

Міністерство освіти України  
Чернівецький державний університет ім.Ю.Федьковича

**С.В.Ксьондз**

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СВІТІ ТА  
НА УКРАЇНІ**

*Навчальний посібник*

Чернівці

“Рута”

1998

Міністерство освіти України

Чернівецький державний університет ім.Ю.Федьковича

**С.В.Ксьондз**

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У СВІТІ ТА  
НА УКРАЇНІ**

Чернівці

“Рута”

1998

Ксьондз С.В.. Сучасні тенденції розвитку малого і середнього підприємництва у світі та на Україні. – Чернівці: Рута, 1998. – 104 с.

У книжці розглядаються методологічні питання розвитку підприємництва на базі світового та вітчизняного досвіду, висвітлюються основні підходи до визначення категорій *мали* та *середні* підприємства, їх місця та ролі в структурі економічної системи. Аналізуються фактори, що формують середовище ефективної діяльності підприємницьких структур. Для науковців економічних спеціальностей, викладачів і практиків, що займаються питаннями малого та середнього бізнесу.

Друкується за ухвалою вченої ради Чернівецького державного університету ім.Ю.Федьковича.

Науковий редактор

Школа Ігор Миколайович,  
доктор економічних наук, професор  
Чернівецького держуніверситету

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ СТАНОВЛЕННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ, ЯК ОСОБЛИВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ</b> .....	7
<b>РОЗДІЛ 2 ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ І ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ОНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ</b> .....	26
<b>РОЗДІЛ 3 ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b> .....	60
<b>ЛІТЕРАТУРА</b> .....	80
<b>ДОДАТОК</b> .....	83

## ВСТУП

Розвиток України в напрямку ринкових перетворень супроводжується появою нових бізнесових структур, спрямованих на становлення підприємництва, що є основою соціально-орієнтованої ринкової економіки. Протікаючи в часі, цей процес зумовлюється станом економіки тієї країни, де він відбувається.

Для сучасної української економіки характерними ознаками є: 1) падіння рівня виробництва; 2) скорочення обсягів валового національного продукту (ВНП) та національного доходу (НД); 3) скорочення кількості робочих місць і збільшення рівня безробіття; 4) зниження життєвого рівня населення тощо.

Підтримка процесу становлення та розвитку підприємництва може істотно вплинути на усунення недоліків в економічному житті нашої держави, адже йому притаманні такі риси, як: ініціативність, пошук нетрадиційних шляхів у розв'язанні проблем підприємницької діяльності, гнучкість у прийнятті господарських рішень, цілеспрямованість та наполегливість.

Основою підприємництва є розвиток малого та середнього бізнесу (МСБ) і саме з нього починають свою діяльність більшість підприємців.

Малі та середні підприємства (МСП) складають основу господарської системи країн з розвинутою ринковою економікою, “займаючи вагоме місце, як за ресурсами (не менше половини зайнятих в країні), так і за результатами (від 50 до 70 % внеску у створення валового національного продукту)” [33].

Саме цей сектор економіки в останні декілька десятиріч визначає соціально-економічне обличчя цих країн впливаючи на їх процвітання та добробут. Незважаючи на це, МСБ в науковому середовищі західних країн не всіма сприймався позитивно. Оцінки, щодо його місця і ролі в системі господарських відносин, носили діаметрально протилежний характер: від повного не прийняття і заперечення до визнання в якості найголовнішого і найвагомішого сектору економіки. Незважаючи на таку полярність думок існувала група науковців, що вважала необхідним поєднання МСБ з крупним і тільки в їх тісній співпраці вбачала шлях до

економічної стабільності та добробуту. Внаслідок суперечок між науковцями з приводу МСБ виникли три концепції щодо його місця і ролі в господарській системі. Так, за однією з них, в американській літературі побувала думка про незворотність загибелі дрібного виробництва. Уособлювачем такої думки був Дж.Шумпетер. Ним стверджувалось, що великі підприємства поглинуть малий бізнес [27].

Згідно з іншою концепцією, суть якої полягала у “подвійності” економіки, вважалося можливим одночасне існування, як крупного, так і малого бізнесу без будь-яких протиріч між ними. Яскравим представником даної концепції був професор Дж.Гелбрейт. Ним зазначалось, що “сучасна капіталістична економіка складається з “планової системи”, в якій панує технотректура, та “ринкової”, що складається із конкуруючих між собою малих фірм та індивідуальних підприємців” [27].

Наступну концепцію висував американський економіст П.Дракер. На його думку, ера гігантських корпорацій уже минає, майбутнє за невеликими фірмами, що здатні швидко пристосовуватись до змін. Ним зазначалось, що “крупні корпорації сприяли діловій активності протягом 30 років, а зараз ми, але не Європа, вступаємо в еру невпинного та жорсткого підприємництва” [27].

За якою з цих концепцій майбутнє, покаже час, але вже сьогодні достеменно відомо, що Дж.Гелбрейт має більшу рацію. На сьогодні у США діє більше 20 млн. підприємств (без сільськогосподарських), серед них 99,6% віднесені до категорії малих з чисельністю до 500 чоловік. Їх частка у валовому національному продукті складає близько 40%, а по чисельності зайнятих – більше 50% [16].

Для України, що знаходиться на перехідному етапі свого розвитку, стимулювання малого та середнього підприємництва сприяло б розв'язанню гострих соціально-економічних проблем. Поряд з тими з них, які долає МСБ, знаходяться ті, що пов'язані з його становленням, функціонуванням та розвитком. Основна проблема полягає у тому, що МСБ пов'язаний з великою ймовірністю ризику. Ймовірність зазнати невдачі в цьому секторі економіки достатньо велика. Досвід західних країн свідчить, що майже половина підприємницьких структур зазнає банкрутств протягом перших п'яти років з часу заснування. Тому підтримка та створення надійних сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва є важливим завданням для всіх, хто причетний до економіки.

Звичайно, багато проблем, що пов'язані з місцем та роллю МСБ в економічній системі, в тій чи іншій мірі досліджувались, як зарубіжною, так і вітчизняною наукою, але деякі з них ще залишаються відкритими, принаймні для вітчизняної науки. Серед зарубіжних авторів, що торкалися питання МСБ, варто назвати передусім Дж.Шумпетера, Дж.Гелбрайта, П.Дракера.

Відносно вітчизняної науки, то питанням розвитку МСБ приділялась увага у різні періоди існування нашої держави. Але підходи та оцінки щодо нього змінювалися в залежності від історичного моменту, що переживала держава, і який визначався пануючою політичною, соціально-економічною та ідеологічною системою. Так, дослідженнями стосовно виникнення, функціонування, оцінки та ролі малих підприємств у господарському житті дореволюційної Росії займалися такі вчені, як професор А.Фінн-Снотаєвський, дослідник малого бізнесу А.Рибніков, економіст М.Туган-Барановський, професори В.Гринецький, М.Ковалевський, дослідник А.Ращин. Ними досліджувалось багато питань серед яких:

- визначення поняття мале (дрібне, кустарне) підприємство;
- економічне та соціальне значення малого підприємництва для економіки дореволюційної Росії;
- регіональний та галузевий розвиток малих підприємств;
- характер взаємовідносин між малим підприємством і державою та інші.

Тлумачення поняття *мале підприємство* та *мале підприємництво* розроблялося багатьма науковцями, але до цього часу воно все ще не знайшло остаточного з'ясування. Цікавим з цього приводу є тлумачення малого підприємництва українським економістом М.Туган-Барановським. Він визначав його як кустарну промисловість, “як селянське дрібне товарне, неземлеробське виробництво для ринку та одночасно як домашню систему крупного виробництва” [3].

Серед радянських науковців питаннями малого підприємництва займалися Б.Н.Гашев, Н.А.Ашаруні, Н.Г.Киреев, Т.К.Савельєва, Н.Г.Лозова, Б.В.Сініцин, В.А.Власов та інші. Незважаючи на ґрунтовність, їх дослідження носили ідеологічне забарвлення. Ці автори висвітлювали проблеми розвитку дрібно-товарно та дрібно-капіталістичного укладів і пов'язаних з ними прошарків населення, головним чином на теренах Азії та Африки.

З початком перебудовчих процесів і реформуванням політичної та соціально-економічної систем нашої країни в напрямку розвитку товарно-грошових відносин і створення ринково-орієнтованого господарства, що зумовило розвиток кооперативного руху і на його основі появи підприємств малого бізнесу, питання дослідження малого підприємництва більш активно розгорнулося та набуло дещо іншого характеру.

Серед науковців, у працях яких знайшли відображення питання МСБ, варто назвати: І.І.Разумнову, доробком якої є монографія, де ґрунтовно представлено аналітичне дослідження розвитку малого та середнього сектора економіки США; П.А.Мягкова – дослідження якого спрямовані на розкриття природи малого бізнесу і його ролі в структурі господарства країни, а також питання організації та створення малих підприємств, їх взаємовідносин з іншими суб'єктами ринкової економіки, в особливості з державою; В.Афанасьєва – який висвітлює проблеми становлення МСБ; А.Шулус – дослідження питань розвитку МСБ у Німеччині (досвід); П.Мягкова та Є.Фесенка – досліджувачів питань необхідності державної підтримки малого бізнесу; А.Віленського – досліджувача розвитку МСБ в Японії (досвід); І.Фамінського – висвітлює проблеми зовнішньоекономічної діяльності малих підприємств; Т.Долгопятову, І.Євсєєва, В.Широніна –

досліджувачів ролі законодавства та регулювання у становленні малого бізнесу в Росії (соціологічне дослідження); Т.Алімову, В.Буєва, В.Голікова, Т.Долгопятову – досліджувачів проблем малого бізнесу очима підприємців (соціологічне дослідження) та багато інших. Ці автори представляють російську наукову думку.

Щодо української науки, то дослідженням в сфері малого та середнього підприємництва присвячує свої наукові доробки значне число науковців. Серед них можна назвати монографію М.Долішнього, М.Козоріз, В.Мікловди, А.Даниленка в якій обґрунтовується роль держави у розвитку підприємництва та необхідність формування сприятливого середовища для підприємств МСБ. Заслужують на увагу також публікації М.Радомисельського з питань малого бізнесу та конкурентного середовища; Б.Карпінського – дослідження проблем організації інкубаційних центрів для створення нових фірм; З.С.Варналій – з проблем фінансового забезпечення та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні; А.П.Діденко, Ю.А.Петроченко, Л.Н.Задорожній – дослідження яких висвітлюють основні проблеми формування, а також умови та шляхи розвитку малого підприємництва в Україні; Ю.Лебединського, Б.Малицького, В.Соловйова, В.Феденка – в сфері малого інноваційного бізнесу; Д.В.Ляпіна – з проблем взаємовідносин малого бізнесу та владних структур на рівні регіону; М.Д.Білик – з питань законодавчого та фінансового забезпечення малого бізнесу; О.Барановського – щодо необхідності державної підтримки малого бізнесу в контексті зарубіжного та вітчизняного досвіду.

Питання висвітлення проблем, пов'язаних зі створенням умов формування структур МСБ в Україні та узгодження їх з особливостями регіонів, залишається на сьогодні актуальним і пріоритетним.

## 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ СТАНОВЛЕННЯ, ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МАЛОГО І СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ, ЯК ОСОБЛИВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

В економічному житті будь-якої країни існує умовний поділ підприємств за певними ознаками. Такий поділ формує структуру народного господарства. В народному господарстві підприємства поділяються за галузевою ознакою, територіальною, за формою власності та розміром. Це дозволяє прослідкувати напрямки та закономірності розвитку народного господарства, а також виявити проблеми та прийняти відповідні заходи по їх запобіганню. В залежності від розміру, підприємства поділяються на крупні, середні, малі. Такий поділ зумовлено:

**- необхідністю оптимізації структури народного господарства, що дає змогу ефективніше реалізувати можливості національної економіки, особливо в умовах структурної перебудови;**

«Крупне та дрібне виробництво навіть у межах однієї території та галузі, як правило, не є взаємозамінним. Відсутність одного з них - це незаповнена комірка економіки, що має своїм неминучим наслідком загальне зниження ефективності виробництва. Крупні, середні та малі підприємства доповнюють одне одного, створюючи цілісний організм економіки» [17, с.5].

**- функціональним призначенням підприємств у залежності від сфери діяльності;**

Про важливість органічного поєднання МСБ з крупним говорять характеристики, за допомогою яких можна провести паралель «Великий бізнес у порівнянні з малим бізнесом» [14, с.28].

Табл. 1.1. Великий бізнес у порівнянні з малим бізнесом.

Великі підприємства	Малі підприємства
Розширення фабрики	Малі фабрики
Вертикальна інтеграція	Кооперація

Економія обсягу	Флексибільність
Ієрархічна організація	Лінійна організація
Людина організації	Підприємець
Боротьба за збільшення ринкової участі	Створення нових ринків
Масовий маркетинг	«Комірка» маркетинг
Кількість	Якість

Як бачимо з Табл. 1.1, малі фірми доповнюють великі фірми і цим дійсно створюють цілісний організм економічної системи держави.

В останні роки, використовуючи такі властивості МСБ як гнучкість у реагуванні на зовнішнє середовище та мобільність у використанні економічних ресурсів, більшість спеціалістів прийшла до висновку, що необхідно знайти спосіб поєднання згаданих властивостей з ресурсним потенціалом великих корпорацій, які досить неповороткі і в умовах конкуренції поступово втрачають позиції за показниками економічної ефективності. Основною метою в діяльності фірм є не збільшення виробництва продукції (перенасиченість ринку), а реалізація продукції з отриманням відповідного прибутку. Відповіддю на таку ситуацію стало впровадження системи "Profit Center" – центр прибутку [31, с.84].

Суть цієї системи полягає ось у чому. "Підприємство фактично розпадається на певне число субпідприємств, які самостійно виготовляють продукцію, купують необхідну для її виготовлення сировину та матеріали і незалежно від інших відділів продають цю продукцію"[31, с.84].

Створення крупних підприємств доцільне, коли необхідно виробляти продукцію великими партіями з відносно стійкою номенклатурою, розрахованою на масове споживання. Крупні підприємства – стрижневий елемент економіки і основний визначальник економічної політики держави. Це означає, що сферою діяльності крупних підприємств є загальнонаціональний та світовий ринки.

Сфера діяльності МСП визначається доцільністю вироблення продукції невеликими партіями з постійним оновленням номенклатури та асортименту і розрахована на обмежене число споживачів. За умови насиченості ринку товарами великих підприємств, МСП знаходять свою комірку в таких сферах, як надання різного роду послуг, зокрема в доопрацюванні виробів, виготовлених на великих підприємствах, з урахуванням особистих побажань клієнтів, виготовлення виробів, які мають стійкий попит на ринку, але які з тих чи інших причин не доцільно виготовляти на великих підприємствах, кооперація з великими підприємствами при виготовленні запасних частин чи навіть в утилізації відходів великих підприємств, ризиковому бізнесі. Тому сферою діяльності МСП в більшості випадків є місцевий ринок, хоча зазначені підприємства на певних корпоративних засадах можуть з успіхом функціонувати і функціонують як на загальнонаціональному, так і на світовому ринках.

***- роллю підприємств у народному господарстві через визначення їх функцій;***

Роль малих та середніх підприємств визначається через функції, які вони виконують у народному господарстві. До таких функцій належать:

- здатність оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, що надає ринковій економіці необхідної гнучкості;
- здатність мобілізувати значні економічні ресурси;
- сприяння формуванню конкурентного середовища;
- сприяння прискоренню розвитку науково-технічного прогресу;

- сприяння пом'якшенню соціальної напруги в суспільстві та демократизації ринкових відносин і ряду інших.

**- роллю державної політики в регулюванні економічного життя вказаних груп підприємств щодо їх законодавчого, нормативно-правового, фінансового, матеріально-технічного, інформаційного та пільгового забезпечення.**

Виходячи з ролі, яку виконують МСП у народному господарстві, та, виходячи зі значення їх у ринковій економіці, можна з упевненістю констатувати, що МСБ є важливою складовою ринкового механізму. Без нього ринкова економіка не може існувати. Тому його становлення, функціонування та розвиток поряд із крупним бізнесом має бути стратегічною політикою держави, особливо в умовах переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової.

Слід ще раз підкреслити, що МСБ не варто розглядати, як винятковий засіб з формування соціально-орієнтованої економіки та подолання існуючої соціально-економічної кризи ізольовано від крупного бізнесу. Тільки завдяки організаційному поєднанню МСБ з крупним можливе стійке економічне зростання за умови регулюючої політики з боку держави.

Існує два підходи щодо ролі держави. За першим підходом, державна політика мусить бути більш ліберальною та заохочувальною у відношенні до МСП. За другим підходом – отримала розповсюдження точка зору: "що не варто цим підприємствам штучно створювати більш вигідні умови порівняно з крупними. В нормальній конкурентній боротьбі в інтересах усього суспільства повинні виявлятися найбільш ефективні підприємства, як за формами власності або формами господарювання, так і масштабами виробництва" [28, с.53-54].

Для України, де МСБ тільки починає формуватися, більш придатна перша точка зору, тобто необхідна підтримка держави. Але "за досить сприятливої державної політики на тлі загальної кризи економіки може створитися ситуація, за якої усі підприємства можуть стати малими та середніми" [28, с.55].

Тому, коли державою надається відповідна підтримка конкретному підприємству, необхідно точно визначити поняття *мали* та *середні* підприємства, розробивши для цього відповідні критерії.

Людство вже має достатній досвід у віднесенні підприємств до груп у залежності від їх розміру. Але на сьогодні немає єдиного визначення, яке б у повній мірі могло охарактеризувати поняття *малий* і *середній* бізнес.

Існують декілька критеріїв, за якими можна віднести те чи інше підприємство до *малого* або *середнього*. Ці критерії узагальнені для усіх країн, хоча не всі вони застосовуються для характеристики МСБ. Це відбувається внаслідок відмінностей національних економік різних країн. Усі відмінності полягають у різниці їх: 1) рівня розвитку економіки; 2) рівня розвитку продуктивних сил; 3) типу економічної системи; 4) прийнятої моделі господарювання (організації економіки); 5) національних умов.

Загалом, МСП визначають за такими критеріями, [20, с.6]:

1) чисельність працюючих; 2) обсяги продукції, що виробляється, наданих послуг, продажу; 3) вартість фондів, що використовуються; 4) використання енергії; 5) ступінь спеціалізації в управлінні; 6) належність підприємства до *формального* або *неформального* сектора економіки.

Так чи інакше, але необхідність визначення категорії *мали* та *середні* підприємства важлива з огляду на ту політику, яка проводиться або буде проводитись по регулюванню середовища та вжиттю відповідних заходів щодо сприяння підприємницькій діяльності.

Існують два рівні підходів по з'ясуванню питання визначення критеріїв, за допомогою яких можна було б проводити поділ підприємств на малі, середні та крупні, в залежності від розміру.



Перший – це міжнаціональний та рівень міжнародних організацій, а другий – рівень національної держави.

Так, по країнах ОЕСР обрано основним критерієм для визначення малих та середніх підприємств чисельність працюючих. Зауважимо, що даний критерій найуживаніший у більшості країн.

Згідно з критерієм ОЕСР виділяє такі групи підприємств [20, с.7]:

- *досить малі підприємства* – від 1 до 19 працівників;
- *малі підприємства* – від 20 до 99;
- *середні підприємства* – від 100 до 499;
- *великі підприємства* – 500 і більше.

Хоча критерій чисельності працюючих і визначальний, але він не є всеохоплюючим та універсальним. Внаслідок чого він може підпадати під вплив багатьох параметрів, що характеризують підприємство або галузь, в якій воно функціонує. На кількісний критерій класифікації підприємств за розміром можуть впливати: 1) рівень фондоозброєності та фондівіддачі; 2) рівень технології, що застосовується; 3) обсяг продукції, що випускається; 4) обсяг енергії та тепла, що витрачаються; 5) сезонність виконання робіт та інше.

Наприклад, на підприємстві з великою часткою основних фондів або озброєному найсучаснішим та дорогим обладнанням може працювати незначне число осіб. На малому підприємстві, що виробляє харчосмакову продукцію, може використовуватись велике число працівників під час збирання врожаю. Або підприємство з трудомісткими процесами може мати ненадійну економічну базу [20, с.6].

Крім цього, в залежності від національних умов, є країни, де підприємство формально за класифікацією відноситься до категорії середніх, але є відносно великим.

Виходячи зі сказаного, треба обирати декілька критеріїв для визначення підприємств МСБ, щоб у названий сектор економіки потрапляли ті групи підприємств, яким дійсно необхідна підтримка та відповідне регулююче середовище. Це дасть змогу більш ефективно використовувати ресурси і з меншими видатками для держави проводити політику сприяння підприємництву.

Необхідно звернути увагу на таке поняття, як мікропідприємство, яке застосовується для підприємств неформального сектора. Це необхідно для врахування різноманітних характерних рис сектора МСП.

Поряд з кількісними практикується використання і якісних характеристик. Приблизний перелік яких містить такі критерії [14, с.28]:

- 1) менеджмент – незалежний, оскільки менеджер, як правило, виступає в якості власника фірми.
- 2) капітал – забезпечує власник, як приватна особа або декілька приватних осіб.
- 3) область виробництва – місцева, хоча ринок збуту не повинен бути місцевим.
- 4) підприємство – невелике при співставленні з найбільшими конкурентами в його секторі.

Узагальнено, малий бізнес – це бізнес, що знаходиться в особистій власності господаря, який здійснює безпосереднє керівництво за двох додаткових умов: не є частиною іншого бізнесу і не є монопольним у своєму секторі [14, с.28].

Як ми вже зазначали, є ще один підхід при визначенні підприємств за їх розміром – це підхід національних держав. Тому, на нашу думку, необхідно проаналізувати досвід країн, у яких МСБ функціонує тривалий період часу як рівноправний сектор національної економіки. З цієї метою нами виділено чотири групи країн. Перша група – це США та Канада, друга – країни Європейського співтовариства, третя – Японія та

Південна Корея, четверта – країни з перехідною економікою, які утворилися на пострадянському просторі і є близькими до України. Такою країною може бути Росія.

У США вважається, що МСБ є важливим сектором американської економіки. За даними статистики, 97 % усіх фірм – це малі фірми. На частку малих фірм припадає більше 40 % валового національного продукту США та приблизно 50 % валового продукту приватного сектора. На дрібних фірмах сконцентровано 58 % сукупної робочої сили та ними створено 80 % усіх нових робочих місць [27, с.6].

Однак реальний внесок МСБ в американську економіку неможливо оцінити через відсутність чітких та повних визначень понять *малий* та *середній* бізнес, як на науковому, так і законодавчому рівнях.

Існує декілька думок щодо визначення поняття *мала фірма* [27, с.6, 7]. За однією з них, мала фірма – це фірма, що керується власником і не має складної та ієрархічної організаційної структури, тобто тут є поєднання капіталу-власності та капіталу-функції. Крім цього, власник фірми повністю відповідає за результати власної діяльності.

Інші визначення такі:

1) *мала фірма* – це офіційно зареєстрована організація, власник якої використовує найману працю хоча б однієї людини.

2) *мала фірма* є організація, що відповідає наступним критеріям:

- чисельність зайнятих до 100 осіб;
- чисельність управлінського складу - 3 особи;
- річний дохід від 1 до 10 млн. дол..

3) *мала фірма* – це фірма, яка відповідає хоча б одному з двох критеріїв:

- доступ до ринку капіталів достатньо обмежений;
- незначна питома вага власного товару на ринку.

