначення найпривабливіших об'єктів інвестування в регіоні та проведені дослідження дають змогу визначити малі підприємства інвестиційно найпривабливіші, залучити потенційних інвесторів в тому числі іноземних.

10. Податкова система країни є одним із найважливіших важелів державного регулювання економіки, основним фактором впливу на підприємницьку активність та інвестиційний клімат. Існуюча податкова система в Україні не є сприятливою для розвитку малого бізнесу. Антистимулююча роль вітчизняного оподаткування проявляється не тільки у розмірах сплачених податків і зборів, а й у безпрецедентній практиці постійного внесення змін у податкове законодавство, нечіткості викладу інструктивного матеріалу, у складностях оскарження дій податкових органів. Для того, щоб показати на скільки сьогодні діюча система оподаткування підприємств малого бізнесу є доцільною і об'єктивною, автор проводила

дослідження, аналізуючи активність переходу малих підприємств на спрощену систему оподаткування при застосуванні різних ставок оподаткування.

11. Для створення сприятливого клімату у нашій області необхідно організувати взаємодію та об'єднати зусилля всіх кіл, зацікавленим у реальному впровадженні економічних реформ. Це, по-перше, органи місцевої влади, по-друге – підприємці малого бізнесу, які можуть бути об'єднані шляхом створення регіонального центру сприяння розвитку підприємництва.

Основна ідея підтримки та розвитку малого підприємництва в області може бути реалізована шляхом організації та взаємодії трьох сторін: “місцева влада – центр розвитку - профспілка”. При цьому забезпечується взаємодія в організаційному, консультативно-освітньому, соціальному, фінансово-інвестиційному та аналітичному напрямках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова І.М., Пенська І.О. Проблеми розвитку підприємництва в Україні // Фінанси України. – 1999. - №4. – С.20-24.
2. Азаров М. Побудова податкової системи в Україні // Економічні реформи сьогодні. – 1997. - №11-12. – С.16-22.
3. Артевітін С.М. Особливості фінансування підприємств малого бізнесу в харчовій та м'ясо-молочній промисловості: Дис.... канд. екон. наук (08.07.01). – К., 1998. – 134 с.
4. Артевітін С.М., Кірнот О.І., Лебединська О.Ю. Концентрація виробництва і малий бізнес у харчовій промисловості / Ю.П.Лебединський (ред.). – К.: ГРОТ, 1999. – 108 с.
5. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна // Економіка України. – 1993. - №6. – С.74-79.
6. Башнянин Г.І., Копич І.М., Гупик І.О. Макроскопічні ринкові системи: аналізу ефективності функціонування. – Л., 2001. – 182 с.
7. Безверха О.В. Становлення і розвиток малого бізнесу в умовах промислового району (на прикладі Донецької обл.) Автореф. дис... канд.. екон. наук. Донецьк, 1998. – 20 с.
8. Бендерський Ю. Роль інвестицій та інновацій у реструктуризації економіки // Економіка України. – 1998. - №9. – С.39-48.
9. Берницька Д.І. Роль лізингу у розвитку малого бізнесу // Вісник технологічного університету Поділля. Хмельницький, 1999. – С.36-38.
10. Берницька Д.І. Проблеми вдосконалення фінансово-економічної діяльності малих підприємств // Вісник Тернопільської академії народного господарства №6. – Тернопіль, 1999. – С.101-105.
11. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. – 2000. - №2. – С.34-40.

12. Білоус Г. Розвиток підприємництва. – справа державна // Праця і зарплата. – 1995. – червень.
13. Благородный А.И. Контролинг малого бизнеса региона в рыночных условиях: Дис. ... канд. экон. наук (08.06.07). – Донецк, 1999. – 192 с.
14. Блинов А. Государственная поддержка предпринимательства // Проблемы теории и тактики управления. – 1996. - №2. – С.96.
15. Бойчук І.В. Малий бізнес в системі регіонального ринку: Дис.... канд. экон. наук (08.02.03). – Л., 1998. – 155 с.
16. Брагина Е. Поддержка малого бизнеса в интересах расширения занятости // Человек и труд. – 1994. - №1. – С.47-51.
17. Брагина Е.Н. Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации // Международная экономика и международные отношения. – 1998. - №6. – С.126-135.
18. Бревнов А.А. Маркетинг малых предприятий. – К.: ВИРАР. 1998. – 383 с.
19. Буда Т. Перспективи розвитку малого бізнесу // Формування економічних відносин в умовах ринку. Збірник наукових праць / Під ред. д.е.н., проф. І.Д.Фаріона. – Тернопіль: “Економічна думка”, 1998. – С.189-192.
20. Буда Т. Розвиток підприємництва та його вплив на розв’язання проблеми зайнятості молоді // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції “Методологія економіко-статистичного дослідження в умовах ринку”. – Тернопіль, 1997. – С.49-50.
21. Буряк П., Лондар С., Маліновська О. Шляхи підвищення ролі податків у стимулюванні діяльності малих підприємств з іноземними інвестиціями в Україні // Вісник Тернопільської академії народного господарства. За матеріалами міжнародної наукової конференції “Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: мікроекономічний аспект”. – Тернопіль, 1997. – С.163-167.

22. Буряк П.Ю. Мобілізація фінансових ресурсів для активізації малого та середнього підприємництва // Фінанси України. – 1999. - №12. – С.33-38.
23. Буряк П.Ю., Маринець В.П. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні // Фінанси України. – 1999. - №6. – С.49-54.
24. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации. – М.: Филин, 1997. – 336с.
25. Варналій З. Малий бізнес України: проблеми становлення та перспективи розвитку // Урядовий кур'єр. – 1995. – 27 квітня.
26. Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва: монографія. / Національний інститут стратегічних досліджень. К., 1996. – 130 с.
27. Варналій З.С. Тінізація малого підприємництва (економічні та правові аспекти). – К.: Ін-т стратег. досліджень, 1998. – 55 с.
28. Варналій З.С. Економічна природа та особливості розвитку малого підприємництва в Україні: Автореф. дис.... докт. екон. наук (08.01.01). – К., 1998. – 36 с.
29. Варналій З.С., Сергійко О.В. Мале підприємництво в країнах з перехідною економікою: (проблеми державної підтримки) / Ін-т приватного права і підприємництва Академії наук України. – К., 1999. – 65 с.
30. Васіна А.Ю. Організаційно-економічне регулювання розвитку малого підприємництва в сфері послуг населенню регіону: Автореф. дис... канд. екон. наук. – Львів, 1996. – 20 с.
31. Вербінський О. Аналіз фінансового забезпечення розвитку підприємств в умовах перехідної економіки // Формування економічних відносин в умовах ринку. Збірник наукових праць / Під ред. д.е.н., проф.. І.Д.Фаріона. – Тернопіль: “Економічна думка”, 1998. – С.192-193.

32. Витвицька О.Д. Реалізація мотивацій підприємницької діяльності (вітчизняний і зарубіжний досвід) // Регіональна економіка. – 2000. - №1. – С.127-131.
33. Вихрущ В.П. Основи бізнесу. Підручник. Т.1., Тернопіль: Збруч, 1998. – С.200.
34. Вихрущ В.П., Берницька Д.І. Ефективність підприємницької діяльності фірми // Регіональний річник Тернопілля. – Т., Збруч, 1997. – С.521-525.
35. Вінник О. Суспільні інтереси і несумлінне підприємництво // Юридичний вісник України. – 1996. – 31 січня, 7 лютого.
36. Вознюк М.А. Організаційно-економічні форми підтримки підприємництва: Автореф. дис... канд. екон. наук. – Львів, 1998. – 17 с.
37. Гаврилюк О.В. Розвиток підприємництва в сфері послуг (на прикладі Чернівецької області). Автореф. дис.... канд. екон. наук (08.06.02). Л., 2001. – 20 с.
38. Гачек Т.С. Розвиток і ефективність малого бізнесу в АПК Львівської області: Дис.... канд. екон. наук (08.07.02). – Львів, 1999. – 193 с.
39. Гельвеций К. Сочинения в 2-х т. – М., 1974. – Т.1. – 484 с.
40. Гінстон Пітер. Найкращий посібник з малого бізнесу // Українсько-американський фонд “Сейбр-Світло”. – Львів, 1995. – 176 с.
41. Голуб А.Г. Організаційно-економічний механізм розвитку підприємництва в системі соціально-виробничого комплексу регіону: Автореф. дис... канд. екон. наук. – Львів, 1997. – 21 с.
42. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала.
43. Горохов М.Ю., Малев В.В. Бизнес планирование и инвестиционный анализ: как привлечь деньги. – М.: Финин, 1998. – 208 с.
44. Горфинкель В.Я., Швандара В.П. Курс предпринимательства: Учебник. – М.: Финансы, 1997. – 438 с.

45. Григор'єва Т.В., Ткаченко І.С. Економіко-математичне моделювання структури малого бізнесу сфери послуг на регіональному рівні. – Т.: Екон. думка, 1999. – 151 с.
46. Григорців М.В. Особливості формування персоналу підприємства у сфері малого бізнесу: Автореф. дис... канд. екон. наук. – Львів, 1997. – 17 с.
47. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательство: Учебное пособие. – М.: СОФИТ, 1994. – С.
48. Губені Ю.Е. Індивідуальне підприємство на селі // Економіка агропромислового комплексу. – 1995. - №6. – С.18-21.
49. Губський Б. Проблеми міжнародного інвестування в Україні // Економіка України. – 1998. - №1. – С.51-57.
50. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. Київ: Науково думка. – 1998. – С.382.
51. Давидова І., Кім М. Інституційні основи зайнятості в перехідній економічній системі // Економіка України. – 1998. - №4. – С.44-50.
52. Дайновський Ю.А. Теорія і практика формування банку прийомів бізнесу // М.А.Козоріз (ред.). – Львів: Каменяр, 1998. 208 с.
53. Декрет КМУ “Про податок на прибуток підприємств і організацій” // Зібрання постанов уряду України, 1993. - №1-2. – С.12.
54. Декрет КМУ “Про режим іноземного інвестування” // ВВРУ, 1993. - №28. – С.302.
55. Державне регулювання економіки / Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. – Львів: Українські технології, 1999. – 640 с.
56. Довідник підприємця: Підтримка малого та середнього бізнесу в Україні // Агентство з розвитку малого та середнього підприємництва / А.М.Яковлева (уклад.). – К., 1999. – 175 с.
57. Долішний М.І., Злупко С.М., Бандур С.І. Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / НАН України, інститут регіональних досліджень. – Ужгород: Карпати, 1997. – 422 с.

58. Долішний М.І., Злупко С.М., Злупко Т.С., Токарський Т.Б. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці: (теорія і практика). – Львів, 1997. – 341 с.
59. Долішний М.І., Козоріз М.Н., Міклавда В.П., Даниленко А.С. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку. Ужгород: Карпати, 1997. – 383 с.
60. Донець Л.І. Підприємництво в умовах трансформації економіки в Україні: мотивація, маркетингова орієнтація, ефективний менеджмент // Донецьк. держ. ун-т економіки і торгівлі. – Донецьк: Джерела, 1999. – 343 с.
61. Дорошенко Г.В. Фінансовий механізм стимулювання інвестиційних процесів на регіональному рівні. Дис.... канд. екон. наук. – Суми, 1998. – 157 с.
62. Дребот Н.П. Методичні аспекти вибору напрямів інвестування на підприємстві. – Львів, 1998. – 28 с.
63. Єгоров П. Організаційно-економічний механізм управління підприємством // Економіка України. – 1997. - №1. – С.
64. Жданов С.А. Экономические модели и методы управления. – М.: Дело и сервис, 1998. – 176 с.
65. Жук О. Малий бізнес у світі і в Україні // Економіка України. – 1995. - №7. – С.33-39.
66. Загородній А., Партин Г. Вплив системи оподаткування на розвиток малих підприємств // Вісник Тернопільської академії народного господарства. За матеріалами третьої міжнародної наукової конференції “Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: регіональні і соціально-економічні аспекти”. – Тернопіль, 1998. – С.50-53.
67. Закон України “Про підприємства в Україні” // Офіційне видання, 1998.

