



УДК 332.14

С.Г. Дрига,
к.е.н,

Генеральний директор Українського фонду підтримки підприємництва

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Омани притаманні всім людям незалежно від місця проживання. У розвинутих країнах світу, як це доведено у попередньому розділі, далеко не відразу прийшли до висновку, що економіка без малого бізнесу рано чи пізно починає задихатися, як риба без води. Якщо у США системний підхід щодо включення малого бізнесу у загальнонаціональну економічну систему в якості складового економічного гравця було розпочато у 1953 році з утворенням спеціального державного інституту управління цими процесами – Адміністрації у справах Малого Бізнесу, то на європейському континенті майже до кінця 60-х років минулого століття панувала думка, згідно з якою малий бізнес вбачався як відживаючий рудимент, як прикмета нерозвинутих виробничих сил, яка має бути усунена шляхом поглинання великим бізнесом [9, р. 43].

Проте відновивши національні економіки, зруйновані в період Другої світової війни, європейські країни у пошуках нових імпульсів щодо нарощування темпів економічного зростання зіштовхнулися з обмеженими можливостями великого бізнесу й, особливо, монополістичних об'єднань ефективно виконувати суспільно значимі економічні та соціальні функції. Незважаючи на визнані й беззаперечні переваги великого бізнесу, виявилися й його обмеження щодо реалізації власних економічних інтересів у багатьох аспектах програм стратегічного розвитку національних економік. Головними недоліками великого бізнесу, що значно знижували його активну соціально-економічну функцію, стали:

- небажання великого бізнесу брати участь у програмах розвитку відсталіх (депресивних) районів;
- суттєве скорочення робочих місць у зв'язку з розвитком автоматизації виробництва монополістичних об'єднань та, як наслідок, зростання безробіття;
- нарощування обсягів виробничої діяльності великих підприємств значно збільшило екологічне навантаження;
- гальмування темпів інноваційного розвитку на великих підприємствах в умовах збільшення вартості та термінів розробки й впровадження нових виробів згідно з вимогами ринку.

Таким чином, можна визначити два комплекси причин, що сприяли появі нових поглядів на мале підприємництво в цей період у Європі та в Японії, які у подальшому поширилися на весь світ і викликали певний ренесанс малих форм господарської діяльності в національних економіках та, в остаточному рахунку, визначили зміст процесу розвитку малої економіки у світі.

Перший комплекс охоплює причини економічного характеру:

- економічна необхідність інноваційного розвитку, що посилюється закономірностями розвитку науково-технічного прогресу, об'єктивно вимагає синтезу всіх акторів економічної системи – великого, середнього та малого підприємництва;
- необхідність рівномірного розвитку національної економіки об'єктивно вимагає вирішення суспільної задачі щодо створення такого типу підприємств, які змогли зайняти неефективні для великих монополістичних об'єднань господарські ніші;
- об'єктивна вимога ринкової економіки щодо підтримки її конкурентного стану вимагає включення в економічну систему немонополізованого підприємництва.

Другий комплекс причин – це причини соціального порядку, що групуються головним чином навколо проблеми зайнятості.

Зрозуміло, що вирішення цього комплексу задач вимагає нових підходів до стратегії економічного розвитку, яка має базуватися саме на перевагах малого бізнесу щодо його спроможності зайняти немонополізовані сектори економіки. Проте реалізація переваг малого бізнесу відбувається лише за умови розробки ефективної державної політики для немонополізованого сектора економіки. Майже сорокарічний досвід проведення послідовної державної політики у європейських країнах щодо сприяння розвитку малої економіки доводить, що мале підприємництво зайняло провідне місце в економіці практично серед всіх країн-членів ЄС, виробляючи до 65% ВВП усього Європейського Союзу та одночасно вирішуючи питання зайнятості та питання регіонального розвитку.

Зміст національних програм розвитку малого підприємництва в країнах, що системно її впроваджують, спрямований на реалізацію тих особливостей, що іманентно йому притаманні, гарантує певну міцність економічної системи та відтворює ринково-конкурентні механізми, які забезпечують подальше економічне зростання. Переваги малої економіки щодо стабілізації й визначення перспектив розвитку будь-якої національної економічної системи господарювання, та які визначають при цьому неухильне зростання ролі самого малого бізнесу у сучасній світовій економіці, полягають у наступному [10, 11]:

- сприяють досягненню оптимальної структури національної економіки;
- є базою для розробки та реалізації гнучкої стратегії й тактики господарювання;
- забезпечують більш рівномірний розвиток регіонів держави;
- підвищують якість й оперативність прийняття управлінських рішень;
- розвивають і розширюють сферу економічної мотивації та особистої

- відповідальності за результати своєї праці;
- підтримують на високому рівні стан ринкової конкуренції як вищу форму економічної зрілості;
- прискорюють інноваційні процеси та науково-технічний прогрес;
- підвищують можливості швидкої перебудови виробництва;
- визначають соціальну спрямованість розвитку різних галузей господарювання;
- наближають виробництво товарів та послуг до споживача;
- суттєво розширюють асортимент виробленої продукції та послуг;
- вирішують проблеми зайнятості населення.

Економічний зміст особливостей малих форм господарської діяльності, які, по суті, визначають його переваги перед великим бізнесом, доповнюється системою критеріальних оцінок щодо віднесення підприємства до розряду малого бізнесу. Визначення таких критеріальних стандартів необхідно для проведення ефективної державної політики розвитку малого підприємництва, особливо враховуючи його неоднаковість за кількістю найманих працівників та розбіжностями у обсягах вартісних показників за видами економічної діяльності, пов'язаної з галузевою специфікою. У світовій практиці існує багате різноманіття критеріїв виділення малого підприємництва як особливої форми господарювання. Як правило, найбільш загальними критеріальними показниками, на підставі яких суб'єкти господарської діяльності відносяться до суб'єктів малого підприємництва, є: середньорічна чисельність зайнятих на підприємстві робітників, розмір статутного капіталу, щорічний обсяг активів і обсяг обороту (прибутку, доходу). За даними Світового банку загальна кількість показників, згідно з якими підприємства відносяться до суб'єктів малого підприємництва, перевищує п'ятдесят. Однак серед всіх країн світу головним критерієм віднесення підприємств до розряду малих є чисельність працюючих.

Безумовно, склад критеріїв щодо віднесення певної групи підприємств до малого бізнесу та ранжування їх за пріоритетністю є задачею національної економіки та статистики, що визначає їх відмінності у світовій економіці. Однак така кількість показників ускладнює процес проведення аналітичного дослідження стану малого бізнесу не тільки на національному рівні, але й ускладнює співставлення цих показників зі світовими тенденціями, що проявляються у малому підприємстві. Задача уніфікації й стандартизації критеріальних показників щодо віднесення підприємств до суб'єктів малого підприємництва стоїть на порядку денному в усіх країнах світу. В Європейському Союзі цю задачу частково вирішили, створивши методологічну базу статистичної звітності щодо оцінки стану малого підприємництва, на підставі якої визначаються як континентальні так і національні тенденції його розвитку [4]. Проте у кожній європейській країні існують свої системи критеріальних та статистичних оцінок малого підприємництва, які різняться між собою.

