

УДК 338.242.4.025.2

*І. В. ПОЛЬОВИЙ*

## **РОЛЬ ДЕРЖАВИ У ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

*Розглянуто перешкоди, які стримують розвиток малого підприємництва в Україні, проаналізовано українське законодавство, наведено зарубіжний досвід вирішення проблем підприємців.*

*The article deals with the description of barriers which restrain the development of small business in Ukraine. The Ukrainian legislation is analyzed and foreign experience of solving businessmen's problems is given.*

**Ключові слова:** малий і середній бізнес, бар'єри (перешкоди) розвитку, державна підтримка, співпраця бізнесу та держави.

У промислово розвинутих країнах уже давно спостерігаються тенденції до бурхливого розвитку підприємств малого та середнього бізнесу. Саме вони становлять основу процвітання цих країн. Для прикладу, в Німеччині близько 70 % загального об'єму продукції створюється саме цим сектором економіки. Малий бізнес у країнах з розвинутою економікою займає за багатьма показниками лідируючу позицію порівняно з великомасштабним бізнесом, зокрема: за кількістю зайнятих – 50 – 60 %, за внеском до валового національного продукту – близько 50, у сфері послуг населенню – 60, торгівлі – близько 70 % [3]. Тому нехтувати цим чинником або просто його не помічати є помилковим і хибним з точки зору прогресивних економічних тенденцій.

В Україні мале підприємництво ще не займає того місця, як у розвинених країнах. Дослідженням цього явища займається багато українських науковців, фахівців та політиків: М. Альперович, І. Базан, А. Винников, А. Гриньов, Н. Захарченко, О. Івченко, О. Кужель, К. Ляпіна, В. Міхалек, О. Пшонка та ін. Також це питання досліджується Міжнародною Фінансовою Корпорацією.

Значне місце в їх розробках приділено проблемам розвитку малого підприємництва. Аналіз організаційно-економічного стану малих і середніх підприємств, спілкування з їх керівниками та провідними спеціалістами показують, що розвиток досліджуваного сектора економіки в Україні поступається не тільки країнам з усталеними ринковими традиціями, а й державам – колишнім партнерам СРСР по Раді Економічної Взаємодопомоги. Бар'єрів на шляху розвитку малого та середнього бізнесу безліч, як і можливостей для їх систематизації [6].

Усі бар'єри розвитку малого підприємництва можна розділити на дві великі групи:

- 1) внутрішні (що залежать від самого підприємця);
- 2) зовнішні (що залежать від оточення – економічного, політичного, правового, культурного тощо).

Перша група перешкод проявляється у внутрішньому стані підприємця – готовності вести бізнес, здатності до ризиків, наявності відповідних знань, умінь, навичок. І тут є великі проблеми. Оскільки Україна перебувала близько 70 років у складі СРСР, де підприємництво було заборонене, відповідно теперішнє покоління не має досвіду підприємництва. Та практика підприємництва, що формувалася протягом незалежності України, здебільшого була на межі, а то й за межею законності.

Друга група досить велика, вона включає і подолання перешкод першої групи та проявляється в діяльності органів державної влади зі сприяння розвитку підприємництва у країні.

Варто зауважити, що з низки об'єктивних і суб'єктивних причин самі підприємці схильні в більшості своїх негараздів звинувачувати саме несприятливі зовнішні обставини. Дослідження, що були виконані Міжнародною Фінансовою Корпорацією щодо України [6], свідчать про таке: попри труднощі при отриманні кредитів (з ними стикаються 16 % підприємців), кількості регулюючих актів (47 %) тощо, загальний баланс уявлень за суттю залишився незмінний (лише 9 % українців відверто покаялися у своїй недосконалоості).

Дослідження щодо найважливіших проблем підприємців, проведене за сприяння Держкомпідприємництва в січні-лютому 2006 р., дало такі результати [4]:

- недостатнє (неналежне) дотримання законодавства і регуляторних актів органами державної влади та місцевого самоврядування – 71,8 %;
- високі ставки податків на заробітну плату (обов'язкові соціальні платежі) – 68,4 %;
- високий рівень корупції в органах державної влади і місцевого самоврядування – 66,7 %;
- високі ставки на підприємницьку діяльність – 52,1 %;
- слабкий захист прав власності – 47,0 %;
- малі внутрішні інвестиції – 30,8 %;
- недостатній доступ до кредитів банків та інших компаній, що надають фінансові послуги – 30,8 %;
- малі інвестиції від міжнародних партнерів – 26,5 %;
- політика інших держав – 5,1 %;
- інше – 6,0 %.

