

а з іншого – приватного сектору (суб'єктів господарювання як вітчизняних, так і іноземних), а також населення з приводу економічної, соціальної та екологічної відповідальності за сталий розвиток суспільства (країни) на основі дотримання балансу їх інтересів шляхом кооперації чи певної поведінки. Це дозволить більш чітко визначитися з колом учасників партнерських відносин, зокрема, включити до розгляду поряд з органами державної та місцевої влади (згідно із Законом України «Про державно–приватне партнерство») також суб'єктів господарювання з часткою державної чи комунальної власності як провідників державної економічної політики. Крім того, у зазначеному визначенні підкреслюється роль населення не тільки як носія відповідних інтересів, що необхідно враховувати при здійсненні проектів ППП, але й як сторони, що має розуміти свою роль та відповідальність при здійсненні соціально–економічних процесів, а не бути лише пасивним спостерігачем певних подій.

Список використаних джерел

1. Геец В.М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития: монография / В.М. Геец; НАН Украины, Ин–т экон. и прогнозирования. – М.: Экономика, 2014. – 631 с.
2. Авксентьев М.Ю. Консолидация державної політики щодо ДПП в Україні / М.Ю. Авксентьев // Університетські наукові записки. Ча–сопис Хмельницького університету управління та права – 2009. – №3 (31). – С. 369–372.

3. Державно–приватне партнерство в системі регулювання економіки: монографія / Т.І. Ефіменко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк та ін.; за заг. ред. Т.І. Ефіменко; НАН України, Ін–т экон. та прогноз. – К., 2012. – 372 с.

4. Бутенко Н.В. Розвиток партнерства в національній економіці: монографія / Н.В. Бутенко; НАН України, Інститут економіки про–мисловості. – Київ: Вид–во ІЕП НАН України, 2015. – 358 с.

5. Шилепницький П.І. Державно–приватне партнерство: теорія і практика: монографія / П.І. Шилепницький; Інститут регіональних досліджень НАН України. – Чернівці, 2011. – 455 с.

6. Гордійчук І.С. Регулювання партнерських відносин держави та бізнесу в Україні: Автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.03 / І.С. Гордійчук; НДЕІ. – К., 2016. – 24 с.

7. Закон України «Про державно–приватне партнерство». – [Елек–трон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>

8. Боделан В.Р. Державне управління громадсько–державним партнерством: теоретико–методологічний аспект: монографія / В.Р. Боделан. – Одеса: Асиропринт, 2015. – 268 с.

9. Дрига С.Г. Політико–економічний аспект «державно–приватно–го партнерства / С.Г. Дрига, І.С. Гордійчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Вип. №2 (165) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2015. – С. 8–16.

10. Дерябина М. Государственно–частное партнерство: теория и прак–тика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 61–77.

11. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – С. 5–40.

Я.М. КАШУБА,
доктор економічних наук

Європейський досвід стимулювання малого і середнього підприємництва: уроки для України

У статті представлено аналіз політики стимулювання діяльності малого і середнього підприємництва в країнах ЄС. Подано порівняння критеріїв, які застосовуються до поділу підприємств за розмірами, а також рівня поширення середніх та малих підприємств за окремими видами економічної діяльності в Україні та ЄС. Проаналізовано причини недостатнього рівня розвитку малого підприємництва в Україні. З урахуванням виявлених переваг та недоліків запропоновано напрями стимулювання малого і середнього підприємництва в Україні, у тому числі із застосуванням інструментів політики зайнятості.

Ключові слова: мале і середнє підприємництво, мікропідприємства, індекс легкості ведення бізнесу, Європейська хартія малого бізнесу.

