

$N_1, N_0$  - реализация продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

$S_1, S_0$  - себестоимость продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

$\Delta K$  - изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

Влияние фактора изменения объема реализации определяется расчетом (по методу цепных подстановок):

$$\Delta K_n = \frac{N_1 - S_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0}{N_0} \quad (15)$$

Соответственно влияние изменения себестоимости составит:

$$\Delta K_s = \frac{N_1 - S_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_0}{N_1} \quad (16)$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом;

$$\Delta K = \Delta K_n - \Delta K_s \quad (17)$$

3) Третья группа показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств.

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Объем продаж}} \quad (18)$$

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Совокупный капитал}} \quad (19)$$

$$\frac{\text{ЧПДС}}{\text{Собственный капитал}} \quad (20)$$

где ЧПДС - чистый приток денежных средств.

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия расплатиться с кредиторами, заемщиками и акционерами денежными средствами в связи с использованием имеющего места денежного притока. Концепция рентабельности исчисляемой на основе притока денежных средств, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она приоритетна, потому, что операции с денежными потоками, обеспечивающие платежеспособность, является существенным признаком состояния предприятия.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Показатель рентабельности не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий, характеризующий эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, относительно всех других (индивидуальных предпринимателей, организаций, регионов, отдельных стран и мира в целом), независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности характер объекта и инструмента финансового анализа.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Рентабельность необходимо рассматривать как результат воздействия технико-экономических факторов, выявляя количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов.

#### Источники и литература

1. Верещака В.В. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист.-2000.-№12.
2. Ивахненко В.І., Блюх М.А., Горбатюк М.Т., Львовчик В.С. Економічний аналіз: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 298 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 7-е изд. / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2004. – 688 с.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 402 с.;
5. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств: Навч. Посібник. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

#### Шерекина А.А.

### МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УКРАИНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Актуальность данной темы определяется, в первую очередь, объективно важной ролью малого предпринимательства в развивающейся экономике Украины. Малый бизнес оказывает существенное влияние на формирование конкурентной среды, что, в свою очередь, ведёт к совершенствованию и улучшению качества выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Благодаря малому предпринимательству мобилируются финансовые и производственные ресурсы населения. Малое предпринимательство несёт в себе мо-

гущественный антимонопольный потенциал, служит серьёзным фактором структурной перестройки и обеспечения прорывов научно-технического прогресса, решает проблемы занятости и другие социальные проблемы рыночной экономики.

К сожалению, практика хозяйствования малых предпринимательских структур в Украине свидетельствует о том, что они до сих пор не стали мощным сегментом отечественной экономики. Доля малого бизнеса в ВВП Украины составляет 11%, а численность малых предприятий в расчете на 10 тыс. чел. – 53. Причем, данная ситуация практически не меняется в Украине уже несколько лет подряд. В то же время в развитых странах доля малого бизнеса в ВВП составляет 50–60%, а на 10 тыс. чел. приходится 500–700 малых предприятий.

Вопросам малого предпринимательства в Украине посвящены многие исследования и публикации, в частности работы Хандурина Н., Ефименко Т., Никульшиной Н., Дриги С. Опираясь на результаты их исследований можно выделить следующие проблемы развития малого бизнеса в Украине:

