

6. Галасюк В. Визначення розміру кредиту, що надається під заставу / В. Галасюк, С. Ревонюк // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 45-46.
7. Гохберг І. І. Оцінка установок, машин та обладнання: питання і відповіді, практикум оцінки : навч. посіб. / І. І. Гохберг, С. І. Щербань. – Львів : ЗУКЦ, 2007. – 187 с.
8. Григорьев В. Оценка предприятий: Имущественный подход / В. Григорьев, И. Островкин. – М. : Дело, 1998. – 224 с.
9. Гриджук Д. М. Забезпечення кредитних зобов'язань у діяльності банків / Д. М. Гриджук, В. О. Олійник. – К. : Істина, 2007. – 256 с.
10. Грязнова А. Г. Оценка недвижимости / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
11. Архипов В. В. Экспертная оценка движимого имущества для гражданско-правовых действий / В. В. Архипов. – К. : Атика, 2004. – 156 с.
12. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Ник Ордуэй; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1997. – 480 с.
13. Харрисон Г. Оценка недвижимости : учеб. пособие / Г. М. Харрисон; [пер. с англ.]. – М. : РИО Мособлупрополиграфиздат, 1994. – 231 с.

Нурмамбетова С.Р., Ермоленко А.Г.

УДК 334.012.64

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Актуальность проблемы. В Украине в условиях развития рыночных отношений активизируется деятельность малого предпринимательства, внутри которого существует немало проблем и противоречий. В данной работе мы постараемся рассмотреть основные вопросы и найти способы их решения.

Постановка проблемы. У предприятий в сфере малого бизнеса можно выделить ряд специфических проблем. В отечественной литературе определены и структурированы главные препятствия при создании и развитии малого предпринимательства. «Только на протяжении 2000-2010 годов в законодательные акты было внесено более тысячи изменений и дополнений, которые вступали в противоречие между собой и с действующими нормами. Малый предприниматель не в состоянии правильно ориентироваться в этом законодательном поле», – пишет Хандурин Н. [1, с. 47]. «С каждым годом число малых предприятий в Украине растет, а людей там работающих – уменьшается», – заявляют Саакова И., Тымчишин С. [3, с. 15]. Такая отрицательная динамика свидетельствует о том, что малые предприятия в Украине все больше походят на семейный бизнес, в котором задействованы преимущественно члены одной семьи.

Предметом исследования является деятельность малого предпринимательства в Украине в условиях рыночных отношений.

Объектом исследования данной статьи является выделение основных финансово-экономических факторов развития малого предпринимательства в Украине.

Целью данной работы является изучение факторов развития малого предпринимательства в Украине.

Для достижения поставленных целей исследования в работе необходимо было решить ряд **задач**:

- 1) рассмотреть финансово-экономические факторы развития предпринимательства;
- 2) выявить причины неудач в малом предпринимательстве;
- 3) выделить основные проблемы малых предприятий;
- 4) предложить пути повышения экономического потенциала малого предпринимательства.

Изложение основного материала исследования.

1) Финансово-экономические факторы развития предпринимательства.

Главным фактором развития предпринимательства является экономическая свобода. Она представляет собой свободу хозяйственной деятельности, торговли, землепользования и др. Экономическая свобода важна как для предпринимателя, бизнесмена, так и для потребителя, так как она создает среду для творческой деятельности личности.

В научной литературе выделяют следующие факторы, воздействующие на уровень предпринимательской активности, то есть на уровень развития предпринимательства:

1. Стадия экономического цикла. Поскольку малый бизнес очень чувствителен к экономическим колебаниям, он в большей степени, чем крупный бизнес, подвержен неудачам на стадиях спада и депрессии.

2. Инфляция. Высокие темпы инфляции – причина серьезных проблем в любом бизнесе. Однако особенно пагубно они влияют на малый бизнес. Разрыв в ценах приводит к финансовым трудностям, часто не разрешимым для малых бизнесменов.

3. Ставки процента за кредит. Для малого бизнеса, даже в нормальных экономических условиях, характерны незначительные финансовые резервы. В условиях повышения процентных ставок на кредиты нарушается это хрупкое равновесие, что делает малый бизнес особо уязвимым.