Логічним завершенням питання щодо пошуку критеріїв оцінки *малої фірми* стала класифікація, запропонована АМБ (Адміністрацією малого бізнесу США). В основу даної класифікації покладено такі критерії:

- чисельність зайнятих;
- обсяг товарообігу;
- галузева належність фірми;
- територіальне розташування.

Згідно з цими критеріями АМБ включає у статистичні звіти в якості дрібних у:

- гуртовій торгівлі фірми з річним доходом від продажу до 5-22 млн. дол. в залежності від галузевої належності, виду продукції та послуг, територіального розташування;
- роздрібній торгівлі – до 2 млн.дол. на рік;
- будівництві – від 7,5 до 12 млн. дол. на рік;
- зв'язку – від 2 до 3 млн.дол. на рік;

- складському господарстві – з числом зайнятих до 500 чоловік;
- в різних галузях промисловості – від 250 до 1500 чоловік.

Що стосується критеріїв, за якими можна визначити *середні підприємства*, то тут також не має злагоди і по цьому питанню продовжуються дискусії. Але, зрештою, існує певний формалізований підхід відносно визначення компанії середнього розміру. В основу покладено два критерії:

- обсяг активів;
- чисельність зайнятих у залежності від галузі народного господарства.

Тому, середньою фірмою вважається фірма з активами від 10 до 500 млн.дол. або з числом зайнятих від 100 до 10000 осіб [27, с. 7].

Досвід Канади свідчить про те, що 97% канадських фірм мають менш як 50 працівників та забезпечують 3/4 нових робочих місць, а також 40 % усіх канадців працюють на малих підприємствах [32, с. 32]. Число зайнятих у цьому секторі економіки складає 65,4 % [20, с. 8].

Переїдемо до розгляду Європейських країн. У Франції основним критерієм віднесення підприємств до розряду *малих, середніх та крупних* є показник чисельності працюючих. За цим показником існує така градація підприємств [17, с.7]:

- до 10 осіб – досить дрібні підприємства;
- від 10 до 100 осіб – дрібні (малі);
- від 100 до 500 осіб – середні;
- 500 осіб і вище – крупні.

В економіці Франції питома вага малих та середніх підприємств складає 66,3 % [20, с.8].

У ФРН та Великобританії для визначення малих фірм використовують такі критерії, як чисельність працюючих та обсяг річного обороту [5, с. 74].

У Великобританії найчастіше використовується визначення, за яким мала фірма – це фірма з числом працюючих до 200 людей [14, с. 28]. За статистикою, 96% фірм Великобританії дрібні і на них припадає 25% усієї робочої сили і близько 20% валового продукту [5, с. 74].

У ФРН основним критерієм, що характеризує підприємство як *мале та середнє*, є концепція єдності права власності та безпосередність управління підприємством [34, с. 78-79]. Серед інших варто назвати:

- обмеженість масштабів підприємства;
- персоніфікований характер взаємовідносин між господарем підприємства та найманим працівником;
- власник підприємства безпосередньо бере участь у процесі виробництва;
- власник несе безпосередню відповідальність за результати діяльності;
- підприємство успадковується родичами власника підприємства, тобто наявний є сімейний характер ведення справи;
- обмежені можливості у фінансуванні на ринках капіталів.

Крім якісних характеристик використовуються і кількісні критерії, до яких належать:

- обсяг річного обороту;
- кількість зайнятих;
- ступінь участі у капіталі підприємства МСБ інших фізичних та юридичних осіб (ступінь участі у капіталі підприємства МСБ інших фірм не повинна перевищувати 1/3 капіталу).

У відповідності з прийнятою у ФРН методологією обліку до малих та середніх фірм відносяться:

- *мікропідприємства* – усі особи вільних професій (лікарі, нотаріуси, вчителі, діячі культури та мистецтв, інженери і т.п.);
- *малі підприємства* з числом зайнятих від 1 до 49 людей та річним обсягом обороту до 1 млн.марок;
- *середні підприємства* з числом зайнятих від 50 до 499 людей та річним обсягом обороту від 1 до 100 млн.марок.

На початок 90-х років у ФРН нараховувалось 1,9 млн. малих та середніх фірм (а великих всього 3600). За галузями вони розподіляються так:

- ремесло – 537 тис. одиниць;
- торгівля – 225 тис.;
- промисловість – 108 тис.;
- сфера послуг – 665 тис.;
- спектр вільних професій – 360 тис.

В Італії використовують критерії:

- чисельність зайнятих;
- обсяг основного капіталу.

Італія є провідним лідером серед Європейських країн за числом МСП. З майже 800 тис. промислових підприємств країни 99 % становлять малі та середні [5, с. 74]. В даному секторі економіки Італії працює 81,3 % від усього числа зайнятих [20, с. 8].

Не менш цікавий досвід азіатських країн, особливо Японії, Південної Кореї, Індії. Щодо Японії, то це унікальна країна, навіть за структурною будовою власної економіки. Так, якщо розглядати економічну будову країни, то вона нагадує "піраміду", на горі якої знаходиться незначна за кількістю група широковідомих у світі фірм таких як, Міцубісі, Міцуї та ряд інших. Ці фірми досить міцно спираються на велику кількість невеликих підприємств, що формують фундамент економіки Японії, і які прийнято називати підприємствами МСБ. На їх частку припадає 99,2 % усіх підприємств, де працює 80,6 % усіх зайнятих у національній економіці, 51,6 % загального обсягу продажів у обробній промисловості та 80,4 % – у роздрібній торгівлі [9, с. 135].

В Японії законодавчо визначено критерії, за якими підприємства можуть бути віднесені до розряду *малих* та *середніх*. Такими критеріями, в залежності від галузі виступають:

- чисельність працюючих;
- обсяг основного капіталу (величина статутного капіталу).

Так, до категорії *малих* та *середніх* відносять юридично самостійні підприємства:

- з числом зайнятих до 300 осіб або обсягом основного капіталу до 100 млн. йен (величиною статутного капіталу не більше 770 тис. дол.) у таких галузях як обробна промисловість, будівництво, транспорт, зв'язок, комунальне господарство;
- до 100 осіб або обсягом основного капіталу до 30 млн. йен (величиною статутного капіталу – не більше 230 тис. дол.) – у гуртовій торгівлі;
- до 50 осіб або до 10 млн. йен основного капіталу (величиною статутного фонду – не більше 77 тис. дол.) – у роздрібній торгівлі та сфері послуг.

За законом до малих підприємств відносять ті, де чисельність зайнятих не перевищує 20 осіб у промисловості та 5 у сфері торгівлі та послуг [9, с. 136, 79, с. 7].

У Південній Кореї МСП в переробній та добувній галузях охоплюють 98 % загальної кількості підприємств, а працюють на них близько 57 % всіх зайнятих.

Структура поділу підприємств у Південній Кореї визначається через критерій чисельності зайнятих осіб у залежності від галузі. За кількістю зайнятих до малих фірм відносять підприємства з числом зайнятих до 20 осіб у таких галузях, як добувна, переробна, транспорт, будівництво; до 5 осіб – у сфері торгівлі та послуг. Що стосується середніх підприємств, то до них належать такі:

- у добувній, переробній галузі, промисловості, на транспорті з числом зайнятих 21-300 осіб;
- у будівництві від 21 до 200 осіб;
- у галузі торгівлі та послуг до 5 осіб [17, с.7].

В Індії критерії для визначення належності фірм до категорії дрібних такі:

- чисельність зайнятих;
- обсяг інвестицій;
- рівень використання енергії (в деяких галузях) [5, с.74].

Відносно нашої найближчої сусідки Росії, то в цій країні законодавчо встановлено критерії, за якими можна віднести підприємство до категорії малого. Таким критерієм обрано чисельність працюючих. Згідно з постановою від 18 липня 1991 року № 406 "Про заходи по підтримці та розвитку малих підприємств у РСФСР" Радою Міністрів встановлено, що до малих підприємств відносяться діючі та знову створені підприємства, які підпадають під шкалу [17, с. 7]:

- у промисловості та будівництві – з чисельністю працюючих до 200 осіб;
- у науці на науковому обслуговуванні – з чисельністю працюючих до 100;
- в інших галузях виробничої сфери – з чисельністю працюючих до 50;
- в галузях невиробничої сфери – з чисельністю працюючих до 15.

Як бачимо, критерій, за яким виділяють підприємства за розміром, є чисельність працюючих. Однак спеціалісти та науковці в Росії ставляться до такого підходу дещо критично і виходять з пропозиціями щодо вдосконалення системи оцінок і критеріїв класифікації підприємств.

Існує декілька підходів до з'ясування цього питання. За одним із таких підходів [17, с. 8], окрім критерію чисельності, пропонується введення вартісних критеріїв, таких як обсяг господарського обороту чи вартості основних засобів. Але щодо вартісних критеріїв є деякі застереження:

- вплив інфляційних процесів. За умов їх високих темпів недоцільно встановлювати будь-які вартісні критерії віднесення підприємства до малого чи середнього, оскільки коло таких підприємств постійно буде звужуватись;

- можливість співставлення критеріїв за принципом "або, або". Мається на увазі, якщо законодавчо встановлено не один критерій, а декілька критеріїв (наприклад, чисельність працюючих та вартість основних фондів) і підприємство відповідає хоча б одному з них, то воно може бути віднесеним до категорії малого або середнього;

- необхідно врахувати, що віднесення будь-якого діючого підприємства до категорії малого має відбуватися автоматично, без перереєстрації, а тільки за умови письмового повідомлення відповідних органів державного управління та контролю.

Згідно з іншим підходом [28, с. 55], який пропонується винятково для цілей оподаткування, доцільно критерій чисельності працюючих доповнити додатковими критеріями:

- площа земельної ділянки, що займає підприємство;

- площа приміщення, що займає підприємство;

- обсяг продукції;

- балансовий прибуток.

Два перших додаткових критерії серйозно не сприймаються, а два останніх заслуговують на увагу. Стосовно обсягу продукції, як зазначається в [28, с. 55], то статистично він вважається найбільш точним вимірником розміру підприємства. Але він має деякі недоліки:

- він не є універсальним для усіх галузей народного господарства, необхідно застосувати диференційовані показники;

- "за умов відсутності конкуренції, переливу капіталу та формування середньої норми прибутку рівень рентабельності по галузям та виробництвам різко коливається. В результаті підприємства з великим обсягом продукції, ..., можуть мати незначний прибуток, та навпаки".

Що стосується балансового прибутку, то пропонується згрупувати підприємства за обсягом річного прибутку, а саме:

- дрібні підприємства – до 10 млн. руб.;

- малі підприємства – від 10 до 50 млн. руб.;

- середні – від 50 до 300 млн. руб.;

- крупні – від 300 млн. руб і вище.

Ці розрахунки були подані відповідно до умов 1995 року.

В Україні діючим законодавством в якості критерію для віднесення підприємства до категорії малого передбачено:

- обсяг господарського обороту;

- максимальна чисельність працюючих у залежності від галузі.

Питання визначення поняття *мале підприємство* врегульовано принаймні двома законодавчими актами, а саме:

- 1) Постановою Ради Міністрів УРСР від 22 вересня 1990 року "Про заходи щодо створення та розвитку малих підприємств"[1];
- 2) Законом УРСР "Про підприємства в Українській РСР" від 27 березня 1991 року [2].

За цими нормативними документами основним критерієм є чисельність працюючих:

- у промисловості та будівництві – до 200 людей;
- у інших галузях виробничої сфери – до 50;
- у науці та науковому обслуговуванні – до 100;
- у галузях невиробничої сфери – до 25;
- у роздрібній торгівлі – до 15.

На додаток зазначимо, що згідно з законами, малі підприємства можуть здійснювати власну діяльність у будь-якій галузі на засадах будь-яких форм власності. Багатопрофільні підприємства належать до малих, за критерієм того виду діяльності, який займає найбільшу частку в обсязі реалізованої продукції або наданих послуг.

Однак не визначено параметри іншого, встановленого законодавчо, критерію, а саме обсягу господарського обороту. Враховуючи, що у вітчизняній економіці спостерігається стабілізація фінансово-кредитної системи, а інфляційні процеси стають передбачуваними та керованими, варто було б розглянути і деякі вартісні критерії. Наприклад, встановити параметри критерію *обсяг господарського обороту* в залежності від галузі.

Враховуючи світовий та вітчизняний досвід у розробці цього важливого питання, ми прийшли до висновку, що універсального критерію для визначення підприємств за їх розміром у світі не існує, але, незважаючи на це, найбільш вживаним та безальтернативним є чисельність працюючих. А тому, на нашу думку, правильним було б орієнтуватись на чисельність працюючих у рамках галузі, але обов'язково враховувати особливості виробництва по кожній з них. Крім цього, в Україні законодавчо не введено поняття *середній бізнес*. Це, на наш погляд, помилково, адже світовий досвід вказує на те, що хоча і є поділ на *малий* та *середній* бізнес, принаймні за критерієм чисельності, все одно ці дві групи підприємств розглядаються разом як поняття *малий та середній бізнес*.

Опираючись на світовий досвід, нами розроблена та пропонується до застосування узагальнююча схема оціночних критеріїв визначення підприємств за розміром (див. Табл. 1.2).

Незважаючи на те, що ми за допомогою певних критеріїв визначили поняття *малі, середні* та *крупні* підприємства, зрештою це справедливо лише до певної міри. Тому, що поняття малі та середні підприємства, а особливо малі, за визначенням багатьох науковців є феноменом у господарському житті будь-якої країни, хоча історично *малі* підприємства існують, образно висловлюючись, з незапам'ятних часів. Тому, щоб збагнути та усвідомити, що ж таке *малий бізнес, мале підприємство, мала фірма, мале підприємство*, необхідно буде ще багато досліджувати та аналізувати.

З другої половини 20-го сторіччя *малий бізнес* увійшов в економіку розвинутих країн як рівноправний партнер і в дечому визначає їх економічні досягнення не тільки в економічному житті, але й суспільному, політичному, культурному, соціальному і т.ін. Уже з 50-60-х років нинішнього сторіччя науковці та й загалом люди, небайдужі до проблем розвитку підприємництва, вивчають питання феномену малих підприємств, виносячи на шпальти наукових журналів результати власних досліджень. Але й на сьогодні є поле для науковця в цій царині. Немає чіткого та всеохоплюючого визначення поняття *мале підприємство*, хоча існує безліч підходів до з'ясування цього питання. На сьогодні можна твердо сказати, які б прикметники не

додавали до слова малий чи то "... підприємства" чи "... бізнес" – це "особливий сектор економіки..." країни [4, с. 60].

Табл. 1.2 Оціночні критерії по визначенню малих та середніх фірм

Оціночні критерії		
Кількісні		Якісні
Основні	Додаткові	
1) чисельність працюючих	1) річний обсяг продукції, що виробляється	1) незалежний менеджмент, тобто поєднання капіталу функції та капіталу власника
- 1-19 – дрібні підприємства	2) вартість фондів, що використовуються	2) капітал забезпечує власник, а залучений капітал обмежується (у Німеччині ступінь участі у капіталі підприємства МСБ інших фірм не повинна перевищувати 1/3)
- 20-99 – малі підприємства	3) вартість енергії, що використовується	3) галузь, в якій функціонує МСБ
- 100-499 – середні підприємства	4) річний обсяг товарообігу	4) місцеве виробництво
- 500 і вище – крупні підприємства	5) річний розмір прибутку	5) обмежені можливості доступу до ринку капіталів
	6) розмір статутного фонду	6) спадковість у межах сім'ї
	7) розмір активів	7) безпосередня участь власника у процесі виробництва
	8) розмір річного доходу	
	9) розмір щорічних продажів	

Щоб зробити певні уявлення про цей *особливий сектор* економіки та про його елемент *мале підприємство*, необхідно розглядати це питання з якомога більшої кількості сторін. А саме: в залежності від форм власності, видів діяльності, галузевої структури, ролі в економіці, організаційних, організаційно-правових, організаційно-економічних форм та інше. І тільки тоді, можливо, вдасться визначити поняття *малі підприємства* та *мале підприємництво*. Для виконання цього завдання нами пропонується класифікувати малі підприємства за такими ознаками (див. Табл. 1.3):

1. За типом економічного зростання:

- малі підприємства *інтенсивного* типу;
- малі підприємства *екстенсивного* типу.

Малі підприємства *інтенсивного* типу розраховані на розв'язання проблем, пов'язаних з розвитком НТП, і формують базу для масового виробництва на великих підприємствах. У цьому плані вони є рушійною силою крупних виробництв. Завдання такого типу малих підприємств – зробити прорив у розробці нових виробів, товарів чи послуг, розробка нових технологій та їх відпрацювання, тобто це "полігон для відпрацювання усіх аспектів науково-технічної політики" [17, с. 6].



Малі підприємства *екстенсивного* типу розраховані на використання традиційної технології й основні завдання їх полягають у якомога повнішому насиченні ринку товарами та послугами.

Табл. 1.3 Класифікація підприємств МСБ за певними ознаками

Класифікаційні ознаки	Види (характеристика) підприємств
1. За типом економічного зростання	- інтенсивного типу (венчури); - екстенсивного типу.
2. За сектором економіки, в якому вони функціонують	- "неформального" сектора економіки; - "формального" сектора економіки;
3. За характером ринку, на якому вони працюють та який обслуговують	1. Внутрішній: - місцевий; - регіональний; - загальнонаціональний;  2. Зовнішній.
4. За галузевою приналежністю	- галузі невиробничої сфери; - галузі виробничої сфери.
5. За ступенем самостійності функціонування на ринку	- самостійні; - самостійні але постійно знаходяться у співпраці з іншими фірмами на правах підряду (франчайзінг) ; - внутрішні госпрозрахункові МСП (венчурного типу) в межах великих фірм.
6. За формою власності	- приватні; - колективні; - державні; - спільні.
7. За видами залежно від форм власності	- індивідуальні підприємства (особисті); - сімейні; - приватні; - колективні; - державні; - державно-комунальні; - спільні; - іноземного громадянина.

2. За сектором економіки, в якому вони функціонують (див. Табл. 1.3):

- МП, що належать до *формального* сектора економіки;
- МП, що належать до *неформального* сектора економіки.

Підприємством, що функціонує в неформальному секторі економіки, вважається підприємство з такими характеристиками [20, с. 6]:

- досить малі за розміром;
- володіння та управління таким підприємством здійснюється в межах однієї сім'ї;
- відсутність для такого підприємства будь-яких регламентів і захисту;
- таке підприємство знаходиться поза лаштунками основних політичних заходів та випадає зі сфери дії таких інституцій як система оподаткування, охорона здоров'я, професійна підготовка.

По відношенню до *неформального* сектора економіки це – підприємства, що об'єднані в таке поняття як *мікропідприємство* (підприємці-індивідуали або особи вільних професій).

3. За характером ринку, на якому вони працюють та який обслуговують (див. Табл. 1.3):

А. МП, що обслуговують внутрішній ринок з одночасним розподілом їх на ті, що:

- обслуговують суто місцевий ринок;
- обслуговують місцевий регіональний та загально-національний ринки.

Б. МП, що обслуговують зовнішній ринок, тобто працюють на експорт.

4. За галузевою належністю.

У залежності від галузевої структури, то МСП створюються та функціонують, як у *виробничій*, так і в *невиробничій* сферах народного господарства. Основні галузі їх функціонування в Україні – це промисловість, сільське господарство, будівництво, оптова торгівля, роздрібна торгівля, громадське харчування, торговельно-посередницька діяльність, загально-комерційна діяльність по забезпеченню функціонування ринку, побутове обслуговування, наука і наукове обслуговування, туризм, охорона здоров'я, фізична культура та соціальне забезпечення (див. Табл. 1.3).

5. За ступенем самостійності функціонування на ринку.

МСП функціонують на ринку як цілком незалежні фірми, так і в деякій залежності від інших фірм, але з різним ступенем залежності. Виходячи з цього, МСП можна розглядати як такі, що:

- діють на ринку самостійно;
- діють на ринку самостійно, але пов'язані з іншими фірмами або співпрацюють на основі субпідряду (франчайзінгу);
- діють на ринку як складовий елемент великої компанії (внутрішній госпрозрахунковий венчур), (див. Табл. 1.3).

6. За формою власності (див. Табл. 1.3).

Існує думка, що при розгляді питань, які пов'язані з розвитком, становленням та функціонуванням малих та середніх підприємств не варто робити помилку, намагаючись віднести їх до окремого виду підприємств. "Малі підприємства – це не вид, не організаційно-правова форма, а розмір підприємства" [17, с. 9]. Але, на нашу думку, це не завжди так.

МСП завжди можна віднести до того чи іншого виду, тієї чи іншої форми власності. Тому, відповідно до закону України "Про підприємства в Українській РСР", що прийнятий 10 вересня 1991 року Верховною Радою, МСП можна віднести в залежності від форми власності до будь-якого виду (див. Табл. 1.3).

У відповідності з формами власності, що встановлені законодавством України "Про власність", можуть діяти підприємства таких видів:

1. Малі індивідуальні (особисті) підприємства – засновані на особистій власності фізичної особи та винятково його праці;
2. Малі сімейні підприємства – засновані на власності та праці громадян України – членів однієї родини, що проживають разом;
3. Малі приватні підприємства – засновані на власності окремого громадянина України, з правом найму робочої сили;
4. Малі колективні підприємства – засновані на власності трудового колективу, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації;
5. Малі державні підприємства – засновані на державній власності;
6. Малі державно-комунальні підприємства – засновані на власності адміністративно-територіальної одиниці;
7. Малі спільні підприємства – змішана форма власності;
8. Малі підприємства іноземного громадянина – засновані на власності юридичних осіб та громадян інших держав.

За правовим статусом і формою господарювання малі та середні підприємства розглядають як:

- одноосібні;
- кооперативні;
- орендні;
- господарські товариства.

У західній науці та практиці виділяють у залежності від організаційної форми та правового статусу такі групи, як:

- одноосібні фірми;
- товариства (з повною та обмеженою відповідальністю, командитні);
- акціонерні товариства.

Вибір організаційної форми господарювання – досить важливий момент в організації підприємства і при його здійсненні треба зважати як на позитивні моменти тієї чи іншої організаційної форми, так і на негативні (див. Табл. 1.4, 1.5).

Табл. 1.4 Переваги та недоліки організаційної форми "Одноосібна фірма"

<i>Одноосібна фірма</i>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1) оперативність реагування на зміни на ринку.	1) обмежені можливості в отриманні фінансових ресурсів.
2) жорстка централізація у прийнятті управлінських рішень.	2) високий ступінь ризику.
	3) розширення виробництва відбувається в основному за

3) прибуток повністю належить власнику.	рахунок капіталізації прибутку.
4) низькі видатки по організації виробництва.	4) власник мусить бути обізнаним у всіх питаннях щодо ведення господарства
5) прибуток розглядається як дохід, що дає можливість отримання пільг при оподаткуванні.	

