УДК 334.012.64

О.Б. Ватченко
Дніпропетровська державна фінансова академія

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

© Ватченко О.Б., 2011

Досліджується світовий досвід розвитку малого бізнесу – складова конкурентоспроможної, динамічної, інтелектоємкої економіки, яка впливає на стійке економічне зростання, збільшення кількості робочих місць та добробут населення.

Ключові слова: підприємництво, малий та середній бізнес, критерії, принципи, кластер, кластерна політика, конкурентоспроможність, добробут населення.

O.B. Vatchenko
Dnipropetrovsk State Finance Academy

WORLD EXPERIENCE OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT

The authors examine the international experience of small business as component of competitive, dynamic and intellectual economy that affects sustainable economic growth, creating more jobs and human well-being.

Key words: entrepreneurship, small and medium businesses, criteria, principles, cluster, cluster policy, competitiveness, well-being.

Постановка проблеми. Малий бізнес (МБ), який отримав найбільший розвиток у розвинених країнах світу, перебуває у центрі інтересів сучасного суспільства та зачіпає життя усього населення. Держави, щоб бути процвітаючими, підтримують МБ, створюючи і приймаючи нормативно-правові акти, які дають йому змогу ефективно розвиватися. Наприклад, в Німеччині фінансова допомога малим підприємствам досягає три млрд. марок щорічно. У конгресі Америки проблемами малого бізнесу зайняті два комітети. У Японії, де надмірно висока кількість малих підприємств, чітко виділені ті з них, які без допомоги держави розвиватися ніяк не можуть [1]. Уряд країн розуміє: МБ сьогодні – це не тільки основа їх економік, що формує прошарок підприємців-власників, а також і вагома складова середнього класу і основа демократії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різний час великий внесок у тлумачення поняття малого бізнесу, розуміння різних напрямів його функціонування та розвитку зробили як зарубіжні, так і вітчизняні економісти: А. Агеєв, А. Барановський, А. Блінов, Дж. Болдін, З. Варналій, К. Грей, М. Долішній, Б. Когут, В. Колот, Дж. Конінгс, М. Козоріз, Н. Кубіній, М. Мескон, В. Мікловда, В. Савченко, Н. Соболь, Дж. Стенворт, Г. Черніков, О. Щербина та багато інших. Їх дослідження, будучи актуальними і маючи практичний інтерес щодо розвитку малого бізнесу, ще не досягли бажаного результату у цьому питанні.

Мета роботи – проаналізувати діяльність малого бізнесу у світі, критерії його визначення, впровадження кластерів як перспективних організаційно-економічних структур його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наявність і активність суб’єктів малого і середнього бізнесу (МСБ) впливає на розвиток ринкової економіки. Цей бізнес оперативно реагує на зміну кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідну гнучкість та визначає темпи економічного зростання, структуру і якість валового внутрішнього продукту (ВВП). Його частка у структурі ВВП становить від 40 до 65 % (табл. 1) [2–4].

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

Таблиця 1

Частка малого і середнього бізнесу у ВВП в Україні і зарубіжних країнах у 2009 р.

№	Країна	Частка ВВП , %
1	Фінляндія	65
2	Італія	55
3	Чехія	53
4	Франція	50
5	Велика Британія	52
6	Німеччина	46,7
7	Туреччина	40
8	Китай	60
9	Корея	більше 50
10	Японія	55
11	Україна	10–16

.

Сучасне класичне мале предприємство (МП) – представник або торговельного сектору, або сектору послуг. Співвідношення кількості малих підприємств за галузями під час порівняння України і Франції наведено у табл. 2 [5, 6].

Таблиця 2

Співвідношення кількості МП за галузями, %

Галузь	Україна	Франція
Усього	100	100
сфера послуг	36,7	50
торгівля	32,0	26
будівництво	11,1	11,7
промисловість	13,8	10,1
інші	6,4	2,2

У Франції 50 % – це підприємства, які надають послуги, 26 % – зайняті у торгівлі. Разом цифра становить 76 %. В Україні також найбільше МП працює у сфері послуг і торговельної діяльності (68,7 %), але 36,7 % припадає на послуги і 32,0 % – торгівлю, в якій переважає продаж товарів імпортного виробництва. Це свідчить про відставання вітчизняної легкої і побутової промисловості. У будівництві МП в Україні на 0,6 % менше ніж у Франції. У промисловості на 3,7 % підприємств більше в Україні ніж у Франції. Отже, різниця у структурі невелика, але відмінності є як у частці продукції МП у загальних обсягах реалізованої продукції, співпраці з великим бізнесом, виробництвом, так і залученні інновацій.

