

УДК 334.76

В. В. Баліцька,

д. е. н., професор, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

А. М. Дерун,

аспірант, Інститут підготовки кадрів Державної служби зайнятості України

# ВКЛАД РІЗНИХ ЗА РОЗМІРАМИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА У РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ОЦІНКА РЕСУРСІВ, ВИТРАТ, РЕЗУЛЬТАТІВ

V. Balitska,

Doctor of economics, professor, Personnel Training Institute of State of Employment Service of Ukraine

A. Derun,

Postgraduate Student, Personnel Training Institute of State of Employment Service of Ukraine

INVESTMENT OF SUBJECTS OF ENTERPRISE DIFFERENT BY THEIR SCALES INTO DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY: VALUATION OF RESOURCES, EXPENDITURE, RESULTS

**У статті проаналізовано основні показники діяльності великих, середніх, малих підприємств у контексті порівняння джерел та обсягів задіяних ресурсів для виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) та отриманих фінансових результатів.**

**The article includes analysis of indices of activity of big, medium and small enterprises in context of comparison of sources and amount of resources used for production (goods, works, services) and received financial results.**

*Ключові слова: розмір підприємства; великі, середні, малі підприємства; фізичні особи-підприємці; обсяги реалізованої продукції, капітальні інвестиції, активи, зобов'язання, прибуток, рентабельність.*

*Key words: scales of enterprises; big, medium and small enterprises; entrepreneurs; volume of sales, capital investment, assets, obligation, profit, profitability.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Конкурентоспроможність та інноваційні перспективи національної економіки безпосередньо залежать від вкладу у виробництво продукції (товарів, робіт, послуг) суб'єктів господарювання, які відрізняються між собою за розмірами. У поняття "розмір організації" закладено обсяг річного доходу та чисельність працівників. До малих підприємств-юридичних осіб відносяться суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої форми господарювання, в яких середня кількість працівників за фінансовий рік не перевищує 50 осіб, а обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 70 мільйонів гривень. До великих підприємств відносяться такі, де середня кількість працівників за фінансовий рік перевищує 250 осіб, а обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік перевищує 100 мільйонів гривень. До середніх

відноситься решта підприємств, у яких чисельність працюючих більше 50, але менша 250 осіб, а величина доходу коливається від 70 до 100 млн грн. [20; 21; 22].

Свій вклад у розвиток економіки вносять також фізичні особи-підприємці, які реєструються в установленому порядку з метою здійснення індивідуальної підприємницької діяльності. Слід підкреслити, що статистична інформація по фізичних особах-підприємцях дуже обмежена, оскільки формується на підставі даних Міністерства доходів і зборів (раніше Державної податкової служби України), що пред'являється фізичною особою як обсяг доходу від реалізації продукції для цілей оподаткування.

Попри те, що динаміка економіки не в останню чергу залежить від діяльності суб'єктів господарювання, що різняться між собою за розмірами та потенціальними можливостями, на даний час результативність роботи

великих, середніх та малих підприємств та їх реальний внесок у розвиток сфери виробництва та послуг досліджуються не достатньо.

## МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення реального вкладу підприємств різних розмірів в економіку та пропорцій, що склалися між ними в частині показників: обсяг випуску та реалізації продукції, капітальні інвестиції, чисельність зайнятих працівників, задіяні активи, власний та залучений капітал, заборгованість, фінансовий результат до оподаткування, чистий прибуток, рентабельність.

## АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематика структурування корпоративного сектора та особливості діяльності різних за розмірами підприємств, залежність обсягів виробництва від кількості працюючих детально досліджувалась І.В. Крючковою. У результаті були виявлені тенденції функціонування так званих "нетипових підприємств", тобто аномальних, які найбільше зосереджені в оптовій торгівлі та посередництві. "Нетиповими підприємствами" вони були названі з тих причин, що декларують надзвичайно великі обсяги виробництва в розрахунку на одного зайнятого. І.В. Крючковою зроблено висновок, що такі підприємства є ланками у мережі, що створені для абсорбції доходів від великих підприємств на користь вузького кола власників через схеми ресурсних та цінових трансфертів, а також повернення ПДВ із державного бюджету [14; 15].

