

УДК 334.72

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

Юрій Володимирович НІКОЛАЄНКО

*к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування,
Чернігівський національний технологічний університет*

Анотація. Досліджено економічну природу, сучасний стан, особливості та тенденції розвитку малого та середнього бізнесу у розвинутих країнах та запропоновано підходи до формування системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні у відповідності до вимог Стамбульської декларації.

Аннотация. Исследована экономическая природа, современное состояние, особенности и тенденции развития малого и среднего бизнеса в развитых странах и предложены подходы к формированию системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Украине в соответствии с требованиями Стамбульской декларации.

Ключові слова: *державна підтримка, середній та малий бізнес, розвинуті країни, формування системи, тенденції розвитку, ефективна взаємодія.*

Ключевые слова: *государственная поддержка, средний и малый бизнес, развитые страны, формирование системы, тенденции развития, эффективное взаимодействие.*

Ефективна взаємодія великого, малого та середнього бізнесу дала змогу країнам із ринковою економікою досягти високого конкурентного статусу. Загально визнано, що малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Підприємства малого та середнього бізнесу, частка яких в розвинутих ринкових економіках перевищує 95%, забезпечують більше половини ВВП, дві третини загальної кількості робочих місць, чверть експорту та таку ж частку прямих іноземних інвестицій. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [1].

Мета статті. Дослідити економічну природу, сучасний стан, особливості та тенденції розвитку малого та середнього бізнесу у розвинутих країнах та запропонувати підходи до формування системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні у відповідності до вимог Стамбульської декларації.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження природи малого та середнього бізнесу, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи державного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних вчених як Т. Бартік, В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявеллі, П. Девідсон, Д. Кібл, Р. Латімор, А. Мадж, В. Мартін, А. Моєс, А. Мьюйцер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Й. Шумпетер. Проблеми державної підтримки малого бізнесу ставили і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: З. Варналій, Л. Воротіна, Т. Кондратюк, В. Ляшенко, О. Мазур, Л. Мартинюк, А. Мельник, І. Михасюк, Є. Панченко, А. Поручник, О. Пересада, П. Пильнова, Н. Прокопович, А. Румянцев, В. Сизоненко, Т. Смोजенко, С. Соболев, В. Сорокіна, В. Ткаченко, В. Хахулін, Т. Черняк.

Результати дослідження. Світовий досвід свідчить, що вирішення нагальних економічних і соціальних проблем неможливе без розвитку підприємницької сфери. Малий і середній бізнес стає головним джерелом інновацій, доходи від

підприємництва у розвинених країнах становлять 40-60 % ВВП. За даними експертів ООН, у сфері малого бізнесу зайнято понад 50 % працюючого населення світу[2].

Соціальний ефект розвитку малого підприємства полягає, насамперед, в самоорганізації найбільш активної частини населення з метою включення в процес суспільного відтворення, що частково знімає з держави безпосередні зобов'язання щодо працевлаштування, що, в свою чергу, суттєво впливає на зниження бідності та соціальної напруженості в суспільстві. Підприємство сприяє пробудженню у значного прошарку населення ініціативи до активної трудової діяльності, до керівництва виробництвом, до прояву творчого підходу до конструктивної діяльності з урахуванням інтересів конкретного споживача.

В умовах глобалізації простежуються дві взаємопов'язані тенденції щодо малого та середнього бізнесу. З одного боку, зростає його значення як сателіта транснаціональних корпорацій через його гнучкість, динамічність та високі адаптаційні властивості. З другого - підвищується роль цих структур підприємництва як рівноважущого механізму, здатного пом'якшити негативні прояви діяльності ТНК в національній економіці[4].

З метою згладження суперечностей між високою соціально-економічною значущістю малого та середнього бізнесу та його чутливістю до несприятливих зовнішніх чинників, що негативно позначаються на його діяльності, урядові структури розвинутих країн провадять цілеспрямовану державну політику в сфері його підтримки, яка враховує галузеві та регіональні особливості його розвитку та виконує інтегруючу роль у підвищенні конкурентоспроможності національних економік.