Термін «мале підприємство» набув широкого поширення, але чітке визначення його відсутнє. У світовій практиці прийняті такі критерії визначення МСБ: кількість працюючих і обсяг господарського обороту або вартість активів, які різняться кількісно. Тобто в кожній державі визначені свої кількісні критерії. Так, у США кількість осіб в МБ – від 20 до 499, середньому бізнесі – до 1000, при цьому обсяг валового доходу становить від 750 тисяч до 20 млн. доларів [7]. У Канаді малий бізнес включає до 49 осіб у невиробничій сфері і до 99 осіб – у виробничій. Середній бізнес включає від 49 (99) осіб до 499. Оборот у невиробничій сфері – 5 млн дол., у виробничій – до 10 млн. дол. Середній бізнес має оборот близько 50 млн. дол. [8]. У скандинавських країнах до малого бізнесу зараховані господарські структури з кількістю осіб до 100, в Японії – до 300.

У Російській Федерації до малих підприємств належать комерційні організації, гранична чисельність працівників яких не перевищує: у промисловості, будівництві та на транспорті – 100 осіб, у сільському господарстві та науковій сфері – 60 осіб, в гуртовій торгівлі – 50 осіб, в роздрібній торгівлі та побутовому обслуговуванні – 30 осіб, а також усі суб'єкти підприємництва без створення юридичної особи [9].

В Україні малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньо-облікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн. [10].

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

До великих підприємств належать ті, в яких облікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 млн. грн. Усі інші підприємства визнаються середніми.

Розвиток МБ – один з пріоритетних напрямів в економічній політиці будь-якої держави з розвиненою економікою. Цей бізнес швидко пристосовується до змін, що відбуваються у суспільстві і передусім в економічній площині. Місце і роль малого бізнесу у системі розвиненого ринкового виробництва визначається його функціями, а саме: формуванням конкурентного середовища; оперативне реагування на зміни кон'юктури ринку та заповнення малоефективних для великого бізнесу економічних ніш; пом'якшення соціальної напруги у суспільстві через забезпечення зайнятості населення, що залишилося без роботи; спрямованість на прискорення НТП та забезпечення активізації інноваційних процесів і розповсюдження ефективних інновацій; поширення демократичних принципів в економічні відносини, що дає змогу громадянину зробити вільний вибір між роллю найманого працівника і незалежного бізнесмена.

На малих та середніх підприємствах Німеччини зайнято більше 70 % від всіх працюючих. Причому тим, хто вирішив працювати у МБ, надається щорічна фінансова державна підтримка, яка досягає 3 млрд. марок щорічно. Під час об'єднання Німеччини в угоді спеціальною статтею закріплено створення загальнонімецького науково-технічного простору. Це дало можливість трансформувати інноваційні структури колишній НДР під західнонімецьку модель. Зараз опорою німецької економіки є малі і середні підприємства, які охочіше йдуть на впровадження нововведень, оперативно реалізують інновації, зокрема технологічні. У частині фінансування вони мають найвищу частку витрат на НДДКР (6,1 %) [11].

Міністерство економіки Німеччини розробило програму «Євро-ФІТНЕС», завдання якої полягає у наданні допомоги малим і середнім підприємствам у підготовці до функціонування в умовах єдиного внутрішнього ринку ЄС. У такий спосіб забезпечується стимулювання інноваційної діяльності, розширення масштабів НДДКР, зростання конкурентоспроможності продукції [12].

