

УДК 334.012.64

С.С. Колько

Інститут економіки і підприємництва, Тернопіль

РОЗВИТОК МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

© Колько С.С., 2001

Проаналізовано стан розвитку малого підприємництва в Україні та визначено напрямки його становлення в умовах стабілізації економіки. Розглянуто правові, організаційні та економічні проблеми, які гальмують розвиток сектору малого бізнесу та запропоновано шляхи вирішення деяких з них. Окреслені можливості участі малих форм підприємництва у структурній перебудові вітчизняної економіки і визначені основні моменти їх державної підтримки.

The status of development of small business in Ukraine is analysed and the directions of its statement in conditions of stabilization of economy are designated. The legal, organizational problems are considered which brake development of sector of small business and the ways of the sanction of some of them are offered. The opportunities of participation of the small forms of business in structural reorganization of domestic economy are determined and the basic moments of their state support are determined.

В умовах здійснюваної економічної реформи на перший план виступає проблема розробки науково обґрунтованої програми переходу до такої економічної системи, яка б базувалася на різноманітності форм власності і форм господарювання, головною метою діяльності котрих була б ефективна соціально-орієнтована ринкова економіка. Як свідчить практика, саме розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою розвитку цивілізованих конкурентних відносин.

Зародження приватного бізнесу було закладено в 1987 році законом СРСР “Про індивідуальну трудову діяльність громадян в СРСР”. В 1987 р. на території України налічувалося 1790 кооперативів, 1988 р. – 13500, а вже у 1989 р. – близько 29 тисяч.

Нового поштовху розвитку підприємництва додало прийняття в 1988 році закону “Про кооперацію”. Кількість кооперативів почала швидко збільшуватися: вони приваблювали людей вищими заробітками та більшою демократичністю в організації.

Реальне ж формування державної політики підтримки малого бізнесу в Україні заявлено з прийняттям 7 лютого 1991 р. Верховною Радою України закону “Про підприємництво” і створенням Державного комітету по сприянню малим підприємствам і підприємству. В той час тисячі кооперативів почали масову перереєстрацію в малі підприємства.

Проте, будучи важливою невіддільною частиною економіки України, на сьогодні мале підприємництво, на жаль, все ще не відіграє суттєвої ролі в прискоренні реформування народного господарства держави, швидшого входження до ринкових відносин.

За статистикою, при абсолютному зростанні кількості МП останніми роками, темпи їх створення уповільнюються. Зменшується й частка діючих підприємств із загальної кількості зареєстрованих. Зараз за критерієм кількості зайнятих у цій сфері Україна відстає від “цивілізованого світу” у 10 – 15 разів. Нині діє майже 148 тис. МП, в яких зайнято 1.45 млн. чол.; крім того, налічується близько 900 тис. індивідуальних підприємців та 4 тис. кооперативів; створено 4,1 тис. СП [3, с. 93]. А за оцінками спеціалістів, для виходу економіки України з кризи та подальшого її ефективного функціонування потрібно щонайменше 2 – 3 млн. малих і середніх підприємств, в яких було б зайнято 6 – 7 млн. чол. До того ж тенденції розвитку малих і середніх підприємств показують, що скорочується частка виробничих фірм і зростає – зайнятих торгівлею, посередницькими послугами, фінансових та страхових компаній і т. ін. Отже, нагромаджений приватний капітал спрямовується переважно не на виробництво, а на ринок цінних паперів, у фінансово-посередницький сектор, де швидко і без значних витрат можна одержати високі прибутки.

Такий стан справ в сфері малого бізнесу зумовлений рядом причин, що гальмують його розвиток, і перш за все – відсутністю цілеспрямованої державної політики щодо його підтримки. Але головна причина скорочення кількості МП – низький рівень фінансової забезпеченості більшості малих підприємств внаслідок труднощів з початковим нагромадженням капіталу, неможливість одержання кредитів на прийнятних умовах, неефективність податкової системи. Негативно впливає на розвиток малого бізнесу в сфері матеріального виробництва і нерозвинутість виробничої інфраструктури, нестача спеціалізованого обладнання, слабкість інформаційної бази. На сьогодні підприємцеві треба бути надто ризикованому і мати достатньо коштів, щоб братися організовувати повноцінне виробництво, втягуватись у створення бази, освоєння технологій і т. д. Тому багато фірм сьогодні згортають свою діяльність і/або переходять в більш прибуткові сфери (торгівлю, громадське харчування і т.ін.), або взагалі припиняють функціонування.