Велика кількість показників щодо визначення суб'єктів підприємництва як малих пов'язана як з різноманітністю видів економічної діяльності та їх специфікою, так і з необхідністю проводити класифікацію малих підприємств для цільового впровадження програм його підтримки. На підставі визначених критеріїв визначається структура малого підприємництва, що необхідно для проведення статистичного аналізу його стану та подальшого удосконалення програм сприяння розвитку малої економіки. Проте задача зменшення та спрощення критеріїв визначення малих підприємств стоїть достатньо гостро в кожній країні.

Цікавим прикладом з цього приводу була ініціатива АМБ США щодо суспільного обговорення ключових питань відносно цих критеріїв, а також порядку визнання підприємств як малих. АМБ США запропонувала переглянути критерії визначення малого підприємства і скоротити кількість різних категорій малого бізнесу з 37 до 10. На думку АМБ, єдиним критерієм повинна бути кількість зайнятих робітників на підприємстві. Для суспільного обговорення всім зацікавленим особам пропонувалося висловити свою думку з наступних питань:

- спрощення нормативів відносно розміру малого підприємства;
- методика визначення вкладу підприємства у забезпечення зайнятості;
- визначення розміру підприємства згідно з його доходами;
- обсяги федерального державного замовлення;
- критерії розподілу малих підприємств за підгрупами [5].

Досвід Європейського Союзу та наведений приклад з досвіду АМБ США доводить, що, незважаючи на різні моделі визначення малого підприємництва, обґрунтування критеріїв віднесення господарюючих суб'єктів до малого підприємства переслідує дві цілі (див. рис. 1).

Перша цільова установка щодо визначення критеріїв малого підприємства спрямована на забезпечення детального обґрунтування програм підтримки та розвитку малої економіки, що вимагає виділення однорідних груп господарюючих суб'єктів, які мають схожі проблеми при започаткуванні власної справи і ці проблеми можуть бути пом'якшені або усунені державою достатньо однотиповими засобами. Проте середовище малого підприємництва налічує широке коло й відмінностей між суб'єктами малих форм господарювання, для яких державна підтримка та програми розвитку потребують більшої деталізації та точності у встановленні груп підтримки, для чого застосовуються багатоступінні уточнення та введення обмежень, наприклад: за кількістю зайнятих, обсягом виручки, за підсумком балансу, за статутним капіталом, за строком та видом економічної діяльності.

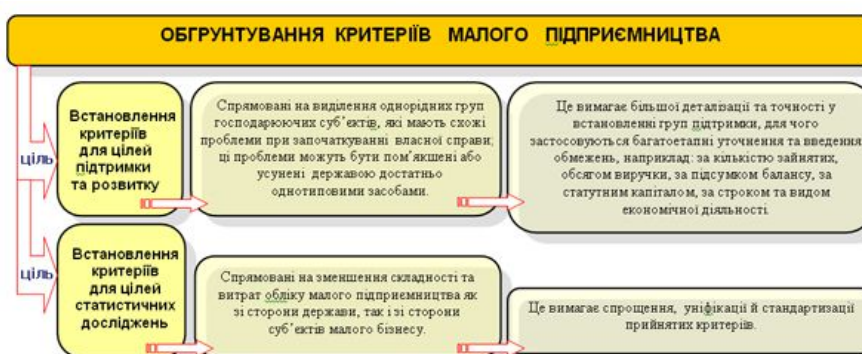


Рис.1. Обґрунтування критеріїв віднесення суб'єктів господарювання до малого бізнесу

Друга цільова установка визначення критеріїв витікає з необхідності проведення в державі статистичних досліджень та спостережень за сектором малої економіки. Обидві вказані цілі знаходяться в певній суперечності між собою. У протилежність першій групі цілей, критерії визначення параметрів малого підприємства для статистичних досліджень вимагають як найбільшого їх спрощення, оскільки велика їх кількість ускладнює проведення статистичних досліджень та тягне за собою збільшення обсягів витрат для проведення таких спостережень. Це впливає на процес визначення критеріальних параметрів малого підприємництва, який динамічно змінюється й удосконалюється в напрямку пошуку розумного компромісу між бажанням отримати точні кількісні його показники та адмініструванням цього процесу.

Усі європейські країни-учасниці ЄС при визначенні малих підприємств дотримуються кількісного показника зайнятості, який не повинен перевищувати 49 осіб, а при визначенні середніх підприємств цей показник обмежений чисельністю зайнятих до 250 осіб. Відмітимо, що в усьому світі мале й середнє підприємництво розглядається в системі державної політики щодо їх розвитку як єдина цільова аудиторія. Тому, як правило, порогове значення загального вартісного показника щодо віднесення підприємств до малих та середніх у національних економіках визначається як єдиний критерій. Згідно з рекомендаціями Європейської Комісії з питань підприємництва і промисловості для групи малих та середніх підприємств встановлений єдиний вартісний параметр: річний товарообіг не може перевищувати €50 млн. або загальна сума балансу не може перевищувати €43 млн. «Ця визначеність (критеріїв – С.Г.) є критичною межею для тих компаній, які можуть отримати допомогу за програмами ЄС, що націлені на малі та середні підприємства, та є особливою політикою, що спирається на специфічні конкурентні правила у сфері малого та середнього бізнесу» [6]. Встановленням такого високого порогового вартісного параметру Європейська Комісія переслідує прагматичну ціль – створити для значно більшої чисельності малих та середніх підприємств умови їх державної підтримки щодо ефективного розвитку та підвищення тим самим конкурентоздатності всієї національної та континентальної економічної системи. Це обумовлено тим, що згідно з правилами ВТО така підтримка державами великих підприємств та, особливо, монополістичних об'єднань заборонена.

Відповідно до розрахунків, проведених автором на підставі звіту Європейської Комісії з питань підприємництва та промисловості, у 2007 році річний товарооборот, що здійснювало у середньому одне мале підприємство, серед п'яти найпотужніших європейських країн склав: у Великій Британії €3,7 млн., у Німеччині €2,5 млн., у Іспанії €2,7 млн., у Італії €3,4 млн. та у Франції €4,4 млн. Цей показник відносно середніх підприємств склав у цих країнах відповідно €26,4 млн., €19,6 млн., €18,9 млн., €27 млн. та €24,1 млн. (див.таблицю 1). Ці дані свідчать про достатньо вагомий резерв, що залишається для подальшого нарощування економічних ефектів малими та, особливо, середніми підприємствами для забезпечення конкурентних переваг національними системами господарювання.

Таблиця 1.