У США МБ – це спосіб життя, який став головною опорою американської нації з часу її заснування, виконуючи роль найбільшого роботодавця і даючи дві третини приросту надійних робочих місць. Він перетворився на джерело економічного зростання. За оцінками американських фахівців, не менше 1/8 малих фірм, які щорічно створюються у США, спеціалізуються на розробленні, виробництві та комерціалізації нової продукції і технологій. Маючи підтримку держави, основна маса відкриттів і винаходів у США припадає на частку дрібних і середніх спеціалізованих фірм, тому що адміністративні механізми передбачають розподіл коштів на користь малих інноваційних фірм. Сьогодні державою у тій чи іншій формі фінансується близько 1/3 витрат малих фірм, які проводять науково-технічні дослідження та розробки [12].

У Франції 40–50 % нових робочих місць, що створюються, знаходяться саме на підприємствах малого бізнесу.

В Індії кількість малих підприємств становить понад 12 млн., в Японії – 9 млн. Крім того, є чітке відокремлення тих, які без підтримки держави не можуть розвиватися.

Досвід країн світу показав, що кластери є основною організаційною формою сучасного економічного розвитку, структурою інформаційного століття, яка зумовлена глобалізацією економіки. Кластерний підхід став перспективним саме тому, що він ґрунтується на аналізі структури економіки країни, створенні конкурентних переваг і підтримці конкурентного середовища. Кластеризація розглядається як важлива конкурентна перевага національної економіки, що забезпечує реальний синергетичний ефект.

Кластерний підхід дає змогу суб'єктам господарювання не тільки включатися у процес кооперування, але, що дуже важливо, продовжувати конкурувати один з одним вибірково в окремих областях, при цьому відбувається глибша їх технологічна кооперація на основі участі у системах нагромадження вартості. Інноваційна спрямованість кластера сприяє підвищенню конкурентоспроможності кожного його елемента і регіону. Це підтверджує успішний досвід кластерів США, Китаю (біотехнології), Ірландії (інформатика), Ізраїлю (венчурне фінансування), Тайваню і Японії (машинобудування та електротехніка), в основу розвитку яких були покладені високі технології.

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

Наприклад, в Японії формування кластерів відбулося на основі створення системи субпідрядних і субконтрактних зв'язків між низкою великих і мережею середніх і малих підприємств. Типовий великий японський кластер складається з одного щодо великого головного підприємства, яке користується послугами двох або трьох рівнів субпідрядних фірм, розташованих найчастіше у географічній близькості до нього. Замість вертикальної інтеграції самостійні субпідрядники першого рівня пов'язані з головним підприємством довгостроковими договорами. В аналогічний спосіб встановлені зв'язки постачальників першого і наступних рівнів. Наприклад, автопромисловий кластер фірми «Тойота» має багатоступеневу мережу із 122 прямих постачальників і майже 36 тисяч субпідрядних малих і середніх підприємств. Субпідрядники усіх ланок утворюють свого роду клуб з високими ринковими бар'єрами для новачків і іноземних конкурентів. Це значною мірою виключає потенційну конкуренцію, властиву вільному ринку, однак суто цінові міркування під час закупівлі компонентів сприяють оптимізації виробництва [13].

У Фінляндії під час розроблення її промислової політики був використаний кластерний підхід для створення конкурентоспроможних виробництв, який став базовим аналітичним інструментом для побудови національної інноваційної системи. Згідно з дослідженнями Світового Економічного форуму (World Economic Forum) Фінляндія займає перші місця у рейтингу поточної (Microeconomic competitiveness Index) і перспективної конкурентоспроможності (Growth competitiveness Index). Основою її стійкої конкурентоспроможності став розвиток промислових кластерів – мережі незалежних виробничих і сервісних фірм (включаючи їх постачальників), творців технологій і ноу-хау (університети, НДІ, інжинірингові компанії), ринкових інститутів (брокери, консультанти) та споживачів, які взаємодіють один з одним у межах єдиного ланцюжка створення вартості.

В економіці Швеції у кластерах зайнято 39 % працездатного населення, не враховуючи бюджетників. Продуктивність праці у таких секторах вища від середньої по державі на 44 %.

Кластерний підхід взяли на озброєння багато країн, що розвиваються: Індонезія, Малайзія, Мексика та ін.

