

Таблиця 6

## Розрахунок чутливості прибутку до змін обсягів виробництва та цін за окремими групами виробів

Назва виробу	Кількість (од.)	Ціна	Обсяг реалізації	Маржинальний прибуток на		Коефіцієнт		Прибуток	
				одиноцю	обсяг	К <sub>м</sub>	З <sub>грн</sub>	одиноцю	обсяг
Продукція виробничо-технічного призначення									
Виріб №1	2	1248322	2496644	1023680	2047360	0,820	0,180	138560	277119
Виріб №2	18	276133	4928974	182844	3263765	0,662	0,338	24749	441765
Виріб №3	13	233002	2970776	158027	2014844	0,678	0,322	21390	272718
Виріб №4	67	128247	8611786	89362	6000658	0,697	0,303	12096	812216
Виріб №5	99	115848	11422613	61834	6096832	0,534	0,466	8370	825233
Виріб №6	5771	2112	12187613	1037	5984164	0,491	0,509	140	809983
Виріб №7	233	28394	6612963	17365	4044309	0,612	0,388	2350	547415
Вироби народного споживання									
Виріб №8	477967	166	79151335	93	44259744	0,493	0,507	13	5990751
Виріб №9	60081	431	25909931	223	13413083	0,445	0,555	30	1815520
Виріб №10	137	6555	898035	3625	496625	0,486	0,514	491	67220
Виріб №11	10706	840	8987687	390	4169987	0,384	0,616	53	564426
Виріб №12	1537	28394	6612963	63	97138	0,022	0,978	9	13148
Разом	556630		164828815		91888511	0,526	0,484		12437515

Маючи сформовану належним чином інформаційну базу, ми можемо вносити гіпотетичні зміни – більшого чи меншого ступеня ймовірності – та прогнозувати зміни фінансових результатів діяльності підприємства.

**Висновки.** Використовуючи маржинальний підхід до розподілу накладних витрат та поєднуючи його із аналізом чутливості прибутку, ми отримуємо потужний інструмент для прогнозування прибутку та можливих змін фінансових результатів діяльності підприємства. На цій основі можна швидко обраховувати потенційні зміни в асортименті продукції та здійснювати гнучке планування в оперативному режимі.

## Список джерел

1. Керимов Вагиф Эльдар оглы. Управленческий учет : учебник / В.Э. Керимов. – 4-е изд., изм. и доп. – М. : Дашков и К, 2005. – 458 с.

2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. П(С)БО №16 «Витрати» // Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO16.aspx>
4. Орлов О.А., Рясных Е.Г. Распределение условно-постоянных издержек с помощью коэффициента безубыточности // Финансовый менеджмент – 2003. – №3. – С. 8-14.
5. Герасименко С.С. Статистика : підручник ; за наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
6. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг: підруч. [для студ. вищ. навч. закл. ] / О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 364 с.

**В. Орлова**  
м. Донецьк

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Як засвідчують результати теоретичних досліджень та практичний досвід, сьогодні малий та середній бізнес відіграє надзвичайно важливу роль у світовій економіці, адже це найбільший сегмент підтримки глобального бізнесу, який не тільки сприяє створенню нових робочих місць та забезпеченню високого рівня зайнятості працездатного населення в світі, але й створює умови для підвищення рівня життя та доходів громадян (зростання рівня доходів в світі на 50-60% обумовлене діяльністю малого та середнього бізнесу) [1], зменшенню рівня бідності в світі, активізації інноваційних та трансформаційних процесів та ін.

Ураховуючи значення малого та середнього бізнесу як для розвитку світової економіки, так і для розвитку окремих країн (табл. 1), досить обґрунтованою є політика урядів розвинутих країн світу, яка націлена на створення сприятливих умов для його розвитку, активізації та ефективного функціонування. Однак, на

жаль, ця практика впроваджується лише в окремих країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються. У зв'язку із цим, сьогодні існує нагальна як наукова, так і практична проблема вивчення передового зарубіжного досвіду стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва.

Мета статті зводиться до визначення центрів передових технологій підтримки підприємництва та встановлення головних характеристик державної підтримки малого та середнього бізнесу в США.