Табл. 1.5 Переваги та недоліки організаційної форми "Товариства"

<i>Повне товариство</i>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1) можливість отримання кредитів 2) прибуток оподатковується як дохід кожного з партнерів 3) управління фірмою відбувається із залученням професійного менеджера	1) складності із пошуком надійних партнерів 2) партнери несуть солідарну та необмежену відповідальність за прорахунки в господарській діяльності 3) можливі ускладнення між партнерами при переорієнтації та ліквідації фірми
<i>Продовження Табл. 1.5</i>	
<b>Товариство з обмеженою відповідальністю</b>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1) обмежена відповідальність за можливі збитки (тільки в межах власного внеску кожного із партнерів) 2) повна комерційна свобода 3) прибуток оподатковується як дохід кожного з партнерів 4) управління фірмою відбувається із залученням професійного менеджера	1) наявність певних ускладнень при отриманні банківських кредитів 2) складності із пошуком надійних партнерів 3) можливі ускладнення між партнерами при переорієнтації та ліквідації фірми
<b>Командитне товариство</b>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1) можливість отримання кредитів 2) прибуток оподатковується як дохід 3) управління фірмою відбувається із залученням професійного менеджера	1) наявність ризику, який бере на себе "компліментарій", тобто особа (пайщик) з необмеженою відповідальністю 2) складності із пошуком надійних партнерів

4) відповідальність за збитки для партнерів можлива як повна так і часткова	3) можливі ускладнення між партнерами при переорієнтації та ліквідації фірми
<b>Акціонерні товариства</b>	
<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
1) можливість мобілізації капіталів шляхом додаткового випуску акцій 2) управляється професійними менеджерами 3) стійкість, тобто незалежність від переходу акцій з одних рук до інших 4) можливість широкого використання ринку капіталів	1) високі податки на прибуток 2) великий ступінь регламентації з боку державних інституцій

Узагальнюючи теоретичні дослідження питань становлення, функціонування та розвитку малих та середніх підприємств, можна зробити висновок, що МСП, на нашу думку, це – суб'єкт господарської діяльності в межах особливого сектора економіки країни, які визначаються за розміром та масштабом виробництва через критерії, що законодавчо регламентуються і створення яких відбувається на власний ризик з метою отримання прибутку за рахунок мобілізації наявних власних та залучених капіталів, які функціонують у різних галузях народного господарства на основі різних форм власності та у будь-якій організаційно-правовій формі і які є інструментом у руках держави як засіб задоволення суспільних інтересів через активізацію господарського життя.

## **2. ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ І ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО Й СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ОНОВЛЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ**

Україна, ставши на шлях незалежного розвитку, повинна виконати два головних завдання. Перше – розбудова незалежної держави і друге – формування та розвиток соціально-економічної системи на засадах ринку.

З моменту отримання державної незалежності вже чимало зроблено в напрямку ринкових перетворень.

Поступово економіка України набуває ринкових обрисів шляхом реалізації таких заходів :

- децентралізація у прийнятті економічних рішень;
- демонополізація економіки;
- реалізація багатоманітних форм власності;
- формування ринкової інфраструктури.

Незважаючи на це, на сьогодні залишається нез'ясованим питання формування "необмеженої" кількості учасників господарської діяльності, що є чи ненайголовнішою й обов'язковою умовою сучасного соціально-орієнтованого ринкового господарства. Іншими словами, майже відсутній середній клас (прошарок суспільства), який складають малі та середні підприємці.

Малий та середній бізнес відіграє важливу роль в економічному житті майже в усіх країнах світу від високорозвинутих до країн, що розвиваються.

Основним завданням української економіки є реалізація нових елементів господарського механізму та вдосконалення організаційної структури управління народним господарством. А це «безпосередньо пов'язано з дослідженням нових тенденцій концентрації, спеціалізації та комбінування виробництва» [27, с.3]. Гігантomanія у виробництві, що була притаманна соціалістичному етапу розвитку, привела до того, що великі і надпотужні підприємства стали домінантою у вітчизняній економіці. Це одна з причин, що,

незважаючи на існування антимонопольного законодавства, до цього часу не створено умов для конкуренції та економічного змагання між господарюючими суб'єктами. Тому заслуговує на увагу досвід розвинутих країн, в основі якого тенденція прямування шляхом створення умов для розвитку МСБ.

Необхідно визнати, що у багатьох випадках дрібне виробництво ефективніше від великого, що курс на поєднання підприємств різних розмірів є найбільш правильний для поліпшення пристосованості до сучасних вимог господарювання, а також прискорення науково-технічного прогресу по цілому ряду напрямків. Не менш важливе і питання розподілу господарських функцій між великими, середніми та дрібними підприємствами та створення комплексу умов, за яких невеликі підприємства будуть працювати ефективніше та з максимальною віддачею для народного господарства [27,с.3]. В цій частині важливим є розв'язання двох проблем:

- створення умов за рахунок вдосконалення організаційного механізму по введенню МСБ в систему суспільного виробництва для більш ефективного їх функціонування;
- розвиток коопераційних зв'язків між великими та середнім і дрібними підприємствами.

Незважаючи на те, що гігантські корпорації, наприклад у США, відіграють провідну роль в економіці країни і визначають напрямки економічної політики, одночасно активізується мале та середнє підприємництво. Якщо сторіччя тому у США нараховувалось 300тис. дрібних фірм, то в середині 60-х років 20- ст. їх було вже 5 млн., а в 90-х роках – 18,5 млн. одиниць [27,с.5].

Про важливість розвитку МСБ наголошувалось на "Першій консультативній нараді з малих і середніх підприємств, включаючи кооперативи", яка відбулася з 9-13 жовтня 1989 року в Італії в м.Барі під егідою Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (UNIDO), в якій брало участь 156 представників із 68 країн та 8 міжнародних та інших організацій. Так, в узгоджених висновках та рекомендаціях по доповідях робочої групи по темі 1: "Умови, що сприяють стійкому зростанню малих та середніх підприємств" зазначається: "Консультативна нарада, високо оцінюючи провідну роль малих та середніх підприємств в економічному розвитку, вважає абсолютно необхідним використовувати всі наявні засоби для підтримки індивідуальної ініціативи, спрямованої на створення та розвиток таких підприємств [21,с.6].

Розвиток малого та середнього бізнесу сприяє :

- 1) швидким темпам впровадження нововведень і технологічних змін;
- 2) швидкому насиченню ринку товарами та послугами;
- 3) появі та впровадженню великої кількості винаходів і рацпропозицій;
- 4) подоланню галузевого та регіонального монополізму в економіці;
- 5) розширенню конкуренції за споживача, що приводить до надання їм продукції та послуг достатньо високої якості при помірних цінах;
- 6) підвищенню зайнятості населення;
- 7) підвищенню експортного потенціалу;
- 8) можливості отримання великих сум податкових надходжень;
- 9) зміцненню суспільно-політичної та економічної стійкості в державі.

Зрештою, до МСБ ставлення неоднозначне. Протягом багатьох років вважали, що малий та середній бізнес – це анахронізм, усього лиш пережиток минулого [27, с.5]. Для розуміння ролі МСБ необхідно дослідити історичну закономірність його появи, формування та розвитку. Розгляд доцільно починати з такого сучасного для нас поняття, як *змішана економіка* – економічно неоднорідна структура господарства, в якій одночасно функціонують різні соціально-економічні уклади [26, с.20]. В даний час існують такі уклади:

- 1) соціалізований;
- 2) приватно-капіталістичний;
- 3) дрібнотоварний;
- 4) патріархальний.

Саме з патріархального укладу треба і починати розглядати розвиток малого бізнесу. Патріархальний уклад характеризується наявністю примітивного індивідуального виробництва, метою якого є задоволення власних потреб. Він існує в найбільш економічно відсталих країнах Африки, Азії та Латинської Америки. Історично з патріархального укладу виростає дрібнотоварний. Дрібнотоварний уклад – просте товарне виробництво характеризується тим, що воно ґрунтується на приватній власності на засоби праці та на власній праці товаровиробника. Дрібнотоварний уклад є природним підґрунтям розвитку приватно-капіталістичного укладу і домінує в слаборозвинутих країнах.

На вищому щаблі знаходиться приватнокапіталістичний уклад. Він наявний майже в усіх країнах, але відіграє неоднакову роль. Так як описав його К.Маркс, він існує у країнах, що знаходяться на початку або на завершених етапах первинного накопичення капіталу. В розвинутих країнах він водиться в систему регульованої ринкової економіки і трансформується нею. Так, за даними податкової інспекції США, у цій країні нараховувалось 18,5 млн. "ділових одиниць" (enterprises), які поділяються на три категорії підприємств, згрупованих за формами власності та організаційно-правовим статусом [27, с.5], а саме:

- корпорації – 3,7 млн. (20% від загальної кількості);
- партнерства – 1,9 млн. (10,3% від загальної кількості);
- одноосібні компанії – 12,9 млн. (69,7% від загальної кількості).

Виходячи з того, що різні країни знаходяться на різних рівнях свого економічного розвитку, зауважимо, що й економічні уклади в структурі їх економік теж різні. Ця відмінність полягає як у питомій

вазі того чи іншого укладу в економіці країни, так і у ролі, яку вони виконують. Розуміння цього питання досить важливе з огляду на те, що наша країна, знаходячись на перехідному етапі свого розвитку, потребує досить прискіпливого та науково-обґрунтованого підходу у вивченні та використанні досвіду розвитку МСБ, як у розвинутих країнах, так і країнах, що розвиваються або знаходяться на перехідному етапі свого розвитку. Та це питання не достатньо досліджене в нашій вітчизняній економічній науці.

Високорозвинуті країни пройшли етап первинного нагромадження капіталу, який завершився наприкінці 19 століття, а з початком 20 століття через вільну конкуренцію вони увійшли в епоху імперіалізму, для якої був характерним високий рівень монополізму, концентрації фінансового та промислового капіталу. Пройшовши через дві світові війни, революції та економічні кризи, високорозвинуті країни Заходу зіткнулися з проблемами, розв'язання яких можна пов'язати з розвитком немонополістичного сектора економіки, тобто з розвитком МСБ, який за останні десятиріччя став джерелом економічного зростання та створення робочих місць. Власне його розвиток почався після другої світової війни приблизно з кінця 50-х років 20 сторіччя.

В розвинутих країнах існують три групи малого бізнесу:

До першої групи відносяться фірми, що виступають у ролі субпостачальників продукції великим корпораціям. Консультативна нарада з малих та середніх підприємств, враховуючи кооперативи, прийшла до висновку про необхідність прискорення програм розвитку субпідрядних зв'язків і виробничої кооперації для підвищення продуктивності та якості, а також забезпечення більш повного використання виробничих потужностей у секторі МСП. З метою розвитку місцевого та міжнародного субпідряду було б бажаним організувати субпідрядні біржі [21, с.14].

Друга група – це підприємства, що самостійно функціонують як у сфері виробництва, так і на ринку послуг.

Третю групу складають підприємства венчурного (ризикового) бізнесу всередині яких можна виділити дві організаційні форми:

- *внутрішній венчур*, який існує не на макрорівні, а всередині фірми, через створення наскрізної бригади, що обумовлюється автором проекту;

- другою формою венчурної організації є *венчурні фірми*, тобто окремі невеликі юридично незалежні фірми.

Отже, вказані групи МСБ відіграють важливу роль у економічному поступі розвинутих країн.

Інша роль МСП в країнах, що розвиваються. Такі підприємства є визначними в їх економіці. Підприємства, що відносяться до патріархального та дрібнотоварного укладів, є засобом існування більшості населення, а підприємства приватнокапіталістичного укладу розв'язують проблеми первинного нагромадження капіталу. Ці країни повинні пройти історичний етап свого розвитку, що був притаманний розвинутих країнам Заходу.

На необхідність розвитку МСП вказує тенденція збільшення рівня безробіття.

В останні десятиріччя все ширше стала визнаватися роль цього сектора економіки у напрямку створення робочих місць.

МСП дозволяють забезпечити зайнятості більшу частину трудящих у приватному секторі промислово розвинутих країн. За статистичними даними, у 90-х роках число зайнятих на малих та середніх підприємствах складає від 57% (США) до 81% (Італія) від числа зайнятих у промисловості та сфері послуг. Частка тільки малих підприємств за цим показником складає від 44% (Канада) до 71% (Італія). В 12 країнах Європейського союзу на початок 90-х років нараховувалось 15,8 млн. приватних підприємств (без сільськогосподарських). З них 14,7 млн. – мікропідприємства, майже 1 млн. – малі підприємства, приблизно 70000 нараховувало від 100 до 500 працівників і тільки 13000 із них використовували працю більш 500 людей. Мікропідприємства забезпечували зайнятості 31,8% усіх трудящих на приватних підприємствах, малі підприємства – 24,9% та середні 15,1% [20, с.9]. Наприклад, у Польщі, згідно з офіційною статистикою, в 1995 році існувало 2,1 млн. підприємств, з яких 92% використовували працю п'яти і менше працівників, 6% – використовували працю від 6 до 50 працівників і тільки 2% використовували працю більше 50 працівників [20, с.12]. За даними Європейської Економічної комісії ООН, в Україні число зайнятих в приватному секторі у 1993 році складало 23% [19, с.130]. Питання зайнятості і роль МСП у його розв'язанні настільки важливе, що було внесено окремою темою в чергу денну сесії Міжнародної конференції праці, яка проходила у 1997 році під егідою Адміністративної ради Міжнародної Організації Праці. Тема мала назву: "Загальні умови стимулювання створення робочих місць на малих та середніх підприємствах". Було відзначено, що позитивні результати діяльності сектора МСП необхідно розглядати на тлі загальної економічної ситуації, коли проблеми зайнятості поставлено як наріжний камінь практично в усіх країнах світу. В найбільш промислово розвинутих країнах за останні 20 років істотно підвищився рівень безробіття. Його середнє значення досягає приблизно, в країнах Європейського союзу (ЄС) – 12%. Високий рівень безробіття поєднується із скороченням можливостей працевлаштування для некваліфікованих працівників, а також із збільшенням нерівності в оплаті праці між кваліфікованими та некваліфікованими працівниками. В державах Східної та Центральної Європи з перехідною економікою, а також Співдружності незалежних держав, починаючи з 1990 року, проходило різке збільшення безробіття. Сьогодні звичайним став рівень вище 10% і є загроза його збільшення. В ряді держав регіону скоротилася реальна заробітна плата та збільшився рівень бідності. Така ж тенденція в країнах Африки та Латинської Америки. Лише в країнах Східної та Південно-Східної Азії відзначається стійке поліпшення ситуації в галузі зайнятості [20, с.2].

Зауважимо, що ті глобальні зміни, які відбуваються в світовому господарстві, істотно змінюють середовище, в якому функціонують господарюючі суб'єкти.

Виходячи з цього, необхідно розробити нові стратегії, які дали б можливість МСП забезпечити більш високий рівень економічного зростання та ефективності. Тому виникає необхідність у дослідженні та виробленні основних умов по стимулюванню розвитку МСБ, і на цій основі забезпечити максимальну зайнятість населення.

У доповіді на 85 сесії Міжнародної конференції праці проаналізовано основні зміни, які істотно впливають на ситуацію в загальносвітовій економіці. Серед них варто відзначити [20, с.3]:

1. Стійке збільшення загальносвітового виробництва, обсягів міжнародної торгівлі та потоків прямих інвестицій. Починаючи з 1950 року, темпи щорічного приросту виробництва складають 3%.
2. Зміна структури виробництва та зайнятості. Відбуваються зрушення від сільського господарства в бік промисловості та сфери послуг, у даний час сільське господарство дає 4% обсягів світового виробництва. Крім того, відбувається широкомасштабна індустріалізація в країнах, що розвиваються, в яких питома вага промислових товарів досягла рівня 20%.
3. Прискорення темпів глобалізації фінансових і товарних ринків, а також ринку праці внаслідок посилення лібералізації та досягнень у галузі комунікаційних технологій. І як результат – посилення кокуренції в країнах Східної Азії, Центральної та Східної Європи. Світова економіка стає все більш інтегрованою.
4. Більшість із цих змін вплинуло на ті умови, в яких підприємства, враховуючи малі та середні, змушені конкурувати. Для МСП визначальним є збереження власної гнучкості та конкурентоспроможності через підвищення якості власних товарів, підвищення продуктивності та зниження собівартості продукції. Ці нові пріоритети змусили більшість країн докорінно переглянути власне відношення до МСП в світлі існуючих політичних реалій.

Виходячи з існуючої на сьогодні тенденції розвитку МСП у світовій економіці, необхідно усвідомити їх значимість і для економіки України, яка все більше інтегрується у світову. Тому початковим є створення політичного та регулюючого середовища, яке б сприяло розвитку немонополістичного сектора економіки, основними елементами якого виступають МСП.

Важливість дослідження проблем розвитку МСБ полягає в тому, що Україна знаходиться на перехідному етапі свого політичного та економічного розвитку. На сьогодні економіка держави знаходиться в такому стані, для якого характерні такі явища, як:

- загальна криза політичного та економічного життя;
- недосконалість законодавчих процесів;
- тінізація економіки;
- корупція на тлі зубожіння більшості населення;
- незавершеність процесу приватизації;
- зневіра народу України в ринкові реформи;
- послаблення мотивацій до ініціативного підприємництва;
- наявність перекосів у структурі народного господарства і уповільнення процесів структурної перебудови економіки;
- високий рівень як явного, так і прихованого безробіття;
- нерозвиненість ринкової інфраструктури.

Але найголовнішою проблемою є протиріччя, яке утворилося між фінансовим і промисловим капіталом.

Фінансовий капітал домінуючий у сучасній українській економіці і зміцнюється завдяки політиці монетаризму та за рахунок концентрації грошових коштів у приватних руках, широко використовуючи процес приватизації державної власності. Через систему банків, фінансовий капітал розв'язує проблему первинного нагромадження капіталу. А, як відомо, "саме по собі нагромадження грошових капіталів шляхом переведення всіх національних ресурсів у мінову вартість та залучення їх у комерційний оборот ніколи і ніде не вело до добра. Навпаки, там, де особливо широке розповсюдження отримала комерція, що пов'язана з системою лихварського кредиту, всі види традиційного виробництва швидко занепадали.." [7, с.158]. До того ж "... чисто грошовий капітал не відігравав ніякої конструктивної ролі..." і не в стані "...винайти та налагодити принципово новий технічно-грамотний та високорентабельний процес" [7, с.158]. На противагу фінансовому капіталу промисловий капітал, який сьогодні задушений через неможливість використання дешевих кредитів, може змінити на ліпший стан в економіці. Але ці зміни в економіці можливі лише тоді, «коли промисловий капітал перемаже фінансовий, коли банкір і торговець стають агентами промислових фірм, а не силою, що диктує і домінує в суспільному житті та економіці.» [7, с.158]. Для подолання ситуації, що склалася в нашій країні, необхідна державна воля і державна принципово нова політика по підтриманню промислового капіталу. Така політика мусить бути спрямована на "стимуляцію масового промислового підприємництва – свого роду "народний капіталізм" з перспективою поступового збільшення та зміцнення позицій малих і середніх самостійних підприємств» [7, с.161].

Як висновок, можна стверджувати, що, виходячи з усвідомлення тієї ситуації, яка склалася в глобальній економічній системі загалом і українській зокрема, важливість питання дослідження та розв'язання проблем пов'язаних з розвитком МСБ, є досить актуальним, як на сьогодні, так і на перспективу. Звичайно, багато з них вже висвітлено, як західною, так і вітчизняною наукою. Але дослідження, пов'язані зі



створенням умов по стимулюванню виникнення, функціонування та розвитку МСБ у нас в Україні, і пов'язання їх з особливостями регіонів на сьогодні актуальні й пріоритетні.

З огляду на це необхідно спрямувати процес дослідження в бік вивчення досвіду розвитку малого та середнього бізнесу, як у західних країнах, так і в Україні та у відповідності до нових реалій часу використати його для стимулювання підприємництва. З цією метою ми пропонуємо розглянути досвід розвитку малого та середнього бізнесу по трьох групах країн, а саме: Північної Америки, Західної Європи, Далекого Сходу. Додатково, що особливо важливо для України, розглянути стан розвитку підприємництва в сусідній з нами країні – Росії. Такий підхід ґрунтується на тому, що:

1. Означені групи країн високорозвинуті, і наша держава орієнтується на них;
2. У цих країнах накопичено дійсно великий досвід діяльності малих і середніх підприємств;
3. Вони представляють усе розмаїття підходів по залученню малого та середнього бізнесу у народне господарство;
4. Росія відносно України в своєму економічному розвитку випереджаючими темпами просувається вперед. Отже, її досвід нам буде корисним.

Необхідно враховувати, що економіка розвинутих країн сформувалася на основі дрібних підприємств. Ентузіазм та підприємливість населення є їх внутрішньою рисою. Тому за таких умов піклування держави зводиться не стільки до сприяння створенню малих підприємств як до обмеження їх "апетитів". Лише після того, як великі підприємства стали притискати дрібні, держава змушена була створити штучні умови для вирівнювання економічної ситуації та формувати рівновигідне економічне середовище [17, с.69].

До числа найбільш гострих проблем, що торкаються МСБ, можна віднести:

- 1) низький рівень кваліфікації управлінського персоналу;
- 2) фінансово-кредитні;
- 3) труднощі в реалізації готової продукції;
- 4) відсутність достатньої кількості інформації з господарських питань [17, с.70].

У США у 1953 р. прийнято закон про малий бізнес. У ньому зазначається: "Захист та заохочення вільної конкуренції складає основу не тільки економічного добробуту, але й безпеки країни. Безпека та добробут не можуть бути забезпечені без стимулювання наявних та потенційних можливостей малого бізнесу" [4, с.64]

Сприяння МСП є самостійною частиною державної політики США. Основу такої політики складає економічне стимулювання. Функція держави зводиться до того, щоб забезпечити стимули та мотивації, що спонукають громадян займатися підприємницькою діяльністю і на цій основі розвивати виробництво, провадити дослідження та впроваджувати розробки.

Державними органами управління, що займаються питаннями МСБ в США, є адміністрація Малого Бізнесу (АМБ), а також комітет Палати представників у справах дрібних підприємств Конгресу США. Але головним є федеральне агентство США – Адміністрація Малого Бізнесу (АМБ). Вона створена у 1953 році, а основною її функцією є захист інтересів дрібних і середніх підприємств. АМБ розробляються програми сприяння МСП (див. Додаток № 1) по таких напрямках, як [13, с.17]: 1) управлінська та фінансова допомога; 2) підтримка інноваційної діяльності; 3) сприяння в отриманні державних контрактів та субконтрактів; 4) сприяння виходу на зовнішні ринки (експортні програми) 5) підтримка жінок-підприємців; 6) підтримка бізнесу, що належить національним меншинам; 7) підтримка бізнесу, що належить ветеранам бойових дій; 8) інформаційне забезпечення.

Програмою фінансової допомоги передбачається надання різного роду позик на будівництво підприємств, розширення та модернізацію виробництва, придбання обладнання, сировини, підтримку зовнішньоекономічної діяльності. Позики надаються двох видів: прямі та гарантовані. Прямі позики обмежені, мають цільовий характер. Гарантовані видаються під гарантії АМБ до 90% позикового капіталу в розмірі 175 тис.доларів терміном 8 років, а в окремих випадках до 1 мільйона доларів терміном до 25 років [13, с.18].

У межах експортних програм підтримка МСБ здійснюється в напрямках:

- надання інформації про стан і тенденції розвитку зовнішніх ринків;
- видання матеріалів про нові експортні можливості, про федеральні ресурси для малого та середнього бізнесу;
- організація навчання;
- надання гарантійних позик для здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- консультативні послуги, що надаються спеціалістами і т.і. [13, с.20].

Програми інформаційного забезпечення спрямовуються на розгляд таких питань:

- проведення аналізу бізнесу в економіці та аналізу всіх програм підтримки малого та середнього бізнесу;
- проведення досліджень ефективності федеральних законів, програм, правил оподаткування, що стосуються МСБ;
- розробка рекомендацій для федеральних агентів по вдосконаленню політики розвитку щодо МСБ і т.і. [13, с.21].