Кластери постачають понад 60 % експортної продукції Індії. Уряд стимулює зростання експортних можливостей кластерів у розвитку високотехнологічних виробництв і послуг (комунікаційні технології, програмне забезпечення, фармацевтика тощо). Прискореному економічному розвитку на основі взаємодії великих, середніх і безлічі малих підприємств сприяє державна політика, яка ґрунтується на їх тісній співпраці з центральними урядовими органами та з регіональними та місцевими адміністраціями. У країні діє понад 2000 кластерів, які охоплюють усі сфери діяльності. Деякі великі кластери виробляють близько 90 % окремих видів продукції, що випускається в країні (виробництво одягу, ювелірних та шкіряних виробів).

Починаючи з 1993 року, ЮНІДО (спеціалізована установа ООН, яка уповноважена сприяти сталому промисловому розвитку в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою), розуміючи величезну значущість кластерів в економічному перетворенні, розробила багато рекомендацій на допомогу урядам і приватному підприємництву країн щодо забезпечення їх взаємодії у розробленні та впровадженні програм стосовно створення кластерів та мереж малих підприємств. Послугами цієї організації скористалися багато країн. У Чехії реалізується програма «Прогресивні технології для малих і середніх підприємств». В Угорщині створюються технологічні парки, які поєднують учених з підприємцями. До 2003 року у цій країні було організоване і функціонувало понад 150 кластерів за такою спеціалізацією: будівництво, текстильне виробництво, використання термальних вод, оптична механіка, автомобілебудування, деревообробка, випуск харчової продукції, електроніка тощо. Цей процес активно продовжується і нині. У Болгарії з'явилися недержавні фонди із забезпечення малого інноваційного бізнесу. З метою підвищення конкурентоспроможності промисловості Словенії уряд прийняв спеціальну національну програму розвитку кластерів, яка отримала підтримку як центральної влади, так і регіонів, і охоплювала створення кластерів з 55 тис. компаній у 46 галузях промисловості, зосереджених у 12 регіонах країни [14].

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

Росія, провідна держава у СНД, налаштована на те, що "… малий і середній бізнес буде все активніше заявляти про себе в наукових дослідженнях, розробках, машинобудуванні, телекомунікаціях, охороні здоров'я, освіті. Йдеться про впровадження енергоощадних технологій і матеріалів в будівництві, про перехід до сучасних форматів в торгівлі, підвищення комфорту громадського транспорту, якості життя людей, якості надаваних послуг у сфері житлово-комунального господарства, розвитку фермерства та інших малих форм господарювання на селі" [15].

У Європі розвиток малих підприємств відбувається за єдиним підходом згідно з Європейською хартією (European Charter for Small Enterprises), яка була прийнята у 2000 році. Це дало змогу країнам – членам Європейського Союзу сформувати єдиний підхід до розвитку малих підприємств. Країни, що приєдналися до цього документа, розглядають малий та середній бізнес як ключовий елемент інновацій і створення нових робочих місць. Також країни зобов'язуються зосередити свою увагу на таких напрямах: освіта та підготовка кадрів; створення пільгових умов для швидкого започаткування бізнесу; забезпечення доступу малого і середнього бізнесу до сучасної інформації та технологій; створення адекватної правової та податкової бази, що сприяє розвитку МСБ.

Україна, приєднавшись до Європейської хартії малих та середніх підприємств, повинна будувати розвиток малого та середнього бізнесу за принципами цієї хартії, якими передбачено привести критерії для підприємств МСБ відповідно до норм Євросоюзу. На початку 2009 року підписана Декларація про встановлення співробітництва між урядом України і Європейським комітетом щодо політики у сфері розвитку малих та середніх підприємств.

Кластерна політика стала широко обговорюватися у рамках Організації економічного співробітництва та розвитку, Світової організації торгівлі. Євросоюзом, взято курс на формування загальноєвропейської моделі, яка стимулюватиме і доповнюватиме національні та регіональні ініціативи, включаючи розвиток кооперації між кластерами. При цьому кластер розглядається як ключовий інструмент підвищення інноваційного потенціалу та конкурентоспроможності країн та регіонів.