Проте в країнах з перехідною економікою розвиток даної сфери має особливе значення. Падіння авторитарних режимів сприяло прискореному розвитку ринкових відносин, зокрема підприємництва.

В пострадянських країнах в умовах перехідного періоду визначилося декілька шляхів створення малих підприємств:

1. Створення нових приватних фірм.
2. Перетворення кооперативів у товариства (зокрема, в акціонерні та з обмеженою відповідальністю).
3. Перехід малих підприємств із державної та комунальної власності у приватну (шляхом малої приватизації).
4. Реструктуризація державних підприємств-монополістів їх роздрібненням на малі підприємства та подальшої приватизації.

Виділяти малі підприємства із загальної маси виробників вимусила жорстка конкурентна боротьба (адже дрібні підприємці в такій ситуації не можуть працювати на рівних умовах з великими). Саме через це вони особливо потребують підтримки та захисту зі сторони держави та місцевих органів влади. В перші роки переходу до ринку малий бізнес визнавався українським урядом як корисна для суспільства і необхідна для подальшого розвитку реформ дільність. В програмах уряду передбачалося в найближчому майбутньому довести питому вагу зайнятих у ньому до 25 – 30 % загальної кількості працюючих, а обсяг їхнього виробництва – не менше 25 % ВВП [2, с. 29].

Проте доводиться констатувати, що під час економічних перетворень, які розгорнулися в Україні, найбільше не поталанило саме малому бізнесу. Діючої системи стимулювання створення малих підприємств не існує, оскільки і немає господарського механізму їх підтримки. Як зауважують багато економістів, продовжують домінувати форми та інструменти політики підтримки, характерні для “стартового” етапу реформ, коли принципове значення мало розширення “поля малого бізнесу”(тобто кількості МП), а не якісні показники їх діяльності (ступінь господарської зрілості, виробнича та інноваційна активність, ступінь залучення в систему господарсько-кооперативних зв'язків, в тому числі з великим бізнесом та ін.).

Слід зазначити, що в розвинутих країнах саме малому бізнесу приділяється увага в державному масштабі. Держава підтримує його як грошима, так і різними пільгами в сфері податкової політики. Значення та роль малого бізнесу визнається у всьому світі і більшість країн розвивають необхідні інфраструктури його підтримки, забезпечуючи тим самим допомогу приватним підприємцям у створенні та розвитку підприємства.

Активний ріст частки малих підприємств в структурі економіки західних країн почав відбуватися з середини 70-х – початку 90-х років ХХ ст. На сьогоднішній день в найбільш розвинутих із них малі фірми становлять 70 – 90 % від загальної кількості підприємств; в країнах ЄС на них працює приблизно половина працюючого населення. Такі цифри підтверджують велику важливість малого підприємництва для економіки цих країн.

Хоча малий бізнес процвітає майже в кожній галузі, в деяких із них він має більш міцні позиції, ніж в інших. Вимоги кожної основної групи галузей – початкові фінансові вкладення в персонал, матеріали і обладнання визначають, наскільки стійкою буде присутність в них малого бізнесу. Якщо оцінювати за кількістю найманих працівників, то малий бізнес переважає в трьох із чотирьох основних груп галузей: оптовій торгівлі, роздрібній торгівлі та сфері послуг. Менш міцною є позиція у виробництві, головним чином через великі грошові вкладення, необхідні для відкриття справи. Виникає питання: чому виробництво на сьогодні є малопривабливою сферою для малого бізнесу? Відповідь міститься передусім у існуванні високого вхідного бар'єру та тривалості інтервалу між початком вкладень і комерційною діяльністю.