Малий та середній бізнес не відіграє тієї значної ролі в національній економіці, як в промислово розвинутих країнах. В Україні перешкодою на шляху розвитку малого та середнього бізнесу є відсутність ефективних механізмів його підтримки з боку держави.

Малий та середній бізнес є невід'ємним елементом розвинутої ринкової економіки, основою її конкурентного середовища, потужним двигуном соціального, економічного та науково-технічного розвитку суспільства, засобом реалізації підприємницького потенціалу населення. Всі розвинуті країни офіційно визнали важливу роль, що відіграє малий та середній бізнес у створенні

рентні доданої вартості, забезпеченні зайнятості, розробці, впровадженні та комерціалізації інновацій. Головними тенденціями розвитку малого та середнього бізнесу в останнє десятиліття є постійне збільшення кількості його суб'єктів, інтернаціоналізація його діяльності та концентрація підприємств малого та середнього бізнесу із найвищими темпами зростання в межах локалізованих територій.

Функціонування суб'єктів малого та середнього бізнесу характеризується певними проблемами, пов'язаними з їхнім розміром: відсутність економії від масштабу виробництва, менш вигідні у порівнянні з великими підприємствами умови залучення факторів виробництва; втрата певних можливостей на ринку внаслідок обмежених виробничих потужностей; труднощі у підготовці кадрів, організації виконання досліджень або просуванні своєї продукції на зовнішніх ринках. Саме тому успішний розвиток малого та середнього бізнесу великою мірою залежить від його державної підтримки.

У більшості розвинутих країн державна підтримка малого та середнього бізнесу почала формуватися в середньому п'ятдесят років тому і сьогодні набула усіх ознак системи. Доведено, що системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах є великомасштабними за критеріями характеру розвитку, обрису границь, взаємодії з іншими системами, характеру управління, обсягу витрат ресурсів та часу на процес управління та стійкості, що робить доцільним застосування агрегативно-декомпозиційного підходу до аналізу структур систем державної підтримки малого та середнього бізнесу.

Вивчення досвіду формування та реалізації державної підтримки малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах дозволяє стверджувати, що склалися і досить успішно функціонують три типи систем державної підтримки: європейський, американський та японський[3]. В країнах ЄС, США та Японії сформовані добре структуровані, збалансовані, високоефективні та засновані на постійному моніторингу системи державної підтримки малого та середнього бізнесу. Для кожного із зазначених типів систем характерним є певний акцент на окремі напрями, види та інструменти підтримки.

У країнах ЄС державна підтримка малого та середнього бізнесу здійснюється на двох рівнях – наднаціональному та національному, що дозволяє раціонально розділити процедури прийняття

рішень щодо надання окремих видів державної підтримки її реципієнтам.

З метою підвищення конкурентоспроможності європейської економіки дія системи державної підтримки малого та середнього бізнесу в ЄС спрямована на зміцнення єдиного внутрішнього ринку та інтернаціоналізацію підприємницької діяльності на рівні окремих її суб'єктів, що знаходить своє відображення в розробці та реалізації загальноєвропейських та національних програм, основними з яких є: європейські програми фінансової допомоги, національні програми спрощення процедур створення нових підприємницьких структур, європейська програма розвитку вторинного ринку цінних паперів EASDAQ, європейська програма розвитку мереж "ангелів бізнесу", європейська та національні програми підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу, програма управлінської інтеграції в ЄС, європейська та національні програми використання електронної торгівлі суб'єктами малого та середнього бізнесу. В країнах ЄС вагому роль відіграє пряма фінансова підтримка малого та середнього бізнесу, найбільша частка якої надається у вигляді цільової фінансової допомоги (гранти, субсидії) [7].

