

С. Г. ДРИГА*Український фонд підтримки підприємництва, м. Київ*

МАКРОРІВНЕВІ ТА ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ФУНКЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СЦЕНАРНІ ДРАЙВЕРИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 138–146

Аналізується сценарно-програмний характер державної політики підтримки та розвитку малого бізнесу в світі як невід'ємної складової національних систем підприємництва.

Із самого початку українських реформ важлива роль малого підприємництва у відродженні вітчизняної економіки визнається практично всіма науковцями і фахівцями-практиками. І декларацій з цього приводу досить багато. Уряди, змінюючи один одного, незмінно приймали документи, покликані продемонструвати їх прагнення підтримати малий бізнес, і навіть інколи намагалися їх виконати. Актуалізована ця тематика й сьогодні, напередодні президентських виборів в Україні, всіма без винятку кандидатами на вищій державний пост країни. Однак слід відверто визнати, що малий бізнес в Україні, як невід'ємна складова національної системи підприємництва, досі не відбувся і має лише теоретичні шанси (за умови подальшої відсутності прогнозованої державної політики його розвитку) на набуття ним тих параметричних стандартів, які визначають його роль, місце та функції в економічних системах провідних країн світу. Вульгарне уявлення про всемогутність ліберальної економіки та другорядну роль держави у формуванні умов щодо забезпечення відтворювальних процесів у суспільно значущому напрямку, “нав'язаному” суспільству незмінним державним істеблшментом упродовж майже двадцяти років, так і не привело до автоматичної трансплантації моделей ефективного економічного розвитку цивілізованого західного зразка у вітчизняну систему господарювання. Не відбулося в Україні й становлення національної системи підприємництва зі всіма сучасними її структурними атрибутами — соціально орієнтованим середнім та малим підприємством.

Мале підприємство як невід'ємна складова національної системи господарювання виникло як суспільно-економічне явище, пов'язане з процесом його прогнозованого конструювання державним менеджментом у форматі перманентних програм цільового розвитку. Можна стверджувати, що сучасна роль, місце та функції малого підприємництва в національних економіках є спланованим і очікуваним результатом, що характеризує високий рівень державного втручання у прогнозування економічних здобутків. Тому при формуванні ефективної державної політики щодо становлення та подальшого розвитку малого підприємства вкрай важливо розуміти історико-логічний аспект цієї проблеми.

До середини минулого століття підприємство розглядалося науковцями як однорідна сукупність господарюючих суб'єктів (акторів). Ця однорідність детермінувалася лише гомогенними ознаками всіх підприємств, що склали національні системи господарювання тих часів незалежно від нормативно-правової форми їх створення та від кількісних параметрів їх організаційно-виробничої діяльності: чисельності зайнятих на підприємствах робітників та обсягів реалізованої продукції. Це цілком логічно пояснюється тим, що перші наукові погляди на підприємство збігалися зі становленням економічної теорії як самостійної науки і спиралися на ту саму дрібнотоварну форму ринкового господарювання в економічній системі, що набирала сили. Історично і логічно дрібнотоварна організація господарювання була первинною, вихідною фор-

мою, що відіграла роль необхідної передумови створення ринкового середовища та виконувала структуроутворюючу місію в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Тобто на той час не було передумов визначення підприємництва як складної, внутрішньо диференційованої системи, складові якої мають якісні гетерогенні характеристики.

Але пояснення щодо гомогенної однорідності дрібнотоварного господарювання тих часів потребують відповіді на низку питань стосовно виникнення та обґрунтування теоретичних концептів підприємництва як нового суспільно-економічного явища: чи достатньо було для теоретиків-першопроходців емпіричного матеріалу відносно процесів, що відбувались у середовищі лише дрібнотоварних виробників, для того, щоб так фундаментально викласти базові поняття про роль, функції та місце підприємництва в процесі економічного розвитку національного господарства? Чому їх концептуальні конструкції поглядів на підприємництво у повному обсязі виявилися лише у форматі великого підприємництва, що щоденно підтверджується і у наш час? Чи не вбачали вони серед однорідної дрібної маси товаровиробників паростки майбутньої всеохоплюючої організаційної форми товаровиробництва – великого підприємництва, яке й було їх об'єктом наукової уваги?

Логіка еволюції концепції підприємництва, з початку свого зародження і до кінця першої половини ХХ ст., послідовно вела її авторів до визначення великого підприємництва як єдиного провідника еволюційних змін у форматі інноваційного розвитку суспільства.

У біографіях економістів-теоретиків, творчість яких припадала на період до епохи індустріального етапу суспільного розвитку, прослідковується той факт, що переважна більшість їх мала власний практичний досвід господарювання у ринкових умовах. Особливо це стосується найбільш потужних фундаторів концепції підприємництва Р. Кантільона та Ж.-Б. Сея, які найбільш детально структурували та системно виклали теоретичні засади підприємництва, які й стали базовими для всіх інших послідовників.

Відомо, що Р. Кантільон, маючи освіту банкіра, все своє життя працював в англійських і французьких банках, тобто був професійним фахівцем. Національні банки, порівняно з іншими суб'єктами господарювання, у цей час були великими підприємствами та налагоджували перші інтеграційні зв'язки з банками інших країн.

Говорячи сучасною мовою, масштаби, механізми й технології щодо отримання прибутків на таких підприємствах суттєво відрізнялися від умов, в яких знаходилася переважна більшість дрібнотоварних виробників. Кмітливий розум Р. Кантільона, помножений на фахову освіту та досвід, не помітити таких фактів не міг.