У США розроблено фінансово-кредитний механізм стимулювання МСБ, яким передбачається:

- надання прямих і гарантованих позик;
- надання субсидій;

- надання податкових пільг;
- впровадження прискореної амортизації;

Зокрема, в США надається три види позик:

- пряма позика, що надається безпосередньо АМБ, за умови якщо підприємство не має інших джерел отримання позики;
- дольова позика, надається АМБ спільно з декількома приватними кредитними установами;
- гарантована позика, за якою АМБ гарантує до 90% позикових коштів.

Дві останні позики стимулюють різні фінансові установи, надавати кошти малим і середнім підприємствам.

Але тенденція збільшення обсягів фінансової допомоги, що була характерна для 70-х років 20 сторіччя, змінилася в протилежний бік на початку 80-х років. Якщо у 1980 році прямі позики дорівнювали 76,5 млн.доларів, то у 1982р. – 13,7 млн.дол., а до 1984р. вони були скасовані. Що ж стосується гарантованих позик, то вони також скорочувались. Якщо у 1984р. вони склали 2,1мрд.дол., то у 1989р. вже 1,1 мрд.дол. [27, с.91].

Число МСП, що можуть розраховувати на державні кошти, постійно зменшується. Держава вибірково підходить до питання надання фінансової допомоги, а пріоритет належить тим підприємствам, в яких держава зацікавлена якнайбільше, це перед усім великі підприємства та підприємства ВПК. "Як підсумок, прохання багатьох малих фірм про допомогу залишаються незадоволеними. Їм доводиться отримувати позики навіть для виконання держзамовлень на ринку приватного капіталу, де процент для них у 2-3 рази вищий, ніж для великих підприємств" [17, с.92].

Іншим дійовим важелем регулювання та стимулювання МСБ є податкова політика. В США, з кінця 70-х років урядом почали розроблятися більш пільгові умови оподаткування МСП, особливо в наукоємних галузях. У 1978 році конгресом затверджено нові більш низькі ставки стягнення податків з машин та обладнання, що використовуються для фірм зі щорічним доходом менше 100 тис.дол. У цьому ж році було знижено податок на доходи від приросту капіталу. У 1981-1982 роках було введено 25% податкові пільги на збільшення видатків на НДДКР. У 1986 році у США прийнято новий закон про податкову реформу, згідно з яким було зменшено податок на прибуток корпорації з 46% до 34%. Значно зменшились податкові ставки у некорпорованого бізнесу, включаючи одноосібних власників. За новим законом передбачено дві ставки – 15% та 28%, проти 15 ставок з максимальною 50%, як було раніше [27, с.93].

Загалом, розповсюдженою формою податкових пільг є звільнення від сплати податків на товарні запаси, сировину та обладнання, створення нових робочих місць, розвиток НДДКР [27, с.92].

Важливим засобом сприяння малому та середньому бізнесу є система державних контрактів. Роботи по держзамовленню дозволяють:

- отримати гарантований ринок збуту продукції;
- прискорити процес накопичення капіталу;
- збільшити виробничі можливості;
- зміцнити конкурентоспроможність [27, с.93].

Держава закуповує товари та послуги у приватного сектора протягом 200 років, а федеральні програми допомоги МСБ в закупці у них товарів та послуг – прикмета сьогодення.

З 1942 року розроблено програми допомоги МСБ в отриманні держзамовлень. У 70-х роках розроблено законодавче забезпечення допомоги МСБ в отриманні державних контрактів і субпідрядних робіт. Законом про малий бізнес 1978 року МСП поліпшено доступ до такої допомоги в отриманні держконтрактів вартістю до 10 тис.дол. За цим законом усі великі підприємства при укладанні прямих федеральних контрактів у промисловості більше 500 тис.дол. та у будівництві більше 1млн.дол. повинні включати у власні субконтрактні програми певну частину робіт для невеликих фірм [27, с.94].

У 1980 році конгресом США прийнято ухвалу про надання державних контрактів МСБ вартістю до 25 тис.дол.

У середині 80-х років проведено зміни щодо правил закупок у малих та середніх фірм. Усі ці зміни у великій мірі торкаються військового бізнесу. Частка закупок міністерства оборони у малих фірмах складає 80% вартості усіх прямих контрактів малих фірм [27, с.95].

Але отримати державний контракт не так легко. Для цього необхідно:

1. Вивчити три томи адміністративних правил:

- "Правила регулювання державних закупок";
- "Правила отримання федеральних підрядів";
- "Правила регулювання контрактів міністерства оборони".

2. Через автоматизовану систему інформації АМБ отримати пакет пропозицій на укладання контрактів.

3. Вибрати та підписати заявку на укладання контрактів, який, як правило, має 40 сторінок тексту, та розібратися у всіх інструкціях, перш ніж контракт стане реальним.
4. Після підписання контракту фірма зобов'язана надати огляд своєї господарської діяльності, на підготовку якого, як правило, витрачається 6 тижнів.
5. І нарешті отримання замовлення [27, с.96].

Найбільшу зацікавленість держава виявляє до фірм що проводять активну науково-виробничу діяльність.

Найважливіше місце в регулюючій діяльності держави займає фінансове забезпечення дослідницької діяльності.

У США за законом про розвиток наукової діяльності малих компаній Національний науковий фонд (ННФ), а також інші федеральні міністерства, що володіють бюджетом науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, зобов'язані виділяти малому бізнесу 2,5% власних асигнувань, загальна сума яких перевищила у 90-х роках 400 млн.дол. [17, с.73].

У відповідності до урядової програми, прийнятої наприкінці 80-х років, малі фірми, що здійснюють наукові дослідження, можуть скористатися поетапним фінансуванням з боку держави власних розробок, а при успішному завершенні – отримати субсидії, необхідні на освоєння комерційного випуску нової продукції. Сума субсидій на етапах розробки складає на першому етапі 50 тис.дол., а на останньому – 500 тис.дол. [17, с.74].

Відносно новою формою підтримки МСБ є створення "інкубаторів". Основним завданням "інкубаторів" є сприяння становленню малих підприємств через підготовку кадрів, надання фінансової допомоги на пільгових умовах, ділові консультації.

За статистикою 4/5 початківців-підприємців банкрутують протягом п'яти років. Впровадження "інкубаторів" знижує ризик банкрутства на 2/3.

У США "інкубатори" надають різні види допомоги підприємцям-початківцям, у тому числі приміщення та обладнання. Інкубаційні центри, як правило, розташовані ближче до наукових та навчальних центрів, лабораторій з високою питомою вагою висококваліфікованих кадрів.

Розгляд досвіду Європейських країн проведено по таких країнах:

Франція, Іспанія, Німеччина, Італія, Данія. На відміну від США, в країнах Західної Європи (напр., Франція, Німеччина, Італія) відсутній державний спеціалізований орган управління, який займався б питаннями МСБ.

Натомість існують підрозділи при міністерствах промисловості, торгівлі або економіки. На ці підрозділи покладаються загальні стратегічні та координаційні функції [17, с.70]:

- вироблення загальної концепції та основних принципів відносин держави і малого та середнього бізнесу;
- формування умов функціонування МСП у країні, для підвищення ефективності та розширення можливостей адаптації у відповідності до умов жорсткої конкурентної боротьби.

Питаннями регулювання відносин між державою та МСБ у Франції займаються декілька міністерств і відомств [17, с.71]:

- Національне агентство по зайнятості населення здійснює допомогу безробітним, що намагаються створити власне підприємство;

- Міністерство у справах молоді та спорту виділяє фонди для підтримки молодих людей віком від 18-25 років, що мають проекти приватного підприємства;

- Міністерство праці та зайнятості здійснює фінансову допомогу для створення підприємств, пропонує мережу професійних консультантів, які готові надати допомогу початківцям у перший рік їх існування.

Допомога здійснюється і на регіональному рівні. Так, на місцевому рівні надається допомога у вигляді кредитів, по яких сплачується відсоток за пониженими процентними ставками, особливо у випадках, коли утворення підприємства супроводжується створенням додаткових робочих місць [17, с.71].

На загальнодержавному рівні розробляються спеціальні програми для підтримки малого та середнього бізнесу.

У 90-х роках французьким міністерством промисловості була подана програма заходів, спрямована на надання допомоги МСБ по таких напрямках:

- підвищення якості професійної підготовки кадрів;
- удосконалення інформаційного забезпечення;
- збільшення власних фондів підприємств [5, с.76].

Широкого розповсюдження набули створені під егідою державних органів управління з залученням приватних та громадських організацій спеціальні служби по наданню різного роду консультативних та інформаційних послуг МСП, як на національному так і на регіональних рівнях. Так, міністерством промисловості Франції зініційовано створення в районі Парижу Центру інформації про товари та ринки для вдосконалення та сприяння зовнішньоекономічної діяльності МСП. Посилило свою роботу і 22 регіональних агентства науково-технічної інформації "APIST", що активно співпрацюють з підприємствами малого та середнього бізнесу.

Для стимулювання розвитку МСБ застосовується податкова політика, за допомогою якої успішно роз'язуються регіональні проблеми. Пільги у системі оподаткування надаються урядом для:

- 1) створення нових підприємств. Так, новостворена мала форма підприємництва звільняється на 3 роки від оподаткування, а в наступні 2 роки розмір податку зменшується на 50%;
- 2) переміщення існуючих підприємств у відсталі в економічному плані райони з метою посилення коопераційних зв'язків МСП;
- 3) запровадження енергозберігаючих технологій на МСП. Так, податкова ставка на інвестиції малих та середніх компаній у даній галузі зменшується на 40-50%;
- 4) дрібних та середніх підприємств, що збільшили не менше як на 1/4 свій капітал протягом року. За це вони отримують податковий кредит у розмірі 25% досягнутого приросту, але не більше 500 тис. французьких франків;
- 5) звільнення від оподаткування реінвестованого у підприємство прибутку, одержаного від операцій з нерухомим майном;
- 6) скасування податку на залучений капітал і лібералізація оподаткування одержаного в результаті цього прибутку.

Для кредитування МСБ існують близько 50 кредитних установ. Серед яких виділяють: Товариство регіонального розвитку, Інститут розвитку промисловості, компанію по фінансуванню інновацій, Національний фонд гарантування кредитів.

І все ж, на думку спеціалістів, у Франції відсутня цілісна політика розвитку МСБ, немає чіткої координації зусиль на національному і місцевому рівнях [5,с.76].

В Іспанії цікавим є досвід демонополізації економіки країни, і який може бути корисним для вивчення та використання в Україні. В основу політики демонополізації покладено спосіб по перетворенню нерентабельних підприємств в рентабельні, шляхом перетворення таких в трудові акціонерні товариства (ТАТ). За законом, що регламентує діяльність ТАТ, здійснюється передача 51% акцій у власність підприємства, а решта продається державним підприємствам та установам, але за умови, що останні повністю або частково належать державі або місцевим органам управління. Крім того, за законом одній особі не може належати більше 25% акцій.

Для взаємодії з органами державного управління та приватними підприємствами створюються регіональні федерації трудових акціонерних товариств. У функції яких входить:

- дослідження усіх питань господарської діяльності ТАТ, таких як виробничі, комерційні, технологічні, фінансові і т.ін.;
- встановлення зв'язків та взаємовідносин з іншими федераціями, державними органами та приватними підприємствами;
- вивчення зовнішніх та внутрішніх ринків та консультування з цих питань членів федерації.

У Німеччині питаннями фінансового забезпечення МСБ займаються три банки. Пряме субсидування малого та середнього бізнесу має певні обмеження в залежності від сфери діяльності підприємства (див. Додаток № 1).

МСП мають право на отримання позики, що надається федеральним урядом у межах програми "Акціонерний капітал", яка має на меті сприяти створенню нових підприємницьких структур. За цією програмою підприємець-початківець має право на отримання позики на формування початкового капіталу, за умови, що він має в наявності 12% необхідних інвестицій у розмірі 120 тис. марок. Крім того, перші три роки від створення підприємства позичковий процент складає по роках 2, 4, 6%, а сама позика надається

терміном на 10 років. Обмеження абсолютного розміру позики, що надається малим та середнім підприємствам, регулюється в залежності від галузі чи сфери діяльності (див. Додаток № 1).

У напрямку здійснення різного роду консультацій, навчання, інформаційного забезпечення у Німеччині займається піклувальна рада з проблем раціоналізації економіки. Піклувальна рада координує державні служби, різного роду некомерційні громадські організації та торговельно-промислові асоціації. Послуги державних органів надаються безкоштовно. Додаткові послуги платні, але їх вартість на 1/4 нижча, ніж у приватних служб. Досить помірні ціни на послуги зумовлено тим, що державний бюджет субсидує 85% замовлень, які виконуються державними службами сприяння МСБ. На низькі ціни послуг впливає і такий фактор, як низький платоспроможний попит з боку малих і середніх фірм, оскільки 45% користувачів – це підприємства з числом зайнятих до 20 осіб, а 27% – фірми, персонал яких не перевищує 50 осіб [17, с.73].

У Данії широко застосовується вилучення певних сум із загального оподаткованого доходу. Так, з доходу, що оподатковується, вилучаються суми:

- платежі по боргах (% та погашення основного боргу);
- амортизаційні відрахування на машини, обладнання та їх утримання.

Крім цього, якщо підприємство зазнає збитків, то в наступному році звільняється від сплати податків.

Найбільшим лідером у сприянні розвитку МСБ у Західній Європі безперечно, є Італія. Це зумовлено тим, що у цій країні з –поміж 800 тис.діючих промислових підприємств 99% становлять малі та середні [5, с.75].

З жовтня 1991 року в Італії діє закон про заходи щодо сприяння розвитку МСП. За цим законом МСБ отримує сприяння у формі фінансової підтримки з боку держави по таких напрямках:

- інноваційна діяльність;
- технічна модернізація;
- підготовка кадрів;
- впровадження системи контролю за якістю продукції, що виготовляється;
- зовнішньоекономічна діяльність.

Основними формами підтримки МСБ є:

1. У фінансово-кредитній сфері:
  - цільове субсидування;
  - пільгове кредитування;
  - надання безкоштовних кредитів.
2. У податковій сфері:
  - звільнення від оподаткування;
  - податкові знижки;
  - пільгове оподаткування (див. Додаток № 1).

Суттєвим внеском у справу сприяння малому бізнесу є товариство сприяння молодіжному підприємництву, що функціонує на півдні Італії. Це агентство створено у 1986 році урядом Італії з метою допомогти молоді у віці від 18-35 років організувати власне підприємство і на цій основі створити нові робочі місця. Крім економічного навантаження, така дія має соціальний характер. Програма підтримки молоді дозволяє ефективно вести боротьбу проти існуючої на півдні Італії тенденції залучення її у наркобізнес та інші злочинні дії. Згідно з програмою на кожен прийнятий бізнес-проект витрачається від 1 до 1,9 млн. дол.

За 10 років розглянуто 6000 бізнес-планів, з яких реалізовано 1000 на загальну суму 1,7 млрд.дол. Кожен проект, перш ніж на нього будуть асигновані кошти, проходить аудиторську перевірку. Кредит під створення підприємства надається за таких умов:

- протягом перших 10 років заборонено продавати машини, обладнання та устаткування цих МП;
- над цими малими підприємствами встановлюється піклування з метою запобігання можливим помилкам в управлінні;

- підприємства зобов'язані протягом двох років наймати за тарифами ринку досвідчених консультантів таких фірм як "АЙ Бі ЕМ" та "Оліветті".

Згідно з офіційною статистикою, на сьогодні діють 80% підприємств, що створено за цими правилами. Усі інвестиції безоплатні, але це не означає що гроші втрачено. До державної казни надходять гроші через податки від цих підприємств та від найманих працівників. За своїм змістом італійська система підтримки МСП носить регіональний характер.

Наступну групу країн представляє Японія.

У науковій літературі про Японію "відзначається така її особливість, як "подвійна структура" економіки країни, тобто наявність у ній досить значного прошарку дрібних і середніх підприємств, незважаючи на інтенсивний процес концентрації виробництва та централізації капіталу" [15, с.364].

Якщо порівнювати економіку Японії з економіками США та країн Західної Європи, то малі підприємства відіграють дещо більшу роль у Японії, ніж у інших державах. Ще у 1969 р. на підприємствах Японії з чисельністю до 100 (зайнятих) було сконцентровано більше половини промислових робітників та службовців, а в Німеччині – лише 20%, у США – 26% [15, с.364].

На сьогоднішньому етапі розвитку ці показники дещо змінилися – у Японії цей показник (1992р.) складає 54,1%, у Німеччині (1990р.) – 44,6%, у США (1991р.) – 43,4%.

Це зумовлюється стійкістю МСП Японії, а ще більше історичними особливостями розвитку її економіки.

Важливу роль у збереженні в Японії малого виробництва в період з початку 20 сторіччя аж до другої світової війни відіграло аграрне перенаселення, що забезпечувало надходження дешевої робочої сили і стало основою для створення малого та середнього бізнесу. Крім цього, "виникав такий стан, коли ні продукція механізованих (більш крупних) підприємств, ні ринок, на який вони працювали, в основному не збігалися з продукцією та ринком традиційного дрібного виробництва" [15, с.364]. Варто зазначити, що в останні десятиріччя у малому виробництві здійснювались суттєві зрушення в бік переходу підприємств на капіталістичну основу з використанням машинної техніки [15, с.364].

Особливістю японської системи державної підтримки малого та середнього підприємництва є [9, с.135]:

- висока результативність МСБ завдяки міцній допомозі з боку держави;
- наявність «тонкого механізму балансування, що не допускає перехід за межу, коли ця допомога приводить до марного проїдання держбюджету»;
- вона ґрунтується на традиціях і культурі нації;
- за характером "складна та багаторівнева".

Загалом, економіка Японії нагадує піраміду, основу якої складають МСП, а верхній щабель займають великі та всесвітньо відомі компанії, такі, як "Мітсубісі", "Міцубісі" та інші. МСП в структурі економіки складають 99,2% від загального числа усіх фірм. На них сконцентровано 80,6% усіх зайнятих у національній економіці [9, с.135].

Правовою базою діяльності МСП є:

- базовий закон з основ політики щодо малих та середніх фірм, прийнятий у 1963 році;
- закони:
  - а) про сприяння їх модернізації та про керівництво діяльністю;

б) про кооперування середніх і малих підприємств;

в) про центральний кооперативний банк для торгівлі та промисловості.

Система допомоги МСБ визначається перш за все метою, яку переслідує держава в той чи інший період часу. Наприклад, після завершення другої світової війни метою державної підтримки була відбудова зруйнованого господарства. На сьогодні – це підвищення конкурентоспроможності національної економіки на базі новітніх досягнень НТП [9, с.136]. Іншими цілями є:

- раціоналізація управління всередині МСП, а саме:

- а) правильна організація бухгалтерського обліку;
- б) оптимальний розподіл власних і позикових коштів;
- в) внутрішньофірмовий менеджмент і планування;
- г) вдосконалення налагодження контактів з потенційними партнерами;
- д) поліпшення психологічного клімату в колективі.

- оптимізація співвідношення розміру фірми до вимог НТП;  
- сприяння кооперації, що розглядається як ціль та засіб підтримки;  
- сприяння взаємодії МСП, щоб максимально скоротити число банкрутств (із знов утворених протягом року банкрутують 5%, а у США – 30%).

В організаційному плані підтримка МСБ здійснюється:

- управлінням по малих і середніх підприємствах, що створене при міністерстві зовнішньої торгівлі та промисловості;

- громадськими організаціями, створення яких стимулюється державою. Це передусім мережа торгово-промислових рад (громадські організації з прямим виходом на державні органи всіх рівнів), які об'єднані на національному рівні торгово-промисловою палатою та інші [9, с.135].

Основними засобами державної підтримки є [9, с.137]:

- спеціальне фінансування та пільгове кредитування, гарантування позик;
- пільгове оподаткування та особливий порядок амортизації;
- організація навчання та підвищення кваліфікації кадрів;
- консультування, надання науково-технічних та інформаційних послуг;
- кооперування.

У більш детальному вигляді усі напрямки підтримки подано у Додатку № 1.

Особливий інтерес викликає досвід розвитку МСБ сусідньої нам держави Росії.

У Російській Федерації створено основи державної політики підтримки та розвитку малого підприємництва [25, с.70]:

- прийнято Федеральний закон "Про державну підтримку малого підприємництва в Російській Федерації";
- у відповідності з указом Президента в червні 1995 року сформовано Державний комітет, головне завдання якого полягає у створенні умов для ефективного розвитку малого бізнесу;
- іде формування єдиної системи державної та громадської підтримки малого бізнесу, куди входять:
  - а) Державний комітет РФ по підтримці та розвитку малого підприємництва;
  - б) Федеральний фонд підтримки малого підприємництва, регіональні фонди, агенції, центри підтримки, громадські спілки, об'єднання підприємців;

в) Торговельно-промислова палата Росії.

У фінансово-кредитній сфері МСБ стимулюється по таких напрямках:

а) запровадження прискореної амортизації основних фондів [25, с.71];

б) Указом Президента РФ від 30 листопада 1992 року передбачено:

- надання централізованих кредитних ресурсів і пільгове кредитування пріоритетних напрямків розвитку виробництва промислових товарів, товарів народного вжитку та продуктів харчування;
- утворення за участю федерального бюджету спеціальних фондів підтримки малого та середнього бізнесу [22, с.26];

в) під егідою уряду залучаються закордонні кредити [25, с.71];

г) урядом затверджена Федеральна цільова програма підтримки малого підприємства на 1996-1997 р.р., на реалізацію якої у федеральному бюджеті 1996 року виділено 386,6 млрд. рублів [25, с.71];

д) у відповідності до Указу Президента РФ від 30 листопада 1992 року, Постановою уряду РФ від 1 квітня 1993 року утворено при державному комітеті по антимонопольній політиці та підтримці нових економічних структур (ДКАП) фонд підтримки підприємництва та розвитку конкуренції, у функції якого входить фінансування та кредитування заходів, спрямованих на розвиток підприємництва;

ж) 25 жовтня 1993 року затверджено Тимчасове положення про порядок фінансування та кредитування програм і проектів із коштів фонду підтримки підприємництва та розвитку конкуренції. Згідно з цим положенням визначено, що суб'єктами малого підприємництва, які мають право на отримання фінансової підтримки, є новоутворені, а також діючі підприємства, в статутному капіталі яких частка держави, державних підприємств і громадських фондів не повинна перевищувати 25%.

Установлено також вимоги до заявок на отримання фінансової підтримки, зокрема передбачено, що питома вага кредиту в загальній сумі фінансування проекту має складати, як правило, 50% (але не більше 70%), а решта має бути за рахунок власних коштів або інших джерел. Максимальний термін реалізації проекту та погашення кредиту 1,5 роки. Процентна ставка за користування кредитом встановлюється фондом підтримки підприємництва та розвитку конкуренції в залежності від пріоритетності заходу та ефективності проекту, в межах облікової ставки центрального банку Росії. Кредит надається під заставу майна підприємства, або під поручительство іншої платоспроможної юридичної особи [22, с.26-28].

У податковій сфері впроваджено також відповідні заходи.

У 1995 році в Російській Федерації розроблено проект федерального закону "Про спрощену систему оподаткування та обліку суб'єктів малого підприємництва". Основні його положення зводяться до такого:

а) уся сукупність податків, як федеральних так і регіональних і місцевих, а також платежі у позабюджетні фонди замінюються єдиним податком на дохід;

б) граничний розмір податкової ставки встановлюється в розмірі 30%, в тому числі до федерального бюджету 10% у фіксованому вигляді, а від 0-20% в регіональні та місцеві бюджети.