Я.М. КАШУБА,
доктор экономических наук

Европейский опыт стимулирования малого и среднего предпринимательства: уроки для Украины

В статье представлен анализ политики стимулирования деятельности малого и среднего предпринимательства в странах ЕС. Приведено сравнение критериев, применяемых к делению предприятий по размерам, а также уровня распространения средних и малых предприятий по отдельным видам экономической деятельности в Украине и ЕС. Проанализированы причины недостаточного уровня развития малого предпринимательства в Украине. С учетом выявленных преимуществ и недостатков предложены направления стимулирования малого и среднего предпринимательства в Украине, в том числе с применением инструментов политики занятости.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, микропредприятия, индекс легкости ведения бизнеса, Ев–ропейская хартия малого бизнеса.

Ya. KASHUBA,
doctor of economic science

European experience of stimulating small and medium–sized entrepreneurship: lessons for Ukraine

The paper presents an analysis of stimulating policy on small and medium–size enterprises in EU. A comparison of criteria of

divisions among micro, small, and medium-size enterprises is shown for Ukraine and EU, as well as sectoral analysis of the share of enterprises by enterprise size class. The reasons of insufficient development of small and medium-size entrepreneurship in Ukraine are explored. The ways on how to promote small and medium-size entrepreneurship in Ukraine are suggested considering the revealed advantages and disadvantages, including employment policy instruments implementation.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що малий та середній бізнес є основою економічного розвитку регіону та країни, зростання добробуту населення завдяки, передусім, сприянню повній та продуктивній зайнятості. Малий бізнес стимулює розвиток конкуренції, змушуючи великі компанії та корпорації впроваджувати нові технології, що підвищує ефективність не лише окремого підприємства, а й економіки загалом. Саме тому розроблення та запровадження системної політики підтримки малого та середнього бізнесу є однією з ключових як розвинених країн, так і країн з економіками, що розвиваються. Враховуючи зазначене, а також активне долучення України в євроінтеграційні процеси, актуальності набуває виявлення тих елементів досвіду країн ЄС зі стимулювання малого і середнього підприємництва, запровадження яких в Україні матиме позитивний соціально-економічний ефект.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку та державного стимулювання малого та середнього підприємництва є предметом досліджень багатьох зарубіжних економістів: Й. Шумпетера, Ф. Хайєка, П. Дракера, П. Самуельсона, Д. Еванса, Л. Мізеса та ін. Формування малого і середнього підприємництва широко висвітлено у працях вітчизняних дослідників: М. Туган-Барановського, О. Барановського, П. Буряка, З. Варналія, Л. Воробйової, В. Герасимчука, Л. Донець, Є. Журавльова, А. Загороднього та багатьох інших. Водночас проблематика стимулювання малого і середнього підприємництва в умовах посткризового розвитку та активних євроінтеграційних процесів розроблена недостатньо.

Метою статті є виявлення економічних, інституційних та нормативно-правових інструментів стимулювання малого і середнього підприємництва в країнах ЄС, запровадження яких в Україні сприятиме розвитку таких форм господарської активності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз розвитку малого підприємництва у світі, та в європейських країнах зокрема, дозволяє виділити три стратегічні підходи до його розвитку на загальнодержавному рівні. Найрозвинутіші країни світу пріоритетним напрямом політики розвитку малого підприємництва вважають інтеграцію малого і великого бізнесу. Це досягається шляхом запровадження субконтрактних угод, лізингових схем, франчайзингу, спільного виконання науково-технічних програм та розробок тощо. Індустріальні та постіндустріальні країни-лідери «другого ешелону» (Бельгія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Ірландія, Тайвань, Сінгапур, Малайзія, Південна Корея) реалізують стратегію, яка передбачає максимальне використання переваг малого підприємництва та утримання нормативних параметрів розвитку малого бізнесу в структурі економіки. Країни, що обрали стратегію «наздоганяючого економічного розвитку», впроваджують стратегії форсованого розвитку підприємств малої економіки. Проте суттєве відставання показників економічного розвитку в цих країнах зумовлює тенденцію до пріоритетності невиробничого сектору як сфери початкового етапу в розвитку малого підприємництва.

