

УДК 334.722(477):005.311

Лариса Лігоненко, д-р екон. наук, проф.,
Георгій Піратовський, канд. екон. наук,
доц.

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна,
e-mail: larisa.ligonenko@knteu.kiev.ua

ПРИВАТНИЙ ТА СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС: СИТУАЦІЯ У СВІТІ ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Larisa Ligonenko, Dr. Sc. (Econ.), Prof.,
Georgiy Piratovskiy, Cand. Sc. (Econ.), As-
soc. Prof.

Kiev National University of Trade and Economics,
Kiev, Ukraine,
e-mail: larisa.ligonenko@knteu.kiev.ua

PRIVATE AND FAMILY BUSINESS: THE WORLD SITUATION AND UKRAINIAN REALITY

Мета. Метою цієї статті є оприлюднення результатів дослідження «Приватний бізнес в Україні: успіхи, загрози, тенденції та очікування», яке було проведене для оцінки відповідності українських реалій світовим тенденціям розвитку підприємництва та готовності до подолання проблем.

Методика. У процесі дослідження використано метод експертного опитування (розроблена анкета – запитальник спирається на досвід та методологію аналогічних досліджень PwC Global Website Enquiries, адаптує та розвиває окремі питання з урахуванням реалій України), а також методи теоретичного узагальнення і порівняння, аналізу та синтезу (для оброблення та інтерпретації результатів анкетного дослідження).

Результати. У результаті дослідження, що проводилось, визначено тенденції розвитку приватного та сімейного бізнесу в Україні та проведено їхній компаративний аналіз порівняння із ситуацією в Росії та світі; визначено внутрішні та зовнішні проблеми, які гальмують розвиток та підвищення ефективності здійснення підприємництва в Україні.

Наукова новизна. Адаптація до українських реалій і вдосконалення змістовного наповнення дослідження стану та проблем розвитку малого та середнього підприємництва в Україні.

Практична значущість. Результати, що отримали, мають враховувались під час визначення напрямків удосконалення діяльності Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, розроблення національної програми підтримки та розвитку підприємництва на 2014 та подальші роки.

Ключові слова: підприємництво, малий бізнес, приватний та сімейний бізнес, влада та бізнес.

Постановка проблеми. На державному рівні в Україні традиційно визнається велика роль малого та середнього підприємництва для суспільства, для розвитку національної економіки, вирішення проблеми зайнятості тощо. Стан справ в українському підприємстві традиційно оцінюється на основі вивчення відповідних статистичних матеріалів, які оприлюднюються на сайті Державної служби статистики та у відповідному щорічнику [1]. Прийняття обґрунтованої державної регуляторної політики щодо розвитку підприємництва в Україні, своєчасна корекція пріоритетів та зусиль, що існують, потребує розширення

інструментарію оцінювання, зокрема використання визнаного у світі інструментарію дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ситуація щодо стану та перспектив розвитку приватного та сімейного бізнесу в різних країнах світу з подальшим проведенням компаративного аналізу та визначенням загальних тенденцій вже протягом багатьох років досліджується всесвітньо відомою міжнародною консалтинговою компанією PwC Global Website Enquiries.

PricewaterhouseCoopers (PwC) – найбільша у світі міжнародна мережа компаній, котрі пропонують професійні послуги у сфері консалтингу та аудиту. Компанія існує вже більше 160 років і входить в т. зв. Велику четвірку аудиторських компаній. Загальний обсяг послуг, які надала компанія у 2011 році, становив 29,2 млрд доларів США; чисельність співробітників – 169 тис. осіб у 158 країнах світу [2]. У країнах СНД працює представництво PwC в Росії, де працює більше як 2,3 тис. фахівців [3].

Дослідження ситуації у приватному і сімейному бізнесі проводяться цією компанією не перший рік. Зокрема, у 2012 р. проведено два дослідження, результати яких розміщені на сайті компанії: «Приватний і сімейний бізнес: надійна модель ХХІ століття»; «Приватний бізнес в Росії: успіхи і тривоги, тенденції та очікування». У дослідженні брали участь 2000 компаній із 30 як розвинених країн світу, так і країн, які розвиваються. Уперше дослідження проведено в Російській Федерації, де опитано 49 представників російських компаній, які займаються різними видами економічної діяльності.