У площині організаційних форм проблематика утворення та діяльності підприємств промисловості різних організаційно-правових форм господарювання досліджується фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень [26]. Що стосується безпосередньо діяльності великих підприємств, надвеликих компаній, то їх перспективи розглядаються в контексті удосконалення механізмів корпоративного управління, формування кластерів, створення вертикально-інтегрованих структур тощо [9; 11; 13; 17].

Але найбільша увага прикута до моделей розвитку малого, середнього підприємництва та їх державної підтримки [8; 10; 16], механізмам державно-приватного партнерства [18]. У правовому полі ухвалено цілу низку законодавчих актів для підтримки малого та середнього підприємництва [1; 3].

## НЕ ВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Індустріальний розвиток економіки спроможні забезпечити виробничі структури, які володіють достатніми обсягами фінансових ресурсів, сучасними основними фондами, освіченим персоналом, мають стратегію підвищення конкурентоспроможності продукції. Оскільки на державному рівні поставлено завдання модернізації усіх сфер життя, для реалізації стратегії структурної перебудови національної економіки необхідно визначити не тільки, які пріоритетні види діяльності необхідно розвивати та надавати їм державну підтримку [2], а й які форми підприємництва (великі, середні, малі) необхідно стимулювати та створювати для їх ефективної

роботи економічні, інституціональні та правові основи. Такий висновок можна зробити, ґрунтуючись на аналізі існуючих пропорцій між великими, середніми, малими підприємствами по ключових показниках та з огляду на те, які пріоритетні галузі необхідно розвивати. Поки що заходи вживаються переважно в частині розвитку малого бізнесу. Тому дослідження пропорцій вкладу різних за розмірами підприємств у національну економіку та результативності задіяних ними ресурсів є актуальним і своєчасним.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

При аналізі тенденцій утворення та функціонування суб'єктів підприємництва різних розмірів та організаційно-правових форм господарювання слід враховувати положення теорії організації, теорії організаційної поведінки, теорії фірми, теорії економічної організації та інших положень інституціональної економічної теорії [4; 7; 12; 19; 23—25]. На практиці великі, середні, малі підприємства можна назвати "фірмами" різних розмірів, яким властиві різні ознаки організації. Організація — це структуроване об'єднання економічних агентів, що мають спільні цілі в процесі виконання статутних функцій з метою отримання певних результатів. Як показали результати нашого дослідження, цілі та результати у великих, середніх та малих підприємств відрізняються.

Вперше поняття "організація" як економічний феномен для побудови своєї теоретичної концепції використав А. Маршал. Цей термін він застосовував на трьох рівнях. На першому рівні "організація" розглядається як здатність впорядковувати складні економічні організми. За висновками вченого організація необхідна, оскільки існує високий рівень диференціації та комплексності економічних явищ, у основі яких лежить поділ праці. Організація сприяє підвищенню продуктивності використання факторів виробництва. На другому рівні А. Маршал ототожнював поняття "організація" із промисловою або індустріальною організацією. На третьому рівні вчений досліджував "ділову організацію", де центральним питанням є оцінка ефективності різних організаційних форм підприємницької діяльності [7]. Такий підхід дозволяє здійснювати дослідження результатів діяльності різних за розмірами підприємств, оскільки саме розмір багато в чому визначає організаційну та правову форму підприємницької діяльності.

Теорія організації включає: класичну (ієрархічну), неокласичну (поведінкову), сучасну (ситуаційну) теорію. Класична теорія організації визначає загальний підхід до організаційних параметрів, це — вивчення анатомії організації, аналіз її структури, розподілу праці, напрямів спеціалізації; оцінка схеми ієрархії повноважень та ділових зв'язків. Неокласична (поведінкова) теорія організації віддає перевагу людині в організації, соціо-психологічним питанням, індивідуальним, груповим взаємозв'язкам, що ґрунтуються переважно на принципах децентралізації повноважень.