Досвід країн ЄС показує, що критерії виокремлення суб'єктів малого та середнього підприємництва не є уніфікованими для різних країн, що ускладнює дослідження процесів його розвитку та виявлення закономірностей. Утім можна окреслити загальні критерії визначення підприємств малого і середнього бізнесу. До малих підприємств відносять, як правило, підприємства з чисельністю зайнятих 50–100 осіб і обсягом виробництва до 10 млн. євро в рік. В їхній структурі виокремлюють мікропідприємства з чисельністю зайнятих до 10–20 осіб. До середніх – підприємства з чисельністю зайнятих від 100 до 500 осіб та обсягом виробництва до 50 млн. євро в рік. Цікаво, що поряд із кількісними критеріями у деяких країнах застосовуються і якісні: факт особистого управління підприємством його власником, галузева приналежність, географічне поширення господарської діяльності, стадія розвитку підприємства тощо.

Комісією ЄС була запропонована така система критеріїв виокремлення суб'єктів малого підприємництва:

- чисельність зайнятих працівників не повинна перевищувати 100 осіб;
- обсяг власних коштів підприємства не повинен перевищувати 75 млн. євро;
- частка найбільшої дочірньої компанії в уставному капіталі підприємства не повинна перевищувати третину.

Водночас у структурі малого підприємництва Комісія ЄС виокремлює мікропідприємства (до 9 зайнятих працівників) та дрібні підприємства (10–99 осіб).

Підхід до поділу підприємств за розміром Організації економічного співробітництва та розвитку ключовим критерієм визначає чисельність зайнятих. Відповідно дрібні підприємства налічують до 19 осіб, малі – до 99, середні – від 100 до 499, а великі – понад 500 зайнятих працівників [13, с. 29].

Принципи поділу підприємств на малі, середні й великі в українському законодавстві відповідають міжнародним тенденціям. Так, згідно з Господарським кодексом України критеріями, за якими суб'єкта господарювання (як юридичну особу, так і фізичну особу-підприємця) відносять до малого чи середнього підприємства, є середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) та сума річного доходу від будь-якої діяльності в євро, визначена в еквіваленті за середньорічним курсом Національного банку України (табл. 1).

Політика ЄС щодо малого бізнесу базується на вертикальному і горизонтальному підходах до вирішення проблем його створення та функціонування. Вертикальний підхід виражається в безпосередніх заходах, орієнтованих винятково на малі підприємства. Ці заходи готуються і здійснюються Генеральним директором Європейської комісії (політика щодо підприємства, комерції, туризму та соціально-економічної діяльності) у співпраці з Європейським парламентом, Економічною і соціальною радою ООН (ЕКОСОП), представницькими організаціями малих і середніх підприємств в органах ЄС та іншими службами Комісії ЄС. Горизонтальний підхід базується на захисті інтересів малих підприємств у таких сферах діяльності Євросоюзу, як політика в галузі дослі-

Таблиця 1. Критерії належності суб'єктів господарювання до мікро-, малого, середнього та великого підприємництва в Україні

Розмір підприємств	Середня кількість працівників за звітний період	Річний дохід
Мікропідприємництво	не перевищує 10 осіб	не перевищує 2 млн. євро
Мале підприємництво	не перевищує 50 осіб	не перевищує 10 млн. євро
Середнє підприємництво	50–250 осіб	10–50 млн. євро
Велике підприємництво	перевищує 250 осіб	перевищує 50 млн. євро

* Джерело: складено автором за даними [12].

джень і технічних розробок, регіональна політика, міжнародні відносини тощо зміцненні позиції малого та середнього бізнесу у відповідному виді діяльності [1; 10].

Підвищення конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збалансування інтересів суспільства та бізнесу – основні цілі державної політики підтримки малого підприємництва в ЄС. Шляхами досягнення зазначених цілей є:

- зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС та посилення взаємодії країн з метою поглиблення господарської співпраці;
- усунення (або принаймні мінімізація) адміністративних бар'єрів;
- уніфікація законодавчої бази.

При цьому спостерігається перехід від «прямої» підтримки у формі позик та дотацій і перехід до «м'якої» підтримки у формі консультативних послуг.