У відповідності з діючим федеральним законодавством РФ для підприємств малого бізнесу передбачено такі пільги:

- *податкові канікули* у перші два роки та пільгове оподаткування прибутку в третій та четвертий роки згідно з Указом Президента РФ від 22 грудня 1993 року N2270 "Про деякі зміни в оподаткуванні та про взаємовідносини бюджетів різних рівнів";

- банки, що надають не менше 50% загальної суми кредитів МП (крім тих, що здійснюють постачальницько-збутову, торговельну та закупівельну діяльність), сплачують податок на прибуток за ставкою, зменшеною у 1,5 раза;

- страховим організаціям також надається пільга, якщо вони отримали не менше 50% страхових внесків від страхування майнових інтересів малих фірм, згідно з якою податок на прибуток сплачується за ставкою зменшеною, у 1,5 раза;

- змінено порядок сплати до бюджету податку на прибуток, за яким МП (малі підприємства) сплачують податок на прибуток, виходячи із фактично отриманого прибутку без сплати авансових платежів;

- податок на додану вартість МП сплачують також щоквартально, виходячи із фактичних оборотів по реалізації товарів, робіт і послуг за минулий квартал не пізніше 20 числа місяця, що йде за звітним;

- право віднімати із сум ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету, в повному обсязі сум цього податку, які сплачені при придбанні основних засобів і нематеріальних активів;

- списання на собівартість продукції робіт і послуг амортизаційних відрахувань (згідно з цією пільгою підприємство має право в перший рік експлуатації нового обладнання списувати у формі амортизації 50% його первісної вартості).

Ці пільги вводяться виходячи з того, що МП стежити усі зміни у законодавстві досить важко і накладно. З одного боку, тримати на посаді висококласного бухгалтера-фахівця досить дорого, а з іншого – відсутність бухгалтера приводить до того, що власник не спроможний сам вирішити питання по веденню обліку, і у випадку перевірок висока ймовірність сплати штрафів. Це негативно впливає на діяльність МП, а високі штрафи можуть привести і до банкрутства. Одним із важливих напрямків підтримки малого бізнесу є залучення його до участі у виконанні держзамовлення. В даний час розроблено Постанову та Положення "Про порядок резервування частки державного замовлення на малих підприємствах [25, с.72].



Політика роздержавлення власності, антимонопольна політика, формування ринкової інфраструктури стимулювали становлення та розвиток МСБ в Україні. За статистичними даними на початок 1997 року в Україні діяло 101 тис. МП (Див. Табл. 2.1), на яких було занято 1,1 міл.людей. <sup>1</sup>

Табл. 2.1 Кількість діючих малих підприємств і кооперативів по роках в Україні.

Показник	Роки						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Малі підприємства	26500	50496	75000	79827	91601	93091	101000
Кооперативи (одиниць)	27486	17243	9777	5972	4418	3179	-

Для створення сприятливого клімату розвитку МСБ урядом України прийнято Програму розвитку підприємництва на 1997-1998 роки з метою перетворення малого та середнього підприємництва у провідний сектор економіки. Причому основна увага переноситься на регіони, оскільки більша частина підприємств працює на місцевих ринках, що сприяє створенню нових робочих місць у регіонах і додає коштів у місцеві бюджети.

На державному рівні з метою реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва в Україні у 1991 році створено фонд підтримки підприємництва і розвитку конкуренції. Згодом він був реорганізований і на його базі Постановою Уряду України від 27 серпня 1995 року створено Український фонд підтримки підприємства. Цей фонд некомерційний і не ставить за мету отримання прибутку. Основні його функції такі:

- вирішення фінансових питань розвитку малого та середнього бізнесу;
- залучення до співпраці у питаннях фінансування як вітчизняних, так і зарубіжних фінансових інститутів;
- правова і консультативна допомога структурам малого та середнього підприємництва і т.ін.

Створено також Спілку підприємців малих, середніх та приватних підприємств України з їх регіональними відділеннями. Спілка здійснює комплексну підтримку підприємства шляхом:

- проведення семінарів та надання консультаційних послуг з різних питань розвитку малих, середніх і приватних підприємств;
- організації навчання і т.ін.

Згідно з договором про співробітництво між Спілкою та Асоціацією підприємств "Інфо-бізнес" на базі виконавчої дирекції з грудня 1995 року працює "Офіс оперативних консультацій по консалтинговій та інформаційній підтримці підприємств" [6, с.17].

Для фінансової підтримки МСБ в Україні діють різні фонди та банківські установи. Їх налічується, за оцінкою дослідницького центру сприяння розвитку малого бізнесу "Венчур", до 10 установ. Серед них варто назвати такі:

- Європейській банк Реконструкції та Розвитку;
- Інвестиційний фонд "Україна";
- Фонд Малих Кредитів;
- ОПІК (Overseas Private Investment Corporation) та інші [29, с.3-5].

Наприклад, Фонд малих приватних підприємств, що є частиною американського фонду "Western NIS Enterprise Fund", розробив програму співпраці з українськими МСП, за якою останнім надається позика у розмірі від 100 до 500тис.дол. в один проект із терміном сплати до 3-х років. Фонд не вимагає ніяких офіційних гарантій від страхових компаній або банків.

Крім уже названих установ та організацій, існують галузеві комітети підприємців, що створені при Торгово-промисловій палаті України. У їх функції [24, с.12], входить:

- здійснення допомоги членам ТПП України в організації нормальних стосунків з органами законодавчої та виконавчої влади;

<sup>1</sup> Статистичний довідник. Економічний і соціальний розвиток України у 1996 році, с.64.

- підготовка до розгляду державними органами пропозицій, спрямованих на підтримку підприємництва;
- реалізація державних програм у сфері розвитку економіки, фінансів, торгівлі, зовнішньоекономічної діяльності;
- пошук і встановлення нових коопераційних зв'язків, як усередині країни, так і за її межами;
- захист інтересів членів ТТП України в державних органах та міжнародних організаціях.

Для фінансування малого та середнього підприємництва існує Державний інноваційний фонд України, утворений відповідно до Закону України "Про засади державної політики у сфері науки та науково-технічної діяльності" (ст.24) та Постанови Кабінету Міністрів України від 18 лютого 1992 року за N77. Кошти формуються за рахунок бюджетних асигнувань, обов'язкових відрахувань підприємств, а також добровільних внесків юридичних і фізичних осіб. Фонд підтримує впровадження наукових розробок, на які вже є конструкторсько-технологічна документація, дослідний зразок, виготовлена невелика партія продукції. Крім цього, Держінфонд створив Український центр підтримки інноваційної діяльності, функцією якого є організація спільного інвестування у цінні папери підприємств у процесі приватизації, постприватизаційний період, розвиток фондового ринку України.

Загалом же всі організації, що спрямовують свою діяльність на стимулювання та підтримку МСБ в Україні, можна розмежувати на такі 3 групи [10]:

1. Державні установи сприяння розвитку підприємництва яких налічується близько 13;
2. Громадські об'єднання підприємців, кількість яких складає до 37 одиниць;
3. Міністерства та відомства, які видають спеціальні дозволи [ліцензії] на здійснення окремих видів підприємницької діяльності, таких налічується 25 одиниць.

Головну роль у розвитку малого та середнього бізнесу України відіграє наявність законодавчо-нормативної бази. Основу її повинен складати Закон "Про малі та середні підприємства", який має закріпити такі правові питання як:

- кількісні та якісні критерії МСБ;
- права та обов'язки;
- роль у ринковій економіці;
- перелік пільг і т.п.

На сьогодні в Україні відсутній такий закон, що суттєво впливає на формування основ законодавчого забезпечення малого та середнього бізнесу.

На розвиток малого та середнього підприємництва в Україні значно впливає існуюча податкова політика. На жаль, скорочення податкових пільг для малого бізнесу почалося ще у 1992 році, коли урядом було прийнято Декрет "Про податок на прибуток підприємств і організацій", а закріплення такого стану відбулось у 1995 році з уведенням у дію Закону України «Про оподаткування прибутку з підприємств і організацій».

За цим законом значно скоротилися пільги для суб'єктів підприємництва, а для малого бізнесу їх загалом не передбачалося. Такий стан суттєво вплинув на кількість діючих підприємств у цьому секторі економіки. Так, кількість діючих МП до зареєстрованих у (%) становила по роках у 1992р. – 44,4%; у 1993р. – 47,7%, у 1994р. – 37,3%, у 1995р. – 31,9% [6, с.16].

На початок 1996 року в Україні середньорічна кількість працівників МП складала 1042,4 тис. осіб, кооперативів – 82,5 тис., крім того 859 тис. громадян-підприємців та 90 тис. зайнятих у фермерському господарстві. На 1.1.1996 року всього у малому підприємстві кількість працівників становила понад 2 млн. осіб, а це майже 10% зайнятого населення України [8, с.38].

У країнах Західної Європи частка зайнятих на МП складає приблизно 54%, а на малих та середніх – приблизно 72%. Крім того, частка зайнятих на малих підприємствах коливається по країнах від 44,3% у Фінляндії до 71,4% у Італії, а на малих та середніх підприємствах від 61,4% у Фінляндії до 81,3% у Італії [20, с.8]. У країнах Східної Європи цей показник становить – 20%, а у Росії – 13%.

В основному малий бізнес розвивається у сфері торгівлі, громадському харчуванні та посередницькій сфері і становить 50% підприємств від загальної кількості, в той час як частка малих підприємств у промисловості складає – 15%, будівництві – 11%, у побутовому обслуговуванні – 5%<sup>1</sup>.

<sup>1</sup>Статистичний довідник. Економічний і соціальний розвиток України у 1996 році, с.64.

Частка продукції МП у промисловому виробництві України у 1991р. складала 0,8; у 1995р. – 1,9, а у 1996р. – 2,5 (див. Табл. 2.2).

Табл. 2.2 Частка продукції МП у промисловому виробництві України  
в 1991-1997 роках

Показник	Роки						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Частка продукції МП у промисловому виробництві	0,8	-	-	-	1,9	2,5	-

Кількість діючих малих підприємств на 1000 населення в Україні становила по роках: у 1991р. – 0,5, у 1992р. – 0,97, у 1993р. – 1,4, у 1994р. – 1,54, у 1995р. – 1,77, у 1996р. – 1,83, у 1997р. – 1,98 (див.Табл. 2.3).

За цим показником Україна відстає від країн ЄС, відповідно до даних 1997 року, у 22 рази, та майже у 38 разів від США. Навіть якщо додати кількість діючих кооперативних підприємств, цей показник суттєво не зміниться, особливо якщо врахувати, що кількість кооперативів зменшується з року в рік.

Табл. 2.3 Співвідношення між чисельністю населення України та кількістю МП і кооперативів у 1991-1997 роках

Показники	Роки						
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Чисельність населення України станом на 1.01(млн.осіб)	51,9	52,1	52,2	51,7	51,7	50,9	-
Кількість діючих МП (одиниць)	26500	50496	75000	79827	91601	93091	101000
Кількість діючих кооперативів (одиниць)	27486	17243	9777	5972	4418	3179	-
Кількість МП в розрахунку на 1000 населення	0,5	0,97	1,4	1,54	1,77	1,83	1,98
Кількість кооперативів у розрахунку на 1000 населення	0,53	0,33	0,18	0,11	0,08	0,06	-
Кількість діючих МП і кооперативів (одиниць)	53986	67739	84777	85799	96019	96270	101000
Кількість МП та кооперативів на 1000 населення	1,04	1,3	1,62	1,66	1,86	1,89	-

Необхідно також враховувати, що діючих МП було б більше, якби не існуюча політика, за якої більшість підприємств приховують свою діяльність або зовсім припиняють. Так, за даними [12, с.37], кількість діючих МП складає 37,3% від числа зареєстрованих. Якщо у 1997 році діяло 101000 одиниць МП, то, враховуючи зареєстровані, їх могло бути 270777 підприємств.

Ми простежили кількісний аспект розвитку МСБ в Україні. А які якісні ознаки цього процесу? Для цього нами проаналізовано ряд важливих макроекономічних показників, а саме:

- 1) співвідношення валового внутрішнього продукту і чистого продукту по роках на:
  - малих підприємствах;
  - кооперативних підприємствах;
  - разом на малих та кооперативних підприємствах.
- 2) динаміка виручки (валового доходу) та чистого продукту(доданої вартості) на МП України по роках;
- 3) рентабельність малих підприємств та кооперативних підприємств у співвідношенні з показниками рентабельності по галузям народного господарства та промислових галузей по роках.

У розвинутих країнах виробляється на підприємствах МСБ від 33 до 66% ВВП<sup>1</sup>, а в Україні аналогічний показник значно менший (див. Табл. 2.4 – 2.6).

Табл. 2.4 Співвідношення валового внутрішнього продукту і чистого продукту малих підприємств у 1991-1996 роках в Україні

Показники	Роки					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Валовий внутрішній продукт, млн.грн.	124579,0	103102,0	29067,0	47189,0	76322,0	80510,0
Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції, робіт та послуг МП млн.грн	-	7843,0	3175,0	5057,0	6896,5	8397,0
Частка у ВВП, %		7,6	10,9	10,7	9,04	10,4
Матеріальні та прирівнені до них витрати малих підприємств млн.грн.	-	-	901,6	1426,1	2147,7	2657,0
Чистий продукт малих підприємств (додана вартість) млн.грн	-	-	2273,4	3631,0	4748,8	5740,0
Частка у ВВП, %	-	-	7,8	7,7	6,2	7,1

Табл. 2.5 Співвідношення валового внутрішнього продукту і чистого продукту кооперативів у 1991-1997 роках в Україні

Показники	Роки					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Валовий внутрішній продукт, млн.грн.	124579,0	103102,0	29067,0	47189,0	76322,0	80510,0
Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції, робіт та послуг кооперативами, млн.грн	4223,0	1649,0	381,4	413,6	417,2	282,0
Частка у ВВП, %	3,4	1,6	1,3	0,9	0,5	0,35
Матеріальні та прирівняні до них витрати кооперативів млн.грн.	-	-	-	269,7	155,7	101,0
Чистий продукт кооперативів (додана вартість) тис.грн	-	-	-	143,9	261,5	181,0
Частка у ВВП, %	-	-	-	0,57	0,34	0,22

Табл. 2.6 Співвідношення валового внутрішнього продукту і чистого продукту МП і кооперативів у 1991-1997 роках

Показники	Роки					
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Валовий внутрішній продукт, млн.грн.	124579,0	103102,0	29067,0	47189,0	76322,0	80510,0

<sup>1</sup> Статистичний довідник. Економічний і соціальний розвиток України у 1996 році, с.64.

Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції, робіт і послуг МП та кооперативами, млн.грн	-	9492,0	3556,4	5470,6	7317,7	8679,0
Частка у ВВП, %	-	9,2	12,2	11,6	9,6	10,8
<i>Продовження табл. 2.6</i>						
Матеріальні та прирівняні до них витрати МП і кооперативів млн.грн.	-	-	-	1695,8	2303,4	2758,0
Чистий продукт МП і кооперативів (додана вартість) млн.грн	-	-	-	3774,8	5014,3	5921,0
Частка у ВВП, %	-	-	-	8,0	6,6	7,3

Так, за даними таблиці 2.4, валовий дохід малих підприємств у валовому внутрішньому продукті України складає по роках: 1992 – 7,6%, 1993 – 10,9%, 1994 – 10,7%, 1995 – 9,04%, 1996 – 10,4%, а чистий прибуток (додана вартість): 1993 – 7,8%, 1994 – 7,7%, 1995 – 6,2%, 1996 – 7,1%. Якщо порівнювати ці показники з аналогічними показниками у розвинутих країнах, то в Україні вони набагато менші. В динаміці вище названі показники характеризуються відносною стійкістю. У середньому відхилення по роках складає 1,54%. Що стосується кооперативних підприємств, то для них характерне падіння частки валового доходу та доданої вартості у валовому внутрішньому продукті України.

Якщо у 1991 році валовий дохід кооперативних підприємств у валовому внутрішньому продукті України складав 3,4%, то у 1996 цей показник зменшився і становив 0,35% (див. Табл. 2.5). Відповідно це стосується і такого показника, як чистий продукт (додана вартість). Це пояснюється перш за все тим, що кількість кооперативних підприємств значно зменшилася у 1996р. порівняно з 1991 роком. Таке зменшення відбулось завдяки тому, що більшість кооперативних підприємств змінили свій організаційно-правовий статус, перереєструвавшись як малі підприємства.

Зауважимо, що більшість МП утворилися на базі існуючих кооперативів. Крім того, вони були створені при державних підприємствах, і використовуючи у великій мірі базу державних підприємств, деякі виникли в процесі приватизації на місці державних, а певна частка – це нові утворення.

Розвиток МП – це історично зумовлений процес, в основі якого на самому початку зародження був саме кооперативний рух. Нами прораховано показники співвідношення валового внутрішнього продукту та валового доходу і чистого доходу по МП, кооперативах в сукупності, але результати, що були отримані, суттєво не відрізнялись від тих, що були отримані по малих підприємствах. Внаслідок зменшення кількості кооперативних підприємств загальна картина стану розвитку малого бізнесу по вищезгаданих показниках істотно не змінилася (див. Табл. 2.6).

Цікава тенденція спостерігається при аналізі динаміки валового доходу та чистого продукту (доданої вартості) на МП. Зазначені показники збільшуються з року в рік. У порівнянні з 1992 роком валовий дохід на МП у 1996 році збільшився на 7%, а у порівнянні з 1993 роком – у 2,52 рази (див. Табл. 2.7).

Табл. 2.7 Динаміка виручки (валового доходу) та чистого продукту

(доданої вартості) малих підприємств в Україні по роках

Показники	Роки				
	1992	1993	1994	1995	1996
Індекс інфляції	21,0	102,6	5,0	2,8	1,4

Виручка (валовий дохід) від реалізації продукції, робіт і послуг МП по факту млн.грн	3,9	162,0	1290,0	4926,0	8397,0
Чистий продукт малих підприємств (додана вартість) по факту млн.грн	-	116,0	925,1	3392,0	5740,0
Виручка МП перерахована через індекс інфляції до цін 1996 року млн.грн.	7842,7	3175,2	5056,8	6896,5	8397,0
Чистий продукт МП, перерахований через індекс інфляції до цін 1996 року	-	2273,6	3626,4	4748,8	5740,0
Виручка МП у відсотках до 1992 року (%)	100,0	40,5	64,5	87,9	107,0
Чистий продукт МП у відсотках до 1993 року (%)	-	100,0	159,0	208,0	252,0

Розглянемо інший показник, що характеризує фінансово-економічну ефективність діяльності підприємств, – рівень рентабельності. Починаючи з 1993 року, він постійно зменшується (див. Табл. 2.8). Але якщо порівнювати цей показник з аналогічним по галузях народного господарства, то рівень рентабельності на МП вище в середньому у 1,25 раза, а у порівнянні з галузями промисловості – у 1,35 рази.

Табл. 2.8 Рентабельність малих підприємств і кооперативів  
по Україні в 1991-1997 роках

Показники	Рівень	Роки				
		1991	1993	1994	1995	1996
Балансовий прибуток млн.грн	МП	717,9	826,9	1243,5	1381,3	1130,0
	кооп.	-	76,44	81,5	62,16	19,0
	Разом	-	903,34	1325,0	1443,5	1149,0
Витрати на виробництво реалізованої продукції млн.грн	МП	3167,2	1931,6	3083,8	4741,07	6349,0
	кооп.	-	251,9	269,85	306,2	227,0
	Разом	-	2183,5	3353,65	5047,27	6576,0
Рівень рентабельності, %	МП	22,7	42,8	40,3	29,1	17,8
	кооп.	-	30,3	30,2	20,3	8,4
	Разом	-	41,4	39,5	28,6	17,5
Рівень рентабельності галузей народного господарства, %		21,1	36,8	25,6	20	
Рівень рентабельності промислових галузей, %		27,3	35,6	24,7	16,6	8,9

Важливий і показник продуктивності праці. За даними, частка працівників МСП становила 5% [8, с.38] зайнятого населення, а частка валового доходу у валовому внутрішньому продукті України 10,4% у 1996 році (див. Табл. 2.4). Це свідчить про те, що продуктивність праці на МП у двічі більша, ніж у цілому по народному господарству.

Зрозуміло, що за аналогічними показниками Україна явно відстає від високорозвинутих країн. Але аналіз якісних показників, що характеризують стан розвитку МП в Україні, свідчить про те, що малий бізнес все сильніше заявляє про себе, про своє право на існування в господарському житті країни. Хоча вага малого бізнесу ще незначна, але при умові політичної та економічної лояльності він може стати вагомим і значущим сектором вітчизняної економіки. Про потенційні можливості сектора МСБ говорить принаймні той факт, що валовий внутрішній продукт, вироблений в Україні у 1996 році, в порівнянні з 1992 роком склав 78,0%, у той же час валовий дохід малих підприємств збільшився за той самий період на 7%.

Це доводить, що сектор малого бізнесу спрацьовує ефективніше, ніж інші сектори економіки, навіть за цих складних умов бізнесу в Україні. Тому треба виробити таку політику у державі, яка б сприяла подальшому поступу малого бізнесу.

Одним із факторів, що може суттєво вплинути на розвиток МСБ, є кооперація з крупним виробництвом. Це впливає з двох аспектів.

По-перше, в сучасних умовах, про що свідчить досвід розвинутих країн, «основою економіки продовжує залишатися велике підприємництво (великі підприємства та об'єднання) ті самі «500 крупних корпорацій», в яких провідні економісти світу вбачають «основу індустріальної системи»» [4, с.63].

По-друге, МСП підвищують життєздатність крупних підприємств, їх конкурентоспроможність. Висока рентабельність крупних виробництв визначається масовістю випуску та сталістю асортименту продукції. Прискорення НТП скорочує ці можливості через те, що необхідно постійно вносити зміни до техніко-економічних характеристик продукції, відстежувати кон'юнктуру ринку. А МСП через свою гнучкість у реагуванні на кон'юнктуру ринку, викликану НТП, дозволяють крупним підприємствам зберегти свої переваги. Але це може відбутися за умови, коли співвідношення між кількістю МСП і кількістю великих буде на користь перших, тобто кількість МСП повинна перевищувати кількість великих і таким чином утворювати конкурентне середовище, що допоможе стримати збільшення розцінок на комплектуючі [18, с.49].

Зважаючи на ці два аспекти, Україні необхідно проводити зважену політику реформ, щоб на майбутнє залишитися індустріально розвинутою країною, а не скотитися до рівня «бананової країни». Реформуючи відносини власності необхідно:

- під час приватизації залишити цілісними ті великі підприємства, що визначають економічне обличчя держави, виходячи з помірно визначеної стратегічної економічної політики на майбутнє;
- застосовувати відповідні важелі для проведення антимонопольної політики так щоб створити навколо великих провідних підприємств відповідне конкурентне середовище.

Через демонополізацію є можливість створити умови для виникнення достатньої кількості підприємств МСБ, для обслуговування пріоритетних великих підприємств.

Завдяки цьому принаймні декілька важливих для економіки держави проблем буде розв'язано, а саме:

- 1) збереження підприємств, що ототожнюють індустріальний розвиток держави та збереження індустріальних позицій держави;
- 2) створення великої кількості МСП;
- 3) вирішення структурної перебудови економіки, наслідком чого стане можливою поява замкнутого циклу виробництва і зменшення залежності від економіки інших держав.