Як засвідчують результати дослідження Всесвітнього Банку та Міжнародної фінансової корпорації [3], Європейської комісії [4] та авторського колективу роботи [5], найбільш успішними у напрямку реалізації політики, спрямованої на створення умов для розвитку малого та середнього бізнесу та підприємництва в цілому є такі країни, як: Сінгапур, Гонконг, Нова Зеландія, США, Данія, Норвегія, Великобританія,

Республіка Корея, Ісландія, Ірландія, Фінляндія, Таїланд, Німеччина та Японія (табл. 2)  
Саудівська Аравія, Канада, Швеція, Австралія, Грузія,

Таблиця 1

**Підприємницький сектор різних країн світу у 2010 році [2]**

Країни	Підприємництво					
	мікро	мале	середнє	велике	мале та середнє	усього
Абсолютне значення, одиниць						
США	3851578	1130064	86237	20235	5067879	5088114
Канада	826775	248129	18933	2528	1093837	1096365
Данія	184556	22823	4027	723	211406	212129
Фінляндія	91099	14514	2321	614	107934	108548
Великобританія	1585607	51449	27433	6083	1664489	1670572
Швеція	912141	10232	4600	944	926973	927917
Південна Корея	59223	51674	7621	1280	118518	119798
Нова Зеландія	233236	13605	1235	1064	248076	249140
Таїланд	-	2894780	18387	9140	2913167	2924912
Відносне значення, %						
США	75,7	22,2	1,7	0,4	99,6	100
Канада	75,4	22,6	1,7	0,2	99,8	100
Данія	87	10,8	1,9	0,3	99,7	100
Фінляндія	83,9	13,4	2,1	0,6	99,4	100
Великобританія	94,9	3,1	1,6	0,4	99,6	100
Швеція	98,3	1,1	0,5	0,1	99,9	100
Південна Корея	49,4	43,1	6,4	1,1	98,9	100
Нова Зеландія	93,6	5,5	0,5	0,4	99,6	100
Таїланд	0	99	0,6	0,3	99,6	100

Таблиця 2

**Країни-лідери рейтингу «легкості ведення бізнесу» [3]**

№	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
1	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур	Сінгапур
2	Нова Зеландія	Нова Зеландія	Нова Зеландія	Гонконг	Гонконг
3	США	Гонконг	Гонконг	Нова Зеландія	Нова Зеландія
4	Гонконг	США	США	США	США
5	Данія	Данія	Великобританія	Данія	Данія
6	Великобританія	Великобританія	Данія	Великобританія	Норвегія
7	Канада	Ірландія	Ірландія	Норвегія	Великобританія
8	Ірландія	Канада	Канада	Ірландія	Республіка Корея
9	Австралія	Австралія	Австралія	Швеція	Ісландія
10	Ісландія	Норвегія	Норвегія	Саудівська Аравія	Ірландія
11	Норвегія	Ісландія	Грузія	Австралія	Фінляндія
12	Японія	Таїланд	Таїланд	Канада	Саудівська Аравія
13	Фінляндія	Японія	Саудівська Аравія	Ісландія	Канада
14	Швеція	Фінляндія	Ісландія	Фінляндія	Швеція
15	Таїланд	Саудівська Аравія	Японія	Республіка Корея	Австралія
16	Швейцарія	Грузія	Фінляндія	Таїланд	Грузія
17	Естонія	Швеція	Маврикій	Грузія	Таїланд
18	Грузія	Бахрейн	Швеція	Естонія	Малайзія
19	Бельгія	Швейцарія	Республіка Корея	Німеччина	Німеччина
20	Німеччина	Бельгія	Бахрейн	Японія	Японія

Найбільший науковий та практичний інтерес становить державна програма розвитку малого та середнього бізнесу США, адже американська політика є однією з найстаріших та найефективніших у світі. США є світовим лідером за показниками розвитку як підприємництва в цілому, так і малого підприємництва, зокрема (табл. 1-2).

Система державної підтримки малого та середнього підприємництва США має майже вікову історію. Її

формування розпочалося у 1920 рр. з прийняттям закону про захист малих торговельних підприємств від експансії крупних торговельних мереж [5]. Базовим інститутом американської системи державного регулювання малого та середнього підприємництва виступає Адміністрація малого бізнесу США (U.S. Small Business Administration - SBA), яку було утворено у 1953 році.

Державна підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у США, як було зазначено вище, здійснюється

через SBA, шляхом [5,6]:

1) надання фінансової допомоги:

– надання державних позик: програма мікrokредитування - короткострокові кредити, максимальна сума яких становить 50 тис. дол. (найчастіше сума даного кредиту становить 13 тис. дол.); реалізації кредитної програми 7 (а) – надається малим підприємствам, які не мають права на отримання кредитів за звичайними каналами кредитування, на строк від 10 (для поповнення оборотного капіталу) до 25 років (придбання основних засобів); реалізація програми CDC/504 – надання довгострокових муніципальних кредитів із фіксованою процентною ставкою для придбання основних фондів, розширення або модернізації, на суму до 1 млн. дол. (за умови, що за рахунок кредиту будуть створені нові робочі місця (із розрахунку, що на кожні 35 тис. дол. кредиту створюється одне робоче місце) та проведена модернізація муніципального округу (слід зазначити, що для отримання даного типу кредиту, підприємство повинно відповідати ряду вимог); реалізація гарантованих кредитних програм;