Усе це призводить до того, що мале підприємництво в Україні не виконує два найголовніших завдання в суспільстві:

- 1) адаптація широких верств населення до умов ринкової економіки;
- 2) формування середнього класу – опори сучасного суспільства.

Центральне місце у функціонуванні підприємництва займає правова система. Ст. 42 Конституції України говорить, що кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом. Мале підприємництво регламентують безліч нормативних актів, основними з яких є Закони України “Про державну підтримку малого підприємництва” та “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва”, низка Указів Президента України, щорічні Постанови Кабінету Міністрів України “Про заходи з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні”.

Цілями державної підтримки малого підприємництва є такі [1]:

- 1) створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- 2) сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;
- 3) підтримка вітчизняних виробників;
- 4) формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Проте така мета не досягається. Аналіз законодавства відкриває причини такого. Програма сприяння розвитку малого підприємництва поділена на низку напрямів.

1. Удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності. За сім років, що пройшли від прийняття Закону України “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва”, в цьому напрямі не відбулося кардинальних зрушень. Низка пунктів носить декларативний характер (механізми захисту прав підприємців, гарантії незмінності державної політики тощо), немає конкретики, існують суперечності в нормативних актах (щодо соціальних платежів тощо).

2. Формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємницької діяльності. На жаль, такої ще немає, основна причина полягає у відсутності консенсусу між основними політичними силами, що призводить до різких кроків у різні сторони.

3. Активізація фінансово-кредитної й інвестиційної підтримки малого підприємництва. Це є чи не найголовніша проблема для підприємництва. У бюджеті України на 2007 р. на часткове відшкодування відсоткових ставок було передбачено 27 млн грн. Це дуже мало для того, щоб інтенсифікувати розвиток малого підприємництва. Крім того, Український фонд підтримки підприємництва не є потужною силою підприємництва та нерідко багато підприємців про його існування не здогадуються.

4. Сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва. На сьогодні підприємці найчастіше можуть покластися самі на себе. Майже немає інформаційної, юридичної підтримки, підготовки кадрів. Як наслідок, вони не мають доступу до передових технологій і часто змушені вести примітивну діяльність.

5. Упровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва. Сьогоднішні регіональні програми носять часто декларативний характер, фінансово слабо підкріплені та не доходять до більшості суб’єктів малого підприємництва.

Отже, можна побачити, які труднощі щоденно вирішують підприємці. По-перше, мова йде про реальний дефіцит коштів, особливо первинного капіталу, яких бракує малому підприємству. Щодо умов кредитування, то вони часто нереальні, бо кредитори видають гроші переважно на короткий термін, під вкрай високі відсотки річних та, безумовно, за наявності майнової застави, вартість якої вдвічі або навіть втричі переважає вартість самого кредиту.

Звідти випливає інша скрута: недоступність для малих підприємств сучасного обладнання та високих технологій, бо навіть “поп-корн можливо куварити на

скворідці, а можливо, на пересувному мінілотку, що мігрує разом з зголоднілим натовпом” [6]. Головне ж у тому, що продукція, яка випускається на орендованому обладнанні застарілих промислових фабрик та заводів, не здатна конкурувати порівняно з іноземними товарами як за якістю, так і за собівартістю.

У процесі своєї діяльності малі підприємства відчують нестачу інформаційних ресурсів щодо комерційної діяльності – нормативно-правової, біржової, фінансової тощо. Як правило, такого роду дані доволі дорогі.

Зовнішнє середовище малих підприємств більш жорстке, ніж те, в якому існують великі. Зважаючи на розміри та обмежені ресурси, про що вже йшлося, їм важче впливати на оточення: постачальників, конкурентів, споживачів. У процесі діяльності малі підприємства стикаються із законодавчими, соціально-економічними, податковими, фінансовими проблемами та недостатньою підтримкою малого бізнесу з боку держави.

Серед адміністративних бар’єрів – труднощі з реєстрацією та ліцензуванням, ускладнена система обліку та звітності. Українське законодавство нестабільне, нормативні акти суперечать один одному, що теж негативно відбивається на підприємстві.

Аж ніяк не сприяє розвитку підприємництва податкова система держави, яка потребує реформ і спрощення. Податкова система повинна, крім фіскальної, виконувати ще й стимулюючу функцію, чого поки що в Україні немає. Наприклад, в США гранична ставка на підприємницький дохід – 34 %, Англії – 35, Японії – 42, Франції – 42, Швеції – 52, ФРН – 53 %.

