

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

С. ДРИГА,
д.е.н., вчений секретар НДЕІ

Інституціональне забезпечення реалізації стратегії розвитку малого підприємництва: європейський досвід та українські мантри

Стан малого бізнесу унеможливує розглядати його як драйвера економіки та залишає його поза межами інноваційної моделі економічного розвитку. До обговорення запропоновані деякі об'єктивні причини, які суттєво обмежують можливість формування сектора малого підприємництва в Україні, у відповідності рівню його розвитку в провідних національних економічних системах сучасного світу.

Ключові слова: мале підприємництво, трансплантація інститутів ринкової економіки, технологічний базис, об'єктивні перешкоди побудови сучасної системи малого підприємництва.

Состояние малого бизнеса исключает рассматривать его как драйвера экономики и оставляет его вне инновационной модели экономического развития. К обсуждению предложены некоторые объективные причины, которые существенно ограничивают возможность формирования сектора малого предпринимательства в Украине, в соответствии уровню его развития в ведущих национальных экономических системах современного мира.

Ключевые слова: малое предпринимательство, трансплантация институтов рыночной экономики, технологический базис, объективные препятствия построению современной системы малого предпринимательства.

The condition of small business doesn't allow considering it as an economy driver and leaves it outside innovational

model of economic development. Proposing to discuss the same of objective causes that restricted the possibility of forming small business sector in Ukraine, corresponding to the level of its development in the nation's leading economies of the modern world.

Keywords: Small businesses, transplantation of institutions of a market economy, technological basis, and the objective obstacles build a modern system of small business in Ukraine.

Постановка проблеми. В Україні є «дві давні традиції»: по-перше, якщо ми щось починаємо, то обов'язково забутоємо і, по-друге, відразу з'являється велика кількість людей, які вважають себе експертами, які докладно і детально пояснюють, як це має відбуватися у нас, при цьому нічого-сінько не пояснюють, чи може те, за що так ратують «експерти», відбутися у нас по суті. Це вимагає пояснення меж можливостей створення адекватного світовому рівню інституту малого підприємництва в сучасних економічних реаліях вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні досліджені у працях З.Варналія, Л.Воротиної, Я.Жаліла, Д.Ляпіна, І.Манчура. Необхідність проведення подальших досліджень цієї проблематики визначається: 1) маргінальним характером малого підприємництва в системі державного управління та

2) інертністю державного управління, щодо інфраструктурної розбудови інституційного забезпечення його розвитку.

Мета статті полягає у визначенні об'єктивних чинників, які унеможливають створення і розвиток в Україні, адекватного світовим стандартам, сектору малого підприємництва.

Викладення основного матеріалу. Складність процесу державного управління розбудовою економіки ринкового типу полягає у тому, що необхідно одночасно вирішувати дві новітні по-суті задачі. По-перше, необхідно послідовно формувати та впроваджувати у суспільстві базові інституційні формування адекватні ринково-конкурентній економіці, що є абсолютною новаторським процесом державного управління, в ході якого мають здійснюватися системні збурення «старої» системи суспільних відносин та стверджуватися закони ринкової економіки. По-друге, одночасно необхідно визначити перспективні параметри (індикатори-стандарти) суспільно-економічного розвитку як в цілому для національної системи господарювання, так і для кожного її суб'єкта.

Відсутність в Україні загальної економічної парадигми розбудови такої системи підтримки малого підприємництва, відсутність довгострокової стратегії, і, як результат, системності у впровадженні тактичних заходів, спрямованих на становлення та ефективний розвиток малого підприємства, мають вкрай негативні наслідки в економіці. Для того щоб здійснити руйнацію такого стану малого підприємства і, головне, розпочати системне і послідовне впровадження економічної політики його створення і розвитку у площині очікуваного формату, наближеного до світових параметрів, слід мати чітке уявлення про панування у цьому питанні стійких помилкових стереотипів.