Мету цього дослідження визначено PwC таким чином: визначити тенденції розвитку приватного і сімейного бізнесу в усьому світі і виявити, як оцінюють керівники приватних компаній ефективність свого бізнесу в сучасних умовах, наскільки далеко вони зазирають у майбутнє, розглядаючи перспективи розвитку свого бізнесу, чи думають вони про проблеми передачі бізнесу наступним поколінням і як оцінюють свої можливості, порівняно з публічними та державними підприємствами [4].

Загальними особливостями сучасного малого та середнього підприємництва, порівняно із суб'єктами великого бізнесу, визначено:

- терплячість, готовність до довгострокового інвестування, яке не залежить від конкурентного середовища та рівня поточної прибутковості (терплячий капітал);
- швидкий та гнучкий процес прийняття рішень, що підвищує шанси на підприємницький успіх, дозволяє швидко опановувати нішові сегменти ринку;
- наявність серед значно більшої кількості керівників і власників суб'єктів приватного та сімейного бізнесу підприємницького складу мислення, спроможність до змін кожного нового покоління;
- більш високий ступінь відповідальності за створення та збереження робочих місць та врахування у своїй діяльності інтересів місцевого населення (громади), соціально відповідальне мале підприємництво;
- більш важлива роль особистісних стосунків, довіри в процеси формування відносин з усіма господарюючими партнерами, більш тісні взаємовідносини з клієнтами (клієнтоорієнтований малий бізнес).

Саме ці особливості дозволяють констатувати про наявність серед приватного та середнього бізнесу довготривалої конкурентної переваги бізнес-моделі, що є запорукою стабільно високої соціально-економічної значущості цього виду підприємництва.

Експерти зазначають, що приватний та сімейний бізнес в усьому світі переживає бурхливий етап свого розвитку, має стабільно високі темпи свого зростання. Респонденти з упевненістю оцінюють перспективи свого подальшого бізнес-життя.

Водночас розвитку приватного та сімейного бізнесу в світі притаманні і серйозні проблеми, які були виявлені під час проведення дослідження PwC Global Website Enquiries. Найбільш вагомими проблемами визнано загальноекономічну ситуацію: ринкові умови, конкуренцію, державну політику та регулювання. Основними внутрішніми проблемами визнається проблема залучення та утримання кваліфікованого персоналу, спроможність до здійснення експортної діяльності (виходу на зовнішні ринки), необхідність удосконалення внутрішніх бізнес-процесів, запровадження економічного управління, зокрема інструментів планування та контролювання витрат і грошових потоків, управління витратами та дебіторською заборгованістю, упровадження сучасних інформаційних систем.

Як негативні тренди та потенційні проблеми на період до 2017 року респонденти назвали:

- стан світової економіки, який провокує загострення цінової конкуренції;
- глобалізацію економіки (із точки зору своєї готовності до роботи на зовнішніх ринках);
- зростання значущості інноваційного фактора для збереження наявних конкурентних переваг (постійна необхідність вдосконалення всіх аспектів діяльності);
- загострення боротьби за «цінних співробітників», посилення конкуренції на ринку праці;
- загрози, конфлікти та ризики, які притаманні зміні поколінь, передачі бізнесу новим поколінням власників.

Метою статті є оприлюднення результатів дослідження «Приватний бізнес в Україні: успіхи, загрози, тенденції та очікування», яке було проведене на кафедрі економіки та фінансів Київського національного торговельно-економічного університету у травні 2013 р., для з'ясування відповідності українських реалій існуючим світовим тенденціям. В анкетуванні (опитуванні) взяло участь 240 представників українського малого та середнього бізнесу, що, порівнюючи з розмірами вибірки в інших країнах, дозволяє оцінити його як репрезентативне.

Результати дослідження. Для проведення дослідження було розроблено анкету-запитальник, яка, з одного боку, спирається на досвід та методологію аналогічних досліджень PwC Global Website Enquiries (для можливості міждержавного порівняння отриманих результатів та визнання відповідності загальносвітовим тенденціям, ситуації, що склалася в країнах, які розвиваються), з другого – містить і оригінальні питання, які віддзеркалюють актуальні для української бізнес-спільноти аспекти здійснення підприємницької діяльності в Україні.