Сучасна теорія представляє організацію як відкриту систему, що постійно взаємодіє із різноманітним зовнішнім середовищем. У взаємодії із різними чинниками, організація повинна вміти пристосуватися та створювати умови для постійної діяльності, виконання господарських та соціальних зобов'язань. Виходячи з цьо-

**Таблиця 1. Чисельність зайнятих працівників та обсяги реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємствами різних розмірів в Україні**

	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), млрд грн.</b>					
— великі підприємства	950,5	1344,7	1249,4	1640,3	2045,2
— середні підприємства	1028,0	1177,6	1034,7	1241,5	1422,4
— малі підприємства	440,0	496,7	461,7	484,4	523,6
— фізичні особи-підприємці	153,0	204,9	195,9	230,4	211,2
<b>Всього</b>	<b>2571,5</b>	<b>3223,9</b>	<b>2941,7</b>	<b>3596,6</b>	<b>4202,4</b>
<b>Частка у загальному обсязі реалізованої продукції, %</b>					
— великі підприємства	37,0	41,7	42,5	45,6	48,7
— середні підприємства	40,0	36,5	35,2	34,5	33,8
— малі підприємства	17,1	15,4	15,7	13,5	12,5
— фізичні особи-підприємці	5,9	6,4	6,6	6,4	5,0
<b>Кількість зайнятих працівників, тис. осіб</b>					
— великі підприємства	3440,1	3594,3	3278,7	3305,3	3375,7
— середні підприємства	3482,7	3137,7	2844,2	2572,2	2346,6
— малі підприємства	2324,7	2319,0	2227,4	2145,7	2070,0
— фізичні особи-підприємці	3679,0	3989,0	4223,5	2814,5	2371,4
<b>Всього</b>	<b>12926,5</b>	<b>13040,0</b>	<b>12573,8</b>	<b>10772,7</b>	<b>10163,7</b>
<b>Частка у загальній кількості зайнятих працівників, %</b>					
— великі підприємства	26,6	27,5	26,1	30,7	33,2
— середні підприємства	26,9	24,1	22,6	23,3	23,1
— малі підприємства	18,0	17,8	17,7	19,9	20,4
— фізичні особи-підприємці	28,5	30,6	33,6	26,1	23,3

Джерело: статистичні збірники: "Діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2011 рік" / Державна служба статистики України. — 2012. — 190 с. — С. 19; "Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік" / Державна служба статистики України. — 2012. — 467 с. — С. 31, 347, 398.

го, сучасна теорія організації при розгляді організації як відкритої системи, на відміну від класичного та неокласичного підходів, відстоює ідею, що не існує ідеальної структури або моделі, до якої мають прагнути всі організації. Але кращою структурою організації буде така, яка найбільш повно враховує вплив ситуаційних факторів, що характерні для конкретної країни в конкретний період часу.

До основних ситуаційних факторів, що впливають на формування організаційної структури, сучасна теорія організації відносить: технологію, розміри організації, середовище, стратегію. При цьому кожний із зазначених факторів впливає на формування організаційної структури не тільки прямо, а й опосередковано.

У статті із перелічених ситуаційних факторів нами досліджені окремі економічні пропорції, що випливають із розмірів організації. Фактор технології враховано у широкому розумінні, тобто як процес перетворення входів в організацію (людських, фінансових, фізичних та інформаційних ресурсів) у виходи з організації (обсяги реалізації, прибутки/збитки).