- несовершенная законодательная база по государственной поддержке предпринимательства. Предпринимательская деятельность в Украине, включая малый бизнес, регулируется тридцатью двумя законами, двадцатью двумя постановлениями правительства, четырнадцатью указами Президента и сотнями приказов и инструкций министерств и других центральных органов исполнительной власти. Только на протяжении 1997–2000 годов в эти законодательные акты было внесено более тысячи изменений и дополнений, которые вступали в противоречие между собой и с действующими нормами [1];
- несовершенная налоговая политика. Сегодня налоговая система страны влияет на развитие бизнеса крайне отрицательно. Налоговым органам не следует закрывать глаза на результаты опроса предпринимателей, которые среди главных препятствий называют высокий налоговый груз, заставляющий определенную часть субъектов предпринимательской деятельности находиться «в тени» [2];
- административные барьеры. Большое количество законов, нормативных актов, инструкций запутывает предпринимателей;
- чрезмерный уровень вмешательства органов государственной власти в деятельность субъектов хозяйствования;
- отсутствие реальных и действующих механизмов финансово-кредитной поддержки. Низкий уровень развития неординарных методов финансирования: микрокредитования, лизинга, венчурного финансирования и др. [3];
- трудоёмкость процесса регистрации. По затратам времени, денежных средств, нервных усилий существующая в Украине процедура регистрации предприятия все еще остается громоздкой и излишне усложненной, особенно по сравнению с той, что действует в развитых странах;
- ограниченность внутреннего спроса и наличие кризиса сбыта на внутреннем рынке. Малый бизнес постоянно теряет главных потребителей своей продукции вследствие ухудшения уровня обеспеченности населения, уменьшения реальных доходов граждан;
- материально-техническое обеспечение малых предприятий осуществляется в недостаточном объеме и несвоевременно. Машины, оборудование, приборы, предназначенные для малых предприятий и учитывающие их специфику, отсутствуют. Ограничен доступ малых предприятий к высоким технологиям, так как их покупка требует значительных единовременных финансовых затрат;
- неразвитость инфраструктуры. Роль объектов инфраструктуры в развитии малого бизнеса очень незначительна. Между различными организациями поддержки малого предпринимательства и предприятиями еще не налажено эффективное сотрудничество и обмен информацией;
- неуверенность предпринимателей в стабильности условий ведения бизнеса;
- низкая инвестиционная активность вследствие нестабильности экономики.

По мнению С. Дриги нерешенные проблемы, сопровождающие развитие малого предпринимательства порождают серьезные негативные тенденции [4]. Несмотря на увеличение количества малых предприятий (с 7,2% в 2001 г. до 8,6% в 2002 г. и 7,5% в 2003 г.), в 2004 г. темпы прироста снижены почти в 2 раза, а в 2005 г. восстановлен уровень 2003 г., и в среднем по Украине они составляют 3,9% в 2005 г. по сравнению с 2004 г. Кроме того, в регионах значительно снижены темпы прироста количества малых предприятий: только в четырех из двадцати семи в 2005 г. наблюдается повышение темпов прироста по сравнению с 2004 г., а в двадцати трех регионах данные показатели значительно ниже, чем достигнутые в предыдущие годы.

Удельный вес объемов реализации продукции (работ, услуг) малыми предприятиями в общих объемах по Украине в последние годы остается невысоким и имеет тенденцию к сокращению: 8,1% в 2000 г., 7,1% в 2001 г., 6,7% в 2002 г., 6,2% в 2003 г., 5,3% в 2004 – 2005 гг.

Наблюдается снижение занятости на малых предприятиях в промышленности (на 8,8%), строительстве (на 3%), гостиничном и ресторанном бизнесе (на 1,7%).

Количество малых предприятий, которые выпускали продукцию и предоставляли услуги, от общей численности зарегистрированных малых предприятий в 2005 г., составляет 72,2%, или 204,675 тыс. единиц. Это на 2,6% меньше, чем было таких предприятий в 2001 г. Отсюда можно сделать вывод, что 78723 единиц малых предприятий не работали: не создавали новые рабочие места, не платили налоги государству и не выплачивали заработную плату наемным работникам.

Средний удельный вес количества малых предприятий с численностью до 10 человек наемных работников составляет 79,8% от общего числа малых предприятий в 2004 – 2005 гг. А вот размер среднемесячной заработной платы 1 наемного работника в этой группе малых предприятий меньше, чем тот, который выплачивается на малых предприятиях с численностью работающих более 10 человек. Тем самым снижается

средний показатель размера заработной платы на малых предприятиях Украины.

Только семь регионов имеют среднемесячную заработную плату 1 наемного работника на малых предприятиях, превышающую среднее ее значение по Украине, а в двадцати регионах она ниже среднего значения. Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения по основным видам экономической деятельности малых предприятий в 2004 г. составлял 1344,1 млн. грн. (сальдо), что на 110,5 млн. грн. убытков больше, чем в 2003 г., и на 1249,4 млн. грн. убытков больше, чем в 2001 г. Наиболее убыточно работали малые предприятия частной формы собственности – 79,2% от общего убыточного сальдо за 2004 г. (Впрочем, размер фактической заработной платы и фактические финансовые результаты зачастую скрываются в связи с высоким налоговым давлением).