Учасники анкетування, що проводилось, – 240 суб'єктів підприємництва – із переважно простих організаційно-правових форм: 32% (третина) – це товариства з обмеженою відповідальністю, 22,5% – приватні підприємства, 20% – СПДФО. Серед респондентів 67% із них зареєстровані і провадять свою діяльність у м. Києві, 25% – в обласних центрах, решта в районних центрах. Майже 50% респондентів – це генеральні директори підприємств, по 20% – головні бухгалтери та фінансові директори; 80% респондентів працюють на підприємствах із чисельністю працюючих – до 100 осіб та річною виручкою менш 100 млн доларів, тобто є реальними представниками малого та середнього бізнесу (МСП); 50% респондентів займаються роздрібною торгівлею і виробництвом, 20% є представниками будівельної індустрії. Респонденти мають достатній досвід підприємницької діяльності: середній вік існування їхнього бізнесу становить 12,6 років.

Результати анкетування представників малого та середнього бізнесу України є такими.

Оцінка ролі малого та середнього бізнесу для суспільства. Аналіз відповідей респондентів на запитання дослідження, які стосуються характеристик приватного бізнесу (таблиця 1), дозволяє констатувати, що українські підприємці істотно більше своїх закордонних колег визнають високу соціальну значущість МСП для створення робочих місць (відповідно, 92% і 77%), більш сильний дух підприємництва, який властивий МСП, порівняно з іншими формами бізнесу (відповідно 92% і 63%); 6% респондентів поділяють твердження про те, що МСП сприяють стабілізації економіки і подоланню кризових явищ.

Українські респонденти істотно відрізняються від своїх закордонних колег щодо визнання високої ризикованості підприємницької діяльності (86% проти 39%), тобто вони оцінюють ступінь ризикованості діяльності МСП суттєво вище, ніж інших форм підприємництва, зокрема, великого та державного; визнають більшою роль особистості і можливості поновлення бізнесу з кожним новим поколінням (відповідно 55% проти 47%).

Тимчасом анкетування виявило, що українському підприємству є невластивим сприйняття новаторських ідей (тільки 21% проти 34%); 74% респондентів згодні з твердженням, що для МСП є характерною висока швидкість прийняття рішень (середньосвітовий показник – 29%), однак це може свідчити і про низьку обґрунтованість (підготовленості) таких рішень.

Оцінка результатів діяльності у 2012 р. та перспектив зростання в 2013 р. (таблиця 2). Відповіді на запитання дослідження щодо динаміки виручки в 2012 р. показали, що темпи зростання виручки українських підприємців є найнижчими у світі – 25% проти 65% – середньосвітовий показник, 92% – Росія. Виходячи із цього, вони більш песимістично оцінюють і перспективи подальшого збільшення обсягу виручки. Відносно менше українських підприємців (55% проти 69%) оцінюють своє зростання в 2013 р. як стабільне. Кожний четвертий респондент (26% проти 2% – світовий показник) очікує подальшого погіршення показників своєї діяльності. У той же час інтеграційні процеси (консолідація) не розглядається українськими підприємцями як реальна перспектива їхнього майбутнього (2,6% проти 16%).

Таблиця 1 – Оцінка ролі малого та середнього бізнесу для суспільства

Відповіді та запитання анкети	Світ	Росія	Україна
<i>Чи згодні Ви з нижченаведеними характеристиками приватного бізнесу:</i>			
1. Відіграють важливу роль у створенні нових робочих місць			
згоден	77%	94%	92,1%
не згоден	8%	2%	7,9%
2. Більш сильний дух підприємництва			
згоден	63%	84%	92,1%
не згоден	12%	6%	7,9%
3. Сприяють стабілізації економіки			
згоден	72%	82%	76,3%
не згоден	7%	4%	23,7%
4. Беруть на себе більше ризиків			
згоден	39%	71%	86,8%
не згоден	30%	10%	13,2%
5. З кожним новим поколінням бізнес повністю оновлюється			
згоден	47%	55%	55,3%
не згоден	17%	10%	44,7%
6. Приватний бізнес менш схильний до сприйняття новаторських ідей			
згоден	34%	35%	21,1%
не згоден	36%	12%	78,9%
7. Більше часу йде на прийняття рішень			
згоден	53%	4%	26,3%
не згоден	29%	90%	73,7%

Таблиця 2 – Оцінка перспектив зростання у 2013 р.