Крім того, в розвинених країнах світу існують системи пільг і допомоги для малих підприємств. Можна виділити декілька основних напрямків державної підтримки малого і середнього підприємництва в країнах ЄС [5].

6. Допомога у створенні малих підприємств. Типові проблеми підприємця-початківця такі: недостаток стартового капіталу, відсутність чіткого бізнес-плану, незнання законів і ринкової кон’юнктури.

Пряма зацікавленість держав ЄС у збільшенні кількості та розширенні сфер діяльності малих підприємств вимагає їх приймати різні програми заохочення підприємців-початківців.

Система освіти в ЄС поставлена так, що юні громадяни ще у школі знайомляться з азами бізнесу, набувають навички підприємництва. При цьому наряду з так званим початковим курсом, що дає мінімальний обсяг знань і навичок, викладається й поглиблений, який носить прикладний характер і враховує специфіку діяльності учня.

Ось чому в країнах ЄС бізнесменам-початківцям держава надає як фінансову, так і консультативну допомогу, організує навчання.

У Великобританії склалася ціла мережа організацій, що надають консультативні послуги, науково-технічну інформацію та рекомендації, що стосуються заснування та функціонування малого бізнесу. Серед них – Служба малих фірм, місцеві підприємницькі агентства, центри праці, комунальні об’єднання та ініціативні групи.

У Німеччині особам, які відкривають нові малі фірми, надаються кредити терміном до 20 років.

7. Розвиток субпідряду. Робота по субпідряду дозволяє малим фірмам

отримувати доступ до технологічних і комерційних ноу-хау великих корпорацій. Діючи як поставщик, мале підприємство в той же час може налагодити виробництво власного кінцевого продукту та досягнути більшої економічної самостійності. Однак мале підприємство зіштовхується тут з такими проблемами, як жорстка міжнародна конкуренція, недостаток даних про ринкову кон'юнктуру. Відповідно, основні засоби підтримки малого бізнесу в даній сфері пов'язані з інформуванням і консультуванням.

8. Вивід малого бізнесу за рамки національного ринку. В останні роки в ЄС частково або повністю забрано багато бар'єрів, що стояли на шляху міжнародної торгівлі, що, безумовно, сприяє розширенню експорту. Однак як і у випадку із субпідрядом, утягненню малого бізнесу в цей процес перешкоджає конкуренція і недостатня обізнаність.

Прикладом державної підтримки в даній галузі може слугувати британська програма "Експортна ініціатива", яка орієнтована на підвищення зацікавленості потенційних експортерів з малих фірм у міжнародній торгівлі та збільшення її об'ємів.

9. Фінансування малого бізнесу. Усі держави ЄС допомагають малому і середньому бізнесу отримувати доступ до джерел фінансування, використовуючи при цьому різні механізми.

Деякі країни (Великобританія, Нідерланди та ін.) в основному зосереджуються на забезпеченні гарантій позичок. Однак більшість держав створюють особливі резерви для підтримки малого і середнього бізнесу завдяки субсидіям чи фіскальним пільгам на інвестиції, пільговим позичкам чи дотаціям. Зокрема, в Німеччині відповідно до регіональної програми "Відродження Європи" сформовано спеціальний бюджетний фонд, з якого перераховуються кошти приватним спеціалізованим банкам, що дають малим фірмам довгострокові інвестиційні кредити по пільговим процентним ставкам.

Особливо стимулюється в країнах ЄС вкладення засобів в основні фонди малого і середнього підприємництва.

У деяких країнах (Бельгія, Франція, Нідерланди та ін.) реалізується практика надання малому та середньому бізнесу ризикового капіталу. Зокрема, уряди цих країн гарантують компенсацію можливих збитків венчурних фондів.

10. Надання податкових пільг. Усі країни ЄС так чи інакше пом'якшують податковий тиск для малого та середнього підприємництва.

Так, у Великобританії поряд зі зниженням ставки податку на доходи малих фірм зменшено податок на інвестиції в нові сфери малого бізнесу, особливо пов'язані з високим ступенем ризику. Крім того, приватна ініціатива стимулюється наданням податкових знижок спрощенням фінансової процедури злиттям і розукрупненням фірм, зниженням усіх ставок індивідуального прибуткового податку, підвищенням порогу зарплати, що підлягає оподаткуванню по найбільшій ставці.