– розвитку венчурного капіталу: програма NMVC (New Markets Venture Capital Companies), програма PRIME (Prime Contract Program), програма SBIC (Small Business Investment Company);

– поручительства (гарантія виконання проекту);

– фінансування експорту: програма Експорт експрес (позикова програма 7(a)) – спрямована на розширення експортних ринків, передбачає підтримку кредитів та кредитних ліній на суму до 500 тис. дол., програма кредитування експортного робочого капіталу (позикова програма 7(a)) – надається до 90% гарантії по експортним кредитам до 750 тис. дол., спрямована на генерування оборотних засобів, необхідних для нарощування та підтримки експортних продаж; програма кредитування міжнародної торгівлі (позикова програма 7(a)) – спрямована на забезпечення стартових умов для розвитку експорту, надається підприємствам, які мають намір почати або продовжувати експансію на зарубіжні ринки за допомогою експорту, або постраждали від іноземної конкуренції, максимальний розмір гарантованої державою позики – 1,75 млн. дол.; програма оздоровлення американської економіки та реінвестування – спрямована на полегшення доступу малого бізнесу до кредитних ресурсів, підвищення рівня державних гарантійних зобов'язань за позиками малого бізнесу, підтримка нової кредитної програми по стабілізації підприємницької активності, розширення програми із мікрофінансування та ін.;

2) реалізації програми розвитку аудиторії малого бізнесу (програма розвитку людського потенціалу для малого бізнесу) – система програм, спрямованих на надання інформаційної підтримки розвитку малого бізнесу: програма «Корінні американці» (Native Americans); програма «Жінки»; програма розвитку бізнесу 8(a); програма «Підприємці 50+», програма «Меншини», програма «Ветерани», програма «Молодіжне підприємництво»;

3) консультування та навчання – комплекс програм, спрямованих на надання послуг із навчання та перенавчання, надання консультативної підтримки новим суб'єктам малого бізнесу, починаючи із моменту створення підприємства: програма «Центри розвитку малого бізнесу»; програма «Жінки», програма навчання підприємництву, проект «Консультативне бюро директорів у відставці» SCORE (Service Corps of Retired Executives), проект «Справи корінних американців», програма «Мережа підготовки кадрів для малого бізнесу» та ін.;

4) контрагування – комплекс програм, покликаний створити умови для забезпечення співробітництва бізнесу та уряду: програма «Технології», Цільова програма, програма «HUBZone» (Historically Underutilized Business Zones), проект «Міжвідомча цільова група федеральних контрактційних можливостей для малого бізнесу», проект «Стандарти розміру», програма «Державна контракція»;

5) надання допомоги при стихійних лихах – система програм, спрямованих на зменшення втрат малого бізнесу від стихійних лих, шляхом надання довгострокових фінансових позик за низькою процентною ставкою, надання консультативної підтримки щодо хеджування бізнесу від стихійних лих та зменшення фактичних збитків бізнесу у разі лиха;

6) пропаганда необхідності дотримання законів та правил, ведення «чесної гри»;

7) реалізація програми «Ініціативи» - програма, спрямована на надання інформаційної та консультативної підтримки щодо змін у законодавстві та інших можливостей, використання яких дозволить підвищити ефективність функціонування бізнесу: програма «200 нових ініціатив», «Регіональна кластерна ініціатива», програма 7(j) «Менеджменту та технічної допомоги», пілотна програма «Об'єднання малого бізнесу», пілотна програма «Посередник кредитування», проект «Рада особливої ініціативи», проект «MED Week» (National Minority Enterprise Development), проект «Startup America», проект «Посередництво пілотної програми «Посередник кредитування», проект «Закон вакансії у малому бізнесі», програма «План фінансування Дилера» та ін.

8) забезпечення функціонування офісу із дотримання цивільних прав - The Office of Civil Rights Compliance – OCRC) – діяльність офісу, спрямована на забезпечення недискримінації до різних одержувачів фінансової допомоги.

Як засвідчують дані джерела [6], протягом 2009-2011 рр.:

1) відбулося зменшення державних асигнувань США на реалізацію програм розвитку малого бізнесу. Зменшення загальної суми державних асигнувань було пов'язано із зменшенням державних витрат на мікrokредитування, реалізацію програми NMVC, HUBZone, реалізацію програми надання допомоги при стихійних лихах, реалізацію інших програм та ініціатив;

2) основними статтями державних витрат на розвиток малого бізнесу були: програма кредитування 7(a), програма розвитку бізнесу 8(a), програма «Центри розвитку малого бізнесу» та програма надання допомоги при стихійних лихах (табл. 3).