Організована й цілісна система регулювання й підтримки малого бізнесу в Європі почала складатися в 70–х роках ХХ ст. Перші кроки стимулювання малого й середнього підприємництва полягали в усуненні адміністративних бар'єрів: стягнення податку на додану вартість для даної категорії підприємств, коригування умов фінансування їх діяльності, зміна соціальної політики держав тощо.

Зміни нормативно-правового поля розпочалися з розроблення Європейської хартії малого бізнесу [2]. Даним документом урядами країн визнано значний потенціал для економічного зростання малих підприємств, наголошено на важливості забезпечення сприятливих умов для створення власного бізнесу та передбачено багаторічну програму розвитку підприємств та підприємництва. Відповідно до цих документів державне регулювання малого бізнесу в ЄС здійснюється шляхом розроблення і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва. Окрім цього, були розроблені нові моделі правового регулювання діяльності таких підприємств, що дозволяють їм на особливих умовах вступати в ділові відносини з іншими юридичними особами та державою, а також ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

З метою визначення тих елементів європейського досвіду стимулювання малих підприємств, які будуть дієві з урахуванням національної економіки, варто з'ясувати переваги та недоліки таких форм господарювання. Здійснений аналіз розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в ЄС дозволив виявити його сильні та слабкі сторони.

До сильних сторін (МСП) слід віднести:

- високий рівень маневреності на ринку, що дозволяє гнучкіше адаптуватися до кризових умов;

- малі підприємства займають ті ніші на споживчих ринках, які оминають великі підприємства і корпорації, що також дозволяє забезпечувати потреби населення, долати кризові тенденції та сприяє стабільному економічному зростанню;

- малий бізнес сприяє підвищенню зайнятості населення, відповідно забезпечуючи зростання його доходів: принаймні дві третини робочої сили реального сектору економіки в ЄС–27 задіяні на малих та середніх підприємствах [7];

- дозволяє задіяти ресурсний потенціал, стимулюючи активну підприємницьку діяльність;

- є основою економічного розвитку депресивних територій;
- гнучкий стосовно мінливих потреб споживачів щодо окремих товарів і послуг;

- малі підприємства більш схильні до запровадження технологічних, технічних та організаційних новацій;

- малі підприємства є більш експортоорієнтованими.

Водночас необхідно зважати на недоліки таких підприємств:

- високий рівень ризиковості, нестійкість становища на ринку;
- залежність від великих компаній, які можуть бути постачальниками, покупцями чи навіть конкурентами;

- труднощі фінансування поточної діяльності в частині запозичення додаткових ресурсів, у першу чергу – отримання кредитів;

- недостатня маркетингова підтримка договорів та інші.

Співставлення зазначених недоліків та переваг малого і середнього підприємництва дає змогу стверджувати, що здебільшого вигоди від поширення такого виду діяльності є суспільними, а втрати – приватними. Такий асиметричний розподіл ризику призводить до парадоксу: хоча поширення і розвиток малих і середніх підприємств є вигідним для усього суспільства, проте за умов недостатньої захищеності та несприятливого економічного й інституційного середовища стимули для конкретних осіб для започаткування та ведення бізнесу істотно знижені.

Численні наукові дослідження підтверджують, що найбільш визначальний позитивний наслідок малого і середнього підприємництва полягає у його стимулюванні рівня зайнятості населення (див., наприклад, [7; 8]). Саме тому підтримка самозайнятості (підприємницької діяльності) як вид активної політики зайнятості є ефективним заходом допомоги безробітним у навчанні підприємницьким навичкам, необхідним для того, щоб розпочати власний бізнес, підвищити зайнятість та уникнути безробіття. Ґрунтуючись на міжнародному досвіді, можна стверджувати, що такі програми самозайнятості зазвичай орієнтовані на висококваліфіковану частину безробітних. Державні служби зайнятості в дуже небагатьох країнах вважають за необхідне забезпечення підприємництва грантами. У 2009 році найбільш питому вагу одержувачів гран-