Опыт государств-лидеров мировой экономики свидетельствует, что прекратить разрушительное воздействие негативных факторов в сфере малого бизнеса можно только при серьезной государственной поддержке механизма развития малого предпринимательства.

Так, в 1953 году в Соединенных Штатах была создана Администрация по делам малого бизнеса при президенте США (Small Business Administration – SBA), подчиняющаяся непосредственно главе государства финансирующаяся за счет средств федерального бюджета. В 2002 году бюджет этой организации составлял 18 млрд. долларов плюс привлеченные из различных источников 400 млрд. долларов, 46 млрд. из которых – по госзаказам.

В Великобритании действует правительственная программа Loan Quarantie Scheme, главная цель которой – заинтересовать коммерческие банки в кредитовании малого и среднего бизнеса. По этой программе правительство гарантирует до 70% невозврата кредита, а в неблагоприятных районах – до 85%. Процентная ставка при такой гарантии составляет 2,5% годовых, а в неблагоприятных районах – 2%. Гарантии правительства охватывают 70–80% кредитов, выдаваемых коммерческими банками малому бизнесу. На покрытие гарантий из государственного бюджета ежегодно выделяется около 50 млн. фунтов стерлингов.

В Италии основными видами поддержки малого и среднего бизнеса являются субсидирование и льготное кредитование. На оба эти направления расходуется ежегодно около 300 млн. евро. Для реализации новых проектов кредиты выдаются на срок до 15 лет, а в случаях модернизации или расширения действующих фирм – до 10 лет. Процентная ставка с учетом размера кредита составляет 35–60% от рыночной.

В Японии на поддержку малого и среднего бизнеса ежегодно выделяется около 180 млрд. иен в год. Малые предприятия финансируются как за счет средств некоторых министерств и ведомств, в сметах которых существует отдельная статья, так и по специальным бюджетным счетам в рамках программы государственных инвестиций и займов.

Следует отметить, что и в Украине уделяется внимание проблеме поддержки малого предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии с Законом Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства», по таким направлениям: формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства, организация государственной подготовки, переподготовки и повышение квалификации кадров для субъектов малого предпринимательства; установление системы льгот для субъектов малого предпринимательства; внедрение упрощенной системы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности; финансово-кредитная поддержка малого предпринимательства; привлечение субъектов малого предпринимательства к выполнению научно-технических и социально-экономических программ, осуществление поставки продукции (работ, услуг) для государственных и региональных потребностей. [5]

Поддержка малого предпринимательства также осуществляется в соответствии с Национальной программой содействия развитию малого предпринимательства в Украине, программой поддержки малого предпринимательства в Автономной Республике Крым, региональными и местными программами поддержки малого предпринимательства.

Таким образом, есть основания утверждать, что в Украине сформирована нормативно-правовая база и система поддержки малого предпринимательства.

Почему же в таком случае ситуация в сфере малого предпринимательства не изменяется к лучшему? Ответ на данный вопрос неоднозначен. Однако, на наш взгляд, первоочередной причиной является отсутствие действенного механизма реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства, без которого и Закон Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства», другие нормативно-правовые акты в этой сфере и программы поддержки малого предпринимательства, не находят своей практической реализации в жизни.

Другой, не менее важной причиной, сдерживающей развитие малого предпринимательства, является коррупция, имеющая место на разных уровнях исполнительной власти. По утверждению предпринимателей, опрошенных в процессе подготовки данного материала, с ней приходится сталкиваться практически каждому, кто трудится в сфере бизнеса.

В последнем рейтинге мировой коррупции, публикуемом организацией

"Transparency International", Украина заняла 99 место. Рейтинг основан на экспертных оценках уровня коррупции в государственных секторах 163 стран.

В настоящее время в Украине существует множество проблем, сдерживающих и негативно влияющих на развитие малого предпринимательства. Их решению в значительной степени поможет создание, с одной стороны, действенного механизма реализации государственной политики поддержки малого предпринимательства, а с другой – условий, не допускающих проявления коррупции на всех уровнях исполнительной власти. Наличие таких механизма и условий ускорит процесс развития малого предпринимательства, приведет к сокращению теневого сектора, снижению социального напряжения и увеличению вклада малого

бизнеса в социально-экономическое развитие Украины.