4. Государственное регулирование. Как показывают многочисленные исследования, государственная поддержка малого бизнеса в развитых странах – один из ключевых факторов его процветания.

Перечисленные факторы формируют общую среду функционирования малого бизнеса и несут макроэкономический характер. На данный момент ни один из вышеперечисленных факторов не способствует развитию деловой активности в Украине.

2) Причины неудач в малом бизнесе.

Хотя в высокоразвитых странах, несмотря даже на наличие благоприятной внешней среды, многие предприниматели терпят неудачу так же, как и украинские. И это обусловлено недостатками в деятельности самих предпринимателей.

Основными причинами неудач в малом бизнесе, в том числе на семейных предприятиях, чаще всего являются:

- 1) некомпетентность в управлении своим бизнесом;
- 2) недостаток опыта в выбранной сфере деятельности;
- 3) плохой контроль за финансовой деятельностью;
- 4) недостаток капитала;
- 5) небрежность в предоставлении потребительского кредита своим клиентам;
- 6) недостатки в стратегическом планировании;
- 7) неправильный выбор месторасположения фирмы и др. [5, с. 28].

3) Проблемы малых предприятий.

Научные достижения и обобщение практики деятельности предприятий свидетельствуют о том, что причины, которые тормозят интенсивное развитие малого предпринимательства семейного типа, можно свести к таким, как:

1. В конце 80-х – начале 90 гг. у украинцев было отобрано 89 млрд рублей, вложенных в виде вкладов в Сбербанке [6, с. 34]. Этих средств хватило бы для развития европейского уровня малого бизнеса.

2. Несовершенство законодательной базы и системы государственной поддержки предпринимательства:

- по вопросам развития предпринимательства в целом;
- отсутствие стратегически определенной государственной политики по вопросам взаимодействия крупного бизнеса с малым;
- неразвитость проблемы привлечения субъектов малого предпринимательства к инновационной деятельности: по официальным данным, только 5 – 6 % малых промышленных предприятий инновационно активны;
- сильное налоговое давление, которое вынуждает многих предпринимателей уходить в теневую экономику;
- недостаточная государственная финансово-кредитная поддержка малого бизнеса; – несовершенная система учета и статистической отчетности, отсутствие статистической информации по предприятиям семейного типа [7, с. 19].

3. Регистрация предприятия. По словам бизнесменов, иногда количество необходимых разрешений и справок может достигнуть четырех сотен.

4. Отсутствие закона о микрокредитовании: проект Закона Украины «О микрокредитовании субъектов малого предпринимательства специализированными учреждениями» уже несколько лет находится в парламенте.

5. Банковский кредит. Несмотря на существование льгот для малого и среднего бизнеса, человеку, начинающему свою деятельность с «нуля», сложно выплатить сумму кредита плюс процентную ставку банка приблизительно 5 – 6% [8, с. 16].

6. Проблема перехода малого бизнеса в средний. На пути стоит отрицательное отношение со стороны местной власти. Необходимы прозрачная процедура выделения земельных участков, принятия решений по выделению помещений и т. п.

7. Недостаток квалифицированных специалистов в сфере технического образования.

8. Ограниченность информационной и консультационной поддержки малого бизнеса.

9. Украинские малые предприятия в отличие от зарубежных имеют непрозрачную структуру, закрытую бухгалтерию и непростую историю взаимоотношений с контролирующими органами. Они страдают отсутствием множества документов, что не позволяет человеку со стороны объективно оценить реальную прибыль бизнеса, не имеют стратегических планов развития.

4) Пути повышения экономического потенциала малого предпринимательства

На основании вышеизложенного материала, можно сделать вывод, что для повышения экономического потенциала малого предпринимательства и роста его роли в экономике Украины следует обеспечить реализацию организационно-правовых, финансово-экономических и социально-психологических задач.

Финансово-экономические задания:

- 1) финансовые задачи:
 - совершенствование системы финансирования, кредитования, страхования;
 - реформирование системы налогообложения и таможенных пошлин;
 - разнообразие форм финансово-кредитной поддержки семейного бизнеса, организация системы микрокредитования через муниципальные финучреждения, благотворительные фонды, кредитные союзы;

2) экономические задачи:

- облегчение общего состояния экономики;
- рост общего объема отечественного производства;
- рост надежности национальной валюты и др.;

3) ресурсные задачи:

- возможность формирования капитала для начинающих семей;
- доступность научно-технического и информационного потенциала;
- развитие рынка недвижимости и др.