68. Закон України “Про Державний бюджет України на 1994 р.” //, 1994. - №20. – С.120.
69. Закон України “Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” //Діло. – 1998. – 15-22 червня. – С. 30
70. Закон України “Про внесення змін до декрету Кабінету Міністрів України “Про прибутковий податок з громадян” //Нормативні акти з фінансів, податків, страхування та бух. обліку. – 1998. – №4. – С.7-8.
71. Закон України “Про внесення змін до закону “Про спрощення системи оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” //Відомості Верховної Ради України. – 1998. - №20.
72. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063-III //Офіційне видання. – 2000.
73. Закон України “Про іноземні інвестиції” // Відомості Верховної Ради України, 1992. - №26. – С.357.
74. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні”. //Офіційне видання. – К., 1999. – 78 с.
75. Закон України “Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве самоврядування” // Відомості Верховної Ради України -
76. Закон України “Про оподаткування доходів підприємств та організацій” // Відомості Верховної Ради України, 1992. - №23 . – С.334.
77. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” // Відомості Верховної Ради України, 1995. - №4. – С.28.
78. Закон України “Про власність” // Відомості Верховної Ради України, 1991. - №20. – С.5.
79. Закон України “Про заставу” // ДІБП. – 1993. - №3
80. Закон України “Про банкрутство” // ДІБП. – 1993. - №4-5.
81. Закон України “Про цінні папери і фондову біржу” // ДІБП. – 1993. - №8. – С.21.

82. Закон України “Про господарські товариства” // Галицькі контракти. – 1998. - №7. – С.129-141.
83. Закон України “Про підприємництво” // Галицькі контракти. – 1998. - №10. – С.129-140.
84. Заставецька О. Тернопільська область: географічні основи комплексного економічного і соціального розвитку. Львів, 1997. – 211 с.
85. Зубченко Л.А., Мухетдинова Н.М. Как инвестировать за рубежом? Пособие для российских предпринимателей. – 2-е изд. – М.: Бином, 1993.
86. Инвестиции в Украине. Под ред. Вакарина С. – К.: Конкорд, 1996. – С.82-83.
87. Іванов Ю.Б., Кравченко Ю.І., Хоменко М.М. Вступ до бізнесу. К.: Либідь, 1995. – С.
88. Інформаційний бюлетень Представництва Європейської комісії в Україні, 1996. - №13. – С.4.
89. Інформаційно-аналітичне видання української освітньої програми ринкових реформ // Крок за кроком, 1997. – серпень. – С.2-10.
90. Испити складають директори // Свобода. – 1995. – 12 вересня.
91. Каннет Дж. Кук. Малый бизнес: Стратегическое планирование: Пер. с англ. – М.: Изд. дом, 1998. – 168 с.
92. Карвелл Ч., Мігер П. Регулювання кредитних відносин та економічні перетворення // Економічні реформи сьогодні. – 1997. - №5.
93. Кисилев А.П. Теория и практика современного бизнеса. – Киев, 1995. – С.17.
94. Кіт П. Знайти роботу: чи можна у цьому довіритися службі працевлаштування? // Політика і культура. – 2000. - №25. – С.20-23.
95. Користін О.Є. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу // Фінанси України. – 1997. - №12. – С.92-98.
96. Корнєв Ю., Грубський Б. Сьогодні найнезахищеніша людина в Україні – підприємець // Голос України. – 1995. – 29 липня.

97. Косенко Б. Міцна економіка – це гарант незалежності, це основа того, щоб з нами рахувалися в світі // Тернопіль вечірній. – 1994. – 9 лютого, 19 січня.
98. Костенко А. Піддержка государством малого бізнеса в Японки // Человек и труд. – 1994. - №2. – С.52-56.
99. Кошелюк Л., Злупко Т. Становлення національної економіки України // Економіка України. – 1996. - №4. – С.95, №3. – С.65-71.
100. Кравчук М. Основи підприємницької діяльності: Методичний посібник. – Львів, 1995. – 100 с.
101. Краснокутская И. Управление персоналом в малом бизнесе (практические рекомендации) // Финансовая Украина. – 1996. - №24.- С.50.
102. Крупка М.І. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні // Фінанси України. – 1998. - №5. – С.72-78.
103. Ксьондз С.В. Сучасні тенденції розвитку малого і середнього підприємництва у світі та на Україні. – Чернівці: Рута, 1998. – 100 с.
104. Ксьондз С.В. Економічні засади формування структур малого та середнього бізнесу (на прикладі Чернівецької області): Дис.... канд. екон. наук (08.06.02). – Чернівці, 1998. – 257 с.
105. Кубай Н.Є. Державна фінансова підтримка малого бізнесу в Україні // Фінанси України. – 1998. - №5. – С.116-120.
106. Кузьмін О.Є., Загородній А.Г., Громяк Л.Р. малі форми підприємництва. Львів: “Центр Європи”, 1996. – 96 с.
107. Куликов Г. Підтримка становлення малих підприємств в умовах переходу до ринку // Економіка України. - 1991. - №9.
108. Куриляк В. Малий і середній бізнес в Україні та сприяння йому на основі розвитку освітньої інфраструктури // Вісник Тернопільської академії народного господарства. За матеріалами третьої міжнародної наукової конференції “Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: регіональні і соціально-економічні аспекти”. – Тернопіль, 1998. –78-80.

109. Курс экономики. Под ред. Райзберг Б.А. – М., ИНФРА – М. – 1997. – 720 с.
110. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 318 с.
111. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 223 с.
112. Лимишенко В. Проблеми відтворення трудових ресурсів аграрних підприємств // Економіка України. – 1998. – С.72-78.
113. Лисюк В.О. Стимулювання розвитку малого бізнесу в промисловості: Автореф. дис.... канд. екон. наук (08.07.01). – Одеса, 1998. – 16 с.
114. Литвинчук В. Від “тіньової економіки” до вільного підприємництва: Бізнес-клімат // Тернопіль вечірній. – 1996. – 28 лютого.
115. Лукашенко А., Сергійко О. Проблеми державної політики підтримки малого підприємництва в Україні // Право України. – 1999. - №6. – С.39-45.
116. Ляпіна К.М., Ляпін Д.В., Бреславський С.М. Національна програма розвитку малого підприємництва. Очікування, проблеми, перспективи. – К., – 2001. – 159 с.
117. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. – М.: Республика, 1992.
118. Малий бізнес в Україні. Підприємці здатні відродити країну. К.: ТОП. – 1997. – 140 с.
119. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні “Єднання”, Київ. – 1997. – 144 с.
120. Максимова Н.А. Малый и средний бизнес: принципы и методы управления. – Сумы: Козацький вал, 1998. – 56 с.
121. Максимова Н.А. Фінансове управління розвитком малого і середнього бізнесу в АПК: Автореф. дис.... канд. екон. наук (08.06.02). – Суми, 1998. – 17 с.

122. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1, С.377.
123. Масакхіко Аюкі, Хианг Кі Кіш. Корпоративне управління в країнах з економікою перехідного періоду // Проблеми економічного розвитку. – 1995. - №3. – С.15-19.
124. Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки перехідного періоду: світовий досвід і проблеми України. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 179 с.
125. Мельник А.Ф., Васіна Ю.А. Організаційні та економічні аспекти розвитку малого бізнесу в сфері послуг. – Тернопіль, 1997. – с.
126. Мельник П.В. Мале підприємництво в господарському розвитку регіону: Автореф. дис.... канд. екон. наук (08.10.01). – К., 1997. – 17 с.
127. Мельник О.О. Інвестиційний клімат в Україні // Фінанси України. – 1998. - №8. – С.61-67.
128. Менар Клод. Экономика организации. Пер. с фран. М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
129. Микитюк О.І., Варламова А. Малий бізнес і політика сприяння його розвитку: досвід країн світу і Україна // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 1997. - №1. – С.19-20.
130. Миронова Л.Г., Марюта А.Н. Моделирование и прогнозирование движения населения трудовыми ресурсами для промышленных регионов страны. – Д., 2001. – 161 с.
131. Мороз О.Г. Головні рецепти якості приватизації // Українська газета. – 1994. – 22 листопада.
132. Мочерський С., Варламова А. Малий бізнес і політика сприяння його розвитку: досвід країн світу і Україна // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 1997. - №1. – С.19-20.
133. Музичу Р.З. Про стан і перспективи розвитку малого бізнесу в Україні // Економіка, фінанси, право. – 1997. - №7. – С.19.
134. Муравьев А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – СПб.: Издательский дом “Бизнес-пресса”, 1999. – 608 с.

135. Невелєв О.М. Мале підприємництво в регіоні: Економічні та правові засади. – К., 1998. – 251 с.
136. Нестеренко А. От кризиса к стабилизации: экономика стран Центральной и Восточной Европы в 1993-1994 гг. // Вопросы экономики. – 1995. - №3. – С.
137. Павлов В.І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації). – Луцьк, 2000. – 580 с.
138. Павлов В.І. Формування конкурентного середовища в регіоні // Регіональна економіка. – 1999. - №4. – С.96-105.
139. Пачковський Ю. Реалії і перспективи підприємництва // Діло. – 1995. – 7-11 липня
140. Пашкус Ю.В., Мисько О.Н. Введение в бизнес. Л.: Северо-Запад. С.7.
141. Пересада А.А. Про інвестиційні процеси в Україні. Київ “Лібра”. – 1998.
142. Петров П.А. О финансовой поддержке малого и среднего бизнеса // Финансы. – 1994. – 33. – С.26-43.
143. Петрович Й.М., Будіщева І.О. і іш. Економіка виробничого підприємництва. Навчальний посібник. – Львів: Оксарт, 1996. – 416 с.
144. Підприємництво в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку // Право України. – 1995. - №8. – С.3-15.
145. Піндайк Р.С., Рубінфелд Д.Л. Мікроекономіка / Пер. з англ. – К.: Основи, 1996. – 646 с.
146. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – К., 1998. – 352 с.
147. Погорецька Н.М. Мале підприємництво в Україні: проблеми становлення і перспективи розвитку // Вісник Академії правових наук України. – 1999. - №1. – С.152.
148. Полешко А. Чи буде державна підтримка малого і середнього підприємництва дійовою? // Право України. – 1999. - №1. – С.43-46.

149. Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності // Урядовий кур'єр. – 1996. – 8 лютого.
150. Постанова Кабінету Міністрів від 6 травня 2000 р. № 767 “Про затвердження методичних рекомендацій щодо підготовки обґрунтування проектів регуляторних актів”.
151. Право собственности в Украине. Ред. Я.Н.Шевченко. НАН Украины. – К.: 1996. – 320 с.
152. Предприниматель и налоги // Украина и бизнес. – 1996. – 4 січня.
153. Програма державної підтримки підприємництва в Україні. (Затверджена Кабінетом Міністрів від 1.03.1993 р.)
154. Програма підтримки малого підприємництва в Тернопільській області на 1997-1998 р. – Тернопільська обласна державна адміністрація управління з питань економіки і власності. – Тернопіль, 1996. – 47 с.
155. Програма підтримки малого підприємництва в Тернопільській області на 1999-2000 р. – Тернопільська обласна державна адміністрація управління з питань економіки і власності. – Тернопіль, 1998. – 59 с.
156. Про внесення змін і доповнень до Закону України “Про плату за землю”. Закон України від 19 вересня 1996.
157. Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи в сфері сільськогосподарського виробництва. Указ Президента України від 10 листопада 1994.
158. Про приватизацію і оренду земельних ділянок не сільськогосподарського призначення для здійснення підприємницької діяльності. Указ Президента України від 12 липня 1995.
159. Проблема зайнятості в Україні: статистика і перспективи // Економічні реформи сьогодні. – 1997. - №8. – С.15.
160. Разумова И.И. Мелкие фирмы в США: экономика и управление. – М.: Наука, 1989. – 124 с.

161. Реверчук С.К., Кубан М.Є., Крупка М.І. Мала приватизація: ін форма-тизаційно-аналітичний посібник студенту і підприємцю. Львів: Діалог, 1996. – 125 с.
162. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. Київ. – 1996. – 182 с.
163. Романенко А., Коростельов В. Малий бізнес і структурна революція в Україні // Ділова Україна. – 1993. - №24. – квітень.
164. Рябошлик В.В. Питання капіталізму. – Харків: фірма “Майдан”, 1996. – 104 с.
165. Сакс Джері, Пивоварський О. Економіка перехідного періоду: (уроки для України) / Пер. з англ... – К.: Основи, 1996. – 352 с.
166. Самуэльсон П. Экономика. – М.: Алгон, 1992. – Т.2. – 493 с.
167. Селиванов В. Підприємництво в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку // Право. – 1995. - №7. – С.16-23.
168. Сірка А. Моє завдання допомогти українському бізнесменові, менеджеріві здобути майстерність // Вісті з України. – 1995. – 29 червня – 5 липня.
169. Солон А.С. Тайны бизнеса. – К.: УФИМБ, 1997. – 317 с.
170. Сорокина В. Малый бизнес по-британски // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. - №9. – С.23-26.
171. Стимулювання підприємницької діяльності в районі: економічна програма прийому бізнесу: бестселер.// Галицькі контракти. – 1995. - №2 (січень).
172. Суторміна В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.Л. Держава – податки – бізнес (із світового досвіду регулювання ринкової економіки). К.: Либідь, 1992. – 328 с.
173. Тернопіль вечірній. – 1995. - 22 листопада.
174. Тернопіль вечірній. – 1995. - 31 травня, 3 червня.
175. Титаренко О.В. Малий бізнес в структурі ринкової економіки. Функціонування і розвиток. Автореф. дис... Київ, 1996. – 27 с.