Наукові джерела по теорії організації та теорії фірми [4; 7; 19; 23—25] дозволяють систематизувати залежність окремих виробничих та управлінських процесів від розміру організації. Малі розміри організації — це, зазвичай, менша спеціалізація робіт, менша стандартизація діяльності, більша централізація повноважень, незначна частка в обсягах виробництва продукції (товарів, робіт, послуг), обмежені перспективи розширення виробництва та соціального захисту працівників. Великі розміри організації — це більша спеціалізація робіт та стандартизація діяльності, менша централізація повно-

важень, досить висока частка в обсягах виробництва товарів (послуг), можливість розширення виробництва та капіталізації, вища продуктивність праці, більш широкі можливості соціального захисту працівників. Середні розміри організації мають гірші умови для розвитку, ніж великі, але значно кращі, ніж малі. Фізичні особи-підприємці будують свою діяльність індивідуально, на свій ризик.

На наш погляд, ситуативний чинник "розмір організації" необхідно розглядати у площині декількох складових: управлінської (цілі, стратегія, кадри); виробничої (обсяги виробництва товарів, робіт, послуг); економічної (оцінки задіяних ресурсів, витрат, отриманих результатів). Це значно розширює можливості аналізу факторів теорії організації та створює умови для оцінки впливу чинників організації на економічну динаміку.

Поняття "економічна теорія організації" у наукову практику було введено у 1986 році Дж.Барні та У.Оучі для дослідження організацій та організаційних феноменів на базі синтезу концепцій теорії організації, організаційної поведінки та мікроекономіки.

До низки економічних моделей, що були розроблені у 70—80 рр. 20 ст. відносять теорію трансакційних витрат, теорію агентських угод та еволюційну теорію економічних змін. Дж.Барні та У.Оучі в роботі "Економічна теорія організації" розширили можливості аналізу концептуальними підходами, що охоплюють складові: "структура — поведінка — результат". Як відмічає В.С. Катькало [12], у 1990 роках економічна теорія організації збагатилася ресурсною теорією фірми. Таким чином, це дало змогу сформулювати платформу для визначення залежності між структурою і розміром організації, ресурсами, цілями (лінією поведінки), виробничими і фінансовими результатами.

Економічна теорія організації визнає той факт, що організація (фірма) є ключовою одиницею, де ухвалюються економічні та управлінські рішення. Крім того, теорія розглядає фірму як суб'єкт, що має індивідуальні ознаки, свою лінію поведінки, цілі, результати. Таким чином, економічна теорія організації створює умови для проведення аналізу економічної ефективності діяльності фірм залежно від багатьох чинників — організаційних, ресурсних, інституційних, поведінкових.

На основі статистичної інформації, що крім суб'єктів господарювання різних розмірів включає також фізичних осіб-підприємців України, нами розраховані пропорції їх вкладу у виробництво продукції (товарів, робіт, послуг). Розподіл кількості зайнятих показав (табл. 1), що у 2011 році із загальної чисельності працівників 10,16 млн осіб на великих підприємствах працювало 33,2%; на середніх — 23,1%; на малих — 20,4%; фізичні особи-підприємці охоплюють 23,3% всього працюючого населення.

**Таблиця 2. Основні показники діяльності великих, середніх та малих підприємств України**

	Підприємства		
	великі	середні	малі
<b>Загальна кількість підприємств, %</b>			
2007	0,4	5,9	93,7
2008	0,5	6,2	93,3
2009	0,4	5,3	94,3
2010	0,5	5,9	93,6
2011	0,6	5,7	93,7
<b>Кількість зайнятих працівників, %</b>			
2007	37,2	37,7	28,1
2008	39,7	34,7	25,6
2009	39,3	34,0	26,7
2010	41,5	31,5	27,0
2011	43,3	30,1	26,6
<b>Кількість найманих працівників на одному підприємстві, осіб</b>			
2007	2263	142	6
2008	2047	128	6
2009	2020	132	6
2010	1849	125	6
2011	1695	122	6
<b>Середньомісячна заробітна плата, грн.</b>			
2007	1786,07	1125,51	771,63
2008	2300,31	1488,51	1038,66
2009	2476,95	1484,83	1109,13
2010	2909,35	1866,25	1244,22
2011	3426,40	2221,31	1520,17
<b>Обсяг реалізованої продукції, %</b>			
2007	39,3	42,5	18,2
2008	44,5	39,0	16,5
2009	45,5	37,7	16,8
2010	48,7	36,9	14,4
2011	51,3	35,6	13,1
<b>Валові капітальні інвестиції, %</b>			
2007	47,5	30,4	22,1
2008	50,5	27,9	21,6
2009	51,5	28,8	19,7
2010	57,0	27,0	16,0
2011	57,9	28,0	14,1

