

7. Петренко С.А. Порівняльний аналіз моделей організаційних структур підприємства / С.А. Петренко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 2. – С. 245–252.
8. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф; пер. с англ. – М.: Прогресс, 2005. – 372 с.
9. Булеев И.П. Предприятие в системе общественных отношений: институциональный аспект: [монография] / И.П. Булеев. – Донецк, 2006. – 424 с.
10. Лепа Н.Н. Моделирование процессов управления развитием предприятий: [монография] / Н.Н. Лепа, Р.Н. Лепа, А.И. Пушкарь. – Донецк: Юго-Восток, Лтд, 2005. – С. 281–305.
11. Лысенко Ю.Г. Поиск эффективных решений в экономических задачах: [монография] / Ю.Г. Лысенко, А.Ю. Минц, В.П. Стасюк – Донецк: ДНУ, 2009. – 100 с.
12. Ігнат'єва І.А. Інноваційні підходи адаптації організаційних структур управління підприємств до принципів корпоративного управління / І.А. Ігнат'єва, В.С. Кудлай, О.Ю. Євлах // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 3. – Т. 2. – С. 108–111.
13. Моделювання структури життєздатних соціально-економічних систем: [монографія] / Л.Н. Сергєєва [та ін.]. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 200 с.
14. Кравченко О.С. Інтеграція еволюційного і революційних механізмів управління змінами як основа ефективного управління бізнес-процесами підприємства / О.С. Кравченко, Л.А. Габрієлян // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – Т. 1. – С. 34–38.

УДК 334.722(1-87)(477)

Рижко О.В., аспірант
ПВНЗ «Європейський університет»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Рижко О.В. Зарубіжний досвід функціонування малого бізнесу. У статті на основі ґрунтовного вивчення передумов визначено і систематизовано фактори, що визначають рівень підприємницького середовища в регіоні. Здійснено ранжування на чинники макро- та мікросередовища, в їх структурі визначено внутрішні специфічні, до яких належать рівень безпеки в країні і в регіоні та рівень кадрового і консультативного забезпечення. Дослідження факторів, що визначають розвиток малого підприємництва в регіоні, дає змогу зробити висновок, що основними є фактори фінансово-кредитної групи.

Ключові слова: мале підприємство, основні проблеми, рішення, зарубіжний досвід.

Рыжко А.В. Зарубежный опыт функционирования малого бизнеса. В статье на основе глубокого изучения предпосылок определены и систематизированы факторы, определяющие уровень предпринимательской среды в регионе. Осуществлено ранжирование на факторы макро – и микросреды, в их структуре определены внутренние специфические, к которым относятся уровень безопасности в стране и в регионе и уровень кадрового и консультационного обеспечения. Исследование факторов, определяющих развитие малого предпринимательства в регионе, позволяет сделать вывод о том, что основными являются факторы финансово-кредитной группы.

Ключевые слова: малое предприятие, основные проблемы, решения, зарубежный опыт.

Ryzhko A.V. Foreign experience of functioning of small business. In article on the basis of in-depth study of the prerequisites defined and systematized the factors which determine the level of entrepreneurial environment in the region, carried out by ranking the factors, macro and micro, in their internal structure violinen specific, which include the security situation in the country and the region and the level of staffing and consultancy support. A study of the factors determining the development of small entrepreneurship in the region, allows to conclude that the main factors are financial and credit group.

Keywords: small enterprise, main problems, solutions, international experience.

Постановка проблеми. Малий бізнес є складовою частиною розвинутої економіки. Він повинен виконувати низку функцій, які дають економіці змогу гармонійно розвиватися. Саме малий бізнес є провідником ефективних інновацій у масове виробництво. За рахунок невеликого парку устаткування і немасового випуску продукції підприємства сфери

малого бізнесу витрачають незначний обсяг фінансових коштів і часу на зміну технологічного процесу, ніж великі, таким чином, виявляються найбільш ефективні інновації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання про зарубіжний досвід для України займалися такі українські вчені, як: Ревер-

чук С.К., Вовчак А.Д., Цимбал Л.Л., Кіцак В.Я. Але на сьогодні це питання є недостатньо розглянутим у науковому і практичному аспектах, тому потребує подальшого вивчення і вдосконалення.

Постановка завдання. Мета дослідження – вивчення основних проблем розвитку і функціонування малих підприємств в Україні, пошук шляхів вирішення цих проблем на основі зарубіжного досвіду.