Відповіді та запитання анкети	Світ	Росія	Україна
<i>Результати діяльності у 2012 році</i>			
1. Збільшення обсягів продажу	65%	92%	25,3%
<i>Як Ви оцінюєте можливості зростання в наступному році:</i>			
1. Швидкий і інтенсивний	12%	22%	10,5%
2. Стабільний	69%	65%	55,3%
3. Консолідація	16%	8%	2,6%
4. Скорочення	2%	2%	26%

Ключові внутрішні проблеми підприємств малого та середнього бізнесу.

Основними причинами, що стали перешкодою зростання виручки підприємств МСП, респондентами названі такі:

- нестабільність національної економіки – 77,5%;
- посилення державного контролю – 35,0%;
- цінова конкуренція – 35,0%;

- насичення ринку Вашої продукцією – 27,5%;
- хабарі, які треба було платити для вирішення своїх проблем – 15,0%;
- труднощі із залучення та утримання провідних фахівців – 7,5%;
- нестабільність світової економіки – 7,5%;
- розбіжності з приводу стратегії – 2,5%;
- незгода працівників щодо рівня оплати праці – 0,0%.

Звертає на себе увагу той факт, що в оцінках респондентів переважають зовнішні фактори; свої власні прорахунки або непрофесіоналізм визнає істотно менший відсоток респондентів.

Українські респонденти кардинально відрізняються від своїх зарубіжних і російських колег у розумінні основних внутрішніх проблем, які заважають розвитку їх діяльності (таблиця 3). Найбільш актуальною для українських респондентів є проблема прибутковості – пошук резервів її зростання, забезпечення належного рівня (60% проти 13% – середньосвітовий показник, 39% – російський). Питання налагодження ефективного управління та залучення кваліфікованих кадрів необґрунтовано мало турбують українців, що, на наш погляд, слід оцінити як їх істотний недолік, недалекоглядність, завищену самооцінку (відповідно 13,2% українські респонденти; 58% і 43% – середньосвітовий показник).

Таблиця 3 – Ключові внутрішні проблеми підприємств малого та середнього бізнесу

Відповіді та запитання анкети	Світ	Росія	Україна
<i>Назвіть основні проблеми всередині підприємства?</i>			
1. Прибутковість	13%	39%	60,5%
2. Залучення та утримання кваліфікованих кадрів	43%	39%	13,2%
3. Залучення інвесторів	14%	33%	26,3%
4. Технології, приплив грошовий коштів, контроль витрат, реорганізація компанії	58%	36%	13,2%

Малий бізнес: проблеми інтернаціоналізації. Як свідчать результати опитування, МСП України стають все більш активними учасниками процесів інтернаціоналізації, активно виходять на міжнародні ринки. Це є дуже позитивною тенденцією.

Так, якщо в 2012 р. приблизно до 6% виручки припадало на закордонні ринки, то в 2013 р. українські підприємці очікують майже дворазове збільшення – до 12%.

77,5% респондентів України відзначили високий внесок приватних і сімейних компаній в розвиток світової економіки. Щодо факторів-стимуляторів цих процесів оцінки респондентів розійшлися: 42% відзначають стимулювальну роль міжнародної конкуренції, у той же час як половина висловлюють побоювання щодо загрози поглинання.

Основною перепорою виходу на міжнародні ринки та організації ефективної діяльності на них українські респонденти вважають пошук надійних місцевих джерел (47,4% кореспондентів). Далі в черговості за значущістю – розуміння місцевої культури ведення бізнесу, коливання валютних курсів, еконо-

мічна ситуація на зовнішніх ринках, розуміння клієнтів на іноземних ринках. На останньому місці – мовний бар'єр, він визнається перешкодою тільки кожним п'ятим (18,4%) респондентом, проте це все ще істотно вище, ніж для підприємців інших країн і навіть для Росії. Звідси доречними є три висновки для представників вищих навчальних закладів (ВНЗ) України: по-перше, доречно більш активно пропонувати для підприємців навчальні семінари (тренінги тощо) з вивчення іноземних мов (бізнес-лексики); по-друге, необхідно звернути увагу на магістерські програми, програми перепідготовки тощо, що стосуються міжнародної проблематики, особливо щодо бізнес-традицій і практики підприємництва на зарубіжних ринках; по-третє, врахувати наведене вище в діючих формах навчання та підвищення кваліфікації підприємців.