Джерело: статистичний збірник "Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік" / Державна служба статистики України. — 2012. — 467 с. — С. 339, 347, 359, 371, 398, 416.

Що стосується їх вкладу в обсяги виробництва та реалізації продукції, то тут пропорції інші. Внесок великих підприємств у 2011 році був на рівні 48,7%; середніх — 33,8%; малих — 12,5%; фізичних осіб-підприємців — 5%.

Необхідно звернути увагу, що суб'єкти малого підприємництва, до яких органи статистики відносять малі підприємства та фізичних осіб-підприємців у 2011 році охоплювали 43,7% всього зайнятого населення, у той час як їх спільний вклад у виробництво продукції становив лише 17,5%.

На середніх підприємствах було зайнято 23,1% працівників, а вклад у обсяги виробництва продукції значно вищий — 33,8%. На великих підприємствах працювало 33% при вкладі у обсяги виробництва та реалізації продукції 48,7%. Найбільш помітні диспропорції можна простежити між кількістю фізичних осіб-підприємців (23,3%) та їх реальним вкладом (5% у загальних обсягах реалізації продукції).

Необхідно підкреслити, що наведені у таблиці 1 дані обмежені тим переліком співставних і однакових показників по великих, середніх, малих підприємствах і фізичних осіб-підприємців, які наводяться в офіційній статистиці [21; 22].

Що стосується можливостей порівняння великих, середніх і малих підприємств, то дані представлені більш широко. І це дає змогу проаналізувати пропорції між підприємствами різних розмірів із врахуванням обсягів реалізованої продукції, величини заробітної плати на одного працюючого, капітальних інвестицій, задіяних ресурсів, фінансових результатів (утворених боргів, отриманих прибутків (збитків), рентабельності).

Порівняння динаміки показників за п'ять років у розрізі великих, середніх та малих підприємств (табл. 2) дає підстави зробити висновок, що великі підприємства мають кращі результати. Зокрема, у 2011 році вони при частці у загальній кількості суб'єктів економіки 0,6% створили робочі місця для 43,3% від усіх працюючих, забезпечили найвищий рівень заробітної плати, виробили та реалізували понад 51% всього обсягу продукції, освоїли понад 57% валових капітальних інвестицій. Середні підприємства при кількості зайнятих 30%, реалізували 35,6% продукції, забезпечили 28% валових капітальних інвестицій. Таким чином, можна констатувати певні переваги для національної економіки діяльності великих та середніх форм організації підприємницької діяльності.

Оскільки методологічні підходи економічної теорії організації дають можливість проаналізувати залежність між структурою і розміром організації, задіяними ресурсами, виробничими і фінансовими результатами, слід доповнити аналіз показниками, що представлені в таблиці 3.

Розраховані на основі даних таблиці 3 пропорції показали, що при вкладі у загальні обсяги реалізації продукції 13,1%, у валові капітальні інвестиції 14,1%, малі підприємства акумулювали понад 30% від усіх фінансових ресурсів в країні (табл. 4). Тобто завдяки державної протекціоністської політиці підтримки малого підприємництва, вони мають найкращий доступ до усіх джерел фінансових ресурсів. Крім того, малі підприємства акумулювали фінансових ресурсів із власних та залучених джерел на 12% більше, ніж середні підприємства. У порівнянні із великими підприємствами, у малих підприємств зосереджено фінансових ресурсів на 23% менше.