Виклад основних результатів. Малі та середні підприємства в розвинених країнах становлять найважливіший сектор національної економіки. Якщо крупні підприємства визначають рівень науково-технічного і виробничого потенціалу країни, то мале і середнє підприємництво, будучи масовою формою ділового життя, забезпечує соціально-економічну стабільність зростання суспільного виробництва. У розвинених країнах частка малого і середнього бізнесу в обсязі валового внутрішнього продукту в 2015 р. становила 40–60%, в Україні – 11% (табл. 1).

Таблиця 1

Підприємства малого і середнього бізнесу

Країна	Кількість підприємств малого і середнього бізнесу		Частка працюючих у малому і середньому бізнесі в загальній кількості зайнятих, %	Частка у ВВП країни, %
	всього, тис. од.	на 1 000 жителів		
Великобританія	2630	46	49	50-53
Німеччина	2290	37	46	50-54
Італія	3920	68	73	57-60
Франція	1980	35	54	55-62
Країни ЄС	15770	45	72	63-67
США	19300	74,2	54	50-52
Японія	6450	49,6	78	52-55
Росія	836,2	5,65	10	10-11
Україна	380	8,2	29	11,0

Джерело: складено на основі [1–3]

В окремих сферах економіки багатьох країн малі підприємства домінують: на їхню частку в оптовій торгівлі припадає до 86% валового продукту приватного сектора, у сфері обслуговування – до 81%, у будівництві – до 80%, у фінансовій сфері – до 60%, у роздрібній торгівлі – до 55%, у переробній промисловості – до 21%.

Особливо важливу роль малий бізнес відіграє у вирішенні проблеми зайнятості: у 90-ті роки у США 80% усіх нових робочих місць було створено дрібними фірмами. Більше 100 млн. американців заробляють кошти для існування саме завдяки малому бізнесу, держава ж отримує значні доходи у вигляді податків на його прибуток.

Досвід низки країн із розвинутою ринковою економікою і найбільш успішних східноєвропейських держав показує, що найефективніше державна політика підтримки та розвитку малого підприємництва реалізується за умови спеціалізованої урядової організації, яка має достатні ресурсні можливості та повноваження. У Великобританії, наприклад, такою організацією виступає «Національне агентство з обслуговування малого бізнесу», створене у 2000 р. у складі Міністерства торгівлі та промисловості; у Німеччині у складі Федерального міністерства економіки і технологій створено Генеральний директорат малого і середнього бізнесу, ремісництва, послуг і вільних професій; в Японії – Агентство малого і середнього підприємництва; в Угорщині – Національна рада з розвитку підприємництва; у Польщі – Департамент ремісництва, малого і середнього підприємництва у складі Міністерства економіки. Частина виконавчих повноважень може делегуватися іншим організаційним структурам (профільним міністерствам, контрольно-ревізійним службам, департаментам, банкам, фондам тощо) [4]. Функції всіх зазначених організацій багато в чому схожі, відмінності полягають у формах підпорядкування, принципах взаємодії з іншими відомствами, з партнерськими і суспільними організаціями, у масштабах діяльності.

Зростаюча роль малих і середніх підприємств виявилася надзвичайно важливим чинником соціальної стабільності і фінансових доходів у Китаї. В Адміністративному управлінні промисловості і торгівлі КНР зареєстровано понад 10 млн. малих і середніх підприємств. Вони створюють 60% валової продукції і 40% прибутку в промисловості, їхня продукція становить 60% загального обсягу експорту. Із 1990-х років понад 75% доданої вартості валового промислового виробництва припадає на малі і середні підприємства, які забезпечують 75% робочих місць у містах і селищах, активно використовуючи міграційні процеси із сільської місцевості в містя.

Найбільший розвиток малі та середні підприємства отримали в трудомістких галузях, будучи ємною сферою суспільного працевлаштування і значним джерелом місцевих фінансових надходжень. Завдяки кількісному збільшенню цих підприємств у китайській економіці в період реформ не виникло серйозних проблем у сфері зайнятості.

Останніми роками завдяки структурній перебудові китайської економіки державні підприємства вимушені були скоротити кількість своїх працівників. Саме малі і середні підприємства стали місцем їх працевлаштування. У 2005 р. у недержавному секторі знайшли собі нову роботу 4,18 млн. звільнених із держпідприємств робітників і службовців.

Малі та середні підприємства наближені до ринку, до споживача, вони активні в тих сферах, де ще не працюють або не можуть працювати великі підприємства. До того ж собівартість продукції на

малих і середніх підприємствах нижча, ніж на великих, процедури їх організації досить прості.