тів порівняно із середньорічною чисельністю зареєстрованих осіб, які шукають роботу, було виявлено в Словенії (7%) і Чехії (4%). Мікрокредитування ефективніше отримувати через спеціалізовані фінансові установи, незалежні від служби зайнятості. Сербія нещодавно провела оцінку впливу субсидій на самозайнятість. Її програма Національної служби зайнятості передбачає надання субсидії у розмірі 130 тис динарів (близько \$2,4 тис.). Заявники презентують свій бізнес-план в одній з філій Національної служби зайнятості, і той, хто набрав найвищий бал (оцінку) за спеціально розробленою формулою, отримує субсидію. Окремі характеристики зайнятості претендентів для започаткування власної справи для Національної служби зайнятості Сербії є наступними (табл. 2).

Сприяння самозайнятості має спектр заходів – від фінансової та консультативної допомоги для започаткування малого бізнесу до мікрокредитних програм, місією яких є боротьба з бідністю. Ці заходи часто пов'язані з експертизою бізнес-планів та включають пряму фінансову підтримку для започаткування підприємницької діяльності, підтримку в доступі до венчурного капіталу, навчання навичкам підприємництва і наставництва. Такі програми можуть бути запропоновані або на універсальній основі, або зорієнтовані на конкретні групи осіб, у тому числі тривалих безробітних. Зауважимо, що умови програм змінюються. Учасники можуть отримувати допомогу для створення свого бізнесу як одноразову виплату або як періодичну допомогу, у формі навчання, консультування та надання допомоги в розробленні та реалізації бізнес-плану.

Покажемо є щорічне дослідження Групи Світового банку легкості ведення бізнесу (Doing business), яке оцінює простоту здійснення підприємницької діяльності в країнах світу. Загальний індекс легкості ведення бізнесу складається з 11 субіндексів. У щорічній доповіді подається оцінка лояльності нормативно-правового середовища до малих і середніх підприємств, рівень захисту прав власності, дотримання інтересів інвесторів, поширення міжнародної торгівлі, простота процедури сплати податків тощо.

Відповідно до рейтингу зі 189 країн Україна у 2016 році посіла 83-тє місце [11]. (Для порівняння: у Російській Федерації та Молдові здійснювати підприємницьку діяльність простіше (51 та 52 місця відповідно)). Найгіршим є становище України за субіндексами отримання дозволу на будівництво (10 місце) і проведення процедури банкрутства неплатоспроможних підприємств (141 місце).

Водночас варто відзначити, що порівняно з попереднім роком рейтинг України покращився на 4 пункти (з 87-го місця) головним чином за рахунок спрощення заснування підприємств: якщо у 2015 році рейтинг України за відповідним субіндексом становив 70-тє місце, то у 2016 році – 30-тє. Таке покращення відбулося завдяки скороченню часу, необхідного для реєстрації підприємства, і скасування оплати послуг з реєстрації. Також відносно простим для малого і середнього підприємництва є процедура отримання кредитів (19 місце).

Однією зі сфер господарства, де малий та середній бізнес найбільш поширений, є торгівля. На відміну від країн ЄС в Україні частка малих підприємств даного виду економічної діяльності в їхній загальній кількості є дещо нижчою (табл. 3). Так, протягом 2011 та 2012 років цей розрив становив близько 8 в.п.

Водночас варто відзначити позитивну тенденцію, яка проявилася в підвищенні частки малих підприємств з 91,35 до 96,67% у 2013 році, що частково пояснюється підвищенням рейтингу України з легкості реєстрації підприємства зі 112 місця (2012) до 50 місця (2013), а також полегшенням отримання кредитів – з 32 до 24 місця. Окрім цього, в Україні порівняно з країнами ЄС розрив у кількості малих підприємств супроводжується більшою часткою середніх підприємств. Однак зі зростанням частки малих підприємств частка середніх має тенденцію до скорочення.