176. Томилов В.В., Крупанин А.А. Экономическо-организационные основы предпринимательства. СПб, 1996. – 208 с.
177. Удосконалення методів економічного регулювання та форм підтримки малих підприємницьких структур на регіональному рівні / С.І.Дорогунцов (ред). – К., 1998. – 29 с.
178. Указ Президента України №79/98 від 03.02.1998 р. “Про усунення обмежень, що сприяють розвитку підприємницької діяльності”.
179. Указ Президента України від 03.02.98 р. “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва”
180. Україна. Погляд у 21 століття // Видавничий дім “Комп’ютерні системи” Київ: 1998. – С.682.
181. Фільштейн Л. До питання про спеціальну підготовку фахівців для малого бізнесу // Матеріали третьої міжнародної наукової конференції “Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: регіональні і соціально-економічні аспекти”. – Ялта-Форос, 1998. – С.374-376.
182. Флісак А. Економіка області: оцінки і роздуми // Свобода. – 1994. – 24 грудня.
183. Формирование сектора малого бизнеса и предложения по его развитию в Донецкой области // А. И. Амоша (подгот.) – Донецк, 1998. – 64 с.
184. Франчу Г. Шість рецептів від хвороби: Економіка // Свобода. – 1995. – 25 липня.
185. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2т. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992.
186. Цимбал Л.Л. Зарубіжний досвід фінансування малого і середнього бізнесу // Фінанси України. – 1998. - №5. – С.79-81.
187. Швиданенко Г.О., Оголь О.В., Заїкіна В.В. Обґрунтування інвестиційних проектів у процесі трансформації форм власності: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 172 с.

188. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Генеза, 1997. – 383 с.
189. Шитря О.І. Для підтримки малого бізнесу // Фінанси України. – 1998. - №5. – С.95-98.
190. Штаудт Е. Створення малих і середніх підприємств та сприяння їм у країнах з перехідною економікою // Банківська справа. – 2000. - №1. – С.3-8.
191. Шумпетер Й. Капіталізм, соціалізм и демократія. М., 1995. – С.297.
192. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. – М.: Прогресс, 1982. – С.454.
193. Шумус А. Субъекты малого предпринимательства и система его государственной поддержки. – М.: РЭЖ, 1996, №5-6.
194. Щербина О.В. Формування механізмів реалізації політики державної підтримки малого підприємництва в Україні (на матеріалах суб'єктів малого підприємництва): Дис.... канд. екон. наук (08.06.02). – К., 1998. – 182 с.
195. Юдинов А.Ю. Портрет корпорации “Макдональдс” – как сочетать гигантизм и эффективность – США: ЭПИ, 1994, №4.
196. Юрченко В. Формування ринку праці в процесі ринкової трансформації економіки України // Збірник наукових праць за матеріалами міжнародної наукової конференції “Методологія економіко-статистичного дослідження в умовах ринку”. – Тернопіль, 1997. – С.45-46.
197. Юрьев М.З. Основа економіки – малый бизнес. ЭКО, 1996. - №6.
198. Яковлев А.А. Антимонопольная политика в России: основные этапы и перспективы развития. – Проблемы прогнозирования. – 1994. - №2.
199. Якубенко Н.В. Нові кредитні лінії для підтримки малого та середнього підприємництва // Вісник НБУ. – 1999. - №10. – С.3.
200. Яновський О. Малий бізнес – це серйозно. – Ділова Україна, 1993. - №35.

201. Японская экономика в предверии XXI века. – М.: Наука, 1991.
202. Яресько Н. Спочатку обґрунтований план, а потім – інвестиція. – Діловий вісник, 1996. - №9.
203. Ястремський О. Моделювання економічного ризику. – К.: Либідь, 1992.
204. Ястремський О., Грищенко О. Основи мікроекономіки / Підручник. – К.: Товариство “Знання”, 1998. – 714 с.
205. Bannock C. The Economics of Small Firms – Oxford, 1981.
206. Barnier M. L. Innovation technologique et PME. P., 1981. P.20-21.
207. Bolton J. Small firms: Report of the Committe of Inguiry on Small Firms UK: HMSO. Cmmd. 4811, November 1971.
208. Brain L. Schorr. LLCs: A new Form of Ownership. – Small Business Reports, 1991, October.
209. Brooksbank R. defining the Business: A new classification of Company Sire. – Eterpreneurship and Regional Development, 1991, N3.
210. Brooksbank R. Defining the Small Business: A new Classification of Company Siry. – Birpreneurship and Regional Development, 1991, №3, P.17-31.
211. Burns P. Dewhurst S. Small business in Europe L.: Macmillan, 1986. – P.30.
212. Burns P., Dewhurst J. (Eds.). Small Business and Eterpreneurship. London: Vacmillan, 1990.
213. Business in the Community The Future for Enterprise Aqencies: B.I.C., 1988.
214. Dollar and Sense. – 1985, Jan. – Febr.
215. Employment gazett, 1989. №7, P.376, `1990. - №11. – P.55.
216. Entrepreneurship and economic devolopment / Ed.; Leibestein Y., Roy D. – N.V.; UN, 1988. – V111, 13.
217. Ganguly P., Bannek G. UK Small Business Statistice and International Comparisins, Small Business Research Trust. New-Jork: Harper and Row, 1985.

218. Hull G.S. A small business agenda: trends in a global economy. – Lanham etc.: Univ. press of America 1986. – X, P.26.
219. Kihlstrom R., Laffont J. A general Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion. *Journal of Political Economy*, 1974.
220. Leonard W. Weiss. *Economics of American Industry*. New York: John-Wiley Sons, 1961.
221. Litter D. *Marketing and Product Development*. – Deddington, 1974.
222. Penrose E. *The Theory of the Growth of the Firm*. – Oxford: Basil Blackwell, N 4, Wiley, 1989.
223. Rachman D.J., Mescon M.H. *Business today*. 5th. Edition – N/J/ Random House. – 1989. – L 11. – 632 p.
224. *Small Business Act as Amended*. – Wash, 1977. – P.1.
225. *Small Business Act as Amended*. – Wash., 1977.
226. *Small Business and Entrepreneurship* Edited by Burns P., Dewhurst J. – Z.: Macmillan education. – 1989. – XIV. – 294 p.
227. *Small business in Japan*. Small and medium enterprise agency. MITI., Tokyo, 1992, P.171.
228. *Small Business U.S.A.* / Solomon S. – N.J. – 1986. – 112 p.
229. *State of Small Business: A report of the President // Small Business Administration*. News release. – March, 1992. – 50 p.
230. *Statistical Abstract of the United States*. 1995. – Wash. < 1995.
231. Storey D. *Understanding the Small Business Sector*: London-Routledge, 1995.
232. *The Economics of Modern Business* / W.D. Reckie, D.E. Allen, J.N. Grook. – Oxford, U.K.; Blackwell Publishers. – 1991. – 275 p.
233. Toffler A. *The Adaptive Corporation*. England, 1985.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А1

Кількість малих підприємств по районах і м. Тернополю у 2000-2001 роках

	Кількість підприємств, одиниць		Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	
	2000	2001	2000	2001
По області	3030	3468	26	30
<i>Райони:</i>				
Бережанський	91	88	20	19
Борщівський	174	201	23	27
Буцацький	103	117	15	17
Гусятинський	70	81	10	12
Заліщицький	63	90	12	17
Збаразький	100	128	17	21
Зборівський	36	67	8	14
Козівський	56	59	13	14
Кременецький	122	125	16	17
Лановецький	54	72	17	22
Монастириський	46	47	13	14
Підволочиський	86	100	18	22
Підгаецький	24	39	10	17
Теребовлянський	97	130	13	18
Тернопільський	255	288	42	47
Чортківський	105	117	13	14
Шумський	56	73	15	20
м. Тернопіль	1492	1646	63	70

До додатку А1

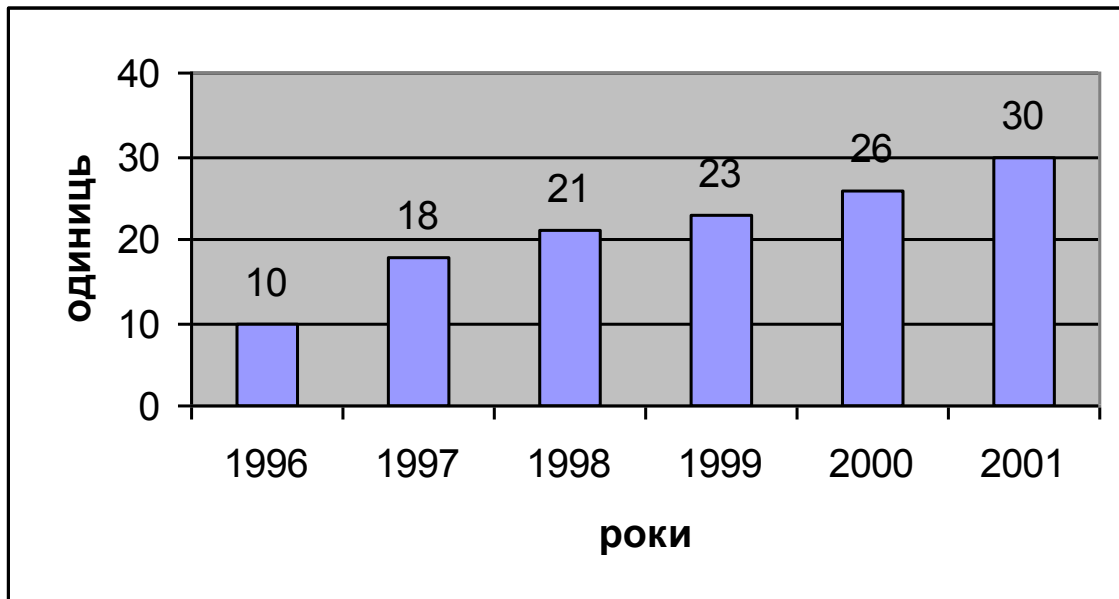
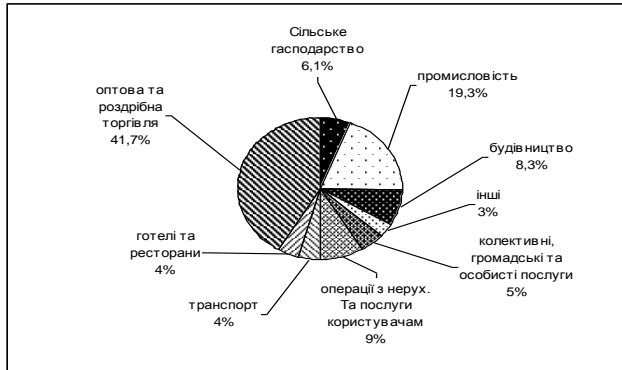


Рис. А1 Кількість малих підприємств за 1996 – 2001 роки (на 10 тис. чоловік наявного населення)

ДОДАТОК А2

2000 рік



2001 рік

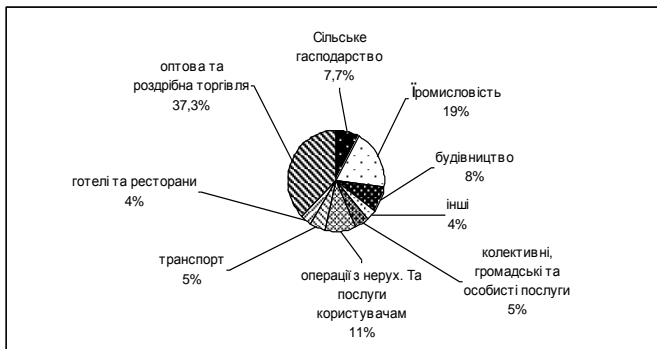


Рис. Кількість малих підприємств за основними видами економічної діяльності за 2000 – 2001 роки

(у відсотках до загального показника відповідного року)