4) социально-психологические задачи:

- оптимизация систем «семья» и «бизнес»;
- создание и пропаганда позитивного образа предпринимателя в сфере малого бизнеса;
- развитие молодежного и женского предпринимательства.

Выводы.

В заключение необходимо отметить, что практически в любой цивилизованной стране малый бизнес поддерживается государством имеет льготы при налогообложении.

У нас же, перед малым бизнесом возникает много, зачастую непреодолимых барьеров, как на уровне регулирования государством, так со стороны финансовых учреждений. Важными шагами в их преодолении, предпринятыми недавно, стали попытки публичного обсуждения и принятие нового Налогового кодекса и других экономических реформ правительства Украины.

Поэтому, можно сказать на данный момент нет единой и четкой стратегии развития малого бизнеса в Украине. В связи с этим возникает необходимость научного решения вопроса повышения эффективности малых предприятий как важной основы развития всей экономики Украины в целом.

Источники и литература:

1. Хандурин Н. В. Малое предприятие – мостик к гражданскому обществу / Н. В. Хандурин // Зеркало недели. – 2004. – № 12. – С. 47-48.
2. Киселев А. П. Теория и практика современного бизнеса (или как создать фирму и работать на себя) / А. П. Киселев. – К. : ЛИБРА, 1995. – 248 с.
3. Саакова И. А. Малый бизнес в Украине мельчает / И. А. Саакова, С. Н. Тымчишин // Дело. – 2007. – № 11. – С. 15-16.
4. Соболев С. Н. Предпринимательство (Начало бизнеса) / С. Н. Соболев. – К., 1994. – 176 с.
5. Кужель А. В. Малый бизнес как индикатор демократии / А. В. Кужель // Зеркало недели. – 2002. – № 29 (404). – С. 34-36.
6. Соціологія бізнесу : навч. посіб. / авт.-уклад. проф. А. А. Герасимчук. – Житомир : Вид-во ХДУ ім. І. Франка, 2006. – 280 с.

Потеев А.Т., Потеева М.А.

УДК 338.242:656

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ПРАКТИКЕ МОРСКИХ ПОРТОВ АЗОВО-ЧЕРНОМОРСКОГО БАССЕЙНА

Актуальность темы исследования обусловлена кризисным состоянием системы управления национальными хозяйствами, опирающимися исключительно на главенствующее значение государственного регулирования. Настало время выработать новые методы организационно-экономического механизма, в которых результативно сочетались бы госрегулирование и рыночное саморегулирование. Необходимо научно обосновать инновационные формы использования государственной и частной форм собственности, формы хозяйствования в которых органично согласовывались государственные, общественные и частные интересы.

Целью статьи является обобщение отечественной и мировой практики, научное обоснование системной концепции интеграции усилий менеджмента государственных морских портов с активной деятельностью частных компаний, приносящей взаимовыгодные результаты для государства, отрасли и предприятий. На основе обобщений практических достижений откроется возможность научно обосновать важнейшие и успешные формы государственно-частного партнерства, выработать концепцию дальнейшего совершенствования всего хозяйственного механизма отрасли, региона и транспортных узлов морских портов.

Степень изученности проблемы, принимая во внимание появление все новых, специфических форм интеграции интересов государства и бизнеса, можно признать недостаточной. В научных публикациях Никифорчука А.И., Цветова Ю.М., Чухно А.А. и многих других отечественных и зарубежных авторов обстоятельно исследованы методы государственного регулирования и отдельно рыночного саморегулирования в системе хозяйственного механизма [3]. В исследованиях Н. Гребенника, В. Чекаловца, А. Петрова, К. Ильницкого и др. представлено научное обоснование выгоды для портов и стивидорных компаний совместное строительство отдельных терминалов, передача прав управления портовым имуществом или перегрузочными процессами [1; 2; 4]. Однако комплексного изучения всей системы государственно-частного партнерства не осуществлено и нуждается в более детальной проработке.