Щодо бачення, «куди» спрямовувати свої зусилля з міжнародної експансії, українські респонденти продемонстрували дещо несподівані для нас результати, що також відрізняються від світових тенденцій (таблиця 4): 50% бачать своє майбутнє лише на ринках країн СНД (!). Така орієнтація українського підприємництва має бути врахована українськими політиками, депутатським корпусом під час визначення загального вектора розвитку нашої країни.

Таблиця 4 – Малий бізнес: проблеми інтернаціоналізації

Відповіді та запитання анкети	Світ	Росія	Україна
<i>Назвіть основні (для Вас) труднощі у процесі ведення бізнесу за кордоном:</i>			
1. Пошук надійних місцевих партнерів	11%	20%	47,4%
2. Розуміння місцевої культури ведення бізнесу	20%	25%	36,8%
3. Коливання валютних курсів	16%	23%	36,8%
4. Економічні обставини на іноземних ринках	16%	35%	31,6%
5. Розуміння клієнтів на іноземних ринках	12%	45%	28,9%
6. Розуміння (дотримання) місцевих вимог	19%	23%	23,7%
7. Політична ситуація на іноземних ринках	7%	28%	18,4%
8. Мовний бар'єр	5%	8%	18,4%
<i>На яких міжнародних ринках Ви плануєте працювати в найближчі 5 років:</i>			
1. СНД	–	29%	50,0%
2. Центральна і Південно-Східна Азія	30%	29%	10,5%
3. Європа	34%	28%	26,3%
4. Латинська Америка	25%	10%	2,6%
5. Африка	14%	4%	7,9%

Необґрунтовано мало уваги українські підприємці приділяють азійському, африканському і латиноамериканському спрямуванню своєї міжнародної експансії, у той час як для всього світу, ураховуючи швидкість розвитку та рівень освоєння, саме ці напрямки є пріоритетами зовнішньої експансії (відповідно 10,5% проти 30% – Азія, 7,9% проти 14% – Африка, 2,6% проти 25% – Латинська Америка). Напевно, у цьому питанні також є необхідною відповідна роз'яснювальна та навчальна робота серед підприємців та допомога відповідних органів та інституцій.

Основні проблеми / загрози розвитку на наступні 5 років. Щодо проблем і загроз найближчих п'яти років для розвитку свого бізнесу, то 65% українських респондентів вважають основною проблемою загальний стан економіки, 40% – стурбовані питаннями політичної стабілізації та визначення стратегічної орієнтації, 37,5% – станом фінансово-кредитної системи. Такі результати анкетування дозволяють сподіватися на більш активну участь підприємницького корпусу в лобюванні своїх інтересів через бізнес-асоціації, профспілкові та інші організації.

Внутрішніх загроз свого розвитку, на жаль, українські респонденти, як правило, не бачать (відсоток респондентів, які дали позитивні відповіді на ці запитання, є суттєво нижчим за середньосвітовий показник). Інноваційну активність і здатність впроваджень інновацій відзначили тільки 17,5% респондентів (кожний шостий), а важливість підготовки і закріплення кадрів – взагалі не розглядається як перешкода розвитку (0% респондентів). Здається, що така позиція є недалекоглядною і вимагає роз'яснювальної роботи серед підприємницького корпусу.

У переліку актуальних проблем для розвитку приватного бізнесу до 2017 р. респонденти відзначають в порядку важливості такі проблеми:

- консолідація, більше поглинань і агресивної конкуренції з боку великих глобальних компаній – 67,5%;
- збільшення негативного тиску з боку держави – 45,0%;
- зростання ролі професіоналізму / залучення нових співробітників – 20,0%;
- питання керування: спірні питання та потенційні конфлікти навколо тих, хто візьме на себе управління – 10,0%;
- наслідки вступу України до СОТ – 2,5%;
- питання наступництва – 2,5%.

Слід звернути увагу на те, що проблематика підвищення якості менеджменту, упровадження економічного управління підприємством, на жаль, поки не оцінюється респондентами як актуальна та пріоритетна. Така позиція, на наш погляд, є недалекоглядною, оскільки саме на основі цього інструментарію можна підвищити свою конкурентоспроможність, забезпечити ефективну господарську діяльність, незважаючи на несприятливі зовнішні умови. Для виправлення ситуації є доцільним ширше популяризувати успішний досвід використання сучасного управлінського інструментарію.