ДОДАТОК АЗ

**Кількість підприємств за основними видами економічної діяльності
по районах і м. Тернополю у 2001 році**

	Всього підприємств	З них:							
		Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	промисловість	Будівництво	Оптова і роздрібна торгівля (вкл. торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	Готелі та ресторани	транспорт	Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	Колективні, громадські та особисті послуги
По області	3468	266	675	280	1295	128	171	367	162
<i>Райони:</i>									
Бережанський	88	9	21	5	37	3	3	7	2
Борщівський	201	47	48	10	65	9	6	6	6
Бучацький	117	16	21	11	35	6	8	9	5
Гусятинський	81	10	12	7	31	4	3	6	6
Заліщицький	90	18	23	8	21	3	3	6	4
Збарзький	128	16	36	6	42	4	6	9	6
Зборівський	67	12	15	5	23	3	3	3	2
Козівський	59	6	13	5	19	2	3	4	3
Кременецький	125	17	27	9	40	10	3	11	4
Лановецький	72	9	24	6	16	1	4	6	4
Монастирський	47	6	14	3	12	3	1	3	4
Підволочиський	100	7	27	6	42	1	3	11	3
Підгаєцький	39	6	11	3	13	1	-	1	3
Теребовлянський	130	18	40	14	36	-	3	9	5
Тернопільський	288	18	69	28	111	6	29	16	5
Чортківський	117	18	24	3	44	7	3	10	5
Шумський	73	19	14	10	18	1	2	2	4
м. Тернопіль	1646	14	236	141	690	64	88	248	91

ДОДАТОК А4

Діяльність суб'єктів малого підприємництва за 1 півріччя 2002 року

НАЗВА РАЙОНУ	Всього				Промисловість				Сільське господарство			
	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)
1. Бережанський	156	73	668	3931,0	37	15	170	997,5	8	3	22	37,3
2. Борщівський	233	192	1764	8804,0	43	34	403	2406,3	49	45	631	620,4
3. Бучацький	134	117	895	10159,0	9	6	150	1293,0	6	4	91	196,0
4. Гусятинський	191	68	437	3946,1	15	5	73	522,8	1	1	24	166,0
5. Заліщицький	119	70	483	9356,9	25	18	275	3299,7	7	4	38	150,4
6. Збаразкий	223	110	553	10469,0	1	1	7	43,0	-	-	-	-
7. Зборівський	144	76	478	4488,0	5	4	41	81,0	2	1	4	1,0
8. Козівський	163	105	796	3650,9	23	15	196	1181,5	11	5	58	15,2
9. Кременецький	227	140	634	9980,0	15	13	130	1510,0	9	9	18	-
10. Лановецький	85	141	514	10370,0	17	6	62	1605,0	11	4	56	390,5
11. Монастирський	62	46	483	1703,5	8	4	30	49,9	3	1	4	72,7
12. Підволочиський	205	123	1116	39064,7	34	28	497	13353,5	16	12	6	183,2
13. Підгаєцький	51	22	367	1353,1	3	2	49	75,6	2	-	-	-
14. Терехівський	193	128	717	15001,1	5	5	148	3764,3	63	43	102	133,8
15. Тернопільський	560	267	2300	22452,6	85	77	360	349,9	25-	17	210	647,9
16. Чортківський	230	125	1352	12100,0	22	12	223	1784,0	-	-	-	-
17. Шумський	81	39	458	1518,3	13	3	50	32,2	4	1	3	3,3
18. м.Тернопіль	2734	1881	15730	142323,5	385	265	2218	20067,6	-	-	-	-
Всього по області	5791	3623	29725	310671,6	745	513	5082	52416,9	217	150	1267	2517,7

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ А4

НАЗВА РАЙОНУ	Транспорт				Зв'язок				Будівництво			
	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)
1. Бережанський	1	-	1	-	-	-	-	-	6	1	65	157,1
2. Борщівський	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	10	10,4
3. Бучацький	4	4	63	160,0	-	-	-	-	4	3	88	246,0
4. Гусятинський	1	1	14	17,7	-	-	-	-	3	3	36	82,5
5. Заліщицький	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	25	44,2
6. Збаразкий	1	1	8	98,0	-	-	-	-	2	1	6	83,0
7. Зборівський	5	4	49	675,0	-	-	-	-	6	2	41	355,0
8. Козівський	3	2	43	141,9	-	-	-	-	3	2	58	47,1
9. Кременецький	3	3	8	1350,0	-	-	-	-	10	6	67	410,0
10. Лановецький	4	3	32	45,0	-	-	-	-	8	3	76	360,5
11. Монастирський	2	2	30	94,7	-	-	-	-	4	4	112	292,4
12. Підволочиський	3	3	20	22,6	-	-	-	-	5	4	54	550,9
13. Підгаєцький	1	1	48	244,5	-	-	-	-	5	3	65	10,5
14. Тербовлянський	17	8	71	102,5	-	-	-	-	10	5	63	250,2
15. Тернопільський	15	10	72	2982,3	-	-	-	-	40	21	150	5294,6
16. Чортківський	1	-	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17. Шумський	2	2	27	148,0	-	-	-	-	11	6	64	68,8
18. м.Тернопіль	85	58	488	4412,0	-	-	-	-	265	181	1526	13663,1
Всього по області	148	102	986	10494,2	0	0	0	0	386	249	2506	21926,3

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ А4

НАЗВА РАЙОНУ	Торгівля і громадське харчування				Побутове обслуговування				Інші			
	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. грн)	Зареєстровані	Діючі (одиниць)	Чисельність (чол.)	Виручка (тис. Грн)
1. Бережанський	89	44	270	2667,0	9	7	82	40,5	6	3	58	31,6
2. Борщівський	79	53	449	5397,0	15	13	70	94,4	45	45	201	275,5
3. Бучацький	55	48	229	7383,0	6	5	23	44,0	50	47	251	837,0
4. Гусятинський	58	17	85	487,3	20	11	74	79,3	93	30	131	2590,5
5. Заліщицький	74	40	124	5930,3	10	5	20	32,3	1	1	1	-
6. Збаразкий	169	92	464	9890,0	2	2	29	75,0	48	13	39	280,0
7. Зборівський	104	53	278	3179,0	6	1	5	4,0	16	11	60	193,0
8. Козівський	63	47	178	1216,3	21	17	120	476,1	39	17	143	572,8
9. Кременецький	141	81	258	6260,0	18	11	67	240,0	31	17	86	210,0
10. Лановецький	22	8	95	7200,0	5	2	32	18,4	18	15	161	750,6
11. Монастирський	16	10	79	745,0	8	6	49	12,1	21	19	179	436,7
12. Підволочиський	112	48	247	24105,0	9	7	40	30,5	26	21	252	819,0
13. Підгаєцький	35	11	153	750,1	5	5	32	272,4	-	-	-	-
14. Тербовлянський	83	56	266	9892,8	7	5	39	162,6	8	6	28	694,8
15. Тернопільський	258	92	1358	11663,4	40	23	100	326,5	97	27	50	1188,0
16. Чортківський	142	65	680	8290,0	40	31	299	1806,0	25	17	138	220,0
17. Шумський	29	14	138	812,1	6	4	30	47,2	16	9	146	406,6
18. м.Тернопіль	1126	778	6481	58779,6	366	252	2108	19071,3	507	347	2909	26329,9
Всього по області	2655	1557	11832	164647,9	593	407	3219	22832,6	1047	645	4833	35836,0

ДОДАТОК А5

Кількість малих підприємств за формами власності у розрізі основних видів економічної діяльності у 2001 році

	Всього підприємств	У тому числі за формами власності							
		державна		комунальна		приватна		колективна	
		Одиниць	У % до відповідного виду діяльності	одиниць	У % до відповідного виду діяльності	одиниць	У % до відповідного виду діяльності	одиниць	У % до відповідного виду діяльності
Всього по економіці з неї	3468	78	2,2	194	5,6	1124	32,4	2072	59,7
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	266	3	1,1	1	0,4	136	51,1	126	47,4
Рибне господарство	4	-	-	-	-	2	50,0	5	50,0
Промисловість	675	18	2,7	30	4,4	186	27,6	441	65,3
У тому числі:									
Добувна	7	-	-	1	14,3	2	28,6	4	57,1
Обробна	645	16	2,5	18	2,8	182	28,2	429	66,5
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	23	2	8,7	11	47,8	2	8,7	8	34,8
Будівництво	280	5	1,8	1	0,4	97	34,6	177	63,2
Оптова та роздрібна торгівля (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	1295	5	0,4	46	3,5	451	34,8	793	61,2
Готелі та ресторани	128	2	1,5	2	1,5	37	28,9	87	68,0
Транспорт	171	2	1,2	3	1,7	59	34,5	107	62,6
Фінансова діяльність	21	-	-	-	-	-	-	21	100,0
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам	367	34	9,3	55	15,0	104	28,3	174	47,3
Державне управління	12	3	25,0	3	25,0	2	16,7	4	33,3
Освіта	20	4	20,0	1	5,0	4	20,0	11	55,0
Охорона здоров'я та соціальна допомога	67	1	1,5	18	26,9	21	31,3	27	40,3
Колективні, громадські та особисті послуги	162	1	0,6	34	21,0	25	15,4	102	62,9

ДОДАТОК А6

Демографія малих підприємств по районах і м. Тернополю у 2001 році

	Кількість малих підприємств	Із загальної кількості малих підприємств – створено в 2001	З них шляхом			Кількість малих підприємств, що зазнали структурних змін у 2001 р.	За рахунок:			
			Утворення нового підприємства	Поділу підприємств на кілька	Поновленні діяльності раніше існуючого		Часткового зменшення активів шляхом їх передачі продажу	Часткового збільшення активів шляхом їх отримання купівлі	Взяття в оренду основних фондів іншого підприємства	Передачі в оренду основних фондів свого підприємства
По області	3468	243	203	11	25	60	16	20	11	7
<i>Райони:</i>										
Бережанський	88	5	4	1	-	-	-	-	-	-
Борщівський	201	14	11	-	3	1	-	1	-	-
Бучацький	117	6	3	2	-	-	-	-	-	-
Гусятинський	81	5	5	-	-	2	-	-	-	2
Заліщицький	90	5	3	1	1	2	2	-	-	-
Збараський	128	8	6	-	2	2	-	-	-	-
Зборівський	67	5	5	-	-	-	-	-	-	-
Козівський	59	2	1	-	1	-	-	-	-	-
Кременецький	125	6	4	1	1	3	1	1	-	-
Лановецький	72	4	2	-	2	-	-	-	-	-
Монастирський	47	-	-	-	-	2	1	-	1	-
Підволочиський	100	8	8	-	-	-	-	-	-	-
Підгаєцький	39	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Теребовлянський	130	13	8	1	3	-	-	-	-	-
Тернопільський	288	15	14	-	1	3	1	2	1	-
Чортківський	117	7	6	-	-	3	2	1	-	-
Шумський	73	5	4	-	1	1	-	-	-	-
м. Тернопіль	1646	135	119	5	10	41	9	15	9	5

Додаток А7

Групування малих підприємств за чисельністю працюючих у 2001 році

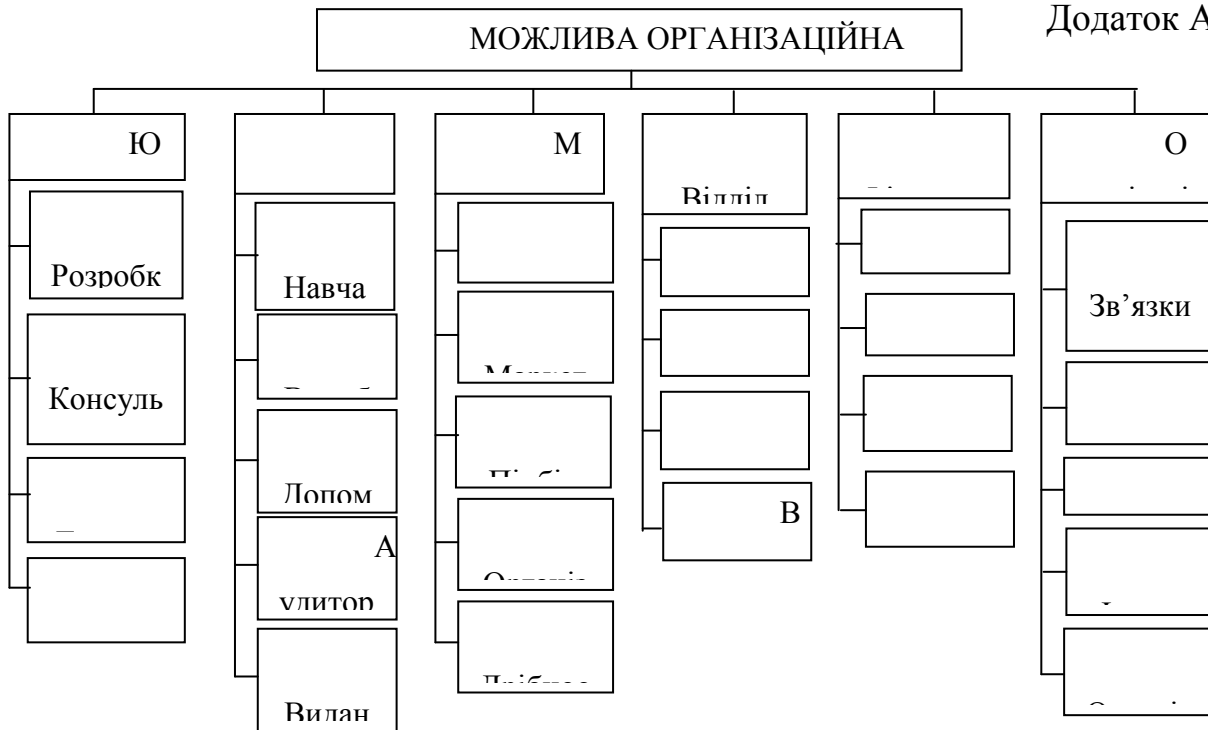
	Підприємства з чисельністю зайнятих до 10 осіб	Підприємства з чисельністю зайнятих більше 10 осіб
Кількість підприємств, одиниць	2374	1094
у % до загального показника	68,5	31,5
Середньорічна чисельність працівників, осіб	8545	26434
у % до загального показника	24,4	75,6
Середньомісячна заробітна плата працівників, грн.	137,02	137,27
Обсяг виробництва продукції (робіт, послуг) у діючих цінах, тис. грн.	92841,2	202789,7
у % до загального показника	31,4	68,6

Додаток А8

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування по районах і м. Тернополі

(тис. грн.)