Про несприятливі умови для ведення малого підприємства свідчить також ще більший розрив між частками мікропідприємств в загальній кількості підприємств у ЄС та України

Таблиця 2. Характеристики зайнятості претендентів на самостійну зайнятість для Національної служби зайнятості Сербії, %

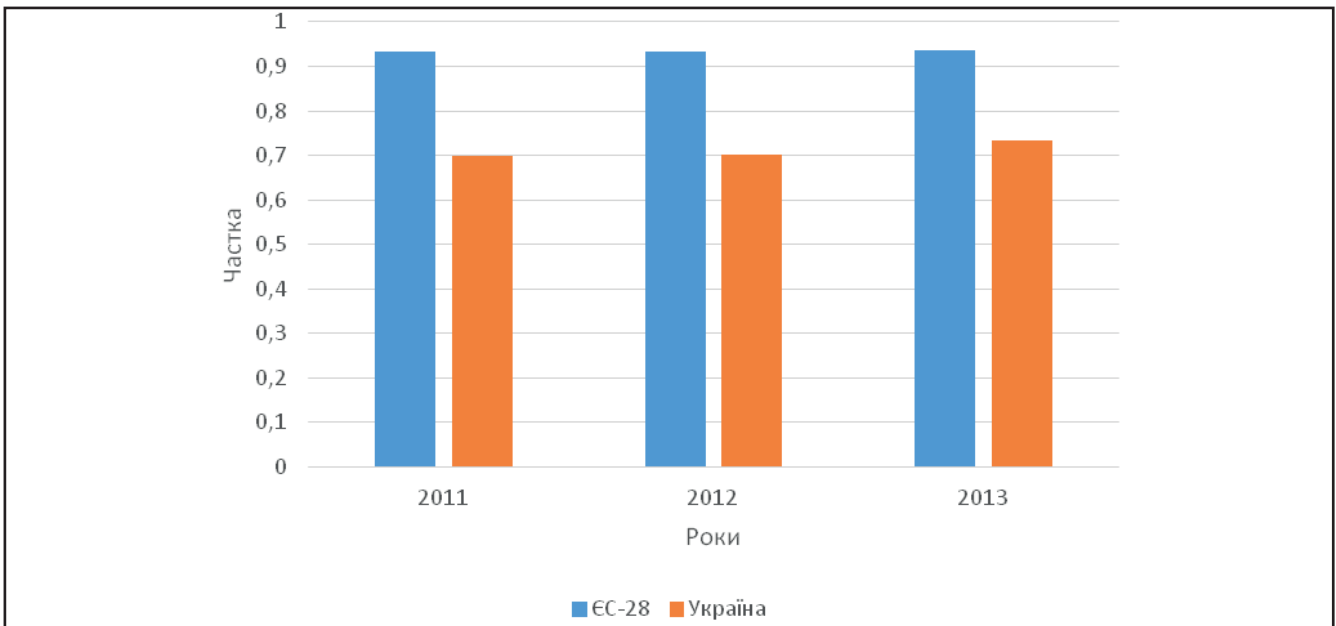
Окремі характеристики зайнятості	Не затверджені	Затверджені
Зайняті	53,1	69,7
Безробітні	26,4	15,8
Неактивні	20,5	14,5
Виробництво	29,6	39,7
Оптова та роздрібна торгівля	15,7	14,6
Будівництво	16,2	11,7
Законодавці, менеджери	22,7	30,3
Техніки та допоміжний персонал	7,6	10,6
Обслуговування та працівники торгівлі	16,2	6,9
Ремісники і робітники споріднених професій	34,0	36,8

Джерело: складено автором за даними [6].

Таблиця 3. Порівняння частки малих і середніх підприємств у загальній кількості підприємств в Україні та ЄС-28 за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів», %

Розмір	2011		2012		2013	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Малі	99,13	91,12	99,15	91,35	99,18	96,67
Середні	0,75	8,65	0,73	8,41	0,69	7,69

Джерело: складено автором за даними [9; 10].