Проблема «передачі бізнесу» і погляди на її вирішення. Дослідження, що проводилось автором, містило розділ, який стосувався передачі бізнесу майбутнім поколінням (спадкоємцям). Для України це є принципово новою проблематикою, проте актуальною, оскільки вік тих, хто почав підприємництво в 90-х, поступово підходить до пенсійного і постпенсійного (таблиця 5).

Як показало анкетування, підприємці України, на відміну від своїх російських колег та загальносвітової ситуації, поки не розчаровані в потенціалі свого бізнесу. 82% українських респондентів планують передати створений бізнес новому поколінню, причому 76% не збирається залучати до управління сторонніх управлінців, розраховуючи на потенціал, таланти, здібності своїх дітей і онуків. Для порівняння 90% російських підприємців і майже 60% респондентів

в інших країнах, що брали участь у дослідженні, планують продаж бізнесу, його акціонування або залучення професійних найманих керівників. Думаю, що для молоді, зокрема для студентів, які є спадкоємцями капіталу (бізнесу) своїх сімей – це добра новина, але й серйозна відповідальність – вчитися так, щоб зміцнити, розвинути, примножити бізнес-успіхи старшого покоління.

Таблиця 5 – Проблема «передачі бізнесу» і погляди на її вирішення

Відповіді та запитання анкети	Світ	Росія	Україна
<i>Чи плануєте Ви передачу права власності на бізнес наступному поколінню? Якщо Ні, чому?</i>			
– так	41%	10%	81,6%
– ні	59%	90%	15,8%
<i>За умови передачі бізнесу майбутньому поколінню чи плануєте залучати сторонніх управлінців? Якщо Так, чому?</i>			
– так	25%	14%	23,7%
– ні	75%	86%	76,3%
<i>Які процедури Ви застосовуєте для вирішення конфліктів і планування наступності</i>			
– акціонерну угоду	49%	37%	18,4%
– оцінка ефективності управління бізнесом	32%	14%	28,9%
– процедури інвестування та виходу з бізнесу	28%	14%	10,5%
– сімейна рада	29%	12%	26,3%
– заходи у випадку непрацездатності і смерті	37%	6%	2,6%
– сімейна конституція	19%	2%	0,0%
– медіація	24%	0%	2,6%
– нічого з перерахованого	21%	39%	21,1%

Українські підприємці не бачать джерел конфліктів у процесі планування та реалізації наступності (вони напевно ще просто не відчули всі загрози і небезпеки, які їх очікують). Якщо ж такі конфлікти будуть мати місце, вбачається, що сімейні ради дозволять їх розв'язати. До спеціальних процедур, які сьогодні вважаються ефективними і найбільш поширеними у світовому підприємництві: акціонування, медіація, розроблення сімейної конституції та ін. – респонденти не думають користуватися.

Ураховуючи новітність розглянутої проблематики, є доречним проведення роз'яснювальної роботи з метою кращої підготовки підприємців до цього складного та дуже відповідального етапу розвитку їхнього бізнесу.

Проблеми взаємовідносин «Бізнес-держава». Завершуючи аналіз результатів анкетування «Приватний і сімейний бізнес: успіхи, тенденції та загрози», неможливо обійти увагою проблематику взаємовідносин підприємців і держави, яка для нашої країни є дуже і дуже актуальною.

На запитання дослідження «Чи вважаєте Ви, що держава створює належні умови для розвитку малого та сімейного бізнесу в Україні і визнає його роль для економіки країни в цілому (створення робочих місць, стабілізація еконо-

мічного розвитку)», 55% респондентів категорично відповіли – ні, ще 37,5% – частково і тільки 7,5% надали позитивної відповіді. Вважаємо, що державним і громадським інституціям, які займаються цією проблематикою, треба серйозно задуматися над такими оцінками у процесі визначення напрямків своїх пріоритетних зусиль.

Відповіді українських респондентів на питання цього розділу анкети також істотно відрізняються як від російської, так і від світової практики (таблиця 6).