Мантра перша: мале підприємництво – явище феноменального порядку, яке відображає прогресивність руху економічної еволюції цивілізації. Поділяючи загальноприйняту оцінку феномену малого підприємства, треба прийняти до уваги, що цей феномен, який би він вражаючий не був, відбувся і залишається понині наслідком, похідною, більш значущого явища, яке передувало його появі, становленню та подальшому розвитку. Такою передумовою появи феномену малого підприємства стали зміни у виборі пріоритетів державного управління щодо стратегії економічного розвитку. Саме концентрація уваги державного менеджменту на питаннях необхідності «підключення» невеликих за розміром підприємств у якості активних суб'єктів господарювання, що мають позитивно сприяти на зростання економічних показників та розширювати економічну базу розвитку країни, стало, по суті, новацією у організації державного управління. Новаційний підхід державного управління до організації діяльності таких підприємств у економічній системі країни, що визначив їх подальшу долю, сам набув феноменального значення. Ця екзотерична феноменальність визначається презумпцією системної, послідовної та цілеспрямованої політики держав, щодо сприяння прогнозованого розвитку малого підприємства.

У сучасному процесі управління економічного розвитку суспільства питання підтримки малого бізнесу з боку держави є екзотеричним не тільки на загальнодержавному рівні, але і на рівні глобальних економічно-трансформаційних змін, які відбуваються у світовій економіці за останні два десятиліття. При цьому підкреслимо, що, по-перше, екзотеричність цього питання стосується лише високо розвинутих у економічному і соціальному відношенні держав, де політика підтримки малого бізнесу набула стабільності, динамічності, послідовності та обов'язковості у формуванні напрямків економічної та соціальної розбудови цих країн. По-друге, високо розвинуті країни є не тільки головними суб'єктами-учасниками глобальних економічних процесів, але й головними суб'єктами формування загальних правил та критеріїв визначення рівня ефективності економічної політики та місця держав у цьому процесі. Співставлення до цих загальних стандартів показників стану державної політики у інших країнах визначає їх рівень паритетності до вищих зразків загального рівня економічного та соціального розвитку так й паритетності щодо окремих напрямків державного управління економічними процесами. До цих правил та критеріїв повністю відносяться й загальні принципи формування політики щодо розвитку малої економіки. Це дає підстави визначити системну політику впровадження заходів, спрямовану на підтримку малого бізнесу, як один з головних соціально-економічних критеріїв рівня цивілізаційних досягнень будь-якої країни. Але екзотеричний характер питання, про необхідність та обов'язковість державної політики підтримки малого бізнесу, не означає її автоматичне включення в поле зору будь-якої державної системи управління суспільно-економічними процесами.

Мантра друга: ринковий механізм забезпечує самовідтворення системи малого підприємства. У сучасному світі мале підприємство відбулося як системоутворювальне явище соціально-економічного процесу розвитку лише у групі країн G20, у яких його розвиток визначений, не на словах, а на ділі, серед головних пріоритетів стратегії соціально-економічного розвитку. Така ж за кількістю є група країн у яких спостерігається більш-менш успішний розвиток малого підприємства. Решта країн – це аутсайтери у питанні розбудови малого підприємства, як складової загальної національної системи підприємства. Те, що намагаються називати у країнах-аутсайдерах малим підприємством є, за змістом, найпростішими (переважно) формами господарської діяльності, як засіб існування людини, і не більше. До підприємства (у шумпетеріанському значенні цього поняття) така діяльність не має ніякого відношення. З позиції строго наукового розуміння поняття «підприємства-ка діяльність», яке зумовлює необхідність постійного пошуку суб'єктами господарювання нових комбінацій факторів виробництва, неможливо віднести сучасних дрібних торговців, рестораторів, представників сфери послуг до підприємств. Це найдавніші з відомих традиційних видів економічної

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

діяльності які опанувала людина і за змістом така діяльність у сучасному світі не відрізняється від діяльності наших пращурів – коробейників, лоткарів і корчмарів. Безумовно, багатоукладна економічна система відтворює всі складові елементи системи, у тому числі і ті які, за визначенням, є рудиментами, з точки зору сучасної техніко–технологічної і соціально–економічної конструкції суспільства. Все це доводить, що ринковий механізм не в змозі забезпечувати самовідтворення малого підприємництва, у тих історичних формах, які воно набуло лише у минулому сторіччі.