Показники розвитку малого, середнього та великого підприємництва у країнах ЄС у 2007 році*

Показники	Велика Британія					Німеччина					Іспанія					Італія					Франція									
	Всього	Мікро	Мале	Середнє	Велике	Всього	Мікро	Мале	Середнє	Велике	Всього	Мікро	Мале	Середнє	Велике	Всього	Мікро	Мале	Середнє	Велике	Всього	Мікро	Мале	Середнє	Велике					
Кількість підприємств, тис.	1958	1350	174	27	1951	4	1690	1394	248	40	1682	8	2747	2534	188	22	2744	3	3941	3729	189	20	3937	3	2261	2371	151	24	2346	5
Кількість зайнятих на одному підприємстві, осіб	18017	3861	3206	2684	9751	8266	20962	3959	4634	4031	12623	8359	14389	5571	3678	2072	11321	3068	15424	7296	3346	3908	12540	2084	14561	3375	3096	2427	8898	5663
Товарообіг на один підприємстві, € млрд.	3933	953	690	712	1913	2020	4021	495	633	795	1873	2148	2162	541	512	415	1468	694	2795	769	643	539	1952	843	3408	652	672	570	1902	1506
Вартість виробленої продукції, € млрд.	2,5	0,4	3,7	26,4	1,2	337	2,3	0,3	2,5	19,6	1,1	26,9	0,8	0,2	2,7	18,9	0,5	23,1	0,7	0,2	3,4	27,0	0,5	28,1	1,4	0,3	4,4	24,1	0,8	30,1
Вартість зарплати працівників, € млрд.	2957	391	370	438	1198	1788	2049	300	392	534	1226	1623	1436	318	344	260	921	514	1992	499	447	369	1316	676	2185	368	356	340	1665	1120
тис. і еквівалентна одна підприємстві, € млн.	1,6	0,3	2,1	16,2	0,7	226	0,5	0,2	1,6	13,4	0,7	203	0,5	0,1	1,8	11,8	0,3	17,1	0,5	0,1	2,4	18,4	0,3	225	0,9	0,2	2,4	14,2	0,4	224
Додана вартість, € млрд.	1176	214	188	199	601	576	1105	170	198	213	581	524	571	158	139	96	393	178	630	200	145	101	446	184	838	172	156	131	459	379
Заробіток платі, € млрд.	646	87	107	107	301	345	760	79	143	149	371	388	309	63	85	54	221	88	361	87	93	68	248	113	624	72	136	116	324	300
Великий прибуток, € млрд.	530	127	81	92	300	231	345	91	55	63	210	136	283	76	54	42	172	91	269	112	53	33	198	71	214	100	20	15	135	79
Продуктивність праці на одного зайнятого, € тис.	65	55	59	74	62	70	53	43	43	53	46	63	40	28	38	46	35	58	41	27	43	53	36	64	58	51	50	54	52	67
Додана вартість на один підприємстві, € тис.	0,7	0,2	1,1	7,3	0,4	96	0,7	0,1	0,8	5,3	0,3	66	0,2	0,06	0,8	4,4	0,1	59	0,2	0,05	0,8	5,1	0,1	61	0,4	0,08	1,0	5,5	0,2	76
Зарплата платі одного зайнятого, € тис.	36	22	33	40	31	42	36	20	32	37	29	46	21	15	23	26	20	29	23	12	28	36	20	29	43	21	44	48	36	53
Стандартизоване прибутку на виробничому у даній вартості, % до %	45	59	43	46	50	40	31	54	28	30	36	26	46	48	39	44	44	51	43	56	37	33	44	32	26	58	13	11	29	21
Обсяг знайденої доданой вартості, у %	15	14	12	15	13	17	13	17	11	12	13	13	19	22	16	17	19	20	17	16	13	17	15	22	20	36	12	16	22	18

* Розраховано по: Enterprise & Industry. Annual Report 2008.

http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm#ff2

Співставляючи показники розвитку підприємництва у названих країнах з 2002 роком (див. таблицю 2), можна чітко прослідкувати ряд тенденцій. Окрім Італії, у чотирьох провідних європейських країнах ефективний розвиток економік забезпечується випереджальними темпами росту продуктивності праці по відношенню до темпів зростання заробітної плати. Проте національні показники і темпів зростання продуктивності праці, і темпів зростання заробітної плати дуже різняться між собою. Тому для загальної оцінки ефективності підприємницького середовища у кожній європейській країні зручно провести аналіз, виходячи з розрахованого коефіцієнту еластичності, що характеризує відсотковий приріст продуктивності праці на один відсоток зростання заробітної плати. Для оцінки ефективності кожної складової структури підприємництва розраховано коефіцієнт еластичності для мікро, малих, середніх та великих підприємств.

Як видно з наведених даних, найбільш потужно розвиваються підприємницькі системи у Німеччині та Великій Британії, в яких приріст продуктивності праці на кожний відсоток зростання заробітної плати склав в цілому за визначений термін 2,2 % та 1,8%, відповідно. При цьому, на малих підприємствах цей приріст склав 3,6% у Німеччині, та 1,9% у Великій Британії, а середній бізнес – 1,9% та 3,3%, відповідно. Показники зростання продуктивності праці в порівнянні з ростом заробітної плати у Франції та Іспанії значно поступаються показникам, що характеризують високі економічні ефекти, які забезпечують системи підприємництва у Німеччині та Великій Британії. Однак при цьому зберігається головна вимога щодо досягнення економічного ефекту – випереджальний темп росту продуктивності праці по відношенню до зростання фонду оплати праці.

Таблиця 2.

Показники зростання продуктивності праці та заробітної плати в 2007 р. у п'ятірці провідних країн-членів ЄС (у відсотках до 2002 року)

Підприємства Показники	Всі	Мікро	Малі	Середні	Малі та Середні	Великі
Велика Британія						
Приріст продуктивності праці	25,6	28,9	21,3	22,8	24,4	27,4
Приріст заробітної плати	13,9	40,3	11,5	7,0	17,1	11,3
Приріст відсотків продуктивності праці на 1% приросту заробітної плати	1,8	0,7	1,9	3,3	1,4	2,4
Німеччина						
Приріст продуктивності праці	9,2	3,0	7,6	10,9	7,4	11,0
Приріст заробітної плати	4,1	1,0	2,1	5,7	3,1	4,9
Приріст відсотків продуктивності праці на 1% приросту заробітної плати	2,2	3,0	3,6	1,9	2,4	2,2
Ісландія						
Приріст продуктивності праці	44,6	49,1	46,3	43,3	47,2	40,2
Приріст заробітної плати	34,9	40,7	37,1	31,7	36,4	33,3
Приріст відсотків продуктивності праці на 1% приросту заробітної плати	1,3	1,2	1,2	1,4	1,3	1,2
Італія						
Приріст продуктивності праці	16,9	10,5	23,9	20,2	16,8	17,2
Приріст заробітної плати	21,1	24,3	25,7	21,4	24,0	15,3
Приріст відсотків продуктивності праці на 1% приросту заробітної плати	0,8	0,4	0,9	0,8	0,7	1,1
Франція						
Приріст продуктивності праці	22,0	30,3	25,8	18,0	25,1	18,4
Приріст заробітної плати	19,1	35,8	23,6	17,2	23,7	14,5
Приріст відсотків продуктивності праці на 1% приросту заробітної плати	1,2	0,8	1,1	1,05	1,1	1,3

Економічні ефекти, що досягаються у чотирьох провідних європейських країнах відносно системного розвитку малого та середнього підприємництва, стають індикаторами для орієнтації країн європейської співдружності щодо удосконалення державних національних програм розвитку цих складових систем підприємництва. Проте тенденції розвитку малого та середнього бізнесу суттєво різняться не тільки серед країн-членів ЄС, що не так давно увійшли до складу співдружності, але й серед країн-фундаторів ЄС. При визначенні тенденцій розвитку національних систем малого та середнього підприємництва нас цікавлять не кількісні їх оцінки - зростання загальної чисельності підприємств та зайнятих на них працівників, а їх якісні оцінки, що характеризують їх економічні ефекти, що покладаються в загальнонаціональну скарбницю економічних здобутків. До таких якісних показників, що характеризують ефективність малого та середнього підприємництва та на підставі яких можна проводити співставлення національних систем підприємництва й визначати тенденції розвитку, відносяться: обсяг товарообороту на одне підприємство та на одного зайнятого на ньому працівника, також розраховані обсяги створеної у національній економіці доданої вартості, валового прибутку, фонду оплати праці, обсяги інвестицій.