Зокрема, для випуску та реалізації 13,1% від усього обсягу продукції у розпорядженні малих підприємств у 2011 році знаходилося 34,1% усіх довгострокових кредитних ресурсів із різних джерел (включаючи комерційний кредит, непогашену заборгованість бюджету та ін.), 32% поточних кредитних ресурсів. Крім того, малі підприємства задіяли у якості джерел фінансування своєї діяльності 29,5% всього капіталу, що сформований на ендогенній (власній) основі та налічується в економіці. Із усіх необоротних та оборотних активів на малі підприємства припадало 31,2%.

Водночас, при тому, що малі підприємства відволікли для організації своєї діяльності майже третину від усіх фінансових ресурсів та активів, економіці в цілому вони принесли збитки. Фінансовий результат до оподаткування по малих підприємствах України в 2011 році був від'ємним і становив — 6,77 млрд грн., а від'ємним чистий прибуток після оподаткування — 12 млрд грн. Крім того, малі підприємства утворили майже третину боргів у складі як дебіторської, так і кредиторської заборго-



Таблиця 3. Порівняння ресурсів, витрат і результатів діяльності великих, середніх і малих підприємств України у 2011 році

	Всього	Підприємства		
		великі	середні	малі
Загальна кількість підприємств	100,0	0,6	5,7	93,7
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	7793,1	3375,7	2346,6	2070,0
<b>Задіяні активи</b>				
Усі види активів, млн грн.	4676101,8	1899560,5	1320462,3	1456079,0
необоротні активи, млн грн.	2050959,6	888342,0	597935,2	564682,4
оборотні активи, млн грн.	2584162,5	994920,5	713302,3	875939,7
<b>Джерела фінансових ресурсів</b>				
Власний капітал, млн грн.	1586284,7	673643,1	444588,0	468053,6
Довгострокові зобов'язання, млн грн.	774664	306304,4	208344,4	260015,2
Поточні зобов'язання, млн грн.	2183258,9	861224,1	623329,3	698705,5
<b>Операційні витрати</b>				
Загальний обсяг операційних витрат	3834914,9	1950936,8	1369076,2	514901,9
<b>Виробництво та інвестиції</b>				
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн.	3991239,4	2045185,8	1422415,4	523638,2
Валові капітальні інвестиції, млн грн.	230618,1	133442,2	64716,2	32459,7
<b>Утворені борги</b>				
Дебіторська заборгованість, млн грн.	1499971,5	597840,3	430345,7	471785,5
Кредиторська заборгованість, млн грн.	1839503,5	724003,7	520444,9	595054,9
<b>Фінансовий результат</b>				
Фінансовий результат до оподаткування,	118605,6	100311,5	25061,8	- 6767,7
прибуток, млн грн.	255545,9	147435,1	63787,5	44323,3
збиток, млн грн.	136940,3	47123,6	38725,7	51091,0
Чистий прибуток (збиток) після оподаткування), млн грн.	67797,9	64245,7	15557,8	- 12005,6
прибуток	208896,3	114168,7	54580,2	40147,4
збиток	141098,4	49923,0	39022,4	52153,0
Рентабельність операційної діяльності, %	5,9	6,1	5,5	5,6
Рентабельність усієї діяльності, %	3,1	1,5	-1,8	1,8

Джерело: статистичний збірник "Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік" / Державна служба статистики України. — 2012. — 467 с. — С. 347, 371, 378, 382, 383, 386, 394, 400, 416, 420, 422, 427, 432, 433.