"Якщо не буде активного та позитивного втручання держави, то хід подій може привести до згорання малого підприємництва в Україні, головним чином за рахунок переходу підприємств у тіньову економіку. Це, в свою чергу, приведе до загострення економічних проблем та посилення 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 загальнодержавної програми соціально-економічних перетворень в Україні." [6, с.17].

Аналізуючи зарубіжний та вітчизняний досвід розвитку МСБ, ми прийшли до таких висновків:

1. Малий та середній бізнес відіграє значну роль в економічному житті розвинутих країн світу. В ньому зайнято: в країнах ЄС 72% із загального числа по народному господарству, в Японії – 78%, у Росії – 10%. Питома вага малого та середнього бізнесу у валовому внутрішньому продукті складає від 50-65%, а експортної продукції виробляється від 20 до 40% в залежності від країни.

2. Незважаючи на великий внесок в економіку, МСБ потребує державної підтримки та державного регулювання, виходячи з проблем, які перед ним стоять. Політика держави по відношенню до нього в розвинутих країнах – це політика зацікавленості і підтримки на всіх напрямках економічного і політичного життя і визначається державою як пріоритетна. Так, у деяких країнах прийнято низку законів серед яких – Закон про малий бізнес (в США) та акт про основи політики щодо малих і середніх підприємств (в Японії). Для управління малим бізнесом створюються спеціальні органи, як Адміністрація Малих Бізнесу (АМБ) у США.

3. Досвід розвитку МСП у розвинутих країнах свідчить про те, що основні проблеми полягають у:

- 1) фінансово-кредитній сфері;
- 2) інформаційному забезпеченні;

- 3) низькому рівні кваліфікації управлінського персоналу;
- 4) збуті продукції.

4. Основними напрямками державної підтримки є:

- 1) забезпечення кредитними ресурсами;
- 2) пільгове оподаткування;
- 3) інформаційне і консультативне забезпечення;
- 4) підготовка та перепідготовка кадрів;
- 5) сприяння зовнішньоекономічній діяльності;
- 6) реалізація продукції (держзамовлення, держконтракти, субпідряди) і т.ін.

5. Основні способи впливу на процес розвитку МСБ:

- 1) законодавче забезпечення;
- 2) розробка та впровадження державних програм підтримки по різних напрямках діяльності;
- 3) державне субсидування та кредитування;
- 4) створення організаційних структур підтримки та ін.

6. Аналіз якісних показників розвитку МСБ в Україні, незважаючи на його незначний вплив на економіку в цілому, свідчить про його спроможність виконувати великі завдання, як на макро-, так і мікрорівнях.

7. Проблеми МСБ в Україні знаходяться в організаційно-правовій, нормативній та регулюючій площині і завдяки використанню досвіду зарубіжних країн деякі з них можуть бути подолані в найближчій перспективі. В основному проблеми пов'язані з фінансуванням, продуктивністю праці, управлінням інформацією, професійною підготовкою, збутом і невідповідним регулюючим середовищем. Визначеність зовнішнього середовища за рахунок його дослідження та аналізу істотно впливає на формування структур малого та середнього підприємництва.

8. Мале та середнє підприємництво необхідно розглядати в якості форми організації, яка потребує специфічної політики та інститутів спеціального призначення для задоволення їх потреб. Політичні підходи до малих та середніх фірм повинні враховувати тип даної організації та зважати на такі фактори, як маломасштабність, обмеженість ресурсів, місцевий характер, необхідність у координації дій. Основними способами збільшення числа підприємств в Україні є зважена політика приватизації та демонополізації.

### **3. ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ФОРМУЮТЬ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Для успішного подолання кризових явищ в економіці України необхідно проводити роботу по стимулюванню розвитку підприємницької діяльності, основою якої складають МСП.

Розвиток підприємництва у великій мірі залежить від середовища, у якому воно зароджується, розвивається та функціонує. На нашу думку, під підприємницьким середовищем треба розуміти сукупність факторів, які в тій чи іншій мірі, безпосередньо або опосередковано впливають на процеси виникнення, становлення, функціонування та розвитку МСП і кооперативів.

МСБ, включаючи кооперативи, є окремим сектором економічної системи суспільства. Тому з погляду системного підходу, це передусім відкрита система, що характеризується взаємодією із зовнішнім світом.

Відкрита система не є самодостатньою, вона залежить від енергії, інформації, матеріалів, що надходять ззовні. Крім того, вона має здатність пристосовуватись до змін зовнішнього середовища і мусить це робити, аби успішно функціонувати. [16,с.79].

Окремою ланкою в системі МСБ є організація (підприємство, фірма). Будь-яка організація формується за рахунок як внутрішніх факторів, що складають її внутрішнє середовище, так і зовнішніх, що складають її зовнішнє середовище.

Фактори, що формують внутрішнє середовище, вимагають уваги керівництва та залежать від уміння, досвіду і здібностей керівника і є результатом управлінських рішень. Внутрішнє середовище організації складається з таких факторів: місія, цілі, структура, задачі, технології, люди.

Окремо доцільно виділити етико-культурну групу факторів, яка має такі складові: етика організації, культура виробництва (підприємства), культура якості та продуктивності праці, інформаційна культура.

Перш за все розвиток будь-якої організаційної структури залежить від поставленої головної мети, що визначає причини її існування. В економічному середовищі постановку такої головної мети прийнято



називати місією. Її досягнення можливе завдяки комплексу цілей. Загалом підприємство характеризується різноманітністю та взаємопов'язаністю цілей. Вибір і постановка головної мети та комплексу цілей, що з нею пов'язані, є найважливішими факторами розвитку підприємства через те, що це дає змогу виробляти стратегію і тактику, завдяки яким можна проводити відповідно до внутрішніх та зовнішніх умов політику підприємства як у короткому, так і більш тривалому періоді часу.

Досягнення поставленої перед підприємством мети відбувається завдяки такому фактору, як правильний вибір організаційної структури. Структура організації – це логічно вибудовані взаємовідносини між рівнями управління та функціональними ланками [16, с.90].

Визначальні моменти, що складають організаційну структуру, такі:

- спеціалізований розподіл праці як по горизонталі, так і по вертикалі;
- обсяг управління;
- координація дій між ланками, що складають організаційну структуру.

Спеціалізований поділ праці – це закріплення роботи за фахівцями, тобто тими, хто здатний виконати її ліпше з погляду організації як єдиного цілого [16, с.90].

Горизонтальний поділ праці – це групування спеціалістів разом у межах функціональної ланки. Вертикальний поділ праці – це відокремлення роботи по координації від безпосереднього виконання завдань для успішного проведення групової роботи.

Обсяг управління – це кілька осіб, що підпорядковані одному керівнику.

Від числа осіб, що підпорядковані одному керівнику, залежить кількість рівнів управління в організаційній структурі. Чим більше осіб підпорядковано, тим менше рівнів управління і навпаки, чим менше підпорядковано осіб, тим більше рівнів управління.

Успішність тієї чи іншої структури залежить у певній мірі від уміння скоординувати роботу усіх ланок як по вертикалі так і по горизонталі.

Для реалізації мети формують завдання – закріплену роботу, серію робіт або частину роботи, що повинна бути виконана заздалегідь установленим способом і у заздалегідь обумовлені терміни. Завдання традиційно поділяють на три групи: 1) робота з людьми; 2) робота з предметами; 3) робота з інформацією [16, с.93].

Умілий розподіл завдань, дозволяє успішно досягати цілі, поставленої перед окремим робочим місцем, окремою ланкою та підприємством у цілому.

Із завданнями тісно пов'язаний четвертий фактор внутрішнього середовища – технологія. Виконання завдання охоплює використання конкретної технології як засобу перетворення матеріалу, що надходить на вході на форму, яка отримується на виході [16, с.95].

Вплив цього фактору на функціонування підприємства значний, адже застосування тієї чи іншої технології на всіх ділянках діяльності підприємства від управління до виробництва здатне або прискорити розвиток підприємства або пригальмувати.

Одним із значимих факторів – людський. Саме людина визначає, що робити, як робити і для кого робити. Наскільки цей фактор важливий, настільки ж він найскладніший при його обліку в діяльності підприємства.

«Як поводить себе людина в суспільстві та на роботі є наслідком складного узгодження характеристик особистості та зовнішнього середовища» [16, с.99].

Основні характеристики, що підлягають обліку при визначенні впливу зазначеного фактору на стан розвитку організації, такі:

1) здібності; 2) схильність, обдарованість; 3) потреби; 4) очікування; 5) сприйняття; 6) відношення, точка зору; 7) цінності.

Не менш важливі й фактори, що складають етико-культурну групу. Сучасною наукою про управління висувається теза про те, що істотним моментом у підприємницькій діяльності постає питання етичної поведінки організації. Загалом мова йде про етику бізнесу, що охоплює:

- соціальну відповідальність організації;
- варіанти поведінки членів трудового колективу на рівні управління та виробництва;
- постановку цілей, що переслідує організація, та засоби, що використовуються для їх досягнення.

Будь-яка організація існує не сама по собі, а знаходиться в певному оточенні з безліччю складових, які формують інфраструктуру бізнесу. Інфраструктура бізнесу суттєво впливає на успіх у діяльності організації і до певної міри визначає саме її існування як суб'єкта господарювання.

Складовими інфраструктури є: 1) постачальники; 2) конкуренти; 3) споживачі; 4) засоби інформації; 5) державні органи; 6) суспільно-політичні та громадські організації; 7) місцеві громади та інше.

Вплив на організацію складових інфраструктури змушує її утримувати рівновагу між власними цілями та цілями, які висувуються оточенням.

У нашому суспільстві існує усталена думка, що будь-яка організація відповідальна перед членами суспільства, серед яких вона знаходиться. Тому організація змушена скеровувати частину власних ресурсів на суспільні потреби. Дотримання рівноваги змушує підприємства виділяти кошти на охорону здоров'я, навколишнього середовища і тому подібне, в іншому випадку можливий конфлікт.

На думку ряду економістів, етичні проблеми в бізнесі мають відношення до «конфлікту або принаймні до вірогідності такого конфлікту між економічними показниками організації, які вимірюються доходами, видатками та прибутком і показниками її соціальної відповідальності, що виражається через зобов'язання по відношенню до інших людей як в середині організації, так і в суспільстві» [16, с.150].

У значній мірі на успіх організації впливає такий фактор, як культура підприємства (виробництва). Його реалізація залежить від рівня вже зазначених основних факторів, що складають внутрішнє середовище. Тут варто лише зауважити, що питанням культури підприємства (виробництва) у високо розвинутих країнах приділяється значна увага з метою заохочення людей до підприємницької діяльності та створенню особливо привабливого образу людини-підприємця.

Для прикладу, в Австралії розгорнута досить популярна програма під назвою «Живий провід». За цією програмою відбираються та нагороджуються видатні молоді підприємці, діяльність яких широко рекламується в засобах масової інформації. Нагородження, як правило, цінними призами, проводиться в престижних залах з рук високопосадових осіб уряду чи представників приватного сектора [20, с.24].

Досить тісно пов'язаний з культурою підприємства і такий фактор, як культура якості та продуктивності праці.

З огляду на те, що умови господарювання змінюються в напрямку посилення конкуренції як з боку внутрішніх, так і зовнішніх виробників, підприємства змушені звертати увагу на такі напрямки своєї діяльності, як досягнення світових стандартів у:

- якості продукції;

- продуктивності праці;
- зовнішньому вигляді виробів та їх пакуванні;
- рівні сервісу.

Досягти відповідних стандартів можна як за рахунок обліку внутрішніх факторів, тобто в рамках самої фірми, так і за рахунок обліку зовнішніх факторів, що знаходяться за межами фірми.

У межах фірми, успіх залежить у першу чергу від таких складових як:

- якість підготовки та рівень компетентності усіх працівників фірми – директора (менеджера) до робітника;
- прийнята організаційна структура управління, при якій створюються умови по забезпеченню більш активної участі працівників на всіх рівнях з метою досягнення високої якості продукції, що випускається, та вдосконаленню виробничого процесу, завдяки якому підвищується продуктивність праці та конкурентоспроможність продукції;
- надійні умови безпеки праці, що створюються у відповідності до вимог часу;
- психологічний клімат у колективі створений відповідно на засадах взаємного співробітництва та взаєморозуміння.

Успіх компанії може бути досягнутий завдяки гнучкому реагуванню на зовнішнє середовище, що динамічно змінюється. Запорукою йому може стати такий фактор, як наявність маркетингової стратегії розвитку підприємства. Головним елементом тут виступає споживач, його смаки, уподобання, очікування щодо можливих продуктів і послуг, які можуть задовольнити потреби людини, а також платоспроможний попит. Звідси завдання для виробників визначити, що і як треба виробляти, і на цій основі підприємець в якості споживача ресурсів мусить також навчатися висувати вимоги до якості ресурсів, що він отримує від постачальників.

Швидкість змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, вимагає від підприємців бути здатними адаптуватися до них. Це можливо тільки завдяки інформації, яку треба вміти знайти, правильно сприйняти та використати.

На сьогодні забезпечення інформаційної культури досить актуальне. Тому необхідно створювати та заохочувати до створення відповідної до вимог часу і з прицілом на перспективу інформаційної інфраструктури на рівні підприємства та з виходом на регіон і далі на державу. Це дасть змогу, [20, с.27]:

- правильно оцінити конкурентне середовище;
- вдосконалити процеси освіти та самоосвіти спеціалістів різних галузей без відриву від виробництва;
- встановити оптимальні прямі та зворотні зв'язки між підприємством і різними інституціями і, в першу чергу, з органами державного управління.

Усі фактори, що ми розглянули, відносяться до внутрішнього середовища організації і, без сумніву, є важливими для обліку з точки зору самовдосконалення підприємницької структури. Однак метою нашого дослідження є вивчення, розробка та обґрунтування зовнішніх факторів, що суттєво впливають на діяльність організації. Це ті фактори, на які керівництво будь-якої організаційної структури не має прямого впливу або має незначний опосередкований вплив. Це фактори, що є загальними для усіх без винятку підприємницьких структур і складають основні умови для їх виникнення, розвитку та функціонування в межах економіки держави чи регіону.

В своїй більшості фактори, що формують зовнішні умови становлення та розвитку підприємницьких структур залежать від відповідної політики держави чи регіону виходячи з мети яка поставлена державою чи регіоном в напрямку соціально-економічного розвитку.

Про значення зовнішнього середовища для організації почали вести мову ще наприкінці 50-х років нашого сторіччя. Особливої актуальності це питання набуває сьогодні у зв'язку з тими змінами, що відбуваються у світі.

"Зовнішнє оточення організації все більш стає джерелом проблем для сучасних керівників. За суттю справи, керівники найважливіших для суспільства організацій - ділових, освітніх, державних - під впливом нещодавніх подій у світі були вимушені зосередити увагу на швидкозмінюваному середовищі та його впливах на внутрішню будову організації" [16, с.113].

Зовнішнє середовище на сучасному етапі характеризується такими чинниками:

- взаємопов'язаність факторів зовнішнього середовища, що проявляється у впливі сили дії одного з факторів на ряд інших;
- складність зовнішнього середовища, яка визначається сукупністю факторів та їх різною комбінацією і на які потрібно реагувати з точки зору суттєвості впливу на організацію;
- рухомість середовища, що визначається швидкістю змін в оточенні організації.

Визначивши в загальних обрисах зовнішнє середовище, необхідно розглянути, які ж саме фактори складають його. Наука управління, визначаючи зовнішнє середовище, поділяє його на дві групи:

- середовище прямої дії;
- середовище непрямої дії.

Середовище прямої дії має фактори, що безпосередньо впливають на діяльність організації, а саме:

- закони та законодавчі акти;
- установи державного регулювання;
- трудові ресурси;
- постачальники;
- споживачі;
- конкуренти;
- інфраструктура бізнесу.

Середовище непрямої дії містить фактори, що опосередковано впливають на діяльність організації. До таких факторів відносяться:

- економічний стан країни;
- політичний стан країни;
- соціально-культурний стан країни;
- науково-технічний прогрес;
- вплив групових інтересів;

- суттєві події в інших країнах.

Більшість факторів зовнішнього середовища в тій чи іншій мірі впливають на умови функціонування підприємницьких структур, тому важливим є диференційований підхід до підбору, обліку та аналізу факторів з точки зору їх важливості та значимості стосовно умов, що склалися в економічному просторі держави чи регіону.

Насьогодні для економіки України, що знаходиться на перехідному етапі розвитку, питання законодавчого забезпечення та державного регулювання є досить важливим і актуальним з огляду на те, що "кількість і складність законів, що безпосередньо пов'язані з бізнесом, в 20 сторіччі збільшилися. Як би не відносилося керівництво до цих законів, йому необхідно їх дотримуватись або пожинути плоди відмови від законслухняності у формі штрафів чи навіть повного припинення бізнесу. Стан законодавства часто характеризується не тільки його складністю, але й рухомістю, а іноді навіть невизначеністю" [16, с.122].

Тому фактори прямої дії доцільно розглядати як організаційно-правові та регулюючі фактори, а непрямої дії – як політичні й етносоціальні.

Політика в галузі законодавства та державного регулювання повинна створювати необхідні умови для стимулювання розвитку підприємництва. Крім створення відповідних умов на законодавчому рівні, необхідні механізми реалізації законодавчих актів та вчасне відстеження моментів, коли ці закони, що створені для певних економічних та соціальних умов та періодів часу, перестають відігравати конструктивну роль і, навпаки, стають гальмами у подальшому поступі.

Для нормального розвитку МСБ необхідне створення відповідного регулюючого середовища, що має такі елементи: валютно-фінансова політика, кредитна та банківська політика, система страхування, транспортні перевезення, урядові замовлення, інформаційна технологія, освіта та підготовка кадрів.

Результатом валютно-фінансової політики має бути стабільність, визначеність середовища підприємництва та встановлення контролю над інфляцією. Для цього, на нашу думку, необхідні попередні умови, що охоплюють законопроекти, які регулюють права власності, оподаткування та забезпечення виконання договорів.

Особливо негативний вплив мають інфляційні процеси. Для МСБ інфляція може нести загрозовий характер через їх обмеженість у фінансових засобах і неможливість формувати та підтримувати на необхідному рівні виробничі запаси та обігові кошти.

В Україні склалась така практика господарювання, за якої підприємці постійно знаходяться у невизначеному становищі до податкової політики, постійної зміни ставок податків, умов оподаткування і такого негативного явища, як проведення законопроектів чи постанов заднім числом, що негативно позначається на діяльності підприємницьких структур. Відомо, що «загальні та єдині для всіх правила оподаткування, стабільні протягом тривалого часу дозволяють платникам податків самостійно, з перспективою приймати господарські рішення, заздалегідь знаючи норму та умови стягнення частини їх доходів на користь держави» [26, с.190].

В Україні ще не створено відповідну до ринкових умов податкову систему. А існуюча на сьогодні податкова система держави містить 37 обов'язкових видів республіканських і місцевих податків, зборів, внесків до державних цільових фондів, які визначають загальний рівень оподаткування. Фахівці оцінюють його як надто високий, несприятливий для розвитку виробництва [6, с.16]. Це суттєво впливає на діяльність усіх суб'єктів господарювання, але особливо на МСБ, оскільки він у порівнянні з великими підприємствами:

- більш схильний до банкрутства;

- менш фінансово стійкий;

- має меншу можливість доступу до різного роду джерел фінансування і т.ін.

На нашу думку, сприятливе податкове середовище формується за рахунок факторів, що його визначають, а саме:

- рівень податкового тягаря;
- наявність (або відсутність) податкових пільг;
- рівень та якість законодавчого забезпечення податкової сфери;
- стан і рівень взаємовідносин податкових служб з суб'єктами оподаткування (тобто підприємцями);
- стан і рівень інформаційного забезпечення усіх зацікавлених сторін в частині оподаткування.

Що стосується податкового тягаря, то він не відповідає рівню розвитку підприємництва. Одним з таких наслідків є те, що дотримання податкового законодавства вичерпується не тільки сплатою самих податків, але й пов'язано з додатковими витратами по обліку та застосуванню податкового законодавства. Такі витрати, як правило, охоплюють витрати часу та видатки по заробітній платі персоналу, що займається роботою по дотриманню процедур і правил, визначених податковим законодавством. Оскільки ці витрати фіксовані, то вони носять регресивний характер у залежності від розміру підприємства. Другим наслідком є те, що досить високий рівень оподаткування фонду заробітної плати та збори на соціальне страхування підвищують видатки, пов'язані з зайнятістю.

Третій наслідок – пов'язаний із практикою вимушених відпусток за власний рахунок. Існує ситуація, за якої працівники часто умовно приписані до того чи іншого підприємства, а працюють зовсім в інших сферах і не мають намірів повертатися на роботу і при цьому не звільняються. Звільнити їх неможливо через те, що підприємство змушене сплатити заробітну плату протягом трьох місяців, а коштів, як правило, на це бракує. Не звільнивши так званий "баласт", підприємство змушене сплачувати комунальний податок за кожному особу, що юридично приписана до підприємства, а фактично на ньому не працює.

Четвертий наслідок полягає у тому, що кошти у вигляді податків, що сплачують МСП, не можуть бути інвестовані у підприємство, а це у порівнянні з великим бізнесом додає складностей у знаходженні інвестиційних коштів.

Загалом зазначені фактори можна оцінювати за такими критеріями:

- кількість податків, що змушені сплачувати суб'єкти підприємництва;
- види податків, що змушені сплачувати суб'єкти підприємництва;
- диференційований підхід до видів діяльності, що підлягають оподаткуванню;
- розміри ставок податків;
- кількість рівнів, на яких здійснюється оподаткування (місцевий, регіональний, державний).

Наявність або відсутність податкових пільг є досить важливим питанням для розвитку МСБ. Пільгове оподаткування дає змогу підприємствам мати додаткові кошти для внутрішнього інвестування та зменшує їх залежність від зовнішніх джерел фінансування. Оціночними критеріями тут виступають критерії, що характеризують наявність або відсутність пільг як:

- зменшення податку на прибуток, за умови, що він не перевищує встановлений рівень;
- звільнення від сплати місцевих підприємницьких податків досить дрібних підприємств;
- визначення на певний термін різних видів податкових пільг для бізнесменів початківців.

Стан законодавства, що регулює податкову сферу, на сьогодні такий, що дозволяє практикувати зворотню силу дії законів, надає можливість подвійного трактування законів та досить часто змінюється. Такий стан має двоїстий характер. З одного боку, підприємцям досить важко відстежити усі зміни в системі оподаткування, крім того, не вистачає часу і відповідних знань для їх осмислення та реалізації у тому вигляді, в якому вони сформульовані. З другого боку, посадові особи податкових інспекцій самі не в змозі зрозуміти, як правильно реалізувати положення законів. А все це разом призводить до того, що відкривається широке поле для зловживань, як з одного, так і з другого боку, що сприяє корупції, шахрайству та навіть виникненню мафіозних елементів [20, с.29].

Тому рівень та якість законодавчого забезпечення необхідно оцінювати за такими критеріями:

- ступінь регулювання економіки між такими її сферами як виробнича, комерційна, посередницька діяльність, з одночасним наданням переваги стимулюванню виробництва;
- відповідність положень законодавства таким вимогам, як простота для розуміння та сприйняття, прозорість та однозначність;
- сталість податків по їх кількості, видах, розмірах ставок;
- гарантованість і своєчасність повернення помилкових стягнень суб'єктам господарювання;
- неможливість введення законів, підзаконних актів, інструкцій та положень заднім числом, тобто відсутність практики зворотної дії.