Для здійснення такого порівняння автором були проведені розрахунки названих вище показників по всіх країнах ЄС 27. Базовими показниками були визначені обсяги товарообороту, доданої вартості, витрат на оплату праці, валового прибутку та інвестицій на одне європейське підприємство та на одного зайнятого серед країн-членів ЄС 15. Вибір показників цієї групи країн в якості базового індексу по кожному вищезазначеному параметру витікає з того, що економічний розвиток цих країн принципово випереджає розвиток країн ЄС 12. Програмне забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу у країнах ЄС 15 має багатодесятилітню історію, яка підтверджена досягнутими ефектами, що, в свою чергу, є орієнтиром для всіх європейських країн, у тому числі й для України, щодо визначення перспектив розвитку цих суб'єктів господарювання. Порівняння стану підприємницького середовища у будь-якій країні з європейськими стандартами дає достатньо підстав для розробки та обґрунтування державних програм сприяння розвитку малого та середнього підприємництва з досягненням прогнозовано очікуваних економічних ефектів.

Таблиця 3.
Показники розвитку малого, середнього та великого підприємництва у країнах ЄС15 у 2007 році*

ПОКАЗНИКИ ЄС 15		ЄС 15					
		Всього	Мікро	Міані	Середні	Міані та Середні	Великі
Кількість підприємств	Тис.	16282	14890	1188	170	16249	33,07
Кількість зайнятих	Тис.	106150	31290	22784	16973	71047	35102
Кількість зайнятих на одному підприємстві, осіб	Осіб	7	2	19	100	4	1062
Товарооборот	€ млрд.	21308	3984	4121	4099	12205	9103
Товарооборот на одне підприємство	€ тис.	1309	268	3469	24112	751	275265
Товарооборот на одного зайнятого	€ тис.	201	127	181	242	172	259
Вартість виробленої продукції	€ млрд.	14154	2423	2454	2574	7451	6703
- теж, у середньому на одне підприємство	€ тис.	869	163	2066	15141	459	202691
- теж, у середньому на одного зайнятого	€ тис.	133	77	108	152	105	191
Додана вартість	€ млрд.	5543	1176	1063	980	3218	2325
Додана вартість на одне підприємство	€ тис.	340	79	895	5765	198	70305
Фонд оплати праці	€ млрд.	3408	530	716	636	1883	1525
Заробітна плата одного зайнятого	€ тис.	32,1	16,9	31,4	37,5	26,5	43,4
Продуктивність праці на одного зайнятого	€ тис.	52,2	37,6	46,7	57,7	45,3	66,2
Валовий прибуток	€ млрд.	2135	645	347	343	1336	799
- на одне підприємство	€ тис.	131	43	292	2018	82	24161
- на одного зайнятого	€ тис.	20,1	20,6	15,2	20,2	18,8	22,8
Валові інвестиції	€ млрд.	968	267	149	157	573	395
- на одне підприємство	€ тис.	59,4	17,9	125,4	923,5	35,3	11944,4
- на одного зайнятого	€ тис.	9,1	8,5	6,5	9,2	8,1	11,3

* Розраховано по: Enterprise & Industry. Annual Report 2008.
http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm#ff2

Показники, що характеризують економічну ефективність об'єднаних систем підприємництва країн-членів ЄС 15, наведені у таблиці 3. Визначення тенденцій, що склалися у розвитку малих та середніх підприємств як на континентальному рівні, так, особливо, у кожній європейській країні, можна здійснити, порівнюючи розраховані середньоєвропейські показники по цій групі країн з аналогічними показниками, що досягнуті в інших країнах. Якщо, наприклад, прийняти показник товарообороту одного підприємства з групи країн ЄС 15 за одиницю, то можна визначити відхилення від нього показника, що характеризує аналогічні економічні параметри в інших країнах. Порівнюючи товарооборот одного підприємства Великої Британії, що склав у 2007 році €2524 тис. (див. таблицю 4), з цим показником по групі країн ЄС 15, що склав €1309 тис. (див. таблицю 3), отримуємо показник у 1,9 одиниць, який характеризує, що середньорічний товарооборот у Великій Британії на 90% перевищував аналогічний показник середньоєвропейського підприємства по групі країн-членів ЄС 15.

Таблиця 4.
Показники розвитку малого, середнього та великого підприємництва у Великій Британії у 2007 році*

Велика Британія ПОКАЗНИКИ	Окремі показники	Всього	Мікро	Меди	Середні	Мікросередні	Великі
Кількість підприємств	Тис.	1558	1350	174	27	1551	6,18
Кількість зайнятих	Тис.	18017	3861	3206	2684	9751	8266
Кількість зайнятих на одному підприємстві, осіб	Осіб	12	3	18	100	6	1 337
Товарооборот	€ млрд	3933	551	650	712	1913	2020
Товарооборот на одне підприємство	€ тис.	2 524	408	3 736	26 370	1 233	326 861
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,9	1,5	1,1	1,1	1,6	1,2
Товарооборот на одного зайнятого	€ тис.	218	143	203	265	196	244
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	0,9
Вартість виробленої продукції	€ млрд	2557	391	370	438	1198	1358
Темп, у середньому на одне підприємство	€ тис.	1 641	290	2 126	16 222	772	219 741
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,9	1,8	1,0	1,1	1,7	1,1
Темп, у середньому на одного зайнятого	€ тис.	142	101	115	163	123	164
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,1	1,3	1,1	1,1	1,2	0,9
Додана вартість	€ млрд	1176	214	188	199	601	576
Додана вартість на одне підприємство	€ тис.	755	159	1 080	7 370	387	93 209
Відхилення від базового показника ЄС 15		2,2	2,0	1,2	1,3	2,0	1,3
Фонд оплати праці	€ млрд	646	87	107	107	301	345
Зарядна плата одного зайнятого	€ тис.	35,9	22,5	33,4	39,9	30,9	41,7
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,1	1,3	1,1	1,1	1,2	0,9
Продуктивність праці на одного зайнятого	€ тис.	65,3	55,4	58,6	74,1	61,6	69,7
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,3	1,5	1,3	1,3	1,4	1,1
Валовий прибуток	€ млрд	530	127	81	92	300	231
на одне підприємство	€ тис.	340	94	465	3 407	193	37 379
Відхилення від базового показника ЄС 15		2,6	2,2	1,6	1,7	2,4	1,5
на одного зайнятого	€ тис.	29,4	32,9	25,3	34,3	30,8	27,9
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,5	1,6	1,7	1,7	1,6	1,2
Валові інвестиції	€ млрд	180	30	22	29	81	99
на одне підприємство	€ тис.	115,5	22,2	126,4	1 074,1	52,2	16 019,0
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,9	1,2	1,0	1,2	1,5	1,3
на одного зайнятого	€ тис.	10,0	7,8	6,7	10,8	8,3	12,0
Відхилення від базового показника ЄС 15		1,1	0,9	1,0	1,2	1,0	1,1

Для уявлення про різний стан підприємницького середовища в контексті його економічних ефектів, що склався в європейських країнах, приведена таблиця 5, де вказані розраховані автором відхилення національних показників економічної ефективності систем підприємництва від базових показників, що характеризують стан середньоевропейського підприємства по групі країн ЄС 15. Зрозуміло, що країни Європи, у яких відхилення складає більше одиниці, характеризуються як країни з високорозвинутою системою підприємництва, яка визначає вагомі конкурентні переваги цих країн не тільки на континенті, але й у всьому світі. Країни, в яких цей показник не перевищує одиниці, але значно наближений до неї, характеризуються як стабільно діючі підприємницькі системи. А країни, де такі відхилення складають значну величину, характеризуються як країни, де система підприємництва знаходиться на початковому етапі розвитку й не має суттєвих конкурентних переваг у європейській та світовій економіках.