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
<u>По області</u>	1897,8	58,2	43039,4	41,8	41141,6
<i>Райони:</i>					
Бережанський	-1229,4	54,4	220,5	45,6	1449,9
Борщівський	-1731,0	63,9	741,2	36,1	2472,2
Бучацький	-580,6	59,5	722,8	40,5	1303,4
Гусятинський	-2532,1	54,9	303,9	45,1	2836,0
Заліщицький	-781,1	52,2	646,5	47,8	1427,6
Збаразький	-60,6	57,8	575,6	42,2	636,2
Зборівський	-1007,8	55,2	332,4	44,8	1340,2
Козівський	-732,8	45,8	183,3	54,2	916,1
Кременецький	-582,6	43,5	598,8	56,5	1181,4
Лановецький	1924,6	47,9	2733,2	52,1	808,6
Монастирський	-28,7	57,4	330,7	42,6	359,4
Підволочиський	-1487,3	56,4	485,2	43,6	1972,5
Підгаєцький	-344,9	66,7	55,4	33,3	400,3
Теребовлянський	-2351,9	61,5	831,7	38,5	3183,6
Тернопільський	4589,8	60,3	13018,7	39,7	8428,9
Чортківський	-94,7	66,7	1060,3	33,3	1155,0
Шумський	-231,9	45,2	561,3	54,8	793,2
м. Тернопіль	9160,8	59,4	19637,9	40,6	10477,1



Структура регіонального центру розвитку малого бізнесу

Додаток Б11

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Приватне мале підприємство: "Ліра"

Групові показники і їх вагомість $G_i, \%$	Показники у групах і їх вагомість $V_{ij}, \%$	Мінімальне значення показника $P_{ij} \min$	Максимальне значення показника $P_{ij} \max$	Фактичне значення параметра F_{ij}	Напрямок оптимізації $\min (\max)$
1	2	3	4	5	6
$I = 20,00$	$I.1 - 10,00$	0.20	1.00	0.69	max
	$I.2 = 40,00$	1.00	2.50	0.66	max
	$I.3 = 30,00$	0.10	0.80	0.01	max
	$I.4 = 20,00$	3.00	5.00	0.01	min
$II = 20,00$	$II.1 = 8,00$	0.00	1300000.00	-3535.00	max

	II.2= 10.00	0.00	1500000.00	-3206.00	max
	II.3= 8.00	0.00	2300000.00	-3206.00	max
	II.4 = 10.00	400000.00	700000.00	8005.00	max
	II.5 = 10.00	4.00	7.50	1.57	max
	II.6 = 10.00	0.50	1.50	0.86	max
	II.7= 12.00	2.00	3.00	5.32	max
	II.8 = 12.00	0.85	0.90	0.86	max
	II.9 = 10.00	0.01	0.80	0.00	max
III= 10,00	III.1 =25.00	1.00	1.50	2.12	max
	III.2= 25.00	0.30	1.00	0.75	min
	III.3=25.00	0.20	0.35	0.00	max
	III.4= 15.00	8.00	16.00	0.00	max
	III.5=10.00	7.00	12.00	113.11	max
IV=8,00	IV.1 = 15.00	0,40	0.90	0.00	max
	IV.2 = 30.00	0.30	0.80	-0.01	min
	IV.3=10.00	0.50	0.90	-0.02	max
	IV.4=25.00	0.10	0.70	-56.09	max
	IV.5 =20.00	1.90	2.50	-0.00	max
V=15,00	V.1 = 9.00	0.10	1.00	7.04	max
	V.2=9.00	0.10	3.50	0.24	max
	V.3=13.00	0.40	0.80	1.95	max
	V.4=15.00	450.00	900.00	184.65	min
	V.5=13.00	0.80	1.00	1.30	max
	V.6= 13.00	360.00	450.00	276.62	min
	V.7 = 13.00	1.20	1.50	0.46	max
	V.8= 15.00	1.20	1.40	0.40	max
VI = 27,00	VI.1 = 30,00	0.20	0.80	0.00	max
	VI.2 = 35.00	0.50	1.20	0.00	max
	VI.3=35,00	0.40	0.90	0.00	max

Додаток Б10

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Товариство з обмеженою відповідальністю “Меблі”

Групові показники і їх вагомість	Показники у групах і їх вагомість	Мінімальне значення показника	Максимальне значення показника	Фактичне значення параметра	Напрямок оптимізації
Г _i , %	В _{ij} , %	P _{ij} min	P _{ij} max	Ф _{ij}	min(max)
1	2	3	4	5	6
I = 20,00	I.1 = 10,00	0.20	1.00	0.39	max
	I.2=40.00	1.00	2.50	0.45	max
	I.3 = 30.00	0.10	0.80	0.09	max
	I.4= 20.00	3.00	5.00	0.01	min
II=20,00	II.1 =8.00	0.00	1300000.00	7608.60	max
	II.2= 10.00	0.00	1500000.00	10628.40	max
	II.3=8.00	0.00	2300000.00	10628.40	max
	II.4= 10.00	400000.00	700000.00	19351.20	max
	II.5= 10.00	4.00	7.50	0.52	max
	II.6= 10.00	0.50	1.50	0.80	max
	II.7= 12.00	2.00	3.00	4.85	max
	II.8= 12.00	0.85	0.90	0.80	max
	II.9= 10.00	0.01	0.80	0.00	max
III =10,00	III.1=25.00	1.00	1.50	3.20	max
	III.2=25.00	0.30	1.00	0.34	min
	III.3=25.00	0.20	0.35	0.10	max
	III.4= 15.00	8.00	16.00	0.10	max
	III.5= 10.00	7.00	12.00	993.32	max
IV =8,00	IV.1 = 15.00	0.40	0.90	0.00	max
	IV.2= 30.00	0.30	0.80	0.15	min
	IV.3= 10.00	0.50	0.90	0.05	max
	IV.4 = 25.00	0.10	0.70	20.24	max
	IV.5 = 20.00	1.90	2.50	0.01	max
V= 15,00	V.1 = 9,00	0.10	1.00	60.90	max
	V.2=9,00	0.10	3.50	3.73	max
	V.3 = 13.00	0.40	0.80	7.44	max
	V.4= 15.00	450.00	900.00	48.40	min
	V.5= 13.00	0.80	1.00	10.09	max
	V.6= 13.00	360.00	450.00	35.66	min
	V.7= 13.00	1.20	1.50	2.95	max
	V.8= 15.00	1.20	1.40	2.37	max
VI = 27,00	VI.1 =30.00	0.20	0.80	0.00	max
	VI.2= 35.00	0.50	1.20	0.00	max
	VI.3=35,00	0.40	0.90	0.00	max

Додаток Б9

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Закрите акціонерне товариство "Конті"

Групові показники і їх вагомість $G_i, \%$	Показники у групах і їх вагомість $V_{ij}, \%$	Мінімальне значення показника $P_{ij} \min$	Максимальне значення показника $P_{ij} \max$	Фактичне значення параметра Φ_{ij}	Напрямок оптимізації $\min(\max)$
1	2	3	4	5	6
I = 20,00	I.1 = 10,00	0.20	1.00	0.38	max
	I.2=40.00	1.00	2.50	0.46	max
	I.3=30.00	0.10	0.80	0.01	max
	I.4 =20.00	3.00	5.00	0.06	min
II =20,00	II.1 =8.00	0.00	1300000.00	-2494.00	max
	II.2= 10.00	0.00	1500000.00	-1388.00	max
	II.3= 8.00	0.00	2300000.00	-1388.00	max
	II.4 = 10.00	400000.00	700000.00	7253.00	max
	II.5= 10.00	4.00	7.50	1.52	max
	II.6= 10.00	0.50	1.50	0.83	max
	II.7= 12.00	2.00	3.00	4.41	max
	II.8= 12.00	0.85	0.90	0.83	max
	II.9= 10.00	0.01	0.80	0.00	max
III=10,00	III.1 =25,00	1.00	1.50	1.67	max
	III.2=25.00	0.30	1.00	1.62	min
	III.3=25.00	0.20	0.35	0.03	max
	III.4= 15.00	8.00	16.00	0.03	max
	III.5= 10.00	7.00	12.00	433.46	max
IV =8,00	IV.1 = 15.00	0.40	0.90	0.00	max
	IV.2= 30.00	0.30	0.80	0.01	min
	IV.3= 10.00	0.50	0.90	0.01	max
	IV.4=25.00	0.10	0.70	99.62	max
	IV.5=20.00	1.90	2.50	0.00	max
V=15,00	V.1 = 9.00	0.10	1.00	14.86	max
	V.2= 9.00	0.10	3.50	0.60	max
	V.3= 13.00	0.40	0.80	6.96	max
	V.4= 15.00	450.00	900.00	51.73	min
	V.5= 13.00	1.00	1.00	3.74	max
	V.6= 13.00	360.00	450.00	96.19	min
	V.7= 13.00	1.20	1.50	0.87	max
	V.8= 15.00	1.20	1.40	0.73	max
VI =27,00	VI.1 = 30,00	0.20	0.80	0.00	max
	VI.2= 35.00	0.50	1.20	0.00	max
	VI.3=35,00	0.40	0.90	0.00	max

Додаток Б8

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Мале підприємство: "Луміс"

Групові показники і їх вагомість Г _i , %	Показники у групах і їх вагомість В _{ij} , %	Мінімальне значення показника P _{ij} min	Максимальне значення показника P _{ij} max	Фактичне значення параметра Ф _{ij}	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I = 20,00	I.1 = 10.00 I.2 = 40.00 I.3=30.00	0.20 1.00 0.10 3.00	1.00 2.50 0.80 5.00	0.07 0.64 0.00 0.00	max max max min
II=20,00	II.1 = 8,00 II.2= 10.00 II.3= 8.00 II.4= 10.00 II.5= 10.00 II.6= 10,00 II.7= 12.00 II.8 = 12.00 II.9= 10.00	0.00 0.00 0.00 400000.00 4.00 0.50 2.00 0.85 0.01	1300000.00 1500000.00 2300000.00 700000.00 7.50 1.50 3.00 0.90 0.80	-1335.00 -1285.00 -1282.00 1103.00 2.24 0.70 2.36 0.70 0.00	max max max max max max max max max
III=10,00	III.1 =25,00 III.2=25.00 III.3=25.00 III.4 = 15.00 III.5= 10.00	1.00 0.30 0.20 8.00 7.00	1.50 1.00 0.35 16.00 12.00	1.44 3.00 0.02 0.02 942.50	max min max max max
IV = 8,00	IV.1 = 15,00 IV.2= 30.00 IV.3= 10.00 IV.4=25.00 IV.5=20.00	0.40 0.30 0.50 0.10 1.90	0.90 0.80 0.90 0.70 2.50	0.00 0.11 0.07 13.49 0.01	max min max max max
V= 15,00	V.1 = 9.00 V.2 = 9.00 V.3= 13.00 V.4= 15.00 V.5= 13.00 V.6= 13.00 V.7= 13.00 V.8=15.00	0.10 0.10 0.40 450.00 0.80 360.00 1.20 1.20	1.00 3.50 0.80 900.00 1.00 450.00 1.50 1.40	7.90 0.95 10.38 34.67 3.22 111.64 1.44 1.01	max max max min max min max max
VI = 27,00	VI.1= 30,00 VI.2= 35.00 VI.3=35,00	0.20 0.50 0,40	0.80 1.20 0.90	0.00 0.00 0.00	max max max