11. Створення нових робочих місць. Як уже йшлося, малий і середній бізнес є основним джерелом нових робочих місць в Європі. Держави ЄС надають фінансову допомогу малим фірмам, що пропонують місця безробітним, особливо молоді. Пальма першості в цьому відношенні належить Ірландії, яку неувало високий рівень безробіття підштовхнув до виділення субсидій малому бізнесу ще в 1960-ті рр.

У Греції прийнято спеціальну програму зі створення робочих місць у малому

бізнесі для молоді та жінок.

12. Регіональне оздоровлення. У малому бізнесі уряди країн ЄС справедливо бачать дієвий засіб відродження занедбаних зон.

Так, у Великобританії прийнята програма “Дії для міст”, яка має сприяти відродженню старих промислових центрів та оздоровленню соціального клімату в хрущобах. У кризових точках утворюються зони вільного підприємництва, де функціонують державно-комерційні фонди регіонального розвитку, що надають пільгові кредити та ділові послуги. Тут різко знижено податок на нерухомість і прибуток, прибутковий та інші податки, практикується пільговий продаж обладнання.

У січні 1990 р. боннський уряд об’явив про відкриття пільгових кредитів для сприяння розвитку малого бізнесу в бувшій НДР. При повному викупі підприємств Німецький кредитний банк надавав новим власникам кредит під заставну вартість земельної ділянки (6,5 % з відстрочкою погашення боргу на два роки). З липня 1990 р. у нових землях спостерігається зростання кількості малих фірм.

13. Заохочення інновацій. Цікавий досвід накопичений країнами ЄС у плані державної підтримки малого бізнесу у справі підвищення продуктивності та конкурентоспроможності.

Особливо цікавими є німецькі ініціативи. У 1989 р. уряд розробив концепцію стимулювання наукових досліджень, що проводяться малими та середніми фірмами. Вона передбачає розширення держзакупівель, пряме фінансування інновацій та непряме регулювання шляхом страхування банківських кредитів на закупівлю сучасного обладнання. Держава оплачує консультаційні послуги, які надають малим і середнім фірмам науково-технічні організації.

Таким чином, на сьогодні проблеми малого підприємництва ще не займають достатнього місця в соціально-економічній політиці держави. Головними причинами цього є: недосконалість законодавства, неусвідомлення елітою можливостей малого підприємництва, негативний досвід минулого тощо. Органи державної влади, які “опікуються” малим підприємництвом, не виконують своїх завдань.

Тому варто замислитися над зміною державної політики щодо малого підприємництва. Русійними силами такого процесу мають стати науковці, провідні підприємці, громадські діячі, політики. Варто всіляко сприяти розвитку незалежних асоціацій малих підприємців, які б могли бути представниками інтересів малого підприємництва, могли конкурувати з органами державної влади в підтримці підприємців. Також потрібні зміни в інформаційній, освітній, фінансовій політиці держави щодо сприяння розвитку малого підприємництва. Коли держава та підприємці стануть партнерами – будуть чути проблеми одне одного, разом вони зможуть вирішити багато завдань, що сьогодні існують у державі.

#### Література:

1. Закон України “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва”. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва”. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

3. *Комарницький І. М.* Регіональна політика організаційно-економічної підтримки малих підприємств : [монографія] / І. М. Комарницький. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2003. – 236 с.

4. *Ляпіна К.* Опитування бізнес-асоціацій: “Бізнес-клімат в Україні: сучасний стан та перспективи” / К. Ляпіна, Д. Ляпін // Пріоритети розвитку бізнесу та програми політичних партій : матер. до круглого столу. – Донецьк – Луганськ : Ін-т конкурентного суспільства. – 2006.

5. *Муравьев А. И.* Малый бизнес: экономика, организация, финансы : [учеб. пособ. для вузов] / А. И. Муравьев, А. М. Игнатьев, А. Б. Крутик. – СПб. : ИД Бизнес-пресса. – 1999. – 608 с.

6. *Парсяк В. Н.* Малый бизнес: сутьность, стан, засоби підтримки стабільності : [монографія] / В. Н. Парсяк, М. Б. Журавльова. – Миколаїв : УДМТУ, 2001. – 164 с.

7. *Чижиков Г.* Економічні інтереси суб’єктів малого бізнесу в умовах інтеграції економіки України у світове господарство / Г. Чижиков // Економіст. – 2006. – № 3. – С. 44–47.

*Надійшла до редколегії 17.02.2010 р.*