

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК ОРГАНІЧНОГО ЕЛЕМЕНТУ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті визначено, що стан розвитку сучасного малого підприємництва характеризується негативними фінансово-економічними та соціальними показниками. Негативний вплив на розвиток цього сектору економіки мають військові сутички та конфлікти. Тому існує потреба реформування та оновлення державного механізму підтримки малого підприємництва з урахуванням негативних чинників зовнішнього середовища. Метою статті є розгляд характерних тенденцій функціонування малого підприємництва в Україні в умовах сьогодення, аналіз основних недоліків та визначення перспектив розвитку малих підприємств. Визначено, що існує чітка залежність напрямів і тенденцій розвитку малого підприємництва від науково-технічного прогресу. Зазначено, що у європейських країнах переважають малі та середні підприємства, їх частка в загальній кількості підприємств становить 99,8%, дві третини зайнятого населення (65,8%) працює на малих та середніх підприємствах, 58,8% річного обороту в Європі також припадає на цей сектор економіки. Однак в Україні мале підприємництво не реалізує потенціал свого розвитку і не виконує покладених на нього завдань.

Ключові слова: мале підприємництво, малі підприємства, зовнішнє середовище, підприємницькі відносини, промислові підприємства, адміністративна та ринкова підтримка, ринкова економіка, потенціал розвитку, стратегія, інституційна структура ринкової економіки

I. A. GNATENKO

East Ukrainian Volodymyr Dahl National University (Severodonetsk)

FEATURES OF OPERATION OF MODERN SMALL BUSINESS AS AN ORGANIC ELEMENT OF MARKET ECONOMY

Abstract - The article states that the state of the modern small business is characterized by negative financial and economic and social indicators. The negative impact on the development of this sector with military clashes and conflicts. Therefore, there is need for reform and renewal of the state mechanism to support small businesses, taking into account the negative factors of the environment. The purpose of the article is to examine the characteristics of development at the small business in Ukraine under present conditions, analysis of the major deficiencies and determine the prospects of small businesses. Determined that there is a clear relationship trends and trends in small business of scientific and technological progress. It is noted that in European countries is dominated by small and medium enterprises, their share in the total number of enterprises is 99.8%, two-thirds of the employed population (65.8%) are employed in small and medium-sized enterprises, 58.8% of the annual turnover in Europe and accounts for this sector. However, small businesses Ukraine missed its development potential and does not perform assigned tasks. This is due to insufficient attention of local authorities in this sector, namely the lack of permanent tracked the development of such enterprises; imperfect administrative support; inefficient infrastructure software and more. In this regard, it is necessary to find innovative means of administrative support and market conditions such enterprises unstable environment.

Keywords: small business, small business, the environment, business relations, industry, market and administrative support, market economy, capacity development strategy, the institutional structure of the market economy

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку України, на жаль, характеризується негативними фінансово-економічними та соціальними показниками, що вказують на низький темп росту сектору малого підприємництва. А з часів військових сутичок та конфліктів, подальший розвиток малого підприємництва, як органічного елемента ринкової економіки, взагалі під серйозною загрозою. На часі, необхідне реформування та оновлення державного механізму підтримки малого підприємництва. Створення принципово нових малих підприємств, здатних функціонувати в мінливих та несприятливих зовнішніх умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням розвитку та шляхів підтримки малих підприємств займалися як закордонні, так і вітчизняні вчені, такі як П. Друкер, М. Портер, Р. Кантільон, З. Варналі, А. Воронкова, Г. Козаченко, О. Пеліх, Н. Кожевіна, В. Зіновчук, І. Ляшенко, М. Малік, О. Кужель, К. Ляпіна, С. Покропивний тощо. Проте враховуючи постійну динамічність сучасних політичних, соціально-економічних та технологічних відносин, існує потреба постійного перегляду та удосконалення напрямів підтримки розвитку малих підприємств.

Метою статті є розгляд характерних тенденцій функціонування малого підприємництва в Україні в умовах сьогодення, аналіз основних недоліків та визначення перспектив розвитку малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий бізнес формувався і розвивався в ході тривалого процесу еволюції товарного виробництва, що є матеріальною основою підприємництва, його базою, на якій тільки й можуть розвиватися підприємницькі відносини. Сучасний етап еволюції малих підприємств характеризується тенденціями до зниження стійкості та стабільності їх відтворення. До сьогодні, в Україні, малі підприємства виникали переважно в торгівлі та сфері послуг. На жаль, практично не спостерігається зростання числа малих підприємств у таких прогресивних виробничих галузях економіки як електроніка, біотехнологія, інформаційні послуги. Хоча, мале підприємництво в розвинутих країнах світу набуло якісно нового значення, ставши однією з найважливіших форм реалізації сучасного етапу науково-технічної революції, результатом якого стало створення мікропроцесорної та іншої міні-техніки, яка

відповідає потребам малого бізнесу і за розмірами, і за вартістю.