Додаток Б7

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Товариство з обмеженою відповідальністю: “Столяр”

Групові показники і їх вагомість Г _i , %	Показники у групах і їх вагомість В _{ij} , %	Мінімальне значення показника Р _{ij} min	Максимальне значення показника Р _{ij} max	Фактичне значення параметра Ф _{ij}	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I=20,00	I.1 = 10.00 I.2=40.00 I.3= 30.00 I.4=20,00	0.20 1.00 0.10 3.00	1.00 2.50 0.80 5.00	0.05 0.31 0.07 0.00	max max max min
II=20,00	II.1 = 8.00 II.2= 10.00 II.3=8.00 II.4= 10.00 II.5= 10.00 II.6= 10.00 II.7= 12.00 II.8= 12.00 II.9= 10.00	0.00 0.00 0.00 400000.00 4.00 0.50 2.00 0.85 0.01	1300000.00 1500000.00 2300000.00 700000.00 7.50 1.50 3.00 0.90 0.80	-6564.00 -5114.20 -5114.20 -1709.40 -2.79 0.75 3.03 0.75 0.00	max max max max max max max max max
III=10,00	III.1 =25.00 III.2= 25.00 III.3=25.00 III.4= 15,00 III.5= 10,00	1.00 0.30 0.20 8.00 7.00	1.50 1.00 0.35 16.00 12.00	0.82 2.63 0.01 0.01 378.04	max min max max max
IV =8,00	IV.1 = 15,00 IV.2 = 30.00 IV.3= 10.00 IV.4 = 25.00 IV.5=20.00	0.40 0.30 0.50 0.10 1.90	0.90 0.80 0.90 0.70 2.50	0.00 0.07 0.04 22.83 0.01	max min max max max
V= 15,00	V.1 =9.00 V.2 = 9.00 V.3= 13.00 V.4= 15.00 V.5= 13.00 V.6= 13.00 V.7= 13.00 V.8= 15.00	0.10 0.10 0.40 450.00 0.80 360.00 1.20 1.20	1.00 3.50 0.80 900.00 1.00 450.00 1.50 1.40	42.20 1.05 14.41 24.98 9.48 37.99 1.53 1.15	max max max min max min max max
VI = 27,00	VI.1 = 30.00 VI.2= 35.00 VI.3=35,00	0.20 0.50 0.40	0.80 1.20 0.90	0.00 0.00 0.00	max max max

Додаток Б6

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Товариство з обмеженою відповідальністю: "Альфа"

Групові показники і їх вагомість Г _i , %	Показники у групах і їх вагомість В _{ij} , %	Мінімальне значення показника Р _{ij} min	Максимальне значення показника Р _{ij} max	Фактичне значення параметра Ф _{ij}	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I = 20,00	I.1 = 10.00 I.2=40.00 I.3=30.00 I.4=20.00	0.20 1.00 0.10 3.00	1.00 2.50 0.80 5.00	0.37 0.55 0.07 0.00	max max max min
II=20,00	II.1 = 8.00 II.2= 10,00 II.3= 8,00 II.4= 10.00 II.5= 10.00 II.6= 10.00 II.7= 12.00 II.8= 12.00 II.9= 10.00	0.00 0.00 0.00 400000.00 4.00 0.50 2.00 0.85 0.01	1300000.00 1500000.00 2300000.00 700000.00 7.50 1.50 3.00 0.90 0.80	-3233.00 -2198.00 -2198.00 -1000.00 -4.22 0.73 1.94 0.73 0.00	max max max max max max max max max
III=10,00	III.1 =25.00 III.2=25.00 III.3=25.00 III.4= 15.00 III.5= 10.00	1.00 0.30 0.20 8.00 7.00	1.50 1.00 0.35 16.00 12.00	0.86 6.21 0.00 0.11 386.96	max min max max max
IV =8,00	IV.1 = 15.00 IV.2= 30.00 IV.3= 10.00 IV.4 = 25.00 IV.5=20.00	0.40 0.30 0.50 0.10 1.90	0.90 0.80 0.90 0.70 2.50	0.00 -0.34 -0.35 -2.82 -0.02	max min max max max
V=15,00	V.1 = 9,00 V.2= 9.00 V.3= 13.00 V.4= 15.00 V.5= 13.00 V.6= 13.00 V.7 = 13.00 V.8= 15,00	0.10 0.10 0.40 450.00 0.80 360.00 1.20 1.20	1.00 3.50 0.80 900.00 1.00 450.00 1.50 1.40	21.04 0.51 13.69 26.29 3.85 93.39 0.97 0.71	max max max min max min max max
VI = 27,00	VI.1 =30.00 VI.2 = 35.00 VI.3= 35,00	0.20 0.50 0.40	0.80 1.20 0.90	0.00 0.00 0.00	max max max

Додаток Б5

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Приватне мале підприємство: "Сузір'я"

Групові показники і їх вагомість Гі %	Показники у групах і їх вагомість Вij, %	Мінімальне значення показника Рij min	Максимальне значення показника Рij max	Фактичне значення параметра Фі	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I=20,00	I.1 = 10,00	0.20	1.00	0.43	max
	I.2=40.00	1.00	2.50	0.11	max
	I.3=30.00	0.10	0.80	0.00	max
	I.4=20.00	3.00	5.00	0.04	min
II =20,00	II.1 = 8.00	0.00	1300000.00	-43.45	max
	II.2= 10.00	0.00	1500000.00	-14.45	max
	II.3= 8.00	0.00	2300000.00	-14.45	max
	II.4= 10.00	400000.00	700000.00	78.30	max
	II.5= 10.00	4.00	7.50	1.93	max
	II.6= 10.00	0.50	1.50	0.90	max
	II.7= 12.00	2.00	3.00	6.40	max
	II.8= 12.00	0.85	0.90	0.90	max
	II.9= 10.00	0.01	0.80	0.00	max
III = 10,00	III.1 =25,00	1.00	1.50	1.78	max
	III.2= 25,00	0.30	1.00	10.62	min
	III.3 = 25.00	0.20	0.35	0.03	max
	III.4= 15.00	8.00	16.00	0.03	max
	III.5 = 10.00	7.00	12.00	283.00	max
IV =8,00	IV.1 = 15,00	0.40	0.90	0.00	max
	IV.2 = 30.00	0.30	0.80	-0.14	min
	IV.3= 10.00	0.50	0.90	-0.88	max
	IV.4= 25.00	0.10	0.70	-1.13	max
	IV.5 =20.00	1.90	2.50	-0.01	max
V= 15,00	V.1 = 9,00	0.10	1.00	0.82	max
	V.2 = 9.00	0.10	3.50	0.17	max
	V.3= 13.00	0.40	0.80	19.33	max
	V.4= 15.00	450.00	900.00	18.63	min
	V.5= 13.00	0.80	1.00	1.00	max
	V.6= 13,00	360.00	450.00	361.26	min
	V.7= 13,00	1.20	1.50	0.16	max
	V.8 = 15.00	1.20	1.40	0.14	max
VI = 27,00	VI.1 = 30.00	0.20	0.80	0.00	max
	VI.2 = 35.00	0.50	1.20	0.00	max
	VI.3=35,00	0.40	0.90	0.00	max

Додаток Б4

Основні параметри

для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Товариство з обмеженою відповідальністю "Ромашка"

Групові показники і їх вагомість $\Gamma_i, \% B_{ij}$	Показники у групах і їх вагомист	Мінімальне значення показника $P_{ij} \min$	Максимальне значення показника $P_{ij} \max$	Фактичне значення параметра Φ_{ij}	Напрямок оптимізації $\min(\max)$
1	2	3	4	5	6
I =20,00	I.1 = 10,00	0.20	1.00	0.02	max
	I.2 = 40.00	1.00	2.50	0.45	max
	I.3 = 30.00	0.10	0.80	0.00	max
	I.4 = 20.00	3.00	5.00	0.00	min
II = 20,00	II.1 = 8.00	0.00	1300000.00	-11443.00	max
	II.2 = 10.00	0.00	1500000.00	-9960.00	max
	II.3 = 8.00	0.00	2300000.00	-9954.00	max
	II.4 = 10.00	400000.00	700000.00	10228.00	max
	II.5=10.00	4.00	7.50	2.07	max
	II.6=10.00	0.50	1.50	0.94	max
	II.7=12.00	2.00	3.00	16.23	max
	II.8=12.00	0.85	0.90	0.94	max
	II.9=10.00	0.01	0.80	0.00	max
III = 10,00	III.1 = 25,00	1.00	1.50	1.69	max
	III.2=25,00	0.30	1.00	6.14	min
	III.3=25,00	0.20	0.35	0.00	max
	III.4= 15.00	8.00	16.00	0.00	max
	III.5=10.00	7.00	12.00	361.39	max
IV =8,00	IV.1 = 15.00	0.40	0.90	0.00	max
	IV.2=30.00	0.30	0.80	0.00	min
	IV.3=10.00	0.50	0.90	0.03	max
	IV.4 = 25.00	0.10	0.70	39.84	max
	IV.5=20.00	1.90	2.50	0.00	max
V= 15,00	V.1 = 9.00	0.10	1.00	4.97	max
	V.2 = 9.00	0.10	3.50	0.06	max
	V.3=13.00	0.40	0.80	8.08	max
	V.4=15.00	450.00	900.00	44.57	min
	V.5 = 13.00	0.80	1.00	1.40	max
	V.6=13.00	360.00	450.00	257.26	min
	V.7= 13.00	1.20	1.50	0.07	max
	V.8 =15.00	1.20	1.40	0.07	max
VI =27,00	VI.1 = 30,00	0.20	0.80	0.00	max
	VI.2 =35,00	0.50	1.20	0.00	max
	VI.2 =35,00	0.40	0.90	0.00	max

Додаток Б3

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Товариство з обмеженою відповідальністю “Марія”

Групові показники і їх вагомість Г _i , %	Показники у групах і їх вагомість В _{ij} , %	Мінімальне значення показника P _{ij} min	Максимальне значення показника P _{ij} max	Фактичне значення параметра Ф _{ij}	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I=20,00	I.1 = 10.00 I.2=40.00 I.3= 30.00 I.4=20.00	0.20 1.00 0.10 3.00	1.00 2.50 0.80 5.00	0.16 0.29 0.00 0.00	max max max min
II =20,00	II.1 = 8,00 II.2 = 10.00 II.3=8.00 II.4= 10.00 II.5= 10.00 II.6 = 10.00 II.7= 12.00 II.8= 12.00 II.9= 10.00	0.00 0.00 0.00 400000.00 4.00 0.50 2.00 0.85 0.01	1300000.00 1500000.00 2300000.00 700000.00 7.50 1.50 3.00 0.90 0.80	-2046.50 -1494.50 -1494.50 1923.00 2.57 0.95 13.80 0.95 0.00	max max max max max max max max max
III = 10,00	III.1 =25.00 III.2= 25.00 III.3 = 25.00 III.4= 15,00 III.5= 10,00	1.00 0.30 0.20 &.00 7.00	1.50 1.00 0.35 16.00 12.00	1.52 8.54 0.00 0.00 188.16	max min max max
IV = 8,00	IV.1 = 15.00 IV.2 = 30.00 IV.3= 10.00 IV.4 = 25.00 IV.5=20.00	0.40 0.30 0.50 0.10 1.90	0.90 0.80 0.90 0.70 2.50	0.00 -0.04 -0.71 -1.41 -0.00	max min max max max
V= 15,00	V.1 = 9.00 V.2 = 9.00 V.3 = 13.00 V.4= 15.00 V.5= 13.00 V.6=13.00 V.7= 13.00 V.8= 15.00	0.10 0.10 0.40 450.00 0.80 360.00 1.20 1.20	1.00 3.50 0.80 900.00 1.00 450.00 1.50 1.40	2.60 0.04 7.15 50.33 1.11 323.85 0.05 0.05	max max max min max min max max
VI =27,00	VI.1 = 30.00 VI.2= 35.00 VI.3=35,00	0.20 0.50 0.40	0.80 1.20 0.90	0.00 0.00 0.00	max max max

Додаток Б2

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Закрите акціонерне товариство “Новобуд”