Таблиця 4. Пропорції ресурсів, витрат і результатів діяльності великих, середніх і малих підприємств України у 2011 році

	Підприємства		
	великі	середні	малі
<b>Зайнятість</b>			
Кількість підприємств	0,6	5,7	93,7
Кількість зайнятих працівників	43,3	30,1	26,6
<b>Вклад у виробництво та інвестиції</b>			
Обсяг реалізованої продукції	51,3	35,6	13,1
Валові капітальні інвестиції	57,9	28,0	14,1
<b>Задіяні активи</b>			
Усі види активів	40,6	28,2	31,2
- необоротні активи	43,3	29,2	27,5
- оборотні активи	38,5	27,6	33,9
<b>Джерела фінансових ресурсів</b>			
Власний капітал	42,5	28,0	29,5
Довгострокові зобов'язання	39,5	26,9	34,1
Поточні зобов'язання	39,5	28,5	32,0
<b>Співвідношення ресурсів - витрати</b>			
Пропорції між операційними витратами та фінансовими ресурсами із різних джерел	105,8	107,3	36,1
<b>Утворені борги</b>			
Дебіторська заборгованість (заборгованість підприємству)	39,9	28,7	31,4
Кредиторська заборгованість (заборгованість підприємства)	39,4	28,3	32,3
<b>Фінансовий результат, млрд грн.</b>			
Фінансовий результат до оподаткування	100,3	25,06	- 6,77
Чистий прибуток (після оподаткування)	64,24	15,56	- 12,0

Джерело: розраховано на основі показників таблиці 3.

ваності. Слід звернути увагу, що досліджуючи результати діяльності малого бізнесу в Росії, А. Віленський в статті "Парадокс підтримки малого бізнесу: переважні результати кризи" робить висновок, що провал сфери діяльності малого бізнесу спостерігається на фоні її потужної фінансової та адміністративної підтримки урядом. Бездумне копіювання зарубіжного досвіду призводить до розбазарюванню бюджетних коштів. Російські малі підприємства явно не справляються з народно господарськими завданнями — підвищити інноваційність і кардинально покращити діяльність ЖКГ. Криза показала, що малий бізнес навіть не взмозі демпфувати безробіття [6, с. 152, 153, 154].

На цьому фоні великі та середні підприємства формують для національної економіки більш продуктивні результати. Не випадково Г. Клейнер підкреслює визначну роль підприємств, тобто організацій, які самостійно здійснюють у ринковому середовищі процеси виробництва, реалізації продукції і мають при цьому позитивні результати [5, с. 85].

Очевидно, що на даний час у площині діяльності різних за розмірами підприємств відсутня необхідна інституціональна рівновага, як наслідок спостерігаються значні диспропорції між розмірами організацій, обсягами задіяних ресурсів, витратами та результатами. Тому до проблем функціонування великих, середніх, малих підприємств, правилам та умовам їх утворення, сфер діяльності та отриманим результатам, має бути посилена увага як з боку науковців, так і урядових структур.

## ВИСНОВКИ ТА НАПРЯМИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Порівняння показників суб'єктів економіки в контексті "ресурси — витрати — результати" у розрізі діяльності великих, середніх і малих підприємств показало, що різні за розмірами економічні агенти здійснюють кардинально різний вклад у національну економіку. Найнижчу частку порівняно із задіяними ресурсами, забезпечує малий бізнес, утворюючи при цьому значні збитки та борги. Тому стимулювання розвитку малого підприємництва не повинно переслідувати мету лише створен-

ня ефекту зайнятості та великої кількості робочих місць. Тим більше, що переважна частина суб'єктів малого підприємництва працює в торговельно-посередницькій сфері. У цьому аспекті можна навести приклад Німеччини, де програма розвитку малого бізнесу спрямована на пріоритетну підтримку наукоємних виробництв [10, с. 232].

Враховуючи, що Україна взяла курс на модернізацію національної економіки, що передбачає розвиток індустріальних галузей, на державному рівні доцільно розглянути питання щодо стимулювання зайнятості на середніх, а особливо на великих підприємствах, які мають більш реальні перспективи інноваційного розвитку. У науковому плані доцільно дослідити мотиви та фактори поведінки різних за розмірами підприємств у виробничому процесі, на ринках, соціальній сфері, розподілі фінансових потоків тощо. Необхідно також розробити заходи з метою кардинальної зміни інституціонального середовища діяльності різних за розмірами суб'єктів підприємництва, що мають включати основоположні соціальні, економічні та юридичні правила для більш ефективного виробництва, обміну, розподілу та споживання суспільних благ.