Проведений аналіз особливостей державної політики розвитку малого та середнього бізнесу США, дозволяє зробити висновок, що:

1) для стимулювання та розвитку малого та середнього бізнесу доцільно застосовувати як прямі, так і непрямі інструменти державної підтримки. Так, до прямих методів необхідно віднести надання субсидій, надання позик, створення державних фінансових інститутів та фондів підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу, активне використання механізму державних закупівель та ін.; до непрямих методів – заходи, спрямовані на розвиток сприятливого інституційного, соціально-економічного та політичного середовища розвитку бізнесу, розвиток людського та підприємницького потенціалу;

2) найбільш ефективними є фінансові заходи розвитку малого та середнього бізнесу та заходи, спрямовані на розвиток людського та підприємницького капіталу;

## Державні асигнування на розвиток малого та середнього бізнесу в США, тис. дол.

Найменування програм	Роки			Абсолютне відхилення за 2009-2011 рр.
	2009	2010	2011	
Програма кредитування 7(a)	90764	100573	110514	19750
Програма кредитування 504	31889	36049	40329	8440
Мікрокредитування	29895	35436	19266	-10629
Програма SBIC	19166	19753	21952	2786
Програма NMVC	454	316	329	-125
Програма PRIME	24230	31967	33975	9745
Гарантовані кредитні програми	4904	5505	5740	836
Програма кредитування міжнародної торгівлі	4660	5056	5223	563
Програма 7(j)	4880	6580	6723	1843
Програма розвитку бізнесу 8(a)	52458	61765	66423	13965
Програма HUBZone	12936	11654	12101	-835
Програма субконтрактації	3182	4290	4400	1218
Проект SCORE	8922	11135	11209	2287
Програма «Центри розвитку малого бізнесу»	130020	129428	130139	119
Програма «Мережа підготовки кадрів для малого бізнесу»	432	585	604	172
проект «Справи корінних американців»	3400	4050	4139	739
Програма «Жінки»	22166	23525	23957	1791
Програма розвитку кластерів	0	0	13846	13846
Програма «Ветерани»	5230	7644	7849	2619
Програма надання допомоги при стихійних лихах	312174	252606	242929	-69245
Програма підтримання правил «чесної гри» - Адвокатура МБ	1014	1346	2500	1486
Інші програми та ініціативи	117192	138751	72949	-44243
Усього зобов'язання	879968	888014	837096	-42872

3) у кризових умовах найбільш ефективними є методи прямої фінансової підтримки розвитку малого та середнього бізнесу, про що свідчить значне зростання державних асигнувань США на реалізацію програми кредитування 7(a), 504, гарантування кредитних програм та ін.

Слід зазначити, що даний висновок узгоджується із результатами дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)[2], відповідно до яких, протягом 2008-2009 рр. державна політика стимулювання та розвитку малого та середнього бізнесу більшої розвинених країн світу, була спрямована на:

- збільшення обсягу державних гарантій кредитів та/або частки гарантії, розширення прав підприємств, надання антициклічних кредитів – Канада, Чилі, Данія, Фінляндія, Франція, Угорщина, Італія, Корея, Нідерланди, Португалія, Словачія, Словенія, Швейцарія, Таїланд, Великобританія, США;
- спеціальні гарантії та позики для «стартапів» - Данія, Нідерланди;
- збільшення державних гарантій для експортерів – Данія, Фінляндія, Нідерланди, Нова Зеландія, Португалія, Швеція, Швейцарія;
- державне «софінансування» – Швеція;
- збільшення прямого кредитування малого та середнього бізнесу – Чилі, Угорщина, Корея, Словенія;
- субсидування процентних ставок – Португалія, Таїланд;
- накопичення венчурного капіталу, капітальне фінансування та гарантії – Канада, Чилі, Данія, Фінляндія, Франція, Італія, Нідерланди, Нова Зеландія, Швеція, Великобританія;
- нові програми: бізнес-консалтинг – Данія, Нова Зеландія, Швеція;
- податкові пільги, відстрочки – Франція, Італія, Нова Зеландія, Швеція;

– кредитне посередництво – Франція, Таїланд.