Таблиця 5.
Відхилення національних показників економічної ефективності діяльності підприємств від базових показників ЄС 15

Країна	Товарооборот*						Додана вартість*						Валовий прибуток*					
	Всього	Мікро	Меди	Середні	МСП	Великі	Всього	Мікро	Меди	Середні	МСП	Великі	Всього	Мікро	Меди	Середні	МСП	Великі
Велика Британія	1,9	1,5	1,1	1,1	1,6	1,2	2,2	2,0	1,2	1,3	2,0	1,3	2,6	2,2	1,6	1,7	2,4	1,5
Німеччина	1,8	1,2	0,7	0,8	1,5	0,9	1,9	1,5	0,9	0,9	1,7	0,9	1,6	1,5	0,8	0,8	1,5	0,7
Франція	1,1	1,1	1,3	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	1,2	0,9	1,0	1,1	0,7	0,7	0,5	0,3	0,7	0,6
Нідерланди	1,7	1,4	1,5	1,5	1,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,6	1,1	1,5	1,0	1,5	1,5	1,5	1,5	1,1
Іспанія	0,6	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,6	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	1,0	0,9	0,8	1,2
Італія	0,5	0,8	1,0	1,1	0,7	1,0	0,5	0,7	0,9	0,9	0,6	0,9	0,5	0,7	1,0	0,8	0,6	1,0

Країна	Фонд оплати праці**						Продуктивність праці**						Інвестиції*					
	Всього	Мікро	Меди	Середні	МСП	Великі	Всього	Мікро	Меди	Середні	МСП	Великі	Всього	Мікро	Меди	Середні	МСП	Великі
Велика Британія	1,1	1,3	1,1	1,1	1,2	0,9	1,3	1,5	1,3	1,3	1,4	1,1	1,9	1,2	1,0	1,2	1,5	1,3
Німеччина	1,1	1,2	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	0,9	0,9	1,0	0,9	1,1	1,2	0,7	0,7	1,3	0,7
Франція	1,3	1,3	1,4	1,3	1,4	1,2	1,1	1,4	1,1	0,9	1,1	1,0	1,3	2,2	0,9	0,9	1,4	1,1
Нідерланди	1,1	1,3	1,1	1,1	1,1	0,9	1,0	0,9	1,2	1,2	1,1	1,0	1,2	0,8	1,4	1,2	1,3	0,9
Іспанія	0,7	0,9	0,7	0,7	0,3	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,6	0,4	0,8	0,7	0,6	0,7
Італія	0,7	0,7	0,9	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	0,9	0,9	0,8	1,0	0,8	0,5	0,9	1,0	0,7	1,3

* - у розрахунку на одне підприємство

** - розрахунку на одного зайнятого працівника

Таблична інформація за такою кількістю близьких показників по двадцяти восьми європейських країнах (враховуючи Норвегію) утруднює уявлення про переваги чи недоліки, економічні ефекти чи «провали», конкурентні переваги чи стагнацію економічної системи тієї чи іншої країни. Для зручності використаємо графічний метод, який наочно дасть уявлення про реальний стан підприємницького середовища в кожній європейській країні та визначить групу країн, що задають відповідні імпульси щодо поступової економічної еволюції.

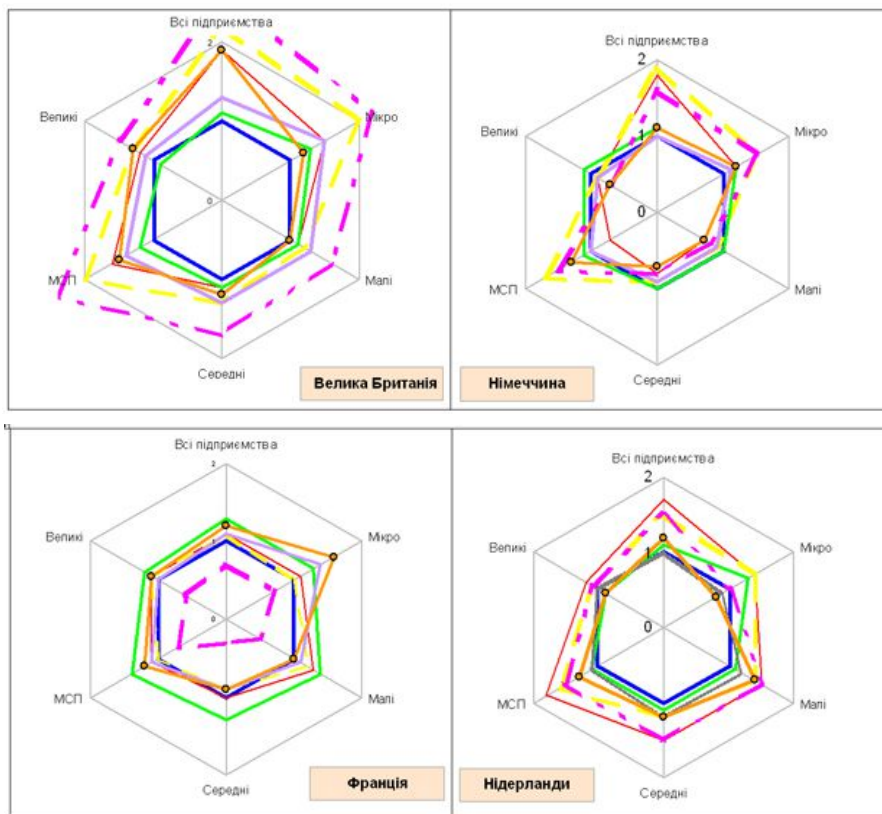
Структуру підприємництва загальноприйнято у світовій статистиці розглядати за шістьма групами підприємств: мікро, малі, середні, великі підприємства, загальна група малих та середніх підприємств та всі підприємства в цілому. Якщо базовий економічний індекс прийняти за одиницю, тоді в основі графічно проведеного порівняння з'явиться рівнобічний шестикутник. Цей шестикутник умовно можна назвати «конкурентно необхідною економічною базою системи підприємництва» на певному відрізку часу в розвитку економічної еволюції.