Література:

1. Закон України від 22.03.2012 № 4618 "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Закон України від 8.09.2011 № 3715 "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>
3. Про затвердження плану заходів з виконання у 2013 році "Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.02.2013 № 64-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>
4. Акулов В.Б. Теория экономической организации / В.Б. Акулов / Флинта; НОУ ВПО "МПСИ", 2012. — 243 с.
5. Безшура А.Ю. Институциональный подход до визначення змісту поняття "організація" / А.Ю. Безшура // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 9. — С. 82—86.
6. Виленский А. Парадокс поддержки малого бизнеса: предварительные итоги кризиса / А. Виленский // Вопросы экономики. — 2011. — № 6. — С. 149—155.
7. Вольчик В.В. Теория экономических организаций / В.В. Вольчик [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures7.htm>
8. Гварлиани Т.Е. Малый и средний бизнес: европейский опыт и российская действительность / Т.Е. Гварлиани, Е.К. Воробей // TERRA ECONOMICUS. — 2011. Том 9. — № 4. Часть 3. — С. 231—234.
9. Гончар К.Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации?: Препринт WP1/2009/02 / К.Р. Гончар: Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2009. — 48 с.
10. Далакова Л.М. Опыт организации инвестиций для малого предпринимательства в экономически развитых странах / Л.М. Далакова // TERRA ECONOMICUS. —

2011. — Том 9. — № 4. Часть 2. — С. 48—51.

11. Долгопятова Т.Г. Развитие российской модели корпоративного управления в 2000-е годы: эмпирический анализ изменений на микроуровне: Препринт WP1/2010/06 / Т.Г. Долгопятова; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 48 с.
12. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления / В.С. Катькало. — Санкт-Петербург, 2006. — 548 с.
13. Колесніков Д.В. Створення вертикально-інтегрованих структур у державному секторі економіки та їх роль у забезпеченні економічної безпеки України / Д.В. Колесніков // Стратегічні пріоритети. — 2011. — № 3 (20). — С. 76—82.
14. Крючкова І.В. Макроструктурні фактори розвитку економіки України та Закон золотого перерізу / І.В. Крючкова // Економіст. — 2005. — № 9. — С. 26—30.
15. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України: [монографія] / І.В. Крючкова. — К.: Наукова думка, 2004. — 316 с.
16. Ляпін Д.В. Основні моделі розвитку малого підприємництва в Україні / Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. — 2011. — № 3 (20). — С. 90—95.
17. Молдован О.О. Вертикальна інтеграція як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств чорної металургії України / О.О. Молдован // Стратегічні пріоритети. — 2009. — № 2 (11). — С. 145—151.
18. Павлюк А.П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А.П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. — 2012. — № 3 (24). — С. 38—45.
19. Радаев В.В. Экономическая социология: курс лекций / В.В. Радаев. — М.: Аспект Пресс, 1997. — 368 с.
20. Статистичний щорічник України за 2011 рік. Державний комітет статистики України, 2012. — К.: Август-Трейд. — 559 с.
21. Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2011 рік" / Державний комітет статистики України, 2012. — 190 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
22. Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік" / Державний комітет статистики України, 2012. — 467 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
23. Сторчевой, М.А. Экономическая теория фирмы: систематизация / М.А. Сторчевой [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://institutiones.com/general/2097-ekonomicheskaya-teoriya-firmy>
24. Тамбовцев В.Л. Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие / В.Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. Том 8. — 2010. — № 1. — С. 5—37.
25. Шаститко А.Е. Экономическая теория организаций / А.Е. Шаститко. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 303 с.
26. Щодо пріоритетів раціоналізації організаційно-правових форм господарської діяльності у промисловості / Національний інститут стратегічних досліджень / Аналітична записка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://niss.gov.ua>

*Стаття надійшла до редакції 30.07.2013 р.  
Інвестиції: практика та досвід № 17/2013*