Сьогодні економісти досліджують генезис кластерів як міжгалузевих комплексів, породжених розвитком кооперування під час переходу до постіндустріальної та інформаційної економіки. Кластери розглядаються як основна організаційна форма сучасного економічного розвитку, структура інформаційного століття, зумовлена глобалізацією економіки. Крім того, саме кластери зумовлюють синергетичний ефект. Чим більше розвинені кластери в окремій країні, тим вищий у цій країні рівень життя населення та конкурентоспроможність підприємств.

В Україні, що обрала європейську спрямованість розвитку економіки, питанням розвитку МБ ще не приділяється стільки уваги, як в інших країнах. Але Президент України затвердив Програму економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [17], яка отримала високу оцінку вітчизняних і міжнародних експертів. У Програмі визначено перехід України від так званої «сировинної» економіки до інноваційно-соціально орієнтированого типу економічного розвитку.

Одним з напрямів стратегічних перетворень є формування режиму найбільшого сприяння бізнесу зменшенням ролі держави в економіці, зниженням адміністративних бар'єрів для бізнесу та розвитку інфраструктури. Це можливо за сформованого нормативно-законодавчого забезпечення і використання кластерного підходу, передусім у реальному секторі економіки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Досвід США, Канади, Німеччини, Індії, Чехії, Угорщини, Словенії та інших держав підтверджує, що МП становлять наймасовішу, найдинамічнішу і найгнучкішу форму ділового життя, яка ефективно освоює передові технології і успішно використовує інформацію про усілякі новації, крім того, збільшує кількість робочих місць, якісно покращує умови праці.

Активізація розвитку МБ у цих країнах відбулася завдяки впровадженню кластерного підходу до організації виробничо-господарської діяльності підприємств. Кластери сприяють активізації

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua

підприємницької діяльності у регіонах, забезпечують розвиток експорту виробленої продукції, створюють унікальні умови для підготовки фахівців високої кваліфікації за межами галузевої підготовки, тому що являють собою систему поширення нових знань і технологій на основі формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками.

В Україні МБ сьогодні ще не отримав достатнього розвитку, і по суті займає в торгівлі, промисловості та сільському господарстві ніші, в яких, орієнтовані на масове виробництво великі підприємства, не зацікавлені працювати.

Євросоюз взяв курс на формування загальноєвропейської моделі, яка стимулюватиме і доповнюватиме національні та регіональні ініціативи, включаючи розвиток кооперації між кластерами. Бажано було б і Україні підтримати цей курс і в решті-решт дати можливість розвиватися МБ.

1. http://www.offcrisis.ru/52-znachenie_biznesa_v_economike.html. 2. Газета Поступінформ № 319 (14.01.2010 – 21.01.2010). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://postup.org.ua/node/383. 3. http://www.inform.kz/rus/article/2215429 4. Малый бизнес Японии в сравнении с малым бизнесом США и РФ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://revolution.allbest.ru/international/00059327_0.html. 5. Статистичний щорічник України 2007. 6. Масляева М. Малый бизнес по-французски. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.openbusiness.ru/html_euro/france_open11.htm. 7. США: малое предпринимательство как образ жизни. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chelt.ru/2005/9-05/lebedeva_9-05.html. 8. http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_3_aId_297459.html. 9. Розвиток малих форм підприємництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://function.kiev.ua/?p=240. 10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності: Закон України № 523-VI від 18 вересня 2008 року. 11. Жолквер Н. Малый и средний бизнес остается фундаментом немецкой экономики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dw-world.de/dw/article/0,,4184020,00.html. 12. http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/17_4_00.htm. 13. http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_C5FF1701-B356-4C66-BB3C-39964FC5B027.html. 14. Соколенко С.И. Перспективы роста экономики Крыма на основе инновационных кластеров: матер. конф. «Активизация предпринимательства и международного делового сотрудничества в АР Крым». – Симферополь: Минэконом АРК, 2009. – 108 с. – С. 26–31. 15. Поддержка малого и среднего бизнеса РФ в 2010 году будет увеличена. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=872151. 16. Указ Президента №603 від 02.07.2008 р., розпорядження КМУ від 17.09.2008 р. №1245-р. 17. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Lviv Polytechnic National University Institutional Repository http://ena.lp.edu.ua