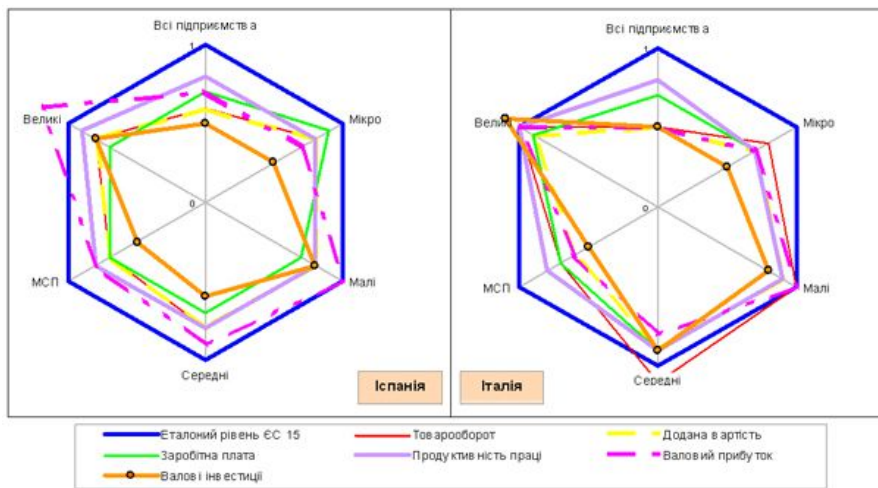
Побудовані графіки дають точне уявлення про певні тенденції розвитку підприємництва в Європі та окремих країнах. Перше й головне, що підтверджують дані, є пріоритетний вплив на економіку європейських країн великих підприємств, які домінують в підприємницькій системі. Показники економічної ефективності великих підприємств знаходяться або якнайближче до граничних середньоєвропейських аналогічних показників (Іспанія та Італія), або суттєво їх перевищують (Велика Британія, Німеччина, Нідерланди). При цьому національні системи підприємництва суттєво різняться між собою відносно впливу на ефективність економіки їх структурних елементів – мікро, малого та середнього підприємництва.

Найбільш далеко від базового «шестикутника надійності» підприємницького середовища знаходиться констеляція показників ефективності малих та середніх підприємств у Британії та Нідерландах. В цілому значні ефекти несуть такі підприємства й в економіку Франції та Німеччини. Проте, незважаючи на значні загальнонаціональні показники темпів економічного розвитку Італії та, особливо, Іспанії, що стабільно досягаються цими країнами в останні десятиліття, сектор малого та середнього підприємництва суттєво поступається середньоєвропейським показникам, що характеризують його ефективність.

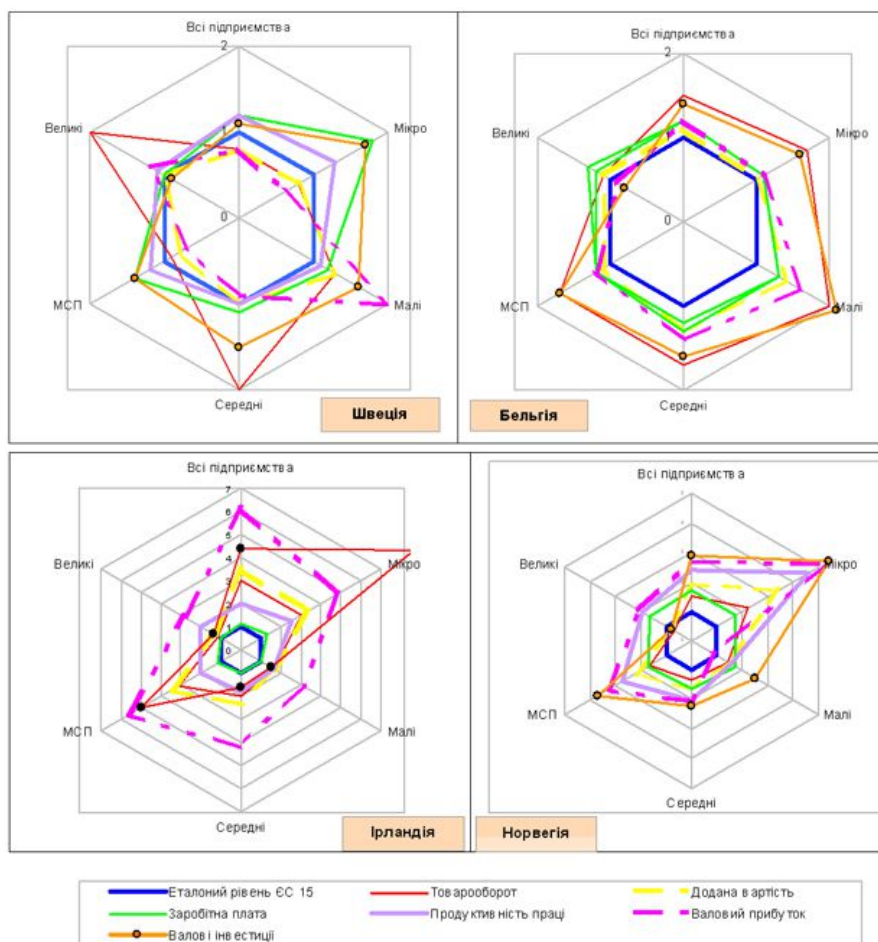
Приклад відносно стану підприємницького середовища у Нідерландах наведений усвідомлено. Традиційно в економічній літературі з питань стану та перспектив розвитку малого та середнього підприємництва наводяться усереднені загальноєвропейські показники або, в кращому випадку, показники провідних європейських країн – Британії, Німеччини, Франції. При цьому їх провідна роль *a priori* визначається щорічними трильйонними обсягами ВВП та значною чисельністю населення цих країн. Але такі країни, як Італія та Іспанія, маючи високі щорічні національні показники ВВП мають при цьому серйозні конкурентні загрози щодо ефективності малого та середнього підприємництва, значно поступаючись середньоєвропейським показникам, що характеризують економічну ефективність. Тоді виникає питання: економічний потенціал яких саме країн та яка відповідна динаміка їх економічного розвитку задають наростаючий темп розвитку малого та середнього бізнесу в Європі, а також у світі і впливають на формування високих стандартів щодо оцінки ефективно господарюючих підприємств сфери малої економіки?

У сучасній Європі фактор впливу на зміцнення позицій підприємств малої економіки та визначення перспектив її стратегічного розвитку змістився саме до невеликих країн Старого Світу – Нідерландів, Ірландії, Бельгії, Люксембургу, Данії, Швеції та Фінляндії. Скласти конкуренцію провідним країнам світу та Європи щодо загальних обсягів ВВП із зрозумілих обставин ці країни не вможли. Проте за рівнем ВВП на душу населення економіки цих країн знаходяться на одному рівні з провідними державами світової економічної системи, а такі країни, як Швеція, Норвегія та Люксембург, за цим показником значно випереджають інші країни. Так у цих країнах у 2008 році ВВП на душу населення склав відповідно \$55427, \$72305 та \$117213, що є показником стабільного економічного розвитку, який забезпечується ефективною комбінацією всіх діючих суб'єктів господарювання – великих, середніх та малих підприємств.





Діаграми відхилень показників розвитку підприємництва у європейських країнах від середніх показників по країнам ЄС-15



Діаграми відхилень показників розвитку підприємництва у європейських країнах від середніх показників по країнам ЄС-15

Преваги цих країн у стрімкому розвитку малого та середнього підприємництва, що значно перевищує темпи його розвитку у провідних європейських країнах, наведені на прикладі Швеції, Бельгії, Ірландії та Норвегії. Остання країна, хоча й не є країною-членом ЄС, проте темпи розвитку малого та середнього підприємництва в неї є одними з самих високих і не тільки в Європі. Наведені графіки відносно показників розвитку малих та середніх підприємств засвідчують ефективність державної політики сприяння розвитку малої економіки у цих країнах, що впливає не тільки на високі загальні результати економічної діяльності, але й використовується як потужний інструмент в руках держави щодо вирішення проблем безробіття.