Мантра третя: система малого підприємництва може розвиватися самостійно, у незалежності від тенденцій розвитку великого бізнесу. Це питання має принципове значення, оскільки звернення до джерел становлення процесу державного управління розвитком малих підприємств має прикладне значення. Воно полягає у тому, що з перших кроків державне управління спиралося на найсуттєвіші функціональні характеристики й суперечливі особливості малого підприємництва та його залежність від стану та перспектив розвитку великого бізнесу, що стало у майбутньому фундаментом формування політики прогнозованого розвитку малого бізнесу.

Навряд серед багатьох явищ економічного й управлінського характеру, що так широко нас оточують, ми можемо визначити їх дату появи та місце походження. Проте поява державного управління малою економікою має і точну дату, і місце свого походження: 1932 рік, Сполучені Штати Америки. Саме у цей рік, у пошуках антикризових заходів щодо подолання наслідків викликаних Великою Депресією, уряд США на чолі з Президентом Гербертом Гувером заснував Фінансову Корпорацію Реконструкції (Reconstruction Finance Corporation) головним завданням якої було впровадження федеральної програми фінансової підтримки великих та малих підприємств, що найбільш постраждали від кризи. Наступний Президент США Франклін Рузвельт визнавши цей напрям як преференційний у економічній політиці уряду просував його далі як власний проект [1].

Першим й найпотужнішим інституціональним кроком «нового курсу» було створення умов відродження промислового підприємництва на принципах «чесної конкуренції», що відміняли смітівські принципи «вільної конкуренції». Ухвалення Конгресом США Закону про відновлення національної промисловості означав примусову картелізацію великих і малих підприємств. Контроль за виконанням вимог закону був покладений на створену Національну Раду по відтворенню промисловості, яка у співпраці з Асоціацією підприємців США (громадська організація) поділила всю промисловість на 17 груп, кожна з яких мала виробити свій кодекс, який вміщував обсяги виробництва, рівень зарплати, тривалість робочого тижня, ринок збуту, єдину політику цін. Такі умови створювали можливість швидкої організації виробництва на малих підприємствах та їх організованого входження на ринок.

Наступним інституціональним кроком держави стало визнання необхідності створення в країні стабільної та постійно

діючої системи підтримки базових умов існування та розвитку великого і малого підприємництва в умовах обмежених фінансових ресурсів, як для відтворення виробничого процесу так і для започаткування та розвитку підприємницької діяльності суб'єктами господарювання. Основу такої системи склали створена Фінансова Корпорація Реконструкції, яка надавала кредити на пільгових умовах підприємцям великого та малого бізнесу, та система державних замовлень для промисловості: у будівництві доріг, мостів, аеропортів, та випуску військової продукції, яка гарантувала бізнес–умови контрактів у часі. Вже у перший рік реформування економіки США згідно «нового курсу» ФКР прокредитувала підприємницьке середовище більш ніж на \$1,8 млрд., а державне замовлення для промисловості склало \$3,3 млрд [2, 3]. Преференції надавалися підприємцям що приймали на себе особисту відповідальність щодо підприємницької поведінки згідно «кодексу чесної конкуренції». Продукція таких підприємств, які працювали у форматі «нових» умов, маркувалася спеціальним лайнером, рекламним знаком, та широко пропагувалася урядом серед населення. Агітаційно–пропагандистську компанію уряду очолював сам президент. Чого варті були його розмови по радіо з американцями про цілі, програму, заходи та результати щодо «нового курсу», які увійшли у скарбницю кращих зразків державного менеджменту, як «бесіди біля каміну». Результат виявився приголомшений – американці не тільки повірили й підтримали «новий курс» Рузвельта, як «новий суспільний договір», а стали купували товари зі значками національних виробників, бойкотуючи товари, що їх не мали.