Частка мікропідприємств у загальній кількості підприємств в Україні та ЄС-28 за видом економічної діяльності «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів»

Джерело: складено автором за даними [9; 10].

(див. рис.). У той час як в ЄС частка мікропідприємств у загальній чисельності суб'єктів господарювання у сфері торгівлі протягом досліджуваного періоду становила близько 93%, в Україні даний показник у 2011 та 2012 роках був лише на рівні 70%. Утім починаючи з 2013 року простежується позитивна тенденція до його підвищення.

Таким чином, в Україні гармонійний розвиток малого і середнього бізнесу гальмується багатьма чинниками. До основних перешкод варто віднести:

1) економічні: високі податки, інфляція, неплатоспроможність клієнтів, недосконалість банківської системи, несприятлива фінансова політика держави, монополія держави, проблеми власності, недовіра західних партнерів, недосконалість ринкових відносин тощо;

2) ресурсні: дефіцит поставок, нестача виробничих площ, дефіцит матеріальних ресурсів (матеріалів, сировини, устаткування), низька культура ведення бізнесу, брак досвіду підприємницької діяльності, асиметричність ринкової інформації, непрофесіоналізм кадрів, технологічна відсталість;

3) організаційно-адміністративні: недосконале законодавство та корумпована судова система, складна система звітності та постійні її зміни, велика кількість ліцензованих видів діяльності, надмірна чисельність контролюючих державних органів та дублювання їх функцій;

4) соціально-політичні: політична нестабільність, високий рівень бюрократії, корупція та хабарництво державних службовців, неефективність громадської підтримки, рекет і організована злочинність.

Варто погодитися з відомим українським дослідником Я. Жалілом стосовно необхідності для реалізації позитивного потенціалу Угоди про асоціацію синхронізації української політики дерегуляції та підтримки розвитку малого і середнього підприємництва з європейською з урахуванням пріоритетів, притаманних Україні на сучасному етапі [2]. Важливим у цьому контексті є визначення принципів залучення такої допомоги:

- впорядкування спрощеної системи оподаткування для малих підприємств;
- стимулювання розвитку інноваційного підприємництва;
- сприяння поширенню кластерної організації МСП;
- інтернаціоналізація МСП як повноцінного включення до процесів міжнародної торгівлі та кооперації;
- активна підтримка МСП у регіонах з ознаками депресивності;
- формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком;
- удосконалення діяльності вітчизняних управлінських інституцій, до сфери відповідальності яких належить реалізація державної політики щодо МСП.

Список використаних джерел

1. Європейська хартія малих підприємств [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_860
2. Жаліло Я. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого бізнесу в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: gazeta.dt.ua/macrolevel/yevroasociaciya-i-novi-mozhливosti-dlya-rozvitku-malogo-biznesu-v-ukrayini-_html
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електрон. ресурс] // Від. ВРУ. – 2013. – №3. – Ст. 23. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17
4. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні / – К.: К.І.С., 2013. – 48 с.
5. Імплементация Європейської хартії малих підприємств в рамках реалізації угоди про асоціацію з ЄС [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ua-ekonomist.com/10660-implementaciya-yevropeyskoyi-hartiyi-malih-pdpriemstv-v-ramkah-realizaciyi-ugodi-pro-asocjacyu-z-yes.html
6. Bozanic, V., J. de Laat, R. Simler (2011). Impact Evaluation of Self-employment Subsidies in Serbia. // Bozanic, V., J. de Laat, R. Simler Mimeo. World Bank, Washington, DC
7. Key figures on European business with a special feature on SMEs [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: ec.europa.eu/

eurostat/documents/3930297/5967534/KS-ET-11-001-EN.PDF/81dfdd85-c028-41f9-bbf0-a9d8ef5134c5

8. Kuddo A. Public Employment Service, and Activation policies / F. Kuddo. – Washington DC: World Bank. – 2012.

9. [Electronic recourse]. Available from: ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_economy_-_size_class_analysis

10. [Electronic recourse]. Available from: ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2012.htm

11. http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing_Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

12. Господарський кодекс України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/paran178#n178

13. Березенко Т.В. Проблеми державного регулювання діяльності малих підприємств: наук.-метод. посіб. / Т.В. Березянко, О.В. Ваганова, Р.В. Руднік / За ред. Березянко Т.В. – К.: ІПДО НУХТ, 2012. – 120 с.