Таблиця 6 – Проблеми взаємовідносин «Бізнес-держава»

Відповіді та запитання анкети	Світ	Росія	Україна
<i>Чи підтримуєте Ви такі оцінки, що стосуються ролі держави в розвитку приватного бізнесу:</i>			
1. Держава має допомагати бізнесу в отриманні доступу до фінансування			
Згоден	63%	82%	84,2%
Не згоден	16%	6%	15,8%
2. Держава визнає значущість приватного бізнесу			
Згоден	28%	10%	55,3%
Не згоден	38%	53%	44,7%
3. Молоді люди, які приходять на ринок праці, мають необхідні навички та освіту			
Згоден	27%	4%	39,5%
Не згоден	35%	51%	60,5%
4. Держава робить все можливе, щоб допомогти бізнесу розвиватися / виживати			
Згоден	15%	4%	23,7%
Не згоден	55%	82%	76,3%

Найбільшим пріоритетом для України продовжує залишатися проблема отримання фінансування, у т.ч. пільгового – 84% українців (проти 63% – середньосвітовий показник) вважають, що держава повинна допомагати бізнесу в отриманні доступу до фінансування. Відносно більше українців, ніж респонденти інших країн, згодні з твердженням, що «держава визнає значущість приватного бізнесу» – (55% проти 28%), проте відзначають, що це тільки декларативна позиція влади, «показуха»; 76% українських респондентів не згодні з тим, що держава робить все можливе, щоб допомогти бізнесу розвиватися / виживати (середньосвітовий показник набагато нижчий – 55%).

Дві третини респондентів висловлюють негативне ставлення до роботи освітніх закладів і вважають, що молоді люди, які приходять на ринок праці, не мають необхідних навичок та освіти. Висловлені оцінки доводять, що сьогодні як ніколи є необхідним довготривале партнерство освіти та бізнесу: зміст навчання в університетах необхідно погоджувати з бізнесом, провідними професійними асоціаціями; успішні фахівці бізнесу мають рецензувати програми, підручники, інші методичні матеріали, передавати свій досвід під час проведення

лекцій, майстер-класів, брати участь в державній атестації тощо. Тільки внаслідок такої співпраці бізнес зможе отримувати таких фахівців, яких він прагне отримувати, бо іншого шляху, як свідчить світовий досвід, не існує.

Результати анкетування (наведені в порядку значущості в таблиці 7) мають бути покладені в основу корекції державної підтримки малого та середнього бізнесу, оскільки чітко визначають пріоритети, на які слід орієнтуватися.

Таблиця 7 – Відповіді на запитання анкети «Як, на Ваш погляд, держава може підтримати бізнес?»

% респондентів, які надали позитивні відповіді

<i>У цілому:</i>	
1. Створити надійний, прозорий і стабільний режим оподаткування, сприятливий для бізнесу, зменшити податки	72,5%
2. Поболати корупцію, рейдерство, недружнє поглинання	65,0%
3. Усувати бюрократичні перешкоди, наприклад, у вигляді надлишкової звітності	57,5%
4. Створити незалежну та неупереджену судову систему	40,0%
5. Поліпшити інфраструктуру	32,5%
6. Інвестувати в освіту, тренінги, НДДКР	32,5%
7. Змінити трудове законодавство	20,0%
<i>Малий і середній приватний бізнес:</i>	
1. Надавати підтримку, поважати приватний бізнес і сприяти його розвитку	65,0%
2. Забезпечити справедливі умови для ведення приватного бізнесу	57,5%
3. Створити стимули для стартапів, компаній, що зростають, невеликих компаній, що йдуть на ризики	50,0%
4. Надати доступ до дешевого фінансування	40,0%
5. Створити систему, яка урівняє можливості приватного бізнесу і великих компаній (у тому числі державних)	27,5%
6. Підтримувати міжнародну експансію приватного бізнесу	7,5%

Щодо сподівань українського підприємництва у відносинах із державою відповіді респондентів розподілилися таким чином: зменшення бюрократизму у взаємодії з владою – 55,0%; прозорі та зрозумілі правила ведення бізнесу – 52,5%; зниження ставок сплати податків – 42,5%; спрощення адміністрування податків – 42,5%; зниження процентної ставки за кредит – 39,5%; скорочення розвитку тіньової економіки – 30,0%.

Висновки. Дослідження, що проводилось, «Приватний і сімейний бізнес: успіхи, тенденції, загрози» є першою спробою проведення в Україні досліджень стану справ у малому та середньому підприємстві за методологією, яка відповідає найвищим світовим зразкам. Результати, що отримали, є цікавими для багатьох контактних аудиторій: державних органів, бізнес-асоціацій, окремих підприємців, представників ВНЗ, молоді тощо. Є доцільним продовжити практику таких досліджень та зробити їх систематичними. Із цією метою пропонується створити постійно діючий дослідницький підрозділ при Держав-

ній службі України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва або запровадити практику замовлення проведення таких досліджень провідним науково-дослідним економічним університетам або групам науковців.