Деякі західні вчені простежують чітку залежність напрямів і тенденцій розвитку малого підприємництва від науково-технічного прогресу: "термічна революція", що дала світу парову машину, яка вимагала великого масштабу виробництва і великих капіталів, сприяла витісненню дрібного виробництва. "Електрична революція" дала світу електромотор, завдяки чому стало можливим співіснування підприємств різного розміру. І нарешті "мікропроцесорна революція" дала можливість малому бізнесу відродитися і зайняти передові позиції в деяких видах діяльності [1, с. 17].

В умовах збільшення платоспроможного попиту населення промислово розвинених країн, в результаті якого відбувається «індивідуалізація» і диференціація споживання, що веде до фрагментації ринків, скорочення виробництва і стимулює виробництво дрібносерійної продукції, а також завдяки використанню новітньої техніки, малий бізнес стає конкурентоспроможним з великими компаніями. Очевидно, що в європейській економіці переважають малі та середні підприємства (далі – МСП), їхня частка в загальній кількості підприємств становить 99,8%, дві третини зайнятого населення (65,8%) працює на малих та середніх підприємствах, 58,8% річного обороту в Європі також припадає на сектор МСП.

Однак в Україні мале підприємництво не реалізує потенціалу свого розвитку і не виконує покладених на нього завдань. До їх виконання він не готовий ні кількісно, ні якісно. Якщо в ЄС на 1000 осіб припадає близько 42 підприємств, то в Україні – 3,5, частка зайнятих у зазначеній сфері становить 75 і 11 % відповідно, а питома вага у ВВП в світі змінюється у межах 50–80 % [1, с. 90], в Україні – не перевищує 10 %. Сьогодні більшість вітчизняних підприємств керується стратегією виживання та йде у тінь – легально існувати їм надто дорого. Подальший розвиток ситуації без виваженого державного втручання спроможний призвести до повного занепаду підприємництва із подальшим загостренням назрілих проблем [2, с. 259].

В Україні у 2014 році в структурі розподілу обсягів реалізації продукції малих підприємств за видами економічної діяльності перше місце продовжує посідати мале підприємництво оптової та роздрібною торгівлі. Таким чином, відбуваються процеси подальшої трансформації і перетоку малого підприємництва у найпривабливіші для нього сфери діяльності, що приносять швидкий прибуток [1, с. 198].

Підтримка розвитку малого підприємництва України важлива з огляду на те, що наша держава має багатогалузеву промислову структуру, розвиток якої має соціальне та державо утворююче значення. В цих умовах малі підприємства є пріоритетним напрямком, адже можливості зростання великих промислових підприємств майже вичерпані, а саме малі підприємства здатні до швидкої адаптації та мобілізації. Справедливою є думка Н.М. Малашкевич: "...на підприємництво покладаються важливі функції забезпечення розвитку регіону і розв'язання низки регіональних проблем" [1, с. 220]. У той же час поява принципово нової формації української економіки за рахунок появи низки дестабілізаційних чинників, безумовно, вплинули на розвиток малого підприємництва.

В Україні є дуже неоднорідні за розвитком та структурою території, з неповторними, притаманними тільки їм особливостями. Передусім, це стосується економічних, соціальних, демографічних, духовно-психологічних відмінностей, зумовлених попереднім історико-культурним та політичним розвитком українського суспільства. Наприклад, переважаючою індустріальною складовою економіки характеризуються Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська області. У Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Полтавській, Черкаській областях переважає аграрний сектор. Є також області, де промисловість та сільське господарство більшою чи меншою мірою збалансовані – Одеська, Київська, Миколаївська, Харківська. Має специфіку соціально-економічного розвитку м. Київ як політичний і фінансовий центр держави. Отже і підтримку малих підприємств слід формувати на умовах специфіки соціально-економічного та промислового потенціалу. При цьому варто пам'ятати, що економічна потужність країни в територіальному аспекті – це складний інтегрований феномен, невід'ємними елементами якого є економічні потенціали окремих регіонів. Неабияке значення в їхньому формуванні мають динаміка та ефективність розвитку підприємництва. Однак тут простежується і діалектичний зворотний зв'язок, оскільки місце і роль малого підприємництва в життєдіяльності кожного регіону, у свою чергу, визначаються не лише соціально-економічним розвитком, але й умовами підтримки розвитку таких підприємств.