Потенціал малого та середнього підприємництва щодо створення робочих місць та зменшення тиску проблем безробіття на національну соціально-економічну систему залишається головним центром притягання уваги держави щодо вирішення питань його системного розвитку. Зрозуміло, що створення нових підприємств і робочих місць у невиробничій сфері відбувається значно швидше, ніж у сфері матеріального виробництва, та не потребує значних витрат. Проте відносна простота та швидкість започаткування власної справи знаходиться під високим тиском конкуренції в цій сфері, яка веде до такої ж швидкої зміни діючих суб'єктів господарювання та втрати робочих місць.

Аналіз розвитку малої економіки за видами економічної діяльності засвідчує, що в цьому аспекті держави світу акцентують свою увагу на перманентній підтримці тих видів діяльності малих та середніх підприємств, які спрямовані на створення нових продуктів, тобто діючих у виробничій сфері. Якщо перші кроки становлення системи малого та середнього підприємництва у будь-якій країні концентруються навколо переваг невиробничої сфери, то, у подальшому, завдяки цілеспрямованій політиці держави, мала економіка крок за кроком проникає у сферу матеріального виробництва й займає своє вагоме місце у процесі виробництва нових товарів та послуг. Досвід п'ятнадцяти країн Європи свідчить, що на сучасному етапі малі та середні підприємства, які ведуть господарську діяльність у сфері виробництва, забезпечують роботою більше 31 млн. працівників, а у нематеріальній сфері – майже 40 млн. Проте при розрахунку додаткової вартості та валового прибутку на одного зайнятого у кожній сфері ці показники практично співпадають. Так за даними автора додана вартість та валовий прибуток у розрахунку на одного зайнятого у виробничій сфері склали у 2007 році серед країн ЄС15 €46762 та €17831, а у невиробничій сфері відповідно €44134 та €19573 [4]. Серед розвинутих європейських країн та провідних країн світу це визначає стійку тенденцію до розширення масштабів діяльності малих та середніх підприємств у сфері матеріального виробництва, що суттєво міняє структуру малої економіки.

Значна концентрація уваги сучасного державного управління на питаннях сприяння розвитку малого бізнесу саме виробничого спрямування витікає з базових принципів, що визначають ефективність економіки і тому не потребують додаткових доказів щодо їх вірності за визначенням. Тільки у сфері матеріального виробництва створюється реальна додаткова вартість, яка є джерелом збагачення та розвитку будь-якої держави. Саме відтворювальні процеси у матеріальній сфері, за словами героя твору класика російської поезії А.С.Пушкіна, дають пояснення «как государство богатеет и почему не нужно золота ему, когда простой продукт имеет» [7].

У протилежність тенденціям, що визначають напрямки подальшого розвитку малої економіки у країнах ЄС15, у європейських країнах, що не так давно були прийняті до міждержавного співтовариства, відчутне значне відставання за всіма показниками, що характеризують якісні аспекти стану національної системи малої економіки. Тому й не дивно, що згідно з практикою статистичних досліджень, що проводяться в різних комісіях Європейської Співдружності, ця група країн визначена окремо як група ЄС12.

Наведені у таблиці 6 дані ілюструють суттєве відставання країн ЄС12 від європейської гвардії – країн ЄС15. За всіма показниками, що характеризують якісні сторони розвитку малих та середніх підприємств, в країнах ЄС12 спостерігається дво-, трикратне відставання у порівнянні з середньостатистичними аналогічними показниками по групі країн ЄС15. І тільки показники господарської діяльності великих підприємств нових країн-членів євротовариства відстають від країн-лідерів на 20-25%.

Таблиця 6.
Показники розвитку малого, середнього та великого підприємництва
у країнах ЄС12 та ЄС 27 у 2007 році*

ПОКАЗНИКИ		Група країн ЄС 12						Група країн ЄС 27					
		Всього	Мікро	Малі	Середні	Малі та Середні	Великі	Всього	Мікро	Малі	Середні	Малі та Середні	Великі
Кількість підприємств	Тис.	4 170	3 897	217	49	4 160	10	20 452	18 788	1 402	220	20 409	43
Кількість зайнятих	Тис.	24 655	7 601	4 278	4 984	16 862	7 793	130 805	38 890	27 062	21 957	87 909	42 895
Кількість зайнятих на одного підприємстві	Осіб.	6	2	20	101	4	803	6	2	19	100	4	1 003
Товарооборот	€ млрд.	2 080	418	383	464	1 266	314	23 388	4 402	4 504	4 564	13 471	9 917
Товарооборот на одне підприємство	€ тис.	499	107	1 765	9 469	304	81 400	1 144	234	3 213	20 745	660	230 628
Товарооборот на одного зайнятого	€ тис.	84	55	90	93	75	104	179	113	166	207	153	231 192
Вартість виробленої продукції	€ млрд.	1 280	184	174	262	620	660	15 434	2 607	2 628	2 836	8 070	7 363
- тис., у середньому на одне підприємство	€ тис.	307	47	1 765	5 347	149	66 000	754	139	1 874	12 890	395	171 233
- тис., у середньому на одного зайнятого	€ тис.	52	24	41	53	37	85	118	67	97	129	92	172
Доцільна вартість	€ млрд.	447	76	68	91	235	212	5 990	1 251	1 132	1 070	3 433	2 537
Доцільна вартість на одне підприємство	€ тис.	170	20	313	1 857	55	21 200	293	67	807	4 864	169	59 000
Фонд оплати праці	€ млрд.	196	32	35	43	110	87	3 604	562	751	680	1 992	1 612
Заробітня плата одного зайнятого	€ тис.	8,0	4,2	8,0	8,6	6,5	11,2	27,6	14,5	27,8	31,0	22,7	37,6
Продуктивність праці на одного зайнятого	€ тис.	18,1	10,0	15,9	18,3	13,9	27,2	45,8	32,2	41,8	48,7	39,3	59,1
Валовий прибуток	€ млрд.	251	44	34	47	125	126	2 386	689	381	391	1 461	925
- на одне підприємство	€ тис.	60	11	157	959	30	12 600	117	37	272	1 777	72	21 512
- на одного зайнятого	€ тис.	10,2	5,8	7,9	9,4	7,4	16,2	18,2	17,7	14,1	17,8	16,6	21,2
Валові інвестиції	€ млрд.	144	25	21	28	74	71	1 112	292	169	185	647	466
- на одне підприємство	€ тис.	34,5	6,4	96,8	517,4	17,8	7 100,0	54,4	15,5	120,5	840,9	31,7	10 837,2
- на одного зайнятого	€ тис.	5,8	3,3	4,9	5,6	4,4	9,1	8,5	10,1	6,2	8,4	7,4	10,9