Список літератури / References:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Розділ «Статистична інформація»/Розвиток підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.ukrstat.gov.ua>.
Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Rozdil «Statystychna informatsiia»/Rozvytok pidpryemnytstva, available at: [ww.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Офіційний сайт компанії PricewaterhouseCoopers (PwC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <www.pwc.com>.
Ofitsiynyi sait kompanii PricewaterhouseCoopers (PwC), available at: www.pwc.com.
3. Частный и семейный бизнес: надежная модель 21 века [Электронный ресурс]: отчет PwC. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/en_RU/ru/private-companies/family-business/assets/family-business-survey-global-rus.pdf>.
Otchet PwC «Chastnii y semeinii biznes: nadezhnaia model 21 veka», available at: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/private-companies/family-business/assets/family-business-survey-global-rus.pdf.
4. Частный бизнес в России: успехи и тревоги, тенденции и ожидания [Электронный ресурс]: отчет PwC. – Режим доступа: <http://www.pwc.ru/en_RU/ru/private-companies/fam>.
Otchet PwC «Chastnii biznes v Rossyi: uspiikhy y tryvohy, tendentsyy y ozhydaniia», available at: http://www.pwc.ru/en_RU/ru/private-companies/fam.

Цель. Целью данной статьи является представление результатов исследования «Частный бизнес в Украине: успехи, угрозы, тенденции и ожидания», которое было проведено для оценки соответствия украинских реалий мировым тенденциям развития предпринимательства и готовности к преодолению типичных проблем.

Методика. В процессе исследования использован метод экспертного опроса (разработанная анкета – вопросник опирается на опыт и методологию аналогичных исследований PwC Global Website Enquiries, адаптируя и развивая отдельные вопросы с учетом реалий Украины), а также методы теоретического обобщения и сравнения, анализа и синтеза (для обработки и интерпретации результатов анкетного исследования).

Результаты. В результате проведенного исследования определены тенденции развития частного и семейного бизнеса в Украине и проведен их компаративный анализ-сравнение с ситуацией в России и мире, определены внутренние и внешние проблемы, которые тормозят развитие и повышение эффективности осуществления предпринимательства в Украине.

Научная новизна. Адаптация к украинским реалиям и совершенствование содержания наполнения исследования состояния и проблем развития малого и среднего предпринимательства в Украине.

Практическая значимость. Полученные результаты должны учитываться при определении направлений совершенствования деятельности Государственной службы Украины по вопросам регуляторной политики и развития предпринимательства, разработки национальной программы поддержки и развития предпринимательства на 2014 и последующие годы.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, частный и семейный бизнес, власть и бизнес.

Objective. *The purpose of this paper is a presentation of the results of the previous research «Private business in Ukraine: success, threats, trends and expectations» which was made for the estimation of conformity of Ukrainian realities to world trends as to development of entrepreneurship and readiness to overcome typical problems.*

Methods. *During the research, there was used an expert questioning method (there was developed a questionnaire which took into account the experience and methodology of analogical researches of PwC Global Website Enquiries but adapted and developed certain issues considering realities in Ukraine), and there were also used the methods of theoretical generalization and comparison, analysis and synthesis (in order to process and interpret the results of the questionnaire research).*

Results. *The research resulted in determination of trends of private and family business development in Ukraine and there was made their comparative analysis with the situation in Russia and in the world, there were outlined internal and external problems which slowed down development and increase of efficiency of doing business in Ukraine.*

Scientific novelty. *Adaptation to Ukrainian reality and perfection of the informative data of the research concerning the situation and problems of development of small and middle business in Ukraine.*

Practical value. *The obtained results should be taken into account by identifying the ways of improving activity of the State Service of Ukraine on questions of regulatory policy and development of entrepreneurship, by developing the National Program of Support and Development of Entrepreneurship for 2014 and the following years.*

Key words: *entrepreneurship, small business, private and family business, authorities and business.*

Рекомендовано до публікації д-ром екон. наук, проф.
Фоміною М.В. Дата надходження рукопису 04.09.2013 р.