На сьогодні важливим і актуальним залишається питання взаємовідносин податкових служб і суб'єктів господарювання. В загальному вигляді стан взаємовідносин між податковою службою і підприємницькими структурами характеризується головним чином залежністю суб'єктів господарювання від податкових служб через її монополію на інформацію, особливо на підзаконні акти.

Тому аналіз даного фактору потрібно проводити за такими оціночними критеріями:

- безумовність дотримання вимог законів, що регулюють оподаткування, як щодо самих податків, так і процедури їх стягнення;
- рівноправність, у відповідності до закону, у відносинах між платником податків та їх збирачем;
- розв'язання усіх наявних конфліктних ситуацій між суб'єктами господарювання (об'єктами оподаткування) та податковими органами тільки у відповідності з механізмами, визначеними нормативними документами;
- гарантованість дотримання вимог конфіденційності наданої інформації з боку податкових адміністрацій;
- практика попереднього повідомлення та узгодження з підприємствами про накладання штрафних санкцій з боку податкових служб;

Вирішальне значення має стан і рівень інформаційного забезпечення в оподаткуванні. Так, на сьогодні існує монополія податкових інспекцій на інформацію, що дозволяє інспекторам трактувати положення законів на користь бюджету. Крім цього, відсутні оперативні та якісні інформаційні канали в частині податків, а саме: про законодавчі та підзаконні акти, інструкції, зміни та доповнення до них. Тому основним критерієм, за допомогою якого можна б було оцінювати цей фактор є наявність інформаційного поля для суб'єктів підприємництва з боку податкових служб.

Усі вище зазначені фактори стосовно оподаткування та оціночні критерії по кожному з факторів актуальні та важливі, вимагають прискіпливої уваги з метою створення необхідних умов для розвитку підприємництва.

Відсутність можливостей доступу до кредитних ресурсів є проблемою для розвитку МСП, що впливає на їх функціонування та подальший розвиток. Виходячи з цього, нами пропонується для створення сприятливого середовища в галузі фінансів та кредиту розгляд таких факторів, які можуть вплинути на зміну існуючої ситуації в напрямку її поліпшення.

До таких факторів ми відносимо:

- доступність кредитних ресурсів і рівень пов'язаних з ними видатків для МСП;
- створення інформаційного поля про наявні джерела фінансування та кредитування;
- визначення чіткого переліку засобів, що можуть бути використані в якості застави під банківський кредит;
- наявність заходів по зменшенню високого ризику та високих витрат для банківських структур, що обслуговують МСБ;
- наявність і ступінь реалізації урядових програм з фінансових і кредитних питань стосовно МСБ;
- наявність системи страхування підприємницьких структур на випадок банкрутства.

У системі банків і банківського обслуговування нами пропонуються до розгляду такі фактори:

- кількість банків і банківських установ;
- репутація та надійність банківських структур;
- кількість видів та якість послуг, що надаються банківськими установами;
- місце розташування, режим роботи та вартість послуг банківських установ;
- політика банківських структур щодо малого та середнього бізнесу.

В системі страхування фактори, що впливають на умови діяльності підприємницьких структур, такі:

- кількість страхових організацій;
- номенклатура страхових послуг;
- умови страхування;
- рівень процентів по страхуванню;
- вартість послуг по оформленню страхових полісів;
- ступінь довіри до страхових компаній та їх ділових якостей;
- рівень конкурентного середовища в системі страхування.

У системі транспортних перевезень вантажів нами пропонується розглядати такі фактори:

- забезпечення правового регулювання перевезень і доставки вантажів;
- ступінь розвитку різних видів транспортних перевезень;
- рівень розвитку шляхів, їх якості, кількість та схема розташування;
- наявність конкуренції серед транспортних фірм;
- наявність системи гарантій вантажних перевезень на усіх видах транспорту.



Суттєвим фактором, що впливає на умови формування підприємств МСБ, є політика урядових закупок та встановлення квот на розміщення держзамовлень на МСП. Наприклад, питома вага малого бізнесу у держзамовленні японського уряду становить 45%, а у замовленнях громадських організацій - 32% [5, с.75]. У Російській Федерації прийнято Постанову та Положення "Про порядок резервування частки державного замовлення на малих підприємствах", що засвідчує розуміння Уряду того, що великі підприємства не спроможні підвестися з руїн без малого та середнього бізнесу [25, с.72]. Оскільки держзамовлення, з точки зору адміністративної ефективності та економії коштів, вигідніше розміщувати на великих підприємствах, ніж на малих та середніх, то виникаючі при цьому проблеми можуть бути розв'язані так, що держзамовлення надаються великим підприємствам, але за умови, що останні віддадуть частину замовлення в субпідряд МСП. Крім цього, на місцевому рівні органи місцевого державного управління можуть віддавати на субпідряд безпосередньо МСП виконання таких послуг, як наприклад, збирання і переробка сміття та перевезення пасажирів.

Для створення сприятливих умов розвитку підприємництва важливу роль відіграє такий фактор, як розвиток інформаційних технологій, їх широке впровадження та застосування на підприємствах МСБ. На важливості цього питання наголошувалося у доповіді "Загальні умови для стимулювання створення робочих місць на малих та середніх підприємствах", внесеної до порядку денного сесії Міжнародної конференції праці (МКП), проведеної у 1997 році. Зокрема було зазначено, що: "Глобалізація світової економіки, а також високі темпи розвитку технологій та засобів зв'язку ще більш підвищили для усіх підприємств, включаючи малі та середні, значення використання досягнень інформаційної технології. Це розповсюджується на міжнародні мережі електронного зв'язку та на доступ до баз даних про технології, виробничі процеси, про стандарти якості, тенденції в моді та про різні нововведення. На самих підприємствах інформаційна технологія суттєво впливає на системи управління інформацією, обліково-адміністративну діяльність, системи автоматизованого проектування та виробництва, процес прийняття рішень, облік наявних запасів та збут продукції. У відносинах між підприємствами ширше використовуються методи електронної обробки даних для того, щоб зв'язати фірми з їх підрядниками, а виробників з підприємствами роздрібною торгівлі, що сприяє встановленню системи своєчасної доставки продукції та проведенню консультацій "в реальному часі" відносно різноманітних характеристик продукції та по іншим питанням" [20, с.34].

Іншим фактором, що впливає на розвиток підприємства є рівень освіти, стан системи підготовки та перепідготовки кадрів та їх відповідність вимогам та потребам сьогодення. На сьогоднішній день в Україні спостерігається стійка тенденція скорочення робочих місць та збільшення рівня безробіття. Існуюча система освіти не спроможна адекватно реагувати на проблеми підготовки та перепідготовки кадрів. До того ж рівень та структура кадрів не відповідає вимогам ринкової економіки. Інфраструктура послуг для вищезгаданої групи людей знаходиться на стадії формування. Приблизно 3/4 загального числа установ що можуть надати такі послуги сконцентровано в п'яти великих містах України - Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Одесі. Післядипломні навчання проводять 500 державних навчальних закладів та їх підрозділів, до яких залучено 15000 викладачів, крім цього, залучено додатково 6 тис. учених і спеціалістів-практиків. Але проблема полягає ще в тому, що відсутня достатня методична база, а та, що є, мало пристосована до умов України (так, забезпеченість літературою та посібниками складає 5-10%) [11, с.20]. Тому виникає необхідність у проведенні кардинальних дій по реформуванню системи освіти, в основу якої повинно бути покладено розробку освітніх програм і програм професійної підготовки, які б передбачали заходи в рамках початкової, середньої, спеціальної та вищої освіти по розвитку підприємницьких навичок, знань і мотивацій. Ці програми повинні бути спрямовані на стимулювання конкретних груп населення до зайнятості підприємницькою діяльністю.

Наприклад, у Норвегії навчання підприємництву починається зі школи. Участь шкіл у місцевому розвитку стала одним із елементів політики уряду, що спрямована на впровадження нововведень і розвиток підприємства. В системі початкової і середньої освіти заохочується створення школярами власних *учнівських підприємств*. У рамках цього проекту школярі управляють власними підприємствами, починаючи з розвитку ділової ідеї до організації виробництва та збуту продукції. Заохочується об'єднання підприємств різних місцевих шкіл з метою обміну досвідом. У системі спеціальної освіти норвезька влада організувала у 1994 році центри ресурсів, у діяльності яких активну участь беруть і середні школи (школярі у віці 16-19 років).

Мета таких центрів полягає у тому, щоб забезпечити більш тісні контакти школярів і студентів з місцевими діловими колами.

Важливим фактором є правове та законодавче регулювання підприємництва. Неадекватні правові та регулюючі рамки можуть бути перепорою на шляху розвитку малого та середнього бізнесу. Тривалі бюрократичні процедури, пов'язані з дотриманням багаточисельних правових вимог та правил, що стосуються імпорту або експорту чи пов'язані з отриманням будь-яких урядових пільг, як правило, стають не по кишені МП. Ці правила та положення можуть бути занадто багаточисельними або погано застосовуватись чи виявляються важко зрозумілими.

Законодавчі зобов'язання тягнуть за собою адміністративні видатки, розміри яких в перерахунку на одного працівника вищі на малих підприємствах. Огляд, здійснений підприємцями Європейського союзу, показав, що основними проблемами є складний характер, кількість і багаточисельність формулярів, які необхідно заповнити, а також постійні зміни, що вносяться до них.

Фінансові видатки, пов'язані з виконанням законодавчих зобов'язань, можуть бути значними і складати, за оцінками аналізу, який здійснено Європейським союзом, від 3 до 4% ВВП [20, с.43].

Важливим для підприємців, що мають бажання відкрити власну справу, є процес державного регулювання процесу реєстрації підприємства. Щоб здійснити цей крок, потрібно, за наших вітчизняних умов, пройти тернистий шлях, який складається з тринадцяти етапів, починаючи від зборів засновників, проходячи поетапно через районні державні установи, нотаріальні контори, житлово-експлуатаційні контори або підтверджувальні установи, ощадбанк, двічі районні держадміністрації, управління статистики, податкову інспекцію, банк, районний відділ внутрішніх справ і завершаючи виготовленням печатки, штампів, зрозуміло, після отримання дозволу у РВВС. На противагу цьому, у всьому світі існує досить проста й ефективна дворівнева схема проходження реєстрації підприємства. Так, особа, що бажає зареєструватися як підприємець, звертається у будь-яке відділення банку, сплачує установчий збір, одночасно резервує за собою розрахунковий банківський рахунок з правом здійснення фінансових операцій, підписує правові документи – і все. Решту роботи виконує банківська структура. Досвід Росії свідчить, що більшість заявників на відкриття підприємства отримують свідоцтво про реєстрацію за три-чотири дні, хоча і там діє багатоступенева процедура реєстрації, але зведена вона до "заявно-інформаційної" [23, с.24-25].

В напрямку дерегуляції вже зроблено перший крок завдяки прийнятому Президентом України Л.Кучмою указу «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності».

Згідно з указом, дерегулювання визнано одним з пріоритетних напрямів реформування державного управління економікою. Указом передбачено спростити порядок створення, реєстрації та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності, скоротити перелік видів підприємницької діяльності, що підлягає ліцензуванню та патентуванню, вимагає одержання сертифікатів і будь-яких інших дозволів на здійснення підприємницької діяльності. Крім того, передбачено спростити процедури митного оформлення вантажів і забезпечити стабільне нормативно-правове регулювання підприємницької діяльності.

Велике значення для розвитку малого та середнього бізнесу має створення відповідного культурного та соціально-політичного середовища. Таке середовище формується за рахунок факторів непрямої дії на бізнес, які об'єднано у таку групу, як політичні та етносоціальні фактори.

За час існування в нашій країні соціалістичної системи господарювання у свідомості більшості населення склалася думка про переваги колективного над індивідуальним та державного над приватним. Ця думка не тільки закріпилася у свідомості людей, але й стала звичною для них, незважаючи на те, що з моменту проголошення незалежності та взяття курсу на побудову ринково-орієнтовної економіки із закріпленням духу підприємництва пройшло вже сім років. Такий стан речей є визначальним мотивом поведінки людей у господарському житті, як власному, так і громадському. Звідси випливає небажання у більшості населення брати відповідальність на себе, коли постає питання створення фермерських господарств у процесі паювання земель колишніх колгоспів і радгоспів у сільському господарстві, так само,

як і у промисловості, при приватизації та акціонуванні промислових підприємств, де все закінчилось тільки тим, що юридично пройшло наділення та закріплення частки майна за окремими акціонерами.

У нашій країні майже відсутній дух підприємництва, і це є результатом того, що протягом тривалого часу в культурному, господарському та політичному житті культивувалася думка про негативність самого поняття підприємництва, яке зводилося до таких синонімів, як "спекуляція", "експлуатація" і т.ін.

Люди іронічно та з недовірою сприймають не тільки саме поняття підприємництва, але й не бажають зрозуміти його сутності. Звідси виникають такі негативні явища:

- 1) пасивність;
- 2) безініціативність;
- 3) страх.

Самі по собі вони є деструктивними для розвитку підприємництва.

Така позиція характерна не тільки для нашої країни чи країн СНД, але й ряду інших країн світу. Обстеження, проведене в Індонезії, показало, що менше 5% випускників шкіл бізнесу пов'язують свою майбутню кар'єру з підприємницькою діяльністю. Робота на МП та можливість створити його – в більшості не користується значною соціально-культурною підтримкою ні в суспільстві загалом, ні серед високоосвічених прошарків населення, зокрема [20, с.23].

Однак певні країни демонструють високу культуру розвитку малого та середнього бізнесу.

Суспільна підтримка є визначальним елементом розвитку духу підприємництва у США, а професія підприємця – поважною та престижною. Головну роль у створенні позитивного образу підприємця відіграють засоби масової інформації: газети, журнали, радіо, телебачення, книговидавництва, як на загальнодержавному так і регіональному рівнях. Публікуються статті та репортажі про підприємство та видатних підприємців у таких популярних виданнях, як газети "Нью-Йорк Таймс", "Уолл-стріт джорнел", "Вашингтон пост" та журнали "Барронс", "Бізнес уїк", "Форбс", "Форчун". Крім цього, є спеціалізовані видання, такі як "Блек Ентерпрайз", "Антрепренр", "Джорнел оф венчурінг", "Венчур", що висвітлюють процеси підприємництва, питання створення нових підприємств та їх проблеми і т.п. Засоби масової інформації не тільки створюють привабливий образ підприємця, але популярно пояснюють, який внесок робить підприємство в економічний розвиток країни [30, с.45].

Досвід Канади свідчить, що недостатньо бізнесу забезпечити макроекономічні умови або інститути підтримки. Крім цього, треба забезпечити три умови, необхідні для формування сприятливого середовища для підприємництва:

- підприємницька культура, в якій чітко усвідомлюється важливість бізнесу для процвітання та добробуту суспільства;
- забезпеченість необхідними програмами навчання;
- наявність фінансування.

Канадський федеральний уряд розгорнув широку кампанію по стимулюванню знань про підприємство, з метою вироблення позитивного відношення до його цінностей, вказуючи, що воно є необхідністю, почесною та престижною справою [32, с.33].

На нашу думку, усі фактори, що істотно впливають на формування підприємницьких структур, представлено в узагальненому вигляді у таблиці 3.1.

Табл. 3.1 Класифікація факторів, що впливають на формування підприємницьких структур

Фактори		
Внутрішні	Зовнішні	
	Прямі	Непрямі
1. Визначення місії та формування цілей об'єкта підприємництва.	<i>Організаційні, нормативно-правові та регулюючі</i>	<i>Етно-соціальні, етно-культурні, соціально економічні та політичні</i>
2. Функціональний розподіл завдань.	1. Державне регулювання та законодавче забезпечення.	1. Соціально-політичний, соціально-економічний і соціально-культурний стан у країні.
3. Вибір технології управління та організації виробництва.	2. Розвиток конкуренції та конкурентного середовища.	2. Технічний та технологічний розвиток країни.
4. Формування організаційної та виробничої структур.	3. Збут і реалізація продукції (формування ринку збуту).	3. Міжнародне оточення, відносини з іншими країнами та міжнародні події.
5. Трудові ресурси. Формування трудового колективу.	4. Постачання (постачальники) матеріальних, трудових ресурсів і капіталу.	

Необхідно враховувати і вплив етики державного управління на формування умов по розвитку підприємництва. Під етикою державного управління треба розуміти здатність державних структур до створення відповідних умов для функціонування та розвитку народного господарства загалом та кожного його складового елемента зокрема. Такою складовою виступає підприємницька діяльність в частині МСБ, враховуючи кооперативи.

Така здатність може бути реалізована через комплекс державних установ або людей, що їх ототожнюють, і діяльність яких ґрунтується на відповідних засадах, а саме:

- висока політична, економічна (господарська) та соціальна культура;
- високий рівень економічної освіченості та професійної підготовки;
- спроможність до розробки необхідних та відповідно якісних законів і механізмів їх реалізації;
- спроможність підтримувати у відносинах між різними суб'єктами господарювання та на різних рівнях чесність, порядність, толерантність, законослухняність.

Усе це необхідно розвивати та підтримувати на належному рівні тому, що на сьогодні важливість гуманізації у відносинах на різних рівнях управління державою та етика відіграють визначальну роль у бізнесі у високорозвинутих країн світу, що істотно впливає на результати бізнесової діяльності.

Аналізуючи й досліджуючи питання зовнішнього середовища та його вплив на розвиток підприємництва, а саме МСБ ми прийшли до таких висновків:

1. Визначеність зовнішнього середовища за рахунок його дослідження та аналізу істотно впливає на формування структур малого та середнього підприємництва.
2. МСП необхідно розглядати в якості форми організації, яка потребує специфічної політики та інститутів спеціального призначення для задоволення їх потреб.
3. МСП стикаються з проблемами, що пов'язані з фінансуванням, продуктивністю праці, управлінням інформацією, професійною підготовкою, збутом і недосконалим регулюючим середовищем.
4. Політичні підходи до малих та середніх фірм повинні враховувати тип даної організації та зважати на такі фактори, як маломасштабність, обмеженість ресурсів, місцевий характер і необхідність у координації дій.

## ЛІТЕРАТУРА

1. О мерах по созданию и развитию малых предприятий. Постановление СМ УССР от 9 сентября 1990г. N278 /СП УССР 1991-N1.
2. Закон Украины "О предприятиях в Украинской ССР" //Ведомости ВС Украины. – 1991. – N24, 1992. – N17 (с изменениями от 7 июля 1992г.).
3. Ажаева В.С. Мелкое предпринимательство в России (конец 19В. - начало 20В.): аналитический обзор. //Институт Европы. – М.:ИНИОН; 1994, – с.36.
4. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления. //Российский экономический журнал. – 1993, – N2, с.59-66.
5. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна. //Економіка України. – 1993. – N6, с.74-79.
6. Биковець В. Невпевнені кроки малого бізнесу. //Діловий вісник. 1996. – N10, с.16-17.
7. Бородай Ю. В поисках выхода. //Наш современник. – 1995. – N10, с.157-167.
8. Варналій З.С. "Тінізація" малого підприємництва: соціально-економічні аспекти. //Банківська справа. – 1997. – N1, с.38-43.
9. Виленский А. Государственная политика Японии по отношению к малым и средним предприятиям. //ЭКО. – 1992. – N6, с.135-142.
10. Довідник державний, громадських, приватних організацій та об'єднань сприяння розвитку підприємництва в Україні. Друге видання. /І.Б.Жиляєв, В.І.Горкун, І.А.Макієнко/ – Київ. "Венчур". – 1994, с.46.
11. Жиляєв И.Б. Кто и как помогает молодому бизнесу. /Діловий вісник. 1996, N6, с.20-21.
12. Жук О. Малый бизнес у світі та в Україні. //Економіка України. – 1995. – N7, с.33-39.
13. Зарубежный опыт поддержки малого бизнеса. //Щур А.В., Исакова Н.Б., под ред. Ключко Ю.А., Киев, 1993, – с.20 (серия "Украинский предприниматель: путь к успеху (Как начать и вести свой бизнес)", выпуск 11).
14. Карич Б. Характеристики и значение малого бизнеса. //Економіка. Закон. Ринок. –1996. – N4, с.28-30.
15. Мелкое производство города в Азии и Африке: проблемы развития мелкотоварного и мелкокапиталистических укладов и связанных с ним слоев. /Сборник статей. Ответственный редактор А.И.Левковский – М.: Наука. 1974.
16. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: "Дело", – 1992. – с.702.
17. Мягков П.А. Малые предприятия.– М.: /Экономика 1993.
18. Мягков П., Фесеснко Е. Малое предпринимательство: государственная поддержка обязательна. //Российский экономический журнал. – 1993. – N4, с.49-61.
19. Обзор экономического положения Европы в 1994-1995 годах. //Европейская экономическая комиссия. Подготовлен Секретариатом Европейской экономической комиссии. ООН. Нью-Йорк и Женева. 1995 год.
20. Общие условия для стимулирования создания рабочих мест на малых и средних предприятиях. /Доклад V(1). Пункт 5 повестки дня.-Международное бюро труда.– Женева. – 1995 год.

21. Первое консультативное совещание по мелким и средним предприятиям, включая кооперативы. //Организация объединенных наций по промышленному развитию UNIDO. Доклад. Бари, Италия, 9-13 октября 1989 года.
22. Петров П.А. О финансовой поддержке малого и среднего бизнеса. //Финансы. –1994. – N3, с.26-29.
23. Підприємництво в Україні. [Документи, які потрібно щоб відкрити свою справу і зареєструвати мале підприємство. //Економіка. Закон. Ринок. – 1994. – N1, с.24-25.
24. Подолева Е. В защиту и поддержку предпринимательства. //Діловий вісник. –1996. – N4, с.12-13.
25. Прохоров В.А. Малое предпринимательство: задачи и перспективы. //Деньги и кредит. – 1996. – N5, с.70-75.
26. Пруссова Л.Г. Основы рыночной экономики: Виробничо практичне видання. К.:РВО "Полиграфкнига". – 1993, с.304.
27. Разумнова И.И. Мелкие фирмы в США: экономика и управление. – М.: Наука, 1989, с.128.
28. Тимофеева О.Ф. О новой системе налогообложения малого предпринимательства. //Деньги и кредит. – 1995. – N4, с.53-56.
29. Фінансова підтримка підприємств: інвестиції та кредити. /Дослідницький центр сприяння розвитку малого бізнесу. "Венчур" – К.: 1996, с.109.
30. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. Вып.1 Предприниматель и предпринимательство. Пер. с англ.. /Общая ред. В.С.Загашвили. – М.: Прогресс. – 1992, с.160.
31. Хойтер В. Как делать бизнес в Европе. Вступительное слово Ю.В.Пискулова. -М.:Фонд "За экономическую грамотность", 1991, с.253.
32. Хокин Т. Малый бизнес в Канаде. //Деньги и кредит. – 1992. – N3, с.32-34.
33. Центры малого бизнеса: принципы создания и эффективной деятельности. //Материалы научно-практической конференции. Киев. 18 ноября 1993г.-Киев. Исследовательский центр содействия развитию малого бизнеса. – "Венчур": 1994, с.53.
34. Шурус А. Мелкие и средние предприятия в народном хозяйстве ФРГ. /Российский экономический журнал. – 1993. – N3, с.78-88.