Таким чином, історія засвідчує, що становлення і подальший розвиток малого підприємництва відбувався у нерозривному зв'язку з великим бізнесом реального сектору економіки. Конвергенція економічних зв'язків малих і великих підприємств закріплювалася у процесі їх виробничої інтеграції і кооперації.

Мантра четверта: у забезпеченні процесу розвитку малого підприємництва головним інфраструктурним елементом є наявність ефективного державного інституту регулювання економічних відносин у цій сфері. Цей міф панує у вітчизняному істеблішменті всі роки незалежності. Результат маємо невтішний. Після перших десяти років грюндерства наступні десять років слід оцінювати як «втрачене десятиліття», щодо перспектив розвитку цього сегменту вітчизняної підприємницької системи. Незважаючи на створення державного інституту регулювання економічних відносин у сфері діяльності малих підприємств (Держкомпідприємництво) динаміка розвитку малого підприємництва в Україні, починаючи з 2000 року, визначала стрімку тенденцію зниження ділової активності цих суб'єктів господарювання, що привела нині до відчутної руйнації малого підприємництва, як системи. Формальне запозичення інститутів ринкової економіки з економічно розвинутих систем, без урахування повного обсягу їх функціонального призначення і інструментів

реалізації завдань, що стоять перед ними у розвинутих економіках, привело до парадоксальної ситуації. Інститут підтримки малого підприємництва в Україні «набирав обертів» у процесі регуляції (дерегуляції) економічних відносин, що мало би забезпечити підтримку і розвиток малих підприємств, а економічна результативність останніх у національній економіці щороку суттєво зменшувалася. Тому абсолютно логічним став Указ Президента України від 2010 року про ліквідацію цього інституту [4].

Необхідність такого інституту очевидна виключно у площині вирішення задач розвитку малого підприємництва, як невід'ємної складової національної системи підприємництва. Забезпечити розвиток лише завдяки регуляторним акціям, залишаючи без вирішення головної проблеми малого підприємництва – нестача матеріальних і фінансових ресурсів та доступ до них, неможливо. Інститути у справах малого підприємництва/бізнесу у розвинутих економіках світу чітко зорієнтовані на виконання лише однієї задачі – системного сприяння розвитку малої економіки, показники результативності якої мають засвідчувати набуття нею прогнозованих економічних та соціальних суспільно значимих ефектів. Тобто, стабільні ефекти розвитку малого бізнесу мають підтверджувати послідовну реалізацію виробничої функції органу державного управління. У цьому сенсі, можна навести приклад складу програмно-цільових функцій Адміністрації малого бізнесу США у їх статутній послідовності: 1) фінансова підтримка розвитку малих підприємств; 2) освітнє, інформаційне та технологічне сприяння розвитку малого підприємництва; 3) гарантування участі малого підприємництва у державних закупках товарів, робіт та послуг (щорічно 23% у бюджетах всіх рівнів); 4) нормативно-законодавча підтримка інтересів розвитку малого підприємництва. Зосереджуючись на чотирьох програмних функціях, інститутом державного управління розвитком малого бізнесу США сформовані 16 пріоритетних напрямків його підтримки, які реалізуються у 58 цільових програмах, що в цілому створює необхідну базу реалізації задачі його прогнозованого розвитку.