УДК 339.9:336.7

П.П. ГАВРИЛКО,

к.е.н., професор, директор Ужгородського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Глобалізація як вектор світового структурного розвитку

У статті дано визначення поняття «глобалізація» під кутом зору різних вчених. Розглянуто погляди науковців на сутність глобалізації та напрями її впливу на економіку. Виокремлено основні напрями глобалізації в економічній сфері. Виділено дві групи проблем, породжених динамізмом глобалізаційних процесів, де найважливішим залишається передбачення впливу та наслідків глобалізації для світової спільноти та окремих країн. Визначено позитивні та негативні наслідки глобалізаційних процесів.

Ключові слова: глобалізація, світова економіка, фінансова глобалізація, фінансовий ринок, банки, капітал, міжнародна торгівля, конкуренція.

П.П. ГАВРИЛКО,

к.э.н., профессор, директор Ужгородского торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

Глобализация как фактор мирового структурного развития

В статье дано определение понятия «глобализация» с точки зрения различных ученых. Рассмотрены взгляды ученых на суть глобализации и направления ее влияния на экономику. Выделены основные направления глобализации в экономической сфере. Выделены две группы проблем, порожденных динамизмом глобализационных процессов, где важнейшим остается предсказание влияния и последствий глобализации для мирового сообщества и отдельных стран. Определены положительные и отрицательные последствия глобализационных процессов.

Ключевые слова: глобализация, мировая экономика, финансовая глобализация, финансовый рынок, банки, капитал, международная торговля, конкуренция.

P. HAVRYLKO,

Ph.D., Prof., Director of Uzhgorod Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University

Globalization as a factor of the world structural development

The article defines the term «globalization» from the perspective of various scientists. The views of scholars on the nature of globalization and ways of its impact on the economy are considered. The main directions of globalization in the economic sphere are highlighted. Two groups of problems caused by the dynamism of globalization processes, in which the most important are predictions of the impact and consequences of globalization for the international community and separate countries are identified. Positive and negative consequences of globalization processes are defined.

Keywords: globalization, world economy, financial globalization, financial market, banks, capital, international trade, competition.

Постановка проблеми. Важливою рисою сучасності є те, що під впливом процесів глобалізації світова економіка як сукупність національних господарств та їх економічних і політичних взаємин набуває нової якості: глобалізація стає найважливішою формою і одночасно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя. Вона охоплює найважливіші процеси соціально-економічного розвитку світу, сприяє прискоренню економічного зростання і модернізації. Під впливом глобалізаційних процесів змінюються інституційна й функціональна структура світової економіки, організація міжнародних економічних відносин, з'являються нові закони та закономірності, котрі потребують детального дослідження з метою ефективного використання переваг, які є наслідком зазначених процесів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Глобалізація як об'єктивне явище активно вивчається науков-

цями та практиками. З огляду на актуальність дослідження проблем глобалізму та їх впливу на життя суспільства чимало іноземних і вітчизняних економістів присвятили свої праці цій тематиці, серед яких слід відзначити І. Бочана, Д. Гелда, П. Герста, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Е. Мак-Грю, І. Михасюка, О. Мозгового, Г. Томпсона, А. Філіпенка, Л. Яремко та ін. Проблеми визначення темпів розвитку глобалізаційних процесів загалом та у світових фінансах зокрема розглядаються у працях В. Аванесяна, Т. Андерсена, Б. Губського, О. Рогача, Дж. Хансона та ін.

Однак слід зауважити, що проблемам трансформації банківської діяльності в глобальному середовищі, а також вивченню можливих наслідків цього процесу для банків з національним капіталом уваги приділяється недостатньо і тому вони потребують подальших досліджень.