Зокрема, виробничі малі підприємства на промислово розвинутих територіях почали розвиватись одночасно з сектором малого підприємництва України відповідно до прийняття ряду Законів, постанов та інших нормативних актів, які дозволили самостійну підприємницьку діяльність на території держави. Початок цієї діяльності в таких регіонах законодавчо збігається з державним становленням. Хоча розвиток таких малих виробничих підприємств на регіональному рівні пов'язаний із загальнодержавними проблемами, він все одно має окремі специфічні ознаки, що зумовлені станом місцевих соціально-економічних відносин [3, с. 18].

Проте, кількість малих виробничих підприємств України порівняно з іншими європейськими країнами є досить незначною. Це пов'язано з недостатньою увагою органів місцевої влади до цього сектора економіки, а саме: відсутністю постійних відстежень розвитку таких підприємств; недосконалою адміністративною підтримкою; неефективним інфраструктурним забезпеченням тощо. Хоча, враховуючи промислово спрямованість структури економіки України, умови для розвитку малих виробничих підприємств є значно більшими порівняно з іншими європейськими країнами.

Проблема розвитку малих підприємств для України повинна набути важливого значення. Сьогодні є

потреба реформування машинобудівної галузі, до складу якої входять малі підприємства. Це посилюється тим, що ефективність розвитку машинобудівного комплексу регіону залежить від діяльності підприємств-гігантів. Це свідчить про наявність значного галузевого перекосу в регіональній економіці, який ставить соціально-економічний розвиток країни в залежність від роботи підприємств-гігантів і, як наслідок, дає нерівномірний розподіл територій.

Ефективно працюючі малі підприємства, у свою чергу, можуть диверсифікувати економіку регіону та активно співпрацювати з великими підприємствами. Це пов'язано з тим, що малі підприємства різноманітні за призначенням і ступенем оснащеності створюють єдиний потужний виробничий комплекс, здатний випускати широкий спектр промислової продукції, орієнтованої на споживача: розрахувальні пристрої для атомних електростанцій, деталі для тепловозів, електро- та дизельпотягів, мінераловозів, устаткування для автомобілів та тракторів, гірничошахтного обладнання, електродвигунів, бурових установок, сільськогосподарську техніку, медичне обладнання, товари народного споживання тощо [4, с. 90].

Ефективно працююче мале підприємство, відповідно, буде мати прибуток, який відіграє головну роль у фінансовій діяльності підприємства. Важливо, щоб його розмір був достатнім для фінансування поточних виробничих потреб і особливо для накопичення власного резервного капіталу.

Частка банкрутів серед малих підприємств завжди вище. Це стосується, перш за все, підприємців, які починають свою діяльність. Ідучи на ризик, підприємець розв'язує складну проблему конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Початкова вартість становить засновників малих підприємств у не вигідну ситуацію порівняно з діючими великими підприємствами. "Новачку" необхідно на самому початку проводити свою роботу при вищих витратах, ніж підприємцю вже діючого підприємства. Тому малі підприємства-початківці завжди мають більш високу собівартість продукції, що значно зменшує прибутковість. Більш часті причини банкрутства та низької прибутковості малих підприємств – це невдачі у сфері збуту продукції, а також недостатня компетентність та відсутність досвіду.

Малі підприємства діють в умовах жорсткої ринкової конкуренції, яку не всі підприємці здатні витримати. Та навіть за наявного стартового капіталу в більшості випадків (близько 60%) малі суб'єкти господарювання розоряються через відсутність управлінських знань. Головними причинами невдач та низького фінансового стану зазвичай називають некомпетентність, незбалансований досвід (наприклад, досвідчений інженер, але недосвідчений комерсант), недостатність досвіду в комерції, фінансах, постачаннях, виробництві та управлінні, незначні обсяги продажу, конкуренцію, дуже великі експлуатаційні витрати. Негативною тенденцією у фінансовій діяльності малих підприємств є і те, що малі підприємства, відчуваючи слабку підтримку держави, намагаються покращити фінансові показники шляхом виходу до сфери неконтрольованого фінансового обороту. Це відображається на результатах державної та місцевої податкової політики шляхом недоотримання податкових надходжень до бюджетів, що не дає можливості регіонам України стабільно розвиватися [5, с. 42].

Виходячи з зазначеного вище, маємо те, що кардинальні зміни середовища функціонування сучасних малих підприємств зумовлюють необхідність пошуку нових способів виживання та розвитку. Виникає необхідність змінити позицію щодо відносин між підприємствами – від прямого протистояння до "співконкуренції". Перед підприємствами, постає актуальне завдання ефективної реалізації різноманітних форм, методів та способів партнерської взаємодії: від укладання довгострокових двосторонніх угод про поставки до створення нових стратегічно автономних організаційних утворень проектного та процесного типу для вирішення спільних завдань. За виразом Пітера Ф. Друкера: "... сучасний бізнес зростає за рахунок різноманітних альянсів, спільних підприємств і партнерства зі споживачами, але це, на жаль, розуміють лише одиниці" [6, с. 121]. Спектр подібних форм взаємодії та сфер їхньої можливої реалізації надзвичайно широкий. Тому питання природи та ефективності подібних форм стратегічної взаємодії підприємств набувають практичної та наукової актуальності [7, с. 25].