На відміну від країн ЄС, де повноваження щодо надання державної підтримки малого та середнього бізнесу розподілені між Європейською Комісією, установами ЄС, органами центральної та місцевої влади країн-членів, в США заходи державної підтримки розробляються, здійснюються та координуються Адміністрацією малого бізнесу. Огляд діючих в США програм державної підтримки малого та середнього бізнесу показує, що пріоритетними є фінансова підтримка, залучення суб'єктів малого та середнього бізнесу до виконання державних замовлень, інноваційна, експортна та технічна підтримка.

Характерними рисами американської системи державної підтримки малого та середнього бізнесу є її вплив на окремі приватні інститути щодо прийняття ними рішень про надання спільної допомоги суб'єктам малого та середнього бізнесу; низький рівень субсидій та інших видів цільової фінансової допомоги в структурі програм фінансової підтримки; отримання доходів від реалізації програм державної підтримки; унікальна форма співробітництва між державним, приватним та громадським секторами в сфері формування та реалізації державної підтримки.

Відмінною рисою японської системи державної підтримки малого та середнього бізнесу є її

спрямованість на сприяння кооперативним починанням малих та середніх підприємств. Особливістю японської системи є високий рівень розвитку субконтракції, яка забезпечує замовленнями підприємства малого та середнього бізнесу та робить взаємодію цих суб'єктів підприємництва більш ефективною [5].

Головним напрямом державної підтримки в Японії, якому підпорядковані всі інші напрями, є всебічне сприяння держави інноваційній діяльності цих суб'єктів бізнесу, які визнані найактивнішими у створенні інноваційних продуктів та технологій. Доведено, що система державної підтримки цих структур в Японії має непрямий характер, її висока ефективність досягнута завдяки вдосконаленій практиці оцінювання державних програм їх реципієнтами та зміцненням асоціацій таких суб'єктів підприємництва.

В Австралії, Канаді, Новій Зеландії, Норвегії та Швейцарії при формуванні державної підтримки малого та середнього бізнесу керуються принципами збереження консенсусу в суспільстві та спираються на рекомендації міжнародних організацій (ОЕСР, ЮНІДО) та інтеграційних об'єднань (ЄС). Структуру державної підтримки визначають чотири основні напрями – фінансова, інноваційна, інформаційно-консультативна та експортна підтримка, в межах яких активно використовуються як традиційні інструменти, так і, певною мірою, інноваційні, які вимагають доступу до новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (створення віртуальних кооперативів, регіональних платформ, онлайн-ових систем бізнес-діагностики тощо) [6].

Поряд із активним сприянням з боку держави суб'єктам малого та середнього бізнесу у виконанні наукових досліджень, розробці та впровадженні інновацій шляхом застосування традиційних інструментів фінансової, інформаційно-консультативної та інфраструктурної підтримки, останнім часом особливого значення набуло і сприяння співробітництву між інноваційними підприємствами малого та середнього бізнесу, їхньої співпраці із науково-дослідними установами та їх залученню до національних, регіональних і глобальних інноваційних мереж шляхом інтеграції місцевих, національних та регіональних ініціатив та координації на наднаціональному рівні [8].

Застосування агрегативно-декомпозиційного підходу вимагає побудови моделей систем державної підтримки малого та середнього бізнесу, в структурі яких поряд із традиційними компо-

нентами систем запропоновано, по-перше, виділення критеріїв та принципів формування систем; по-друге, доповнення сукупності кількісних вихідних показників функціонування систем якісними індикаторами, які відображають зміни в конкурентному середовищі та суспільстві в цілому.

У своїй діяльності мале вітчизняне підприємство наштовхується на різноманітні перешкоди макро- та мікроекономічні.

Серед мікроекономічних факторів, що найбільше впливають на розвиток малого підприємства, можна виділити такі: спосіб та час виникнення; форма власності; фінансові можливості підприємства; асортимент продукції, яку воно виготовляє, її якість та попит на неї; обрану стратегію діяльності підприємства, його організаційну структуру; кадрову політику; можливість доступу до комерційної інформації; навички керівника професійно управляти бізнесом; ступінь дотримання клієнтами умов контрактів та платіжної дисципліни.