У Канаді певною особливістю функціонування малих підприємств є вмиле і ненав'язливе регулювання державою їх діяльності (згідно з канадським законодавством, малим підприємством вважається фірма з кількістю зайнятих не більше 100 осіб і річним оборотом не вище 2 млн. дол.) [4]. Малий бізнес відрізняється життєво важливим значенням для країни, що активно приймає іммігрантів. До початку 80-х років мале підприємництво не вважалося вигідним для канадської економіки, але його пристосованість до криз, які повторювалися і під час яких малі підприємства менше втрачали працівників, переконала канадських скептиків. У кінці 90-х років у сфері малого бізнесу працювало майже 99% всіх зайнятих у приватному секторі. Більше того, канадські малі підприємства здебільшого не ліквідовуються, а продаються іншому господарю. Малі підприємства часто створюються «на вирощування», коли їх господар спочатку орієнтується на перехід у майбутньому у велику фірму. Але найбільш ефективні вони з кількістю персоналу 20–100 осіб. Проте останні роки відзначаються зростанням кількості підприємств, де працюють не більше п'яти осіб. Незважаючи на те що в них зайнято всього 7–8% від кількості працюючих у малому бізнесі, вони створюють майже половину всіх нових робочих місць.

Федеральна влада Канади надає серйозну підтримку малому підприємництву. Для цього створений Федеральний банк розвитку бізнесу – державна корпорація, яка має більше 100 відділень, що надають не тільки фінансову і консультаційну допомогу. Банк за скромну плату виступає для нього гарантом у приватних банках, в окремих випадках гарантії кредиту забезпечують суттєву частину вартості експорту.

В Японії більше 90% фірм – це малі і середні підприємства, на яких працюють 77% зайнятого населення. Основна стратегія уряду Японії – перехід від захисту малого бізнесу до сприяння його розвитку. Відмінність між підтримкою бізнесу і його розвитком японські економісти вбачають в тому, що недостатньо захищати малий бізнес від монополістів, треба підвищувати ефективність використання технічної і фінансової допомоги, розвивати і підтримувати конкурентоспроможність на ринку, створювати оптимальні правила ринкової поведінки для всіх. Вивчаючи тенденції розвитку малих і середніх підприємств у післявоєнній Японії, бачимо, що за останні 25 років поява на ринку нових фірм різко зменшилася. Японські дослідники спробували пояснити це скорочення, досліджуючи чинники, від яких, на їхню думку, залежить рішення підприємця відкрити нову фірму або утриматися від вступу на ринок. Вони прийшли до висновку, що наявні програми державних кредитів не сприяють організації нових виробництв, оскільки в прийнятій формі вони укріплюють становище вже діючих фірм [5].

Чинником, що сприяє виходу нових малих і середніх фірм на японський ринок, є можливість укладання контрактів на виконання субпідрядних робіт. Наявна система відкрита для тих фірм, що знаходяться на стадії становлення, і допомагає їм закріпитися на ринку. Більшість крупних фірм залежить від забезпечення їх запасними частин та іншими необхідними виробничими засобами. Виробництво в Японії конкурентоздатних автомобілів, електронних приладів та іншої техніки ґрунтується саме на ефективно працюючій системі субпідрядів, частиною якої є малі і середні форми. Вони займають міцні позиції в низці регіональних виробничих груп, що є невід'ємною частиною суспільного виробництва.

Інтенсивно розвивається малий і середній бізнес на Заході. Можна виділити загальні основні причини швидкого зростання. По-перше, новим імпульсом цього стала поява і широке розповсюдження нової компактнішої техніки (від міні-тракторів до обладнання для міні-заводів із виробництва найрізноманітнішої продукції), а також персональних комп'ютерів.

По-друге, зростаюча потреба у розвитку сфері послуг, кращим засобом задоволення якої став розвиток малого і середнього бізнесу, здатний у багатьох випадках швидше організувати їх виробництво, ніж великі підприємства. Побутове обслуговування, а також послуги у сфері консультацій, навчання, туризму, медицини, громадського харчування та ін. – усім цим активно займаються малі і середні підприємці.

По-третє, зміна структури потреб населення Західної Європи. Зі зростанням освітнього рівня, з підвищенням доходів зростає попит споживачів на різні товари та послуги, потреби людей переключаються з масових продуктів на індивідуальні вироби і послуги. Задовольнити запити такого «нового споживача» багато в чому можуть тільки малі і середні фірми, які готові враховувати найменші вимоги своїх замовників. Більше того, саме в такому максимально індивідуальному підході багато з них і вбачають своє основне завдання, на цьому будують свою бізнес-стратегію.