Одним з видів адаптації малих підприємств до змінних умов є адміністративна та ринкова підтримка їхньої діяльності зовнішніми суб'єктами. Адміністративна підтримка полягає в інформуванні виробничих малих підприємств, створенні та спрощенні умов активізації їхньої діяльності, наданні послуг з аутсорсингу окремих бізнес-процесів, ознайомленні та зведенні з іншими учасниками ринку (галузевого чи територіального) тощо. Дієвішою та мотивуючою є ринкова підтримка, а саме: кооперація виробничих малих підприємств з середніми та великими промисловими певної соціально-економічної локації. Це дозволить їм виконувати своє основне призначення – виробництво промислової продукції та продаж її великим гравцям ринку, інтерес яких у такій взаємодії пов'язаний із виведенням нової продукції на ринки, виконанням субпідряду, активізацією інноваційних процесів.

За результатами дослідження підходів, застосовуваних у практиці до оцінювання ефекту взаємодії між підприємствами, вважаємо за можливе виділити такі їхні групи: відстеження динаміки ринкової (конкурентної) позиції підприємств-партнерів та/або партнерства в цілому; оцінювання з використанням методів фінансового аналізу підприємств-партнерів; оцінювання з позиції концепції зіставлення вигід і витрат стратегічної взаємодії, яка складає методологічне підґрунтя ухвалення та оцінювання проектних рішень. Кожна з груп підходів має свою прийнятну сферу застосування, але й свої обмеження та недоліки. Однак розглядати зазначені групи підходів до оцінювання ефектів як методично автономні, на наше переконання, недоцільно.

Висновки. Таким чином, малі підприємства є найважливішим компонентом інституційної структури ринкової економіки України. Збалансована виробнича структура економіки передбачає наявність раціональної пропорції наявності та ефективного розвитку великих і малих виробництв. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку інноваційних засобів адміністративної та ринкової підтримки таких підприємств за умов нестабільного зовнішнього середовища.

Література

1. Малашкевич В.А. Малі підприємства – криза розвитку / В.А. Малашкевич. — К., 2015. — 529 с.
2. Ногінова Н.М. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.М. Ногінова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24.1 – С. 259–263.
3. Ванх О.І. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні / О.І. Ванх // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1(26). – С. 18–21.
4. Біломістний О.М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / О.М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1(7). – С. 90–93.
5. Коротун В.І. Соціально-економічні чинники податкового регулювання в Україні / В.І. Коротун // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 4. – С. 41–46.
6. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособ. / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. — М. : Издательский дом "Вильямс", 2000. — 272 с.
7. Краснокутська Н. Підприємницький потенціал України порівняно з країнами ЄС / Н. Краснокутська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – К. : Вид-во КНТЕУ. – 2010. – № 1. – С. 25–33.

References

1. Malashkevych V.A. Mali pidpriemstva – kryza rozvytku / V.A. Malashkevych. — K., 2015. — 529 s.
2. Nohinova N.M. Opodatkuvannia maloho pidpriemnytstva v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku / N.M. Nohinova // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2014. № 24.1 – S. 259-263.
3. Vankh O.I. Osoblyvosti rozvytku ta funktsionuvannia maloho i serednoho biznesu v Ukraini / O.I. Vankh // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. — 2009. № 1(26). —S.18-21.
4. Bilomistnyi O.M. Osoblyvosti kredyuvannia diialnosti malykh pidpriemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy / O.M. Bilomistnyi // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2010. № 1(7). – S. 90-93.
5. Korotun V.I. Sotsialno-ekonomichni chynnyky podatkovoho rehuliuвання v Ukraini / V.I. Korotun // Chasopys ekonomichnykh reform. – 2011. № 4. – S. 41-46.
6. Druker Pyter F. Zadachy menedzhmenta v KhKhI veke : ucheb. posob. / Pyter F. Druker ; per. s anhl. — M.: Yzdatelskyi dom "Vyliams", 2000. — 272 s.
7. Krasnokutska N. Pidpriemnytskyi potentsial Ukrainy porivniano z krainamy YeS / N. Krasnokutska // Visnyk Kyivskoho natsionalno torhovelno-ekonomichnoho universytetu. – K. : Vyd-vo KNTEU. – 2010. № 1. – S. 25-33.

Рецензія/Peer review : 13.3.2015 р.

Надрукована/Printed :12.5.2015 р.

Рецензент: д.е.н., проф., Чернявська Є.І.