В будь-якій галузі малі підприємства досягають найбільшого успіху, коли вони є новаторами. Для прикладу, у виробництві малий бізнес успішно конкурує у високотехнологічних галузях (випуск хімічних речовин та електроніка). Сфера послуг завдяки легкості, з якою можна розпочати справу, приваблює багатьох підприємців і є тією частиною економіки, що найшвидше розвивається.

Малі підприємства поширені у всіх секторах економіки. Середні підприємства – опора обробної промисловості. Великі підприємства домінують у капіталомістких виробництвах та “великих” послугах (big service suppliers).

Велике виробництво більшою мірою орієнтується на масовий, порівняно однорідний попит. Малі підприємства успішно функціонують на невеликих ринкових сегментах, надаючи господарству гнучкість, мобільність, здатність до швидких структурних та технічних зрушень. Фундаментальні зміни у смаках споживачів, технологіях, управлінських методах, фінансових ринках дають малому бізнесу переваги над великими організаціями, дозволяють отримувати вигоду із можливостей, які з'являються від змін в оточуючому середовищі.

Поглиблення спеціалізації в наукових розробках привело до того, що в багатьох випадках невеликі фірми йдуть по більш простому або ризикованому шляху, працюють в неперспективних галузях. Дрібні фірми також з охотою беруться за освоєння оригінальних нововведень, оскільки при випуску принципово нового виробу знижується значення великих лабораторій з традиційними напрямками досліджень. До того ж вони намагаються якнайшвидше налагодити масове виробництво. Тим самим, значення розробок, які проводяться дрібними підприємствами достатньо важливе, передусім з точки зору розширення ринку пропонованих товарів та послуг, що в свою чергу активно стимулює виробництво з метою найбільш швидкого задоволення попиту на розробки, які проводяться фірмами малого та середнього підприємництва.

І, накінець, розвиток дрібного підприємництва необхідний тільки тому, що вони “дають життя” старим великомасштабним підприємствам і в співпраці з ними одержують значну вигоду як для себе, так і для ринкової економіки вцілому. Хоча слід зазначити, що всупереч загальнорозповсюдженій думці, малий бізнес процвітає “в тіні” крупного бізнесу. Дослідження показують, що, як правило, малі виробництва є більш прибутковими, ніж великі переробні компанії.

Важливість малих підприємств ще й в тому, що, ведучи жорстку конкурентну боротьбу за виживання, вони вимушені постійно розвиватися і адаптуватися до поточних умов ринку, адже для того, щоб існувати, потрібно одержувати засоби до існування, а значить, бути кращими від інших, щоб прибуток діставався саме їм.

На сьогодні освоєння малим бізнесом промисловості може починатися з виробничих процесів, які не вимагають особливих умов виробництва і дорогих засобів виробництва. Це – ремонтне обслуговування підприємств, ведення допоміжного обслуговування або за окремими функціями, або в комплексі. Це можуть бути і технологічно нескладні основні виробничі процеси – від окремих операцій до повного виробничого циклу.

Проте без протекціоністської політики держави малі підприємства в промисловості будуть представлені невеликою кількістю. Так, на сьогоднішній день найбільш привабливими є легка, харчова і переробна галузі промисловості, значно менш привабливою є машинобудівна.

Саме завдяки перевагам та значенню малих підприємств в сучасному господарстві більшість урядів західних країн з середини 80-х років змістили акцент своєї уваги в бік підтримки малого бізнесу, відмовившись тим самим від попередньої гігантоманії, яка стримувала розвиток конкурентних відносин та знижувала конкурентоздатність національних економік. Ці країни вже вступили в стадію постіндустріального розвитку із переважанням в економіці сфери послуг, в якій саме малі підприємства мають сприятливі можливості для свого розвитку.