По-четверте, підвищення трудової активності жінок, зростання їх бажання працювати у сфері суспільної діяльності також вплинуло на розвиток малого та середнього підприємництва. З одного боку, жіноча робоча сила, як правило, приваблива для великих компаній. З іншого боку, досить часто самих жінок не влаштовує робота саме у великих фірмах. Малий бізнес з його гнучким графіком роботи, можливістю роботи вдома та іншими перевагами дав можливість працевлаштування значної частини жінок. Окрім того, серед засновників малих середніх компаній досить багато жінок.

Досвід країн із ринковою економікою із розвитку та ефективного використання можливостей малого підприємництва має вагомий значення для України, особливо з точки зору вироблення довготривалої стратегії його розвитку і підтримки. Його вивчення

неабиякою мірою сприяє правовому, організаційному забезпеченню політики підтримки малого підприємництва на державному та регіональному рівнях [4].

Значущість малого бізнесу для країн із розвинутою економікою підтверджується кількістю малих підприємств на 10 тис. жителів: у країнах ЄС – 450 підприємств, у США – 742 (в Україні цей показник дорівнює 57); у частці зайнятих на МП у країнах ЄС цей показник становить 72%, у США – 54% (в Україні – 24,3%) [6]. Окрім того, у розвинених країнах малий бізнес виробляє не менше 50% ВВП, тоді як у країнах із перехідною економікою даний показник не перевищує 10–15%. Такі показники розвитку малого бізнесу в розвинених капіталістичних країнах були досягнуті за активної підтримки держави, а також цілеспрямованого розвитку територіальної та організаційної структур малих підприємств.

У стаціонарній економіці на базі крупних підприємств мала підприємницька діяльність найчастіше виникає у вигляді таких форм:

1. інтрапренерство (утворення невеликого, часто тимчасового, колективу для реалізації деякої цілі або для розроблення деякої ідеї, необхідної для підвищення технічного рівня крупного підприємства);
2. інкубаторство («вирощування» малої форми, надання різної допомоги на етапах її становлення);
3. сателітна фірма (різні дочірні фірми, що зберігають зв'язки з «батьком», юридично самостійні, проте економічно тісно пов'язані з корінною структурою).

У США широко поширені спеціальні фірми-інкубатори, де «вирощуються» малі підприємства. Створені місцевими органами влади і крупними асоціаціями промисловців, фірми-інкубатори допомагають встати на ноги малому бізнесу [5].

Сателітна форма взаємодії малих і крупних структур у стаціонарній економіці переважно реалізується на основі субконтрактації. Субконтрактація як різновид ділового партнерства передбачає таку кооперацію дрібних і навіть найдрібніших підприємств (зокрема, міні-фірм, сімейного підряду тощо), за якого крупне підприємство на основі договору (контракту) розміщує замовлення, визначає специфікацію виробів, надає сировину або напівфабрикат для подальшої переробки тощо, а виконавці (малі фірми) здійснюють часткову або завершальну обробку наданого матеріалу. Крупне підприємство може укласти контракт або на виробництво готового виробу, без власної участі в його виробництві (комерційний варіант), або на участь малих фірм в окремих стадіях технологічного процесу (виробничий варіант). На умовах субконтрактації може здійснюватися і реалізація продукції крупного підприємства.

Корпоративна структура в малому підприємстві виникає тоді, коли кооперація малих підприємств, що утворюють мережеву структуру, розширює сферу своєї діяльності й обслуговує вже не одне, а кілька крупних підприємств (корпорацію). Як свідчить практика, саме до таких мережевих і

корпоративних структур найбільше зацікавлення виявляє іноземний капітал. При цьому для малого підприємництва така іноземна участь – один з ефективних шляхів проникнення на світові ринки.

За допомогою вищезазначених видів інфраструктурної бази і технологій фінансування суб'єкти малого бізнесу в розвинених капіталістичних країнах вийшли на провідні позиції у низці галузей економіки і стали незамінними у формуванні цивілізованого ринку трудових ресурсів та створенні нових робочих місць.

Стисло розглянемо деякі новітні особливості регіонального та галузевого розвитку малого підприємства.

Управління у справах малого бізнесу в США визначає підприємство як мале, якщо на ньому працює не більше 500 осіб, при цьому в основних галузях економіки велика частина підприємств належить до середніх або малих. Так, у переробній промисловості тільки 49,0 тис. із 380,0 тис. підприємств уважаються великими. Проте саме ця частина підприємств виробляє значну частину продукції галузі. Малим підприємствам в економіці США відведена роль, і, на нашу думку, абсолютно справедливо, двигунів науково-технічного прогресу і генератора інноваційних ідей, оскільки у виробництві серійної промислової продукції, передусім у зв'язку з розвиненою інфраструктурою та економією витрат на масштабі, малі підприємства не в змозі конкурувати з крупними компаніями.