Мантра п'ята: малі підприємства прискорюють впровадження інноваційних технологій, більш схильні і пристосовані до інноваційної активності, впроваджують більш ефективні системи управління, сприяють утриманню ринково-конкурентного стану в економіці. До абсолютної кількості малих підприємств, що зосереджені у будь-яких видах економічної діяльності, вище вказані ознаки не мають ніякого відношення. Все це має пряме відношення виключно до тих видів діяльності, які концентровано спрямовані на збагачення інтелектуального капіталу. Природно, що така діяльність набуває організаційно-правові форми у вигляді малих підприємств. Проте включати їх у загальну систему малого підприємництва є помилкою. Націленість на створення нового знання, яке має забезпечити стійкі конкурентні переваги держав у глобалізованому світі, визначають елітарність таких інтелектуально-інноваційних підприємств у національних соціально-економічних

системах. Функціональна тріада (нові знання – інновація – конкурентоспроможність) задач, які вирішуються такими підприємствами, визначає і впровадження спеціальних державних програм їх забезпечення, перманентних за визначенням і масштабних за фінансовими потоками.

Безпідставність розмов про пристосованість вітчизняних малих підприємств до інноваційної активності виявляється у неприпустимо низькому рівні процесів капіталізації, інвестування, інформатизації та інноваційних технологій. Національні «здобутки» в цих питаннях характеризуються тим, що на даний час лише кожне четверте підприємство–СПД в цілому по Україні здійснює валові капітальні інвестиції, а серед малих підприємств – кожне п'яте. З кожних 100 підприємств–СПД здійснюють витрати на інформатизацію тільки 12–14 підприємств, а серед малих таких підприємств налічується тільки вісім. Лише одне з 274 підприємств (0,37% до загальної кількості СПД) здійснює витрати на технологічні інновації, а серед малих підприємств цей показник складає одне підприємство до 997 підприємств, або 0,1% до загальної кількості малих підприємств в Україні [5, 6, 7, 8, 9].

Мантра шоста: малий бізнес – основний творець нових робочих місць в ринковій економіці. Ратуючи за розвиток малого бізнесу, не потрібно створити собі кумира: слід дуже тверезо оцінювати його можливості – зокрема, в справі створення додаткових робочих місць. Розвиток малого підприємництва зовсім не відміння необхідності піклуватися про підйом великої індустрії, тим більше що масовий перехід працівників великих підприємств в малий бізнес припускає серйозні зрушення у професійно-кваліфікаційному складі зайнятих, зрушення, які не у всьому і не завжди несуть з собою одні «плюси» і зв'язані з множиною морально-психологічних проблем. Наприклад, перехід кваліфікованих робітників, при втраті роботи, з великих високотехнологічних підприємств у малі підприємства, зі значно нижчими вимогами до кваліфікації робітників, а нерідко і зі зміною виду діяльності. Оскільки фондоозброєність на малих підприємствах значно нижче ніж у великому бізнесі, то, як правило, продуктивність праці і якість продукції на малих фірмах нижча. Далі, хоча всяке мале підприємство дає робочі місця, світовий досвід свідчить: переважна більшість МП – мікрофірми з числом зайнятих до 9 чоловік, тобто кількість робочих місць на одну бізнес-одиницю невелике. По відношенню до чисельності зайнятих на них це означає, що вона не росте або майже не росте (за винятком дуже небагатьох фірм, що бурхливо розвиваються та переходять в іншу «вагову» категорію). Але у величезній більшості, створювані в малому бізнесі робочі місця – «погані»: соціальна захищеність працівників в цьому секторі знаходиться на низькому рівні (як, втім, і самих господарів). І, головне, заробітна платня у малому підприємстві суттєво менша її рівня у великому бізнесі: це світова тенденція.