Групові показники і їх вагомість Гі, %	Показники у групах і їх вагомість Віj, %	Мінімальне значення показника Ріj min	Максимальне значення показника Ріj max	Фактичне значення параметра Фіj	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I = 20,00	I.1 = 10,00 I.2=40,00 I.3=30,00 I.4=20,00	0.20 1.00 0.10 3.00	1.00 2.50 0.80 5.00	0.06 0.53 0.04 0.02	max max max min
II=20,00	II.1 = 8.00 II.2= 10.00 II.3 = 8.00 II.4 = 10.00 II.5= 10.00 II.6 = 10.00 II.7= 12.00 II.8= 12.00 II.9= 10.00	0.00 0.00 0.00 400000.00 4.00 0.50 2.00 0.85 0.01	1300000.00 1500000.00 2300000.00 700000.00 7.50 1.50 3.00 0.90 0.80	-6352.00 -5434.00 -5434.00 16899.00 1.35 0.83 4.94 0.83 0.00	max max max max max max max max max
III= 10,00	III.1 =25,00 III.2=25,00 III.3 = 25,00 III.4= 15,00 III.5= 10,00	1.00 0.30 0.20 8.00 7.00	1.50 1.00 0.35 16.00 12.00	2.03 1.59 0.01 0.01 582.53	max min max max max
IV =8,00	IV.1 = 15,00 IV.2=30,00 IV.3= 10,00 IV.4= 25,00 IV.5=20,00	0.40 0.30 0.50 0.10 1.90	0.90 0.80 0.90 0.70 2.50	0.00 0.04 0.09 11.68 0.00	max min max max max
V= 15,00	V.1 = 9,00 V.2= 9,00 V.3= 13,00 V.4= 15,00 V.5= 13,00 V.6 = 13,00 V.7= 13,00 V.8= 15,00	0.10 0.10 0.40 450.00 0.80 360.00 1.20 1.20	1.00 3.50 0.80 900.00 1.00 450.00 1.50 1.40	9.60 0.29 3.71 97.04 1.46 246.18 0.44 0.37	max max max min max min max max
VI = 27,00	VI.1 = 30,00 VI.2= 35,00 VI.3= 35,00	0.20 0.50 0.40	0.80 1.20 0.90	0.00 0.00 0.00	max max max

Додаток Б1

Основні параметри
для визначення інтегрального показника інвестиційної
привабливості

Товариство з обмеженою відповідальністю “Вляста”

Групові показники і їх вагомість Гі, %	Показники у групах і їх вагомість Віj, %	Мінімальне значення показника Ріj min	Максимальне значення показника Ріj max	Фактичне значення параметра Фіj	Напрямок оптимізації min(max)
1	2	3	4	5	6
I=20,00	I.1 = 10.00 I.2=40.00 I.3= 30.00 I.4=20.00	0.20 1.00 0.10 3.00	1.00 2.50 0.80 5.00	0.36 0.43 0.01 0.02	max max max min
II=20,00	II.1 =8.00 II.2= 10.00 II.3= 8.00 II.4= 10.00 II.5= 10.00 II.6= 10.00 II.7= 12.00 II.8= 12.00 II.9= 10.00	0.00 0.00 0.00 400000.00 4.00 0.50 2.00 0.85 0.01	1300000.00 1500000.00 2300000.00 700000.00 7.50 1.50 3.00 0.90 0.80	-2343.50 -558.50 -558.50 13019.00 1.25 0.95 15.34 0.95 0.00	max max max max max max max max max
III = 10,00	III.1 =25,00 III.2=25.00 III.3=25.00 III.4= 15.00 III.5= 10.00	1.00 0.30 0.20 8.00 7.00	1.50 1.00 0.35 16.00 12.00	3.37 2.10 0.05 0.05 479.36	max min max max max
IV =8,00	IV.1 =15,00 IV.2 = 30.00 IV.3= 10.00 IV.4=25.00 IV.5 = 20.00	0.40 0.30 0.50 0.10 1.90	0.90 0.80 0.90 0.70 2.50	0.00 0.00 0.00 306.00 0.00	max min max max max
V= 15,00	V.1 = 9,00 V.2=9.00 V.3= 13.00 V.4= 15.00 V.5= 13.00 V.6 = 13.00 V.7= 13.00 V.8= 15.00	0.10 0.10 0.40 450.00 0.80 360.00 1.20 1.20	1.00 3.50 0.80 900.00 1.00 450.00 1.50 1.40	3.13 0.08 4.68 76.86 0.53 674.11 0.10 0.09	max max max min max min max max
VI =27,00	VI.1 = 30,00 VI.2= 35.00 VI.3= 35,00	0.20 0.50 0.40	0.80 1.20 0.90	0.00 0.00 0.00	max max max

Додаток Б12

Показники оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій

Головне позначення	Показники
Група I — показники оцінки майнового стану об'єкта інвестування	
Φ_{11}	Частка активної частини основних засобів
Φ_{12}	Коефіцієнт зносу основних засобів
Φ_{13}	Коефіцієнт оновлення основних засобів
Φ_{14}	Коефіцієнт вибуття основних засобів
Група II — показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) об'єкта інвестування	
Φ_{21}	Власні основні засоби
Φ_{22}	Власні довготермінові та середньотермінові позикові джерела формування запасів та витрат
Φ_{23}	Загальна сума основних джерел формування запасів та витрат
Φ_{24}	Робочий капітал
Φ_{25}	Маневреність робочого капіталу
Φ_{26}	Коефіцієнт незалежності від позичених коштів
Φ_{27}	Коефіцієнт фінансування
Φ_{28}	Коефіцієнт фінансової стійкості
Φ_{29}	Коефіцієнт фінансового лівериджу
Група III — показники оцінки ліквідності активів об'єкта інвестування	
Φ_{31}	Поточний або загальний коефіцієнт покриття
Φ_{32}	Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської та заборгованості
Φ_{33}	Коефіцієнт абсолютної ліквідності
Φ_{34}	Норма грошових резервів (при наявності у підприємства цінних паперів)
Φ_{35}	Коефіцієнт періодичних виплат
Група IV — показники оцінки ліквідності активів об'єкта інвестування	
Φ_{41}	Коефіцієнт прибутковості інвестицій
Φ_{42}	Коефіцієнт прибутковості власного капіталу
Φ_{43}	Операційна рентабельність продаж
Φ_{44}	Коефіцієнт експлуатаційних витрат
Φ_{45}	Коефіцієнт прибутковості активів
Група V — показники оцінки ділової активності об'єкта інвестування	
Φ_{51}	Показник продуктивності праці
Φ_{52}	Фондовіддача
Φ_{53}	Оборотність коштів у розрахунках (в оборотах)
Φ_{54}	Оборотність коштів у розрахунках (у днях)
Φ_{55}	Оборотність виробничих запасів (в оборотах)
Φ_{56}	Оборотність виробничих запасів (у днях)
Φ_{57}	Оборотність власного капіталу
Φ_{58}	Оборотність оборотного капіталу
Група VI — показники оцінки ризикової активності об'єкта інвестування	
Φ_{61}	Дивіденд на 1 акцію
Φ_{62}	Коефіцієнт цінності акції
Φ_{63}	Рентабельність акції

Суб'єкти підприємницької діяльності, які перейшли на спрощену
систему оподаткування (юридичні особи)

Назва податкової адміністрації (інспекції)	В т.ч. видах діяльності												
	Загальна кількість	Перейшли на спрощену систему	%	Матеріальне виробництво	Перейшли на спрощену систему	Торгівля	Перейшли на спрощену систему	Побутове обслуговування	Перейшли на спрощену систему	С/г (в тому числі фермери)	Перейшли на спрощену систему	Інші види	Перейшли на спрощену систему
Бережанська	131	50	38,2	13	10	83	30	9	6	17	-	9	4
Підгаєцька	40	26	65,0	3	2	30	20	7	4	-	-	-	-
Бучацька	93	33	35,5	11	7	53	10	4	4	-	-	25	7
Монастирська	47	19	40,4	9	6	15	3	12	9	10	-	1	1
Збаразька	189	29	15,3	14	1	27	19	9	8	33	-	106	-
Ланівецька	56	27	48,2	9	2	15	6	9	5	-	-	23	2
Кременецька	160	20	12,5	12	1	58	11	8	-	14	-	68	8
Шумська	43	7	16,3	3	-	17	2	6	3	16	-	1	1
Тернопільська	683	78	11,4	61	13	311	21	15	5	121	-	175	17
Зборівська	74	12	16,2	6	1	26	4	5	4	-	-	37	-
Борщівська	291	25	8,6	42	4	50	12	38	8	119	-	42	-
Гусятинська	231	60	26,0	60	4	33	11	30	8	64	-	44	6
Заліщицька	123	12	9,8	39	3	51	2	2	1	22	-	9	3
Козівська	146	16	11,0	9	1	81	5	22	8	34	-	-	-
Підволочиська	180	6	3,3	36	1	86	1	4	1	42	-	12	3
Теребовлянська	197	8	4,1	15	1	27	2	47	5	47	-	61	-
Чортківська	210	9	4,3	23	1	172	2	15	6	-	-	-	-
м. Тернопіль	3201	346	10,8	440	43	1821	64	304	17	12	3	624	116
Всього:	6095	783	12,8	805	101	2955	226	546	102	551	3	1237	168

Додаток В2

Інформація втрат бюджету по платниках внаслідок введення спрощеної системи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності (СПД), податку на прибуток

Назва податкової адміністрації (інспекції)	Кількість СПД, які перейшли в 1999 р. на сплату єдиного податку для м.п.	Нарахування за 1998 р. СПД, які в 1999 р. перейшли на сплату єдиного податку, (грн)					Розрахункова сума приросту (+) або зменшення (-) надходжень на 1999 р., (грн.)					За 1999 р.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
		За 1998 р.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всього за рік	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.					
Бережанська	50	14518	3520	3340	3690	3968	-14518	-3520	-3340	-3690	-3968	5111	1890	1710	785	726
Підгаєцька	26	14106	114	5486	901	7605	-4780	-408	-2572	-497	-1303	3055	878	953	647	577
Бучацька	33	16060	3580	3330	2260	6890	-17371	-3580	-3330	-2260	-8201	4071	1386	1226	721	738
Монастириська	19	4600	1100	1310	1140	1050	-8299	-2290	-2411	-2174	-1424	320	60	55	78	127
Збаразька	29	3408	264	203	727	2214	-3408	-265	-203	-727	-2214	1640	241	717	291	391
Ланівецька	27	10568	2720	2620	581	4647	-10568	-2720	-2620	-581	-4647	5343	1106	849	2243	1145
Кременецька	20	89	-	-	-	89	-89	-	-	-	-89	307	65	82	75	85
Шумська	7	4587	900	1010	1392	1285	-4587	-900	-1010	-1392	-1285	1547	395	534	280	298
Тернопільська	78	2000	300	400	900	400	-1300	-	-200	-300	-800	3300	1400	800	500	600
Зборівська	12	7901	2180	2380	2356	985	-7901	-2180	-2380	-2356	-985	7901	2180	2380	2356	985
Борщівська	25	230	9	-127	32	316	-230	-9	-127	-32	-316	1991	520	562	435	474
Гусятинська	60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	783	350	162	116	155
Заліщицька	12	2842	420	680	1000	742	5000	-1200	-1200	-1200	-1216	3435	544	751	1130	1010
Козівська	16	2100	-	-	2000	100	4200	-1100	-1100	-1100	-1000	1300	300	400	300	300
Підволочиська	6	2545	541	610	585	809	-15401	-1048	-1048	-735	-1169	14743	3134	5100	2989	3520
Теребовлянська	8	3603	1152	380	1144	927	-553	-520	-520	-244	-277	3137	934	1015	626	562
Чортківська	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1033	195	215	295	328
м. Тернопіль	346	163085	21322	56202	43485	42075	-163085	-56202	-56202	-43485	-42075	40	-	-	40	-
Всього:	783	252241	38122	77824	62193	74102	-262593	-78263	-78263	-60773	-70969	59057	15578	17551	13907	12021

ДОДАТОК В3

Кількість суб'єктів підприємницької діяльності , що перейшли на спрощену систему оподаткування в
Тернопільській області