Роль малих підприємств у розробленні нововведень у різних галузях промисловості особливо яскраво відбивається під час порівняння цього показника їх діяльності з показником крупних компаній.

У багатьох галузях перевага малих підприємств перед великими досить відчутна. Варто зазначити, що серед цих галузей фігурує виробництво електронно-обчислювального обладнання і приладів, що контролюють технологічні процеси, а також конструкторських і наукових приладів, тобто найбільш складних і наукоємних галузей промисловості.

У питанні розвитку малого підприємництва на державному рівні значну роль відіграла цільова Програма інноваційних розробок у малому бізнесі (SBBP), яка була прийнята Конгресом США в 1984 р. Згідно з Програмою, кожна державна установа, яка приймає в ній участь, повинна виділяти з бюджету на проведення НДДКР кошти на оплату контрактів, які укладаються з малими підприємствами. Мандат розповсюджується і на Міністерство оборони, і на Національний інститут здоров'я, і на Національну наукову організацію, і на Міністерство енергетики, і на Національне управління з аеронавтики космічного простору. Варто зазначити, що Закон про розвиток нових методів виробництва і нових продуктів зобов'язує організації, в яких бюджет на проведення НДДКР третіми організаціям становить 100 млн. доларів і більше, забезпечувати виділення

програмі SBIR 0,2% власного бюджету. Крім того, Законом передбачаються щорічні збільшення відрахувань аж до найвищої межі, що становить не менше 1,25% бюджету цих організацій. Передбачається, що в 2010 р. загальна ціна контрактів із малими підприємствами становитиме 1,4 млрд. доларів.

Для більшості країн, що розвиваються, мале підприємництво, незважаючи на очевидні мінуси цього сектора виробництва (величезні тіньові доходи та ухиляння від сплати податків), є свого роду панацеєю, використовуваною для вирішення проблем зайнятості населення і розвитку високотехнологічних галузей виробництва. Найбільш яскравим прикладом позитивного, а іноді вирішального впливу малого підприємництва на розвиток економіки є нові індустріальні країни Південно-Східної Азії, зокрема Індонезія та Малайзія.

Суттєвий вплив на підвищення ефективності діяльності малих підприємств, які нині займають провідні позиції в легкій промисловості та виробництві побутової електроніки, частина якої спрямовується на експорт, має субпідряд, завдяки якому малі підприємства Південно-Східної Азії змогли успішно інтегруватися у промислові сектори Японії і Південної Кореї. Завдяки цьому обсяг експорту продукції малих підприємств Індонезії збільшився з 137 млн. доларів у 2012 р. до 2,1 млрд. доларів у 2013 р. А частка

малих підприємств в експорті товарів збільшилася з 10% до 13,2% [3]. В експортних поставках тканин, одягу і взуття частка малих підприємств становила 60%. Зростання експорту було досягнуте, головним чином, завдяки пошуку нових ринкових ніш і пристосуванню ціни та якості товару до вимог ринку. Отже, існує два рівні розвитку малого підприємництва, що має ринкову і комерційну значимість. З одного боку, є рівень інноваційного розвитку, поширений у більшості країн Європейського Союзу, Японії, США та Канаді. У цих країнах малі підприємства відіграють значну роль у виробництві новітніх технологій та інновацій у промисловості і секторі послуг, які надалі починають застосовуватися крупними фінансово-промисловими групами.

Висновки. Таким чином, мале підприємництво є органічним структурним елементом ринкової економіки, провідним сектором господарської діяльності регіону, одним із найважливіших діючих чинників економічного розвитку суспільства, що спирається на ринкові методи господарювання. Малий бізнес і ринкова економіка виступають взаємозалежними чинниками. З одного боку, ефективність і динаміка розвитку ринкової економіки певним чином залежить від успішного функціонування малого бізнесу, з іншого – справжній ринковий механізм господарювання сприяє формуванню підприємницької активності.

Список літератури:

1. Квасний Л.Г. Малое предпринимательство в Украине: проблемы и перспективы / Л.Г. Квасний // БИЗНЕС ИНФОРМ. – 2009. – № 4(1). – С. 69–72.
2. Жаліло Я.А. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні / Я.А. Жаліло. – К., 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/table.html>.
3. Рибчак В.І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В.І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 235–238.
4. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.kiev.ua>.
5. Основні положення законодавства Європейського Союзу щодо визначення та оподаткування малих та середніх підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tax.vsem.com.ua/embed/opo-datkyvanna.doc>.
6. Кішак В. Розвиток малого та середнього підприємництва: досвід Польщі, Угорщини, Чехії / В. Кішак, І. Кішак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.