### Источники и литература

1. Хандурин Н. Малое предпринимательство – мостик к гражданскому обществу // Зеркало недели. – международный общественно-политический ежедневник. – № 12. – 2004.
2. Сфименко Т. Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001. – №3. – С.141–148.
3. Никульшина Н. Статистика // Зеркало недели. – № 31. – 2006.
4. Дрига С.Г. Негативные тенденции развития малого предпринимательства в Украине. – Украинский Фонд Поддержки Предпринимательства (УФПП), <http://ufpp.kiev.ua>
5. Закон Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» от 19.10.2000г. №2063–III
6. Закон Украины « О Национальной программе содействия развитию малого предпринимательства в Украине» от 21.12.2000г. №2157–III
7. <http://www.dkrp.gov.ua> – Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва
8. <http://www.expert.ru>

**Абдураманова Л.С.**

## ИНВЕСТИЦИИ КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

**Введение.** Работа посвящена анализу актуального в настоящее время вопроса - рассмотрении инвестиций в понимании реальных капитальных вложений, или, как их еще принято называть, прямых инвестиций. На сегодняшний день смысл любого инвестиционного проекта в том, оправдают ли будущие выгоды, сегодняшние затраты, и эффективна ли вообще инвестиционная деятельность на предприятии. Перед народным хозяйством стоит задача оживить инвестиционную деятельность, и как можно скорей. Без нормального инвестиционного климата из кризиса не выйти. Необходимо добиться такого развития экономики, чтобы сбережения пошли в банк, в инвестиционные фонды и стали работать на пользу государства. Вложение средств должно стать привлекательным для национального капитала.

**Постановка проблемы.** Вопрос инвестирования принадлежит к одним из важнейших вопросов, от которых зависит функционирование и развитие производства в условиях рыночной экономики. Благодаря инвестициям расширяются и совершенствуются производственные мощности и основные фонды, обеспечиваются необходимые пропорции. Инвестиции в производственную сферу должны обеспечить повышение технического уровня и улучшения размещения действующих производств, а также необходимый прирост мощностей.

Инвестиционный климат в Украине нельзя назвать благоприятным. Он характеризуется общей экономической нестабильностью, нестабильностью законодательства, неразвитостью банковской системы. Пока что не сформировалась стабильная практика кредитования предприятий, проценты, по которым украинские банки соглашались предоставлять средства под инвестиционные проекты, очень часто превышают заложенные в проекте нормы рентабельности. Это, разумеется, делает невозможной реализацию экономически эффективных инвестиционных проектов. Инвестиционные решения принимают по вопросам оптимизации структуры активов, определяя потребности в их замене или ликвидации; разработки методов и средств реализации инвестиционной политики; определяя потребности в финансовых средствах; разработки и утверждения инвестиционных проектов; управление пакетом ценных бумаг. Они могут быть краткосрочными и долгосрочными. Первые, направленные на определение структуры капитала на текущий период, требуют знания нынешних тенденций развития рынка. Долгосрочные решения должны обеспечить успешное функционирование производства в будущем. Они требуют использование современных методов анализа для выбора оптимальных направлений и путей развития производства [1].

Относительно расширения действующих предприятий, следует отметить, что оно предусматривает строительство новых и увеличение мощностей действующих объектов.

В большинстве стран с переходной экономикой эффективно использованные иностранные капиталы становятся ключевым фактором их развития, а инвестирование за границу оказывает содействие их органической интеграции в мировое хозяйство. Конечно, привлечение иностранных инвестиций играет важную роль и структуре приоритетов экономики страны [2].

Одной из главных предпосылок для формирования в Украине открытой рыночной экономики и национальной конкурентоспособности является эффективное использование собственных и международных инвестиционных ресурсов в оптимальных пропорциях.

В этом аспекте наиболее угрожающей для Украины является не просто низкая конкурентоспособность продукции, предприятий, областей и национальной экономики в целом, а и возможность ее системного отрыва от группы ведущих стран - через несовместимость технологий, невосприимчивость экономики к инвестициям и нововведениям.