Прискорення розвитку малого та середнього бізнесу в Україні може бути здійснено шляхом його зваженої та цілеспрямованої державної підтримки, особливості формування якої мають враховувати наявність великого попиту з боку потенційних реципієнтів та жорстку обмеженість ресурсів, що можуть бути використані для її формування.

Важливим фактором, який позитивно впливає на формування фінансового забезпечення малого підприємства – це застосування різних форм забезпечення гарантій повернення позикових коштів підприємницьким структурам. Механізм державного гарантування кредитів для малого підприємства базується переважно на авторитеті держави, як безперечно платоспроможного та відповідального гаранта позик. Я вважаю, що держава повинна також залучати недержавне гарантування – це комерційними організаціями, банками, приватними фінансовими установами, іноземними інвесторами, товариствами взаємного гарантування, громадськими організаціями тощо.

Тобто, підсумовуючи вищесказане існують проблеми, які перешкоджають повноцінному розвитку малого бізнесу. Однією з найголовні-

ших перешкод більшої частини підприємництва є проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів. Фінансово – кредитна допомога малому підприємству повинна формуватися за такими принципами:

1. Стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг фірмам шляхом звільнення від оподаткування коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємству, надання державних гарантій повернення позики;

2. Переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово – кредитну підтримку малого сектору економіки, з прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг із метою стимулювання процесу кредитування малого бізнесу;

3. Активізація процесу створення та діяльності недержавних гарантій, страхових умов для обслуговування малого бізнесу через створення відповідних мотиваційних механізмів зацікавленості в цій діяльності з наданням пільгових умов для їхнього функціонування;

4. Ефективне використання іноземної допомоги й активне виявлення своєї позиції у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями;

5. Сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємства у розв'язанні своїх фінансово – кредитних проблем за допомогою створення установ взаємного фінансування та гарантування.

Висновки. Отже, сучасні тенденції світогосподарського розвитку мають свій вплив і на системи державної підтримки малого та середнього бізнесу, функціонування яких в умовах глобалізації спрямовується на підвищення інноваційного потенціалу малого та середнього бізнесу та сприяння інтернаціоналізації діяльності його суб'єктів.

Виявлено, що американська, європейська та японська моделі знайшли своє застосування в практиці формування систем державної підтримки малого та середнього бізнесу в інших розвинутих країнах, а саме: американська – в Канаді та Австралії, європейська – в Норвегії та Швейцарії, японська – в Кореї та Новій Зеландії.

Список використаних джерел

1. Акімова І., Кузяків О. Промислові підприємства середнього розміру в Україні // *Пріоритети: Вістник приватної ініціативи*. - 2004. - №8. - стр.22-30.
2. Akimova I., Schwoediauer G. Ownership Structure, Corporate Governance and Enterprise Performance: Empirical Results for Ukraine // *International Advances in Economic Research*. - 2004. - Vol.10. -N 1. - pp.28-42.
3. Biggs T., Raturi M., Srivastava P. Ethnic Networks and Access to Credit: Evidence from Manufacturing Sector in Kenya // *Journal of Economic Behavior & Organization*. - 2002. - N 1435. -pp.1-14.
4. Caves K. Industrial organisation and New Findings on the Turnover and Mobility of the Firms // *Journal of Economic Literature*. - 1998. – Vol.36. - pp.1947-1982.
5. Kumar K. B., Rajan R.G., Zingales L. What determines firms size? // University of Chicago. – Chicago: CRSP, 2001. - Working paper 496.-54 p.
6. Pack, H., Westphal L. Industrial Strategy and Technological Change: Theory Versus Reality // *Journal of Development Economics*. – 1986. – Vol.22. - pp. 87-128.
7. Pagano P., Schivardi F. Firm Size Distribution and Growth // Banca d'Italia. – 2001. - Working paper 394.- 63 p.
8. World Bank Review of Small Business Activities (2002, 2004) // Washington DC: World Bank Group, 2002,2004.