Важливе значення в розвитку цього сектору багатьох європейських країн має той факт, що його не протиставляють великому, а навпаки – дотримуються принципу їх кооперування (при цьому малі та великі фірми взаємодоповнюють одна одну). Все це привело до того, що в більшості країн створені відповідні державні органи в даній сфері: в США – Адміністрація малого бізнесу та Комітет Конгресу у справах малих підприємств; в Канаді – Міністерство у справах малого бізнесу; у Франції, Італії, ФРН – відповідні підрозділи Міністерств промисловості, торгівлі чи економіки [1, с. 9]. В США є багато структур, які займаються підтримкою розвитку малого і середнього бізнесу (характерною особливістю їх є те, що ні їх центральні, ні регіональні органи не втручаються безпосередньо у діяльність цих підприємств – основна їх робота зводиться до консультування, інформування підприємців з різних питань).

Важливе значення для розвитку малих форм господарювання мала політика державного регулювання економіки, становлення якої відбулося у 50 – 60-х рр. В сучасній ринкових відносинах уряд відіграє важливу роль, як це можна спостерігати на прикладі США, Японії та ряду європейських країн. Хоча, на даний час у галузі регулювання економічних і правових взаємовідносин сфери вітчизняного малого бізнесу створена потужна правова база (близько 30 законів), проте дієвої та реальної підтримки розвитку малого бізнесу на даний момент не відчувається. В США, наприклад, існує і використовується більше 20 законів, спрямованих на сприяння розвитку підприємництва в країні і захист самих підприємців [3, с. 34] – американці переконані, що майбутній розвиток економіки США значною мірою залежить від процвітання малого бізнесу, в Японії з цією метою використовується більше 60 законів. Система підтримки малого бізнесу (яка, до речі, є досить результативною) тут спрямовується на скорочення кількості банкрутств: тут щорічно банкрутує близько 5 % створюваних малих фірм, в той час як в США – близько 30 %. До складу державної підтримки сфери малого бізнесу входить його кооперуванню особливий порядок амортизації, спеціальне фінансування та пільгове кредитування, гарантування позик, пільгове оподаткування, консультації. У Німеччині державна політика у галузі підприєм-

ництва спрямована на забезпечення функціонування соціально орієнтованої економіки запобігання кризовим явищам соціальної несправедливості.

Варто зазначити, що не можна повністю переносити “західний” механізм державного регулювання сектору МБ, адже для цього в Україні ще немає всіх необхідних передумов. Проте, не слід вдаватися до крайнощів і відкидати його – дане питання необхідно досконало вивчити і можливо деякі аспекти можна було б впровадити в сучасну економіку. Специфіка нашої держави в розвитку малих підприємств впливає із складності перехідного періоду від системи тотальної монополії держави до вільної ринкової економіки у ситуації політичної нестабільності.

Всесвітній банк розробив ряд рекомендацій для колишніх соціалістичних країн в галузі державної підтримки розвитку підприємництва.

Першочергові заходи містять: скорочення кількості підприємств, які гальмують подальший ріст приватного сектору; максимально швидко приватизацію державного сектору; стабілізацій податкового законодавства; удосконалення механізму інкасування грошей, зменшена бюрократичної тяганини; удосконалення інформаційних потоків; стимулювання зміни ставленню суспільства до приватного підприємництва.

А до найбільш важливих рекомендацій другого порядку, які націлені на підвищення довгострокової конкурентоспроможності приватних фірм, належать: розширення зовнішньої орієнтації, сприяння розвитку експорту, усвідомлення можливості конкуренції із імпорними товарами та банківська реформа.

Завдання третього порядку містять пряме надання технічної допомоги підприємцям.

Погіршення умов для діяльності суб'єктів малого бізнесу за останні роки негативно вплинуло на тенденції його розвитку. Так, Постановою КМУ від 29.01.1997 р. № 86 було затверджено Програму розвитку малого підприємництва на 1997 – 1998 рр. Вона містила у собі цілий комплекс системних заходів щодо забезпечення підтримки суб'єктів малого бізнесу. Для виконання програмних заходів були розроблені відповідні регіональні програми, виконавцями яких були: державні податкові адміністрації (інспекції), управління економіки, статистики, фінансів та інші. Дуже великий перелік виконавців, а тому їхня безвідповідальність та незацікавленість небагато що дали малим суб'єктам підприємництва. Тому програма підтримки, про яку йдеться, не була виконана так, як планувалось.