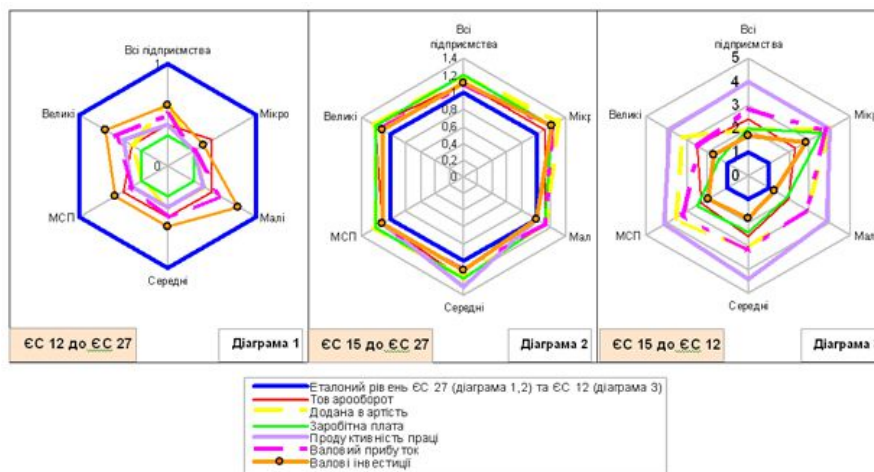
* Розраховано по: Enterprise & Industry. Annual Report 2008.
http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm#ff2

Економічні показники стану підприємницької ефективності у країнах ЄС12 цілком логічно дають підстави визначити цю групу країн як атрактор, що суттєво впливає на зниження загальноєвропейських показників розвитку економіки в цілому по ЄС27 і, окремо, підприємництва з його структурними складовими. Для більш наглядного пояснення ситуації в підприємницькому середовищі Європейського Союзу побудуємо вже відомий нам графік порівнянь показників ЄС12 та ЄС15. Однак у цьому випадку оберемо базовими показниками для такого порівняння економічні показники підприємницької діяльності по всій сукупності країн ЄС27, які прийемо за одиницю для розрахунку відхилень аналогічних показників по групах країн ЄС12 та ЄС15, та окремо визначимо економічні переваги країн ЄС15 над країнами ЄС12, прийнявши показники останньої групи за одиницю (див. таблицю 8).

Таблиця 8.

Відхилення показників економічної ефективності діяльності підприємств групи країн ЄС12 та ЄС 15 від базових показників ЄС 27 та ЄС 12

ПОКАЗНИК	Група країн ЄС 12 до ЄС 27						Група країн ЄС 15 до ЄС 27					Група країн ЄС 15 до ЄС 12						
	Всього	Мікро	Малі	Середні	МСП	Великі	Всього	Мікро	Малі	Середні	МСП	Великі	Всього	Мікро	Малі	Середні	МСП	Великі
Товарооборот на одного найманого працівника	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	2,4	2,3	2,0	2,6	2,3	2,5
Додана вартість на одне підприємство	0,6	0,3	0,4	0,4	0,3	0,4	1,2	1,3	1,1	1,2	1,2	1,2	2,0	4,0	2,9	3,1	3,6	3,3
Валовий прибуток на одного найманого працівника	0,5	0,3	0,6	0,5	0,4	0,6	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	2,9	3,8	2,9	3,2	3,3	2,4
Фонд оплати праці одного найманого працівника	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	2,0	3,6	1,9	2,4	2,5	1,4
Продуктивність праці одного найманого працівника	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	1,1	1,2	1,1	1,3	1,2	1,1	4,0	4,0	3,9	4,4	4,1	3,9
Інвестиції на одне підприємство	0,6	0,4	0,8	0,6	0,6	0,7	1,1	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1	1,7	2,8	1,3	1,8	2,0	1,7



Аналіз фактів розвитку підприємництва у світі та, особливо, досвід європейських країн дозволяють визначити ряд тенденцій, що склалися за останні десятиліття в розвитку національних систем підприємництва.

Перше: високий рівень соціально-економічного розвитку країни забезпечується високим рівнем конвергенції всіх складових системи національного підприємництва, у якому вектори ефективного розвитку малого та середнього підприємництва задаються і в достатній мірі гарантуються великими підприємствами.

Саме великий, монополістичний та транснаціональний бізнес, діючий в форматі жорсткої глобалізованої конкуренції, генерує необхідний рівень вимог щодо організаційних, техніко-технологічних та виробничих аспектів діяльності малого та середнього підприємництва. Формалізуються такі вимоги через інтеграційні механізми включення суб'єктів МСП до виконання задач національного соціально-економічного розвитку: розвиток субконтрактної системи взаємозв'язків великих підприємств з бізнесом МСП; розширення в системі МСП франчайзингових та лізингових відносин з великим бізнесом; включення МСП у програми науково-технічних розробок та досліджень, що забезпечуються широко розгалуженою системою венчурного фінансування.

Тобто, склалася чітко виражена тенденція інтеграції великого, середнього та малого підприємництва саме у сфері матеріального виробництва, що і є необхідною базою поступової соціально-економічної еволюції цих країн.

Друге: індустріальні та постіндустріальні (знанієві) країни «другого ешелону» країн-лідерів світової економіки забезпечують випереджальні темпи соціально-економічного розвитку в порівнянні з темпами розвитку країн «великої сімки» шляхом впровадження державних програм, акцентованих на перевагах саме малого та середнього підприємництва: Бельгія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Ірландія, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Південна Корея. При цьому зберігається загальна тенденція високої інтеграції всіх складових національних систем підприємництва.

Третє: країни, що обрали стратегію «наздоганяючого економічного розвитку», впроваджують програми форсованого розвитку підприємств малої економіки. Проте суттєве відставання показників економічного розвитку в цих країнах при відповідності загальним кількісним параметрам співвідношення частки великих, середніх та малих підприємств у провідних країнах світу в системі підприємництва не відповідає структурним параметрам розподілу суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності. На відміну від постіндустріальних країн, у країнах, що знаходяться в стані трансформації до ринково-конкурентного суспільства, відчутна явна тенденція навантаження на невиробничий сектор як сферу початкового етапу в розвитку МСП.

Таким чином у сфері розвитку МСП серед всіх країн світу, що визначили його як невід'ємну складову національної стратегії суспільно-економічного розвитку, відбуваються різні тенденції. Національна специфіка розвитку МСП у будь-якій країні детермінована двома визначними обставинами. Перше, стан та перспективи розвитку МСП визначаються історичним етапом досягнення країною відповідного техніко-технологічного та організаційного стану еволюційного процесу. Друге, самовідтворювальні процеси у сфері малої економіки не в змозі забезпечити адекватний техніко-технологічний та організаційно-виробничий рівень вимогам та темпам розвитку великого бізнесу. Ефективність МСП знаходиться в площині контекстного розвитку великого підприємництва, яке постійно провокує економічну систему до переходу на вищі технологічні рівні, визначаючи при цьому економічно-організаційний формат розвитку малої економіки як невід'ємної складової загальнонаціональної системи підприємництва. Це пояснює безальтернативність політики презентації державою економічних інтересів малої економіки у забезпеченні реалізації програм стратегічного розвитку суспільства.

Література:

1. Curran J. Bolton fifteen years: A review and analysis of small business in Britain. London. Small business research trust. 1986. p. 43
2. «Small Business Act» for Europe.

- http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm#ff2
3. European Charter for Small Enterprises.
http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/index_en.htm
4. Enterprise & Industry. Annual Report 2007.
http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/craft/sme_perf_review/spr_main_en.htm
5. <http://www.vneshmarket.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=165152>
6. http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts_figures.htm
7. [Пушкин А. С. Евгений Онегин: Роман в стихах](#) // Пушкин А. С. Полное собрание сочинений: В 10 т. – Л.: Наука, 1977-1979.

Стаття надійшла до редакції 17.12.2009 р.



ТОВ "ДКС Центр"