ДЛЯ НОТАТОКДЛЯ НОТАТОК



## Принципова схема узагальнення досвіду зарубіжних країн

## по стимулюванню розвитку малого та середнього бізнесу в структурі економічної системи

Проблеми (характер проблем)	Способи розв'язання  проблем	Конкретні заходи		
		США	Західна Європа	Японія
1	2	3	4	5
Законодавчі та нормативно-правові	Розробка законодавчих і нормативних актів по формуванню правового поля діяльності структур МСБ та закріплення їх правового статусу	<p><b>1953 р.</b> Прийнято спеціальний закон про малий бізнес.</p> <p><b>1982 р.</b> Закон про розвиток малих дослідницьких фірм для сприяння інноваційній діяльності.</p>	<p><b>Італія. 1991 р.</b> Прийнято закон про сприяння розвитку малого та середнього бізнесу.</p>	<p><b>1963 р.</b> Прийнято базовий закон про основи політики по відношенню до МСП, а також закони:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- про сприяння їх модернізації та про керівництво діяльністю;</li> <li>- про кооперування середніх та малих підприємств;</li> <li>- про центральний кооперативний банк для торгівлі та промисловості.</li> </ul>
Організаційно-управлінські та регулюючі	Створення всеохоплюючої та розгалуженої системи по організації та управлінню розвитком МСБ.	<p><b>1953 р.</b> Створено Адміністрацію малого бізнесу (АМБ) та комітет Палати представників у справах малих підприємств Конгресу США.</p> <p><i>АМБ: 10 регіональних відділень, 100 місцевих відділів, штат 3860 осіб.</i></p> <p><i>В рамках АМБ створено:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- відділ розвитку бізнесу;</li> <li>- центр розвитку бізнесу при академічних інсти-тутах (53 центри);</li> <li>- інститути малого бізнесу при 500 коледжах та університетах;</li> </ul>	<p>Відсутні спеціалізовані органи по управлінню МСБ. Натомість існують підрозділи міністерств промисловості, торгівлі та економіки.</p> <p><i>Так, у Франції курують МСБ:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- національне агентство по зайнятості населення;</li> <li>- Міністерство у справах молоді та спорту;</li> <li>- Міністерство праці та зайнятості;</li> <li>- Міністерство промисловості;</li> <li>- торговельно-промислові палати;</li> <li>- 22 регіональних агентства науково-технічної інформації "АРИСТ".</li> </ul>	<p>Управління по МСП.</p> <p>Громадські організації:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- торговельно-промислові ради (ТПР) на рівні регіонів під егідою торговельно-промисло-вої палати (ТПП).</li> <li>Народні корпорації по фінансуванню МСБ.</li> <li>Асоціацій по гарантуванню позик, отриманих від приват-них фірм і комерційних банків малим та середнім бізнесом.</li> </ul> <p><b>1958 р.</b> Створена Державна корпорація на підтримку асоціацій, по страхуванню кредитів та фінансуванню невеликих фірм зі 100% внеском статутного капіталу із держбюджету.</p> <p><b>1963 р.</b> Створені акціонерні товариства по інвестиціях та</p>

	Розробка та реалізація державних програм підтримки підприємств МСБ.	<p>- товариство менеджерів-пенсіонерів (13000 добровольців).</p> <p>Програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- управлінської допомоги;</li> <li>- фінансової допомоги;</li> <li>- підтримки інноваційної діяльності;</li> <li>- по сприянню отримання державних контрактів та субконтрактів;</li> <li>- сприяння виходу на зовнішні ринки;</li> <li>- підтримки жінок-підприємців;</li> <li>- підтримки бізнесу національних меншин;</li> <li>- підтримки бізнесу ветеранів бойових дій;</li> <li>- інформаційного забезпечення.</li> </ul>	<p><b>Франція.</b></p> <p>Програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення якості професійної підготовки кадрів;</li> <li>- інформаційного забезпечення;</li> <li>- збільшення власних фондів підприємств.</li> </ul> <p><b>Німеччина.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- програма "Акціонерний капітал", спрямована на створення нових малих підприємств.</li> </ul> <p><b>Великобританія.</b></p> <p>Програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Ентерпрайз ініціатив", спрямована на розвиток методів управління;</li> <li>- розвитку "бізнесу", спрямована на розвиток дрібного бізнесу з боку індивідуальних інвесторів;</li> <li>- по забезпеченню допомоги підприємствам, спрямована на підтримку безробітних, що бажать зайнятись бізнесом.</li> </ul>	<p>розвитку невеликих фірм.</p> <p>Головна функція – це скупка акцій невеликих фірм, а на томість випуск та продаж власних ліквідних акцій з наступним інвестуванням виручених коштів у малий бізнес.</p> <p>Програми:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- консультативної науково-технічної та інформаційної допомоги;</li> <li>- управлінської допомоги;</li> <li>- фінансової допомоги;</li> <li>- на підтримку процесів кооперування між структурами МСБ.</li> </ul>
Фінансово-кредитні	<p>Пряме фінансування шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- пільгового субсидування;</li> <li>- надання гарантій при отриманні позик.</li> </ul>	<p>Надаються 3 види позик:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>прямі</b> (надаються АМБ за умови, що мала фірма не має інших джерел отримання позик);</li> <li>- <b>дольові</b> (надаються АМБ спільно з приват-</li> </ul>	<p><b>Німеччина.</b></p> <p>За аналогією з США надається пряме фінансування трьома банківськими установами.</p> <p><b>Право на отримання позик</b> мають підприємства, діяль-</p>	<p>Надання кредитів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зі знижкою по процентним ставкам;</li> <li>- під заставу.</li> </ul> <p>Надання стартового капіталу підприємцям початківцям.</p>

	<p>ними кредитними установами);</p> <p>- <b>гарантовані</b> (АМБ гарантує кредитній установі повернення до 90% позикових коштів, що були надані малій фірмі).</p> <p>Розмір та термін надання позик:</p> <p>– 175 тисяч дол. терміном 8 років;</p> <p>– до 1 млн.дол. терміном 25 років.</p>	<p>ність яких пов'язана з:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- розвитком малозабезпечених регіонів;</li> <li>- захистом навколишнього середовища;</li> <li>- професійним навчанням та перекваліфікацією персоналу;</li> <li>- виробництвом та експлуатацією електронно-вимірюваної техніки;</li> <li>- новим цивільним будівництвом.</li> </ul> <p><b>Розмір позики:</b> коливається від 100-200 тис.марок.</p> <p>На відміну від США в Німеччині обмежуються абсолютні розміри гарантованих позик в залежності від сфери діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ремісництво – 600 тис.марок;</li> <li>- роздрібна торгівля – 700 тис. марок;</li> <li>- промисловість – 1 млн. марок.</li> </ul> <p><i>Держава гарантує кредитній установі повернення 80% наданої позики.</i></p> <p><b>Термін позики.</b></p> <p>Для створення нового підприємства надається позика терміном 10 років, в розмірі 120 тис.марок для поповнення початкового капіталу, за умо-ви що підприємець має у володінні 12% необхідних інвестицій.</p> <p><b>Франція.</b></p> <p>Застосовується пільгове кредитування при утворенні нового підприємства, особливо якщо це супроводжується створенням нових робочих місць. Кредит надається за</p>	<p>Пролонгація термінів погашення кредитів.</p> <p><i>Центральний Кооперативний банк надає кредити до 115 млн.дол. терміном:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- до 15 років під основні засоби;</li> <li>- до 10 років - під обігові засоби.</li> </ul> <p>Пільгове фінансування. Поширюється тільки на підприємства діяльність яких спрямована на виконання державних цільових соціально-економічних програм. <i>Проце-дура отримання пільгового фінансування досить складна. Вона охоплює обов'язково аудиторську перевірку прете-ндентів та передбачає меха-нізм відсіву. Система пільго-вого фінансування побудована таким чином щоб змусити малі підприємства в більшій мірі спиратись на власний капітал.</i></p>	
--	--	---	---	--

	<p><b>Пільгове оподаткування.</b></p> <p><b>Види податкових пільг:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- податкові знижки;</li> <li>- податкове кредитування;</li> <li>- податкові канікули;</li> <li>- виключення певних сум із загального оподатковуємого доходу.</li> </ul> <p><b>Податкові пільги застосовують в залежності від:</b></p>	<p><b>1981-1982 р.р.</b> введена в дію 25%-а податкова пільга на збільшення видатків на НДДКР.</p> <p>Звільнено від сплати податку на товарні запаси, сировину та обладнання, що є розповсюдженою формою податкових пільг.</p> <p><b>1986 р.</b> Прийнято новий закон про податкову реформу, згідно якого було зменшено податок на прибуток корпорацій</p>	<p>пониженими ставками.</p> <p><b>Італія.</b></p> <p>Застосовується:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>цільове субсидування</b> (спрямоване на стимулювання об'єднання дрібних підприємств в кооперативи та консорціуми);</li> <li>- <b>пільгове кредитування</b> (пільгове кредитування покриває 40% потенційних витрат дрібних підприємств. Надається терміном: <ul style="list-style-type: none"> <li>- 15 років – для реалізації нових ініціатив;</li> <li>- 10 років – для модернізації, або розширення діючих фірм.</li> </ul> </li> </ul> <p>Процентна ставка з урахуванням розміру кредиту становить 36-60% ринкової).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>безоплатні кредити</b> (під проекти створення нового бізнесу для молоді, що бажає займатися підприємницькою діяльністю.</li> </ul> <p><b>Франція.</b></p> <p><b>Податкові канікули.</b></p> <p><i>Новостворене мале підприємство звільняється на 3 роки від оподаткування, а наступні 2 роки розмір податку зменшується на 50%.</i></p> <p><b>Зменшення податкової ставки.</b></p> <p><i>При впровадженні енергозберігаючих технологій податкова ставка в даній сфері зменшується на 40-50%.</i></p> <p><b>Надання податкового кредиту.</b></p> <p><i>За умови збільшення власного капіталу протягом</i></p>	<p><b>Податкові пільги:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- загальні;</li> <li>- цільові.</li> </ul> <p><b>Загальні:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) встановлення межі прибутку, що звільняється від оподаткування;</li> <li>2) встановлення межі прибутку, який оподатковується за ставкою нижчою від максимальної.</li> </ol> <p><b>Цільові</b> - амортизаційні пільги в залежності від пріоритетів державної політики в тій чи іншій сфері діяльності.</p>
--	---	--	---	--

- сфери діяльності;
- розміру підприємства МСБ;
- терміну функціонування на ринку.

**Пільги надаються:**

- на регіональному рівні;
- на державному рівні.

**Податкові пільги скеровані на стимулювання:**

- освоєння віддалених та економічно відсталих районів країни;
- впровадження нових технологій;
- впровадження ресурсо-зберігаючих технологій;
- використання нетрадиційних та відтворювальних джерел енергії;
- збільшення зайнятості (створення додаткових робочих місць);
- застосування сучасних методів господарювання;
- збільшення видатків на НДДКР;
- створення нових підприємств;
- приросту власного капіталу протягом року;
- реінвестування у підприємство прибутку одержаного від операцій з нерухомим майном;
- створення та функціонування установ та організацій, що надають фінансову підтримку

з 46% до 34%, а для одноосібних підприємств встановлено 15% та 28% проти 15-ти ставок з максимальною 50%.

року на 1/4 у розмірі 25% приросту, але не більше 500 тис. французьких франків.

**Звільнення від оподаткування прибутку реінвестованого у підприємство, що отриманий від операцій з нерухомим майном.**

Скасування податку на залучений капітал і лібералізація оподаткування одержаного в результаті цього прибутку.

**Данія.**

**З оподаткованого доходу виключаються суми:**

- платежів по боргах (процент погашення основного боргу);
- амортизаційні відрахування на машини, обладнання та їх утримання.

Звільнення від оподаткування в наступному за звітним роком підприємств, що потерпали у звітному році від збитків.

**Італія.**

**Звільнення від оподаткування.**

Новостворені фірми південних економічно відсталих районів протягом 10 років звільняються від сплати прибуткового податку (ІПРЕГ) та місцевого податку (ІЛОР).

Звільнено від сплати такі види податків як, поземельні реєстраційні та іпотечні на вартість землі, яка придбана під будівництво промислових підприємств.

**Податкові знижки.**

Здійснюється 50% знижка на податок за споживання електроенергії.

**Пільгове оподаткування:**

- у випадках купівлі передової

	<p>малому та середньому бізнесу.</p>		<p>технології (до 25% від суми інвестицій для під-приємств з числом зайнятих до 100 чол.);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- при купівлі послуг, що сприяють зростанню продуктивності праці, придбанню передової технології;</li> <li>- знаходження нових ринків збуту продукції, підвищенню її якості (податкові платежі знижуються до 40-50% витрат на дані цілі в залежності від розміру підприємства);</li> <li>- заохочення науково-дослідних робіт (до 30% витрат звільняються від податків).</li> <li>- при створенні фінансових компаній з метою модернізації дрібних підприємств (не підлягає оподаткуванню 5% приросту їх участі протягом кожного фінансового року).</li> </ul>	
<p>Кадрові та навчально-підготовчі</p>	<p>Створення інфраструктури по забезпеченню МСП висококваліфікованими кадрами.</p> <p>Що включає:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- інкубаційні центри;</li> <li>- комерційні центри навчання та підготовки кадрів;</li> <li>- громадські центри навчання та підготовки кадрів;</li> <li>- державні центри підготовки кадрів;</li> <li>- технополіси.</li> </ul> <p>Програми професійної підготовки можуть отримувати підтримку з таких джерел:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- державні агенції по розвитку;</li> <li>- місцеві органи влади;</li> <li>- неурядові організації;</li> </ul>	<p>Під керівництвом АМБ діє Інститут малого бізнесу, що об'єднує та координує діяльність 450 шкіл бізнесу, університетів та коледжей в даній сфері, а також 53 центри розвитку малого бізнесу в 46 штатах.</p>		<p>Створена трьохрівнева система навчання та підвищення кваліфікації службовців невеликих підприємств, що субсидується державою.</p> <p><b>Нижній щабель.</b></p> <p>Складають територіальні учбові центри, що куруються місцевими органами влади.</p> <p><b>Середній щабель.</b></p> <p>Державний інститут невеликого підприємництва. В складі інституту 150 осіб, 7 відділень по регіонах з денним та заочним навчанням. Його діяльність спрямована у напрямках:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- економіко-управлінська;</li> <li>- інженерна.</li> </ul> <p>При інституті створено науково-дослідницький центр, що ставить за мету підготовку учбово-методичних матеріалів</p> <p><b>Вищий щабель.</b></p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- учбові заклади;</li> <li>- торговельно-промислові палати;</li> <li>- інститути розвитку менеджменту;</li> <li>- ділові асоціації;</li> <li>- індивідуальні консультанти;</li> <li>- незалежні інститути підготовки кадрів для МП.</li> </ul>			<p>Стажування в регіональних науково-дослідницьких центрах, що організуються територіальними службами при наукових установах. Фінансується із держбюджету.</p>
Інформаційно-консультативні	<p>Створення державної, комерційної, громадської мережі інформаційних та консультативних служб.</p> <p><b>Впровадження інформаційних технологій через:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навчання спеціалістів в галузі інформаційної технології;</li> <li>- проведення місцевих прикладних досліджень;</li> <li>- підтримка навчання працівників МСП;</li> <li>- здійснення демонстраційних проектів з метою впровадження інформаційних технологій на МСП;</li> <li>- субсидування консультативних послуг.</li> </ul>	<p><b>1976 р.</b> Згідно рішення Конгресу АМБ створено відділ інформації.</p> <p><b>Функції відділу:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведення аналізу бізнесу в економіці та аналізу всіх програм підтримки МСБ;</li> <li>- проведення досліджень ефективності законів, програм, правил оподаткування, що стосується МСБ;</li> <li>- розробка рекомендацій для агентств по вдосконаленню політики розвитку МСБ;</li> <li>- прискорення процесу впровадження та використання інформаційних технологій.</li> </ul> <p>При відділі існує національне довідкове бюро, де можна отримати інформацію як про створення нового бізнесу так і оцінку експертних можливостей конкретного підприємства МСБ.</p>	<p><b>Німеччина.</b></p> <p>Організацією системи надання управлінсько-інформаційних послуг підприємствам МСБ займається Федеральна опікунська рада з проблем раціоналізації економіки. Рада координує діяльність різних громадських, державних, некомерційних організацій і торговельно-промислових асоціацій.</p> <p>Державна система консультаційних послуг нараховує 600 експертів та груп спеціалістів. Початкові послуги, а це загальний аналіз ситуації та вироблення комплексу заходів по вирішенню проблем малого бізнесу надаються безкоштовно. Додаткові послуги платні, але їх розмір менше від аналогічних, що надаються приватними службами на 25%. 85% послуг, що виконуються держслужбами фінансуються з держбюджету.</p> <p><b>Франція.</b></p> <p>У Франції питаннями інформаційного забезпечення займаються торгово-промислові палати (ТПП) та 22 регіональних агентства науково-технічної інформації "АРИСТ".</p>	<p>Використання наукового потенціалу національних дослідницьких центрів з метою підтримки МСБ.</p> <p>Широко застосовується практика передачі <i>нау-хау</i> та результатів НДДКР, що розроблені у державних інститутах. Вважається, що безоплатна передача наукової інформації вигідніша ніж ліцензійна торгівля ними.</p> <p>Субсидування державою інженерних розробок, що проводяться малими фірмами спільно з науковими центрами.</p> <p><b>1948 р.</b> Створення державних територіальних консультативних центрів.</p> <p><b>ДТКЦ</b> – це госпрозрахункові організації, з частковим покриттям видатків із держбюджету. Головна функція – дослідження фірм та надання їм інформації по найбільш перспективним напрямкам та мето-дам їх господарської діяльності.</p> <p>Суспільні консультаційні центри, що утворюються ТПП та територіальними ТП радами. Датується повністю з держбюджету.</p> <p><b>Інформатизація МСБ.</b></p> <p>Займається Інститут корпорацій малого бізнесу Японії. Корпорацією створено Центр</p>

				<p>систем автоматизації діловодства МСП що здійснює консультування та розробку керівних принципів в цій сфері.</p> <p><b>Іншими заходами є:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- надання послуг по модернізації обладнання;</li> <li>- фінансова підтримка з метою впровадження інформаційних технологій;</li> <li>- забезпечення технічного обслуговування інформаційної технології;</li> <li>- інформаційні послуги;</li> <li>- стандартизація протоколів систем електрозв'язку.</li> </ul> <p><b>Створено Національний інформаційний центр малого бізнесу з мережею місцевих бюро, що мають на меті спростити доступ підприємств МСБ до необхідних баз даних.</b></p>
Комерційні	Впровадження системи держзамовлень та держ-	Гарантування малому бізнесу частки державних замовлень, у більшості розвинутих країн складає 10-20%		
(збут та реалізація продукції та послуг).	<p>контрактів.</p> <p>Розробка програм допомоги МСП в отриманні держзамовлень.</p> <p>Розробка законодавчого забезпечення допомоги в отриманні МСП державних контрактів та субпідрядних робіт.</p> <p>Впровадження системи Франчайзінгу.</p> <p>Усі ці способи розв'язання проблем сприятимуть підприємствам МСБ в:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- отриманні гарантованого ринку збуту продукції;</li> <li>- прискоренні процесу нагромадження</li> </ul>	<p>1989 р. Частка державних закупок складала 18%. Крім цього малим фірмам було передано крупними корпораціями додатково по субпідрядам замовлень обсягом 13%.</p> <p>Розміщуючи державні замовлення на великих фірмах, державою встановлюється обов'язкова частка замовлень яку великі фірми повинні передавати малому бізнесу.</p> <p><b>Канада.</b></p> <p>За оцінкою канадських експертів та дослідників, збіль-</p>	<p><b>Франція.</b></p> <p>Парламентом країни прийнято рішення про обов'язкове щорічне збільшення на 2% частки малих фірм в державних закупівлях. Але незважаючи на це рішення на практиці частка малих фірм у держзамовленні залишається стабільною.</p> <p>Причини:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) лобіювання з боку великих фірм за право на держзамовлення;</li> <li>2) недовіра до фінансових, виробничих можливостей малих фірм.</li> </ol>	



	<p>власного капіталу;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зміцненню конкурентоспроможності;</li> <li>- модернізації обладнання;</li> <li>- залученні висококваліфікованих кадрів.</li> </ul>	<p>шення частки малого бізнесу в державних замовленнях до 40%, значно послаблює гостроту регіональних та соціально-економічних проблем розвитку Канади.</p>		
<p>Зовнішньо-економічні. Проблеми кооперації на зовнішніх ринках</p>	<p><b>Створення організаційних, законодавчо-нормативних та регулюючих умов для стимулювання зовнішньо-економічної діяльності по таких напрямках:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- виробнича;</li> <li>- торговельно-посередницька;</li> <li>- послуги міжнародного характеру (міжнародний туризм, консалтинг та інженерінгова діяльність, реклама).</li> </ul> <p><b>Основними способами сприяння підприємствам МСБ в зовнішньо-економічній діяльності є:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) створення організаційних структур (державних, громадських, комерційних);</li> <li>2) організація фінансово-кредитного забезпечення: <ul style="list-style-type: none"> <li>- створення розгалуженої мережі кредитування експорту що передбачає короткотермінове, середньотермінове та довготермінове кредитування;</li> <li>- впровадження систем пільгового оподаткування експорту;</li> <li>- пільгове кредитування</li> </ul> </li> </ol>	<p>В США цим питанням займаються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- АМБ;</li> <li>- підкомітет у справах малого бізнесу торговельної палати США;</li> <li>- національна федерація незалежного</li> </ul>		

	<p>виробництва на експорт; - пільгове кредитування експорту.</p> <p>3) створення системи страхування зовнішньо-економічної діяльності, зокрема формування мережі організаційних структур по страхуванню експортних кредитів;</p> <p>4) створення мережі інформаційного забезпечення;</p> <p>5) створення мережі навчальних та консультативних послуг;</p>	<p>бізнесу, та інші.</p> <p>В США – це державні експортно-імпортні банки.</p> <p>В США основними формами допомоги є:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- організація системи інформації про зовнішні ринки, про тенденції їх розвитку, про основних іноземних конкурентів;</li> <li>- видавництво матеріалів про нові експортні можливості, про федеральні ресурси для малого бізнесу.</li> </ul> <p>В США основними формами є:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- проведення конференцій для дрібних власників, які бажають вийти з</li> </ul>	<p>У Великобританії питаннями страхування експортних кредитів займається державний департамент гарантій експортного кредиту.</p> <p><b>Франція.</b> Міністерством промисловості з ініційовано створення в районі Парижу центру інформації про товари, ринки з метою вдосконалення та сприяння зовнішньо-економічній діяльності підприємствам МСБ.</p>	<p>В Японії, як і у США цими питаннями відає державний експортно-імпортний банк.</p>
--	---	--	---	--

	<p>б) урізноманітнення способів виходу на зовнішні ринки шляхом:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- безпосереднього укладання угод між національною фірмою та фірмою зарубіжного партнера;</li> <li>- створення власних збутових організацій;</li> <li>- використання посередників для реалізації власної продукції за кордоном, використовуючи великі спеціалізовані торгівельні організації та збутову мережу великих промислових підприємств;</li> <li>- створення експортних об'єднань малих фірм через кооперування.</li> </ul>	<p>власною продукцією на зовнішні ринки;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення спеціалістів з питань зовнішньої торгівлі для проведення семінарів, консультацій, в тому числі з Спілки управлінців – пенсіонерів, що мають досвід у цій справі;</li> <li>- організація навчання.</li> </ul>		
<p>Техніко-технологічні</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення центрів технічного та технологічного забезпечення підприємств МСБ (технопарків);</li> <li>- запровадження лізингу;</li> <li>- пільгове оподаткування при придбанні техніки, обладнання виробничого призначення</li> </ul>			