Формування державної підтримки підприємництва і, зокрема, малого повинно стати неодмінним складовим елементом загальнодержавної програми ринкових перетворень в економіці України. За сучасних умов саме невеликі господарські утворення, які не вимагають значних стартових інвестицій, спроможні при певній підтримці (як з боку держави, так і із боку суспільства) найбільш швидко та економічно доцільно вирішувати проблеми надмірно монополізації економіки, стимулюючи при цьому розвиток конкуренції. На нашу думку, в даний час втручання з боку держави (державне регулювання) повинно проявлятися передусім у підтримці сектору малого бізнесу. Це передбачає створення таких правових, економічних, організаційних і т. д. умов, які б стимулювали розвиток малого бізнесу, заохочували підприємців до відкриття нових фірм, що в кінцевому випадку приведе до поліпшення економічної ситуації в регіонах і в державі загалом.

Зважаючи на все вищесказане, можна говорити про три моделі розвитку вітчизняного малого підприємництва:

- 1) консервація масштабів діяльності з наступним збереженням статус-кво;
- 2) повільне розширення ділової активності;

3) швидкий розвиток малих підприємств і перетворення їх в середні, а потім і у великі компанії.

Спеціалісти відзначають, що за останні роки створені сприятливі умови для проникнення малого бізнесу в промисловість, оскільки пройшов період початкового нагромадження капіталу вітчизняними підприємцями; сформувався певний прошарок підприємців, які мають досвід управління капіталом; на ринку торгових послуг значно впала норма прибутку з операцій по продажу і посилилась конкуренція за рахунок сервісу та якості. Останнє примушує підприємців шукати нові сфери прикладання капіталу. І такою сферою повинно стати промислове виробництво.

Суб'єкти малого бізнесу, як основа середнього класу, при створенні сприятливих умов для їхнього розвитку в майбутньому забезпечуватимуть в Україні зміцнення ринкових відносин, заснованих на приватній власності, реально впливатимуть на господарський і політичний потенціал держави. У країні, де мале підприємництво схвалюється та реально підтримується, бажаючих розпочати свою справу завжди знаходиться чимало.

Ось як визначає значення малих підприємств в сучасній економіці американський економіст Ніколас К. Сирополіс у своїй книзі “Управление малым бизнесом”: “Малий бізнес незкінченно різноманітний і має значні досягнення. Він досягає успіху в будь-якому місці, в будь-якій сфері. Він має таке життєве значення, що лише невелика частина нашої економіки, якщо взагалі така існує, може обійтися без його продукції та послуг. Крім того, малий бізнес не тільки сприяє підвищенню рівня життя зайнятих в ньому людей, але і робить їх духовно багатшими” [4, с. 16].

Проте, як вже неодноразово зазначали практики, якщо найближчим часом не буде активного та позитивного втручання держави, то це може призвести до того, що сектор малого підприємництва почне згортати свою діяльність, переходячи у тіньову економіку.

Український малий бізнес може і повинен стати потужним фактором формування економіки країни тільки при проведенні державної протекціоністської політики. Економічна ситуація, що склалася, підриває стимули до підприємницької діяльності, які тільки і можуть привести до утворення ринкової економіки. Очевидно, що в сьгоднішніх економічних умовах однієї ініціативи, яка йде від малих підприємств, недостатньо. Повинна бути їхня потужна державна підтримка. Тільки правильні кроки в галузі економічних реформ можуть спричинити розвиток малого бізнесу, що в остаточному результаті приведе до розвитку ринкової економіки в цілому.

1. Зарубежный опыт поддержки малого бизнеса / Сост. А.В. Щур, Н.Б.Исакова; Под ред. Ю.А. Клочко. – К., 1993. – 22 с. 2. Королук Ю., Ковальчук І. У вас дерегуляція // Галицькі контракти. – 1998. – № 45. – С. 20 – 22. 3. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с. 4. Сирополіс Н. К. Управление малым бизнесом: Руководство для предпринимателей. – М.: Дело, 1997 – 672 с.