Мантра сьома: малий бізнес основа формування середнього класу у суспільно-економічній системі. Виникнення середнього класу історично співпадає з виникненням

держави. Основною ланкою у структурі середнього класу, яка стійко зберігається у процесі історичного розвитку цивілізації є професіональна діяльність військових, охоронців, лікарів, вчителів, науковців, винахідників, інженерів, архітекторів тощо. До середини 50х років минулого століття середній клас формувався виключно з представників названих професій. Проте зміни у технологічному базисі провідних країн світу, які відбулися на стадії автоматизації процесів індустріального розвитку і які надали безпрецедентні за масштабом можливості до підвищення рівня і якості життя населення в цих країнах стали основою змін що відбулася у структурі середнього класу. До складу останнього в цей період був включений робочий клас великих високотехнологічних підприємств, доходи якого дозволяли забезпечити довгострокову оплату кредитна іпотеки, купівлю у розстрочку автомобілів, оплату навчання дітей у університетах і т.ін. І тільки у 60–70 роки минулого століття у структурі середнього класу розвинутих країн світу починають займати місце власники малих підприємств. З огляду на рівень заробітної плати у малому підприємстві який отримує найманий персонал, останній не має підстав для включення до середнього класу. Коректним є віднесення до середнього класу лише власників малих підприємств–юридичних осіб, які більш–менш тривалий час мають можливість здійснювати підприємницьку діяльність. Решта підприємців (фізичні особи, підприємці початківці) мають вкрай обмежені можливості щодо утримання свого стабільного положення у ринковій економіці як у часі, так і по доходах. Тому маніфест про мале підприємництво як базове середовище для формування і зростання середнього класу у національній суспільно–економічній системі не витримує жодної критики.

Висновки

Буде абсолютно не коректним зробити висновок що за двадцять років ми нічого не зробили. Але наша діяльність нагадує ту величезну роботу, що проробляє білка у колесі, не просуваючись при цьому ні на крок вперед. Головна причина такого стану, на мій погляд полягає у тому, що за різних причин, ми втрачаємо здатність критично оцінювати ситуацію – обов'язковий фактор правильної діагностики стану справ, виявлення причин такого стану і обов'язкова умова формування відповідної консультативної діяльності.

Література

1. U.S. Small Business Administration. – Режим доступу: <http://www.sba.gov/aboutsba/history/index.html>
2. «Новый курс» Франклина Делано Рузвельта. – Режим доступу: <http://www.rian.ru/economy/20081209/156850733.html>
3. Reconstruction Finance Corporation. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Reconstruction_Finance_Corporation
4. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» №1085 від 9.12.2010 р.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2007–2010 роках. Держкомстат України, Київ, 2008–2011 р.
6. Основні економічні показники діяльності підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності 2000–2007р.р. Держкомстат України, Київ, 2001–2008 р.
7. Діяльність підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності у 2000–2008 роках. Держкомстат України, Київ, 2008–2011 р.
8. Діяльність малих підприємств у 2007 році. Держкомстат України, Київ, 2008 р.
9. Діяльність суб'єктів господарювання у 2009 р. Держкомстат України, Київ, 2010.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, завідувач відділу НДЕІ

Стратегічно важливі підприємства в економіці України

В статті розглянуті актуальні питання щодо визначення, ролі та регулювання стратегічно важливих підприємств в економіці України як важливого чинника забезпечення її конкурентоспроможності.

Ключові слова: стратегічно важливі підприємства, регулювання, приватизація.

В статье рассмотрены актуальные вопросы, касающиеся определения, роли и регулирования стратегически важных предприятий в экономике Украины как важного фактора обеспечения ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: стратегически важные предприятия, регулирование, приватизация.

In the article are considered actual issues as to definition, role and regulation of strategically important enterprises in Ukrainian economy as important factor of ensuring the competitiveness.

Keywords: strategically important enterprises, privatization.

Постановка проблеми. Основою сучасного стратегічного курсу України є утвердження її у світовому співтоваристві як високотехнологічної держави, що можливо лише при запровадженні інноваційної моделі структурної перебудови та забезпеченні сталого зростання економіки. Це зумовлює необхідність підвищення рівня державного регулювання