Райони області	На 1.01.2002 р.					На 1.10.2002 р.				
	Всього платників податків	в т.ч. на спрощеній системі оподаткування				Всього платників податків	в т.ч. на спрощеній системі оподаткування			
		6%	10%	Разом	в % до заг. к-сті		6%	10%	Разом	в % до заг. к-сті
1.Бережанський	351	18	75	93	26,5	352	20	82	102	29,0
2.Борівський	257	22	36	58	22,6	259	25	48	73	28,2
3.Бучацький	404	6	28	34	8,4	406	9	30	39	9,6
4.Гусятинський	420	8	37	45	10,7	420	16	44	60	14,3
5.Заліщицький	266	9	21	30	11,3	266	12	27	39	14,7
6.Збаразький	344	20	41	61	17,7	344	23	45	68	19,8
7.Зборівський	407	9	28	37	9,1	409	10	29	39	9,5
8.Козівський	342	5	29	34	9,9	340	6	33	39	11,5
9.Кременецький	492	26	29	55	11,2	482	34	32	66	13,7
10.Лановецький	201	9	29	38	18,9	199	10	33	43	21,6
11.Монастириський	256	5	25	30	11,7	254	5	25	30	11,8
12.Підволочиський	322	14	15	29	9,0	322	14	15	29	9,0
13.Підгаєцький	256	13	18	31	12,1	257	13	20	33	12,8
14.Теребовлянський	307	14	58	72	23,9	321	16	66	82	25,5
15.Тернопільський	768	67	66	133	17,3	769	69	72	141	18,3
16.Чортківський	667	22	67	89	13,3	671	27	80	107	15,9
17.Шумський	246	11	23	34	13,8	246	16	23	39	15,9
18.м.Тернопіль	3171	292	458	750	23,6	3193	345	645	990	31,0
Всього по області	9471	570	1083	1653	17,5	9510	670	1349	2019	21,2

Основні платежі до бюджету від суб'єктів малого підприємництва

№ п/п	Райони області	Фіксований сільськогосподарський податок, нарахований у 2001 році	Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва		в тому числі			
					єдиний податок на підприємницьку діяльність з юридичних осіб		єдиний податок на підприємницьку діяльність з фізичних осіб	
			2001 рік	10 місяців 2002 року	2001 рік	10 місяців 2002 року	2001 рік	10 місяців 2002 року
1	Бережанський	74.6	405.7	380.3	175.1	126.3	230.6	254.0
2	Борщівський	402.9	491.5	551.9	139.6	155.3	351.9	396.6
3	Бучацький	286.6	431.0	484.9	141.3	185.9	289.7	299.0
4	Гусятинський	469.5	504.8	614.7	55.0	110.6	449.8	504.1
5	Заліщицький	348.7	384.3	423.8	169.7	185.3	214.6	238.5
6	Збаражський	198.2	425.0	426.7	131.1	139.4	293.9	287.3
7	Зборівський	176.9	256.8	364.9	145.3	212.6	111.5	152.3
8	Козівський	230.9	245.4	254.6	125.7	106.8	119.7	147.8
9	Кременецький	138.6	578.8	677.8	181.4	183.5	397.4	494.3
10	Ланівецький	241.7	220.4	250.7	62.7	68.6	157.7	182.1
11	Монастирський	115.5	203.7	199.7	91.5	83.1	112.2	116.6
12	Підволочиський	404.2	375.8	370.1	203.0	168.3	172.8	201.8
13	Підгаєцький	84.7	134.0	120.9	46.1	40.5	87.9	80.4
14	Теребовлянський	406.7	555.4	475.2	272.2	186.2	283.2	289.0
15	Тернопільський	478.0	1201.0	1311.9	593.9	578.3	607.1	733.6
16	Чортківський	528.3	1292.5	1298.0	493.0	522.6	799.5	775.4
17	Шумський	123.6	146.2	184.5	56.4	63.5	89.8	121.0
18	м.Тернопіль	20.1	9082.9	9600.5	5600.0	5400.4	3482.9	4200.1
	Разом по області	4729.7	16935.2	17991.1	8683.0	8517.2	8252.2	9473.9

Додаток В5

Суб'єкти підприємницької діяльності, що перейшли на спрощену систему оподаткування, за видами діяльності

№ п/п	Райони області	Суб'єкти підприємництва			в тому числі за видами діяльності														
		Всього	на ССО	%	матеріальне виробництво			побутове обслуговування			торгівля			сільськогосподарські, фермерські господарства			інші види діяльності		
					Всього	на ССО	%	Всього	на ССО	%	Всього	на ССО	%	Всього	на ССО	%	Всього	на ССО	%
1	Бережанський	352	102	29.0	52	34	65.4	60	38	63.3	186	23	12.4	19	0	0.0	35	7	20.0
2	Борщівський	259	73	28.2	37	13	35.1	61	21	34.4	51	28	54.9	76	0	0.0	34	11	32.4
3	Бучацький	406	39	9.6	33	13	39.4	53	11	20.8	160	6	3.8	61	0	0.0	99	9	9.1
4	Гусятинський	420	60	14.3	39	12	30.8	98	16	16.3	62	19	30.6	148	0	0.0	73	13	17.8
5	Заліщицький	266	39	14.7	55	12	21.8	64	5	7.8	80	9	11.3	47	0	0.0	20	13	65.0
6	Збаражський	344	68	19.8	20	12	60.0	43	34	79.1	47	22	46.8	61	0	0.0	173	0	0.0
7	Зборівський	409	39	9.5	22	10	45.5	57	16	28.1	111	13	11.7	61	0	0.0	158	0	0.0
8	Козівський	340	39	11.5	22	7	31.8	73	21	28.8	159	11	6.9	86	0	0.0	0	0	0.0
9	Кременецький	482	66	13.7	26	8	30.8	54	2	3.7	126	30	23.8	92	0	0.0	184	26	14.1
10	Ланівецький	199	43	21.6	21	6	28.6	62	14	22.6	33	19	57.6	0	0	0.0	83	4	4.8
11	Монастириський	254	31	12.4	34	10	29.4	95	14	15.2	66	5	7.6	54	0	0.0	5	2	40.0
12	Підволочиський	322	29	9.0	34	9	26.5	67	5	7.5	123	5	4.1	76	0	0.0	22	10	45.5
13	Підгаецький	257	33	12.8	12	7	58.3	71	8	11.3	98	18	18.4	76	0	0.0	0	0	0.0
14	Геребовлянський	321	82	25.5	25	10	40.0	106	53	50.0	34	19	55.9	77	0	0.0	79	0	0.0
15	Тернопільський	769	141	18.3	49	33	67.3	59	19	32.2	309	52	16.8	186	0	0.0	166	37	22.3
16	Чортківський	671	107	15.9	44	12	27.3	120	74	61.7	414	21	5.1	93	0	0.0	0	0	0.0
17	Шумський	246	38	15.4	13	0	0.0	58	19	32.8	77	14	18.2	92	0	0.0	6	5	83.3
18	м.Тернопіль	3193	990	31.0	327	176	53.8	419	333	79.5	1819	198	10.9	6	6	100.0	622	277	44.5
Разом по області		9510	2019	21.2	865	384	44.4	1620	703	43.4	3955	512	12.9	1311	6	0.5	1759	414	23.5

Додаток В6

Дані про діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2001р.

Стаття	Код рядка	ЗАТ "Новобуд"			ТОВ "Ромашка"			ТОВ "Консультант"			ТОВ "Столяр"			ТОВ "Роксолана"		
		30%	6%	10%	30%	6%	10%	30%	6%	10%	30%	6%	10%	30%	6%	10%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10	871.0	871.0	725.7	63.6	63.6	63.6	134.4	134.4	134.4	197.5	197.5	164.6	496.2	496.2	496.2
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	20	145.3	145.3		10.6	10.6		22.4	22.4		32.9	32.9		82.7	82.7	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010-020)	30	725.7	725.7	725.7	53.0	53.0	63.6	112.0	112.0	134.4	164.6	164.6	164.6	413.5	413.5	496.2
Інші операційні доходи	40	0.2	0.2	0.2				5.3	5.3	5.3						
Інші звичайні доходи	50							0.1	0.1	0.1						
Надзвичайні доходи	60															
Разом чисті доходи (030 + 040 + 050 + 060)	70	725.9	725.9	725.9	53.0	53.0	63.6	117.4	117.4	139.8	164.6	164.6	164.6	413.5	413.5	496.2
Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції	80	10.1	10.1	12.1												
Матеріальні затрати	90	217.9	217.9	261.4	4.7	4.7	5.6	4.2	4.2	5.0	83.2	83.2	99.9	1.4	1.4	1.7
Витрати на оплату праці	100	171.4	171.4	171.4	12.1	12.1	12.1	29.3	29.3	29.3	37.2	37.2	37.2	12.1	12.1	12.1
Відрахування на соціальні заходи	110	68.4	3.30	3.3	4.7	0.1	0.1	11.3	0.2	0.2	14.9	0.8	0.8	4.7	0.1	0.1
Амортизація	120	94.8	94.8	94.8	8.6	8.6	8.6	6.6	6.6	6.6	1.4	1.4	1.4	3.1	3.1	3.1
Інші операційні витрати	130	1.1	52.50	72.8	1.0	4.7	7.3	48.2	56.2	61.5	3.4	15.1	19.7	16.9	46.7	66.5
у тому числі єдиний податок	131		52.30	72.6		3.8	6.4		8.1	13.4		11.9	16.5		29.8	49.6
купівельна вартість товару	140													342.2	342.2	410.6
Інші звичайні витрати	150							5.7	5.7	5.7						
Надзвичайні витрати	160															
Податок на прибуток	170	54.8			6.6			8.3			11.9			9.9		
Разом витрати (090 + 100 + 110 + 120 + 130 + 140 + 150 ± 080 + 160 + 170)	180	598.30	529.80	591.60	37.70	30.20	33.70	113.60	102.20	108.30	152.00	137.70	159.00	390.30	405.60	494.10
Чистий прибуток (збиток) (070 -180)	190	127.6	196.1	134.3	15.3	22.8	29.9	3.8	15.2	31.5	12.6	26.9	5.6	23.2	7.9	2.1
Середньооблікова чисельність працівників, чол.		43	43	43	5	5	5	7	7	7	8	8	8	4	4	4

Додаток В7

Порівняльна характеристика спрощеної системи оподаткування за ставками 6% і 10%

Стаття	ЗАТ "Новобуд"			ТОВ "Ромашка"			ТОВ "Консультант"			ТОВ "Столяр"			ТОВ "Роксолана"			Примітки
	Сума			Сума			Сума			Сума			Сума			
	За умови нарахування 6%	За умови нарахування 10%	Різниця	За умови нарахування 6%	За умови нарахування 10%	Різниця	За умови нарахування 6%	За умови нарахування 10%	Різниця	За умови нарахування 6%	За умови нарахування 10%	Різниця	За умови нарахування 6%	За умови нарахування 10%	Різниця	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Виручка (дохід) визнаний у звітному році	871.0	725.7	145.3	63.6	63.6		134.4	134.4		197.5	164.6	32.9	496.2	496.2		Різниця становить суму "вхідного" ПДВ у платника 6%-го єдиного податку і необхідності зниження ціни як неплатника ПДВ при 10% ставці оподаткування
ПДВ	145.3		145.3	10.6		10.6	22.4		22.4	32.9		32.9	82.7		82.7	
Інші операційні доходи	0.2	0.2					5.3	5.3								
Інші звичайні доходи							0.1	0.1								
Витрати	529.8	591.6	61.8	30.2	33.7	3.5	102.2	108.3	6.1	137.7	159.0	21.3	405.6	494.1	88.5	Різниця між сумами витрат виникла у зв'язку з різними умовами оподаткування
В тому числі:																
матеріали (з врахуванням коригування)	207.8	249.3	41.5	4.7	5.6	0.9	4.2	5.0	0.8	83.2	99.9	16.7	1.4	1.7	0.3	Різниця становить суму "вхідного" ПДВ
заробітна плата	171.4	171.4		12.1	12.1		29.3	29.3		37.2	37.2		12.1	12.1		
відрахування на соціальні заходи	3.3	3.3		0.1	0.1		0.2	0.2		0.8	0.8		0.1	0.1		
орендна плата				0.9	0.9		45.8	45.8		2.0	2.0		16.8	16.8		
витрати на рекламу	0.2	0.2					2.3	2.3		1.2	1.2					
Собівартість реалізованих товарів													342.2	410.6	68.4	Різниця від суми "вхідного" ПДВ
Амортизація	94.8	94.8		8.6	8.6		6.6	6.6		1.4	1.4		3.1	3.1		
Єдиний податок	52.30	72.6	20.3	3.8	6.4	2.6	8.1	13.4	5.3	11.9	16.5	4.6	29.8	49.6	19.8	Різниця виникає через відмінність умов оподаткування (різні ставки єдиного податку і різні бази оподаткування)
Прибуток	196.10	134.3	-61.8	22.8	29.9	7.1	15.2	31.5	16.3	26.9	5.6	-21.3	7.9	2.1	-5.8	