Таким чином, малий та середній бізнес в розвинутих країнах світу сприяє розвитку національного господарства, є важливим елементом ринкової інфраструктури, створює умови для формування та накопичення конкурентних переваг підприємств глобального масштабу. Підтримка малих та середніх підприємств в різноманітних формах здійснюється в багатьох країнах світу. США використовують чисельні технології підтримки та стимулювання, механізми підтримки суттєво різняться в періоди економічних спадів та підйомів, однак держава не залишає підприємців без суттєвої допомоги в умовах посилення глобальної конкуренції.

#### Список джерел

1. Gilaninia S., Shahraki M. Studying the Impact of Government Support on SME Cooperative Companies' Financial Status [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.textroad.com/pdf/JBASR/I.%20Basic.%20Appl.%20Sci.%20Res.,%201\(5\)405-411,%202011.pdf](http://www.textroad.com/pdf/JBASR/I.%20Basic.%20Appl.%20Sci.%20Res.,%201(5)405-411,%202011.pdf).
2. 2012 Edition of Financing SMEs and Entrepreneurs: An OECD Scoreboard [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2011\)7/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2011)7/FINAL&docLanguage=En).
3. Офіційний сайт проекту «Рейтинг легкості ведення бізнесу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/>.
4. Lilischkis S. Policies in support of high-growth innovative SMEs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.proinno-europe.eu/sites/default/files/INNO-Grips\\_PB2\\_High-growth\\_SMEs.pdf](http://www.proinno-europe.eu/sites/default/files/INNO-Grips_PB2_High-growth_SMEs.pdf).
5. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки промсті. – Донецьк, 2011. – 326 с.

6. Александрин Ю.Н. Институты и инструменты формирования эффективной системы государственного стимулирования малого бизнеса: опыт США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dom-hors.ru/issue/pep/2012-1/aleksandrin.pdf>.

7. Офіційний сайт Американської Адміністрації малого бізнесу (U.S. Small Business Administration) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sba.gov>.

**К. Павлов**

*г. Ижевск*

**И. Селин**

*г. Анапты, Россия*

## НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В КОРПОРАЦИЯХ

В рамках вертикально-интегрированных компаний объективно происходит изъятие отдельных функций управления у корпорированных предприятий, что является следствием процессов централизации и кооперации, влияющих на динамику эффективности экономической политики. Это связано также с тем, что на уровне корпорации существенно изменяется процедура выбора миссии и формирования целей экономической деятельности. В последнее время в управленческой практике все большую роль играет выбор миссии, под которой понимается представление о стратегических целях организации, о будущем, в которое приглашается как действующий или потенциальный клиент, так и коллектив в целом (рис. 1). По существу, миссия – начальный этап стратегического планирования и управления, а также основной ориентир, для достижения которого действуют все основные элементы организации [7].



Рис. 1. Формирование миссии и целей

В прикладном аспекте такое перераспределение связано с трансформацией видов деятельности на корпорированных предприятиях. Так, практически во всех крупных холдингах выпуск однотипной продукции осуществляется сразу в нескольких хозяйственных единицах, что определяет целесообразность централизации товарной политики и грузовых перевозок (логистики). Как правило, формируется единый инновационный центр, определяющий и финансирующий научнотехнические программы в рамках всей корпорации. В этой связи модель управленческих процессов, приведенная в таблице 1 как бы распределяется на два блока: первый характеризует различные виды деятельности, а второй – процесс управления в целом, в том числе формы и направления экономической политики. При этом важнейшим направлением экономической политики для корпораций является товарная политика.

Термин «товарная политика» встречается в экономической литературе значительно чаще, чем промышленная или любая другая составляющая экономической политики корпорации. Как правило, это комплексное понятие, включающее в себя ассортиментную политику, создание новых товаров и обоснование их к производству, исключение из программы товаров, потерявших потребительский спрос, модификацию товаров, вопросы предпродажной подготовки, товарного знака и т.п.

Таблица 1

### Модель управленческих процессов промышленной компании

Виды деятельности	Управление				
	Виды	Экономическая политика (направления)	Процессы (функции)	Методы	Механизмы
Производство Продажа  Научно-техническая Инвестиции Потребление ресурсов Перевозки Финансово-кредитная Охрана окружающей среды	Стратегические Тактические Операционные	Промышленная Товарная Сервисная Инновационная Качества Инвестиционная Издержек  Логистическая Финансовая  Экологическая	Планирование Организация Мотивация Контроль	Экономические Аналитические Административные Нормативные Правовые Социологические Экспертные Психологические	Реинжиниринг Диверсификация Маркетинг Логистика Аутсорсинг Реструктуризация Кружки качества Бюджетирование Учет затрат Социальное партнерство Корпоративные отношения Согласование интересов Разрешение конфликтов Лоббирование