Ще до того, як Ж.-Б. Сей успадкує родинну торговельну справу та почне здобувати університетську освіту, він розпочне отримувати практичні знання щодо ефективного ведення господарства, працюючи помічником у батька. З позицій сучасності їхній торговий бізнес являв собою торговельну мережу на зразок сучасних українських “Фуршетів”, “Великих кишень” або “Метро”, звісно, з необхідною кореляцією у часі. Але це був великий торговий бізнес, внутрішні чинники розвитку якого ніяким чином не подібні до дрібнотоварної торгівлі. Таким чином, є достатньо вагомим аргументів вважати, що економічні погляди і Р. Кантільона, і Ж.-Б. Сея формувалися під значним впливом їхнього власного досвіду роботи на великих підприємствах, на чому й ґрунтувалися базові положення концепції підприємництва.

Апофеоз великого бізнесу, цілеспрямована інноваційна діяльність якого набула сакрального значення, припадає на третій технологічний уклад у розвитку цивілізації – індустріальний етап (приблизно з 1880 р. до 1930 р.). Проте починаючи з 30-х років минулого сторіччя у розвитку підприємництва спочатку у США, а з 50-х років і у Західній Європі стають помітними і в подальшому все відчутнішими біфуркаційні процеси, пов'язані з появою, поряд з великим підприємством, малих форм організації виробництва та надання послуг. До цього малим підприємствам не приділяла увагу економічна наука, вона розглядала їх як традиційну дрібнотоварну форму господарювання. Все змінилося у післявоєнний період, коли з'явилися спеціальні державні програми підтримки малого бізнесу. Це зумовило активізацію наукових досліджень в цьому напрямку, до якої підключилися спеціалісти в галузі економіки, менеджменту, маркетингу та права, які крок за кроком стали досліджувати специфічні особливості малого підприємництва, його місце, роль та функції в економічній системі господарювання.

Треба чітко уявляти, що поява малих підприємств як нових економічних гравців у конкурентно-ринковому просторі відбулася не згідно з послідовною еволюцією економічного базису суспільства, як це відбулося з феноменізацією великих підприємств, а стала результатом змін

у надбудовних процесах організації соціально-економічного розвитку держав, що набуло системного характеру на початку другої половини минулого століття. Саме мистецтву державного менеджменту мале підприємництво зобов'язане своїм народженням у тому сучасному розумінні, в якому воно існує та розвивається, а традиційне до того часу уявлення про підприємництво як однорідну сукупність було зруйновано появою нової якості — системи підприємництва. Біфуркація підприємництва на велике та мале вимагала визначення їх класифікаційних ознак за кількісними параметрами. Міжнародна та національна статистика визначає лише два кількісних критерії щодо визначення масштабу підприємства: 1) порогове визначення чисельності найманих працівників на підприємстві; 2) порогове значення одного-двох фінансових показників, що дає підстави відносити підприємства до малого бізнесу. Для великих підприємств ці ж критерії визначають стартові (мінімальні) параметри щодо віднесення їх до категорії великих. Інтервал, що існує між пороговими критеріями оцінки підприємств як малих і стартовими критеріями оцінки підприємств як великих, став параметральною базою щодо визначення підприємств, які за чисельністю найманих робітників та фінансовими показниками знаходяться в межах між малими та великими підприємствами, а тому мають назву середніх підприємств.

Таким чином, визначення кількісних критеріїв оцінки розмірів підприємств та обсягів їх господарської діяльності слугує базою щодо класифікації їх як малих, середніх та великих підприємств. Виходячи з цього сучасне підприємництво розглядається як система, структура якої репрезентується вказаною тріадою підприємств.

Більшість країн світу виокремлюють малі підприємства як самостійну категорію суб'єктів господарювання, проте аналіз законодавчо-нормативної бази різних країн щодо сприяння розвитку підприємств малої економіки засвідчує, що єдиних параметрів визначення малих підприємств не існує. Кожна країна формує свої нормативні показники визначення малих підприємств виходячи з рівня економічного розвитку країни, стану структурних параметрів національних систем підприємництва, завдань, які ставить і вирішує держава як відносно розвитку малих підприємств, так і збільшення питомої ваги їх економічного ефекту у зростанні національної економіки.

Так, у США критерій кількості робітників, що визначає малу форму організації підприємства,

коливається, згідно з галузевою належністю, від 100 до 1000 осіб, а в окремих випадках — до 1500 осіб. Фінансовим критерієм є прийнятий річний обсяг валового доходу, який коливається від 750 тис. дол. до 20 млн дол. [4]. У Канаді до малих підприємств у сфері послуг відносять підприємства з чисельністю зайнятих до 49 осіб і обсягом річного доходу до 5 млн дол., а у виробництві — відповідно до 99 осіб і до 10 млн дол. У Японії кількість найманих працівників на малих підприємствах у сфері послуг не повинна перевищувати 100 осіб, а у роздрібній торгівлі — 50 осіб, при цьому статутний капітал в обох випадках не може перевищувати 474 тис. дол. Малі підприємства в оптовій торгівлі теж обмежуються чисельністю найманого персоналу до 100 осіб, хоча статутний капітал при цьому дозволяється збільшувати удвічі. Для стимулювання мотивації малих підприємств здійснювати свою господарську діяльність у сфері матеріального виробництва уряд Японії значно розширив базу щодо кількості найманих працівників на таких підприємствах та збільшив статутний капітал відповідно до 300 осіб і до 2844 тис. дол. У Китаї малими вважають підприємства, де зайнято до 99 осіб, а середніми — від 100 до 999 осіб. В Індії чітко не регламентується чисельність найманих працівників на малих підприємствах, а в якості основного фінансово-економічного показника щодо їх визначення прийнята середньорічна вартість активної частини основних фондів [6].

У Європі нові стандарти визначення мікро-, малих і середніх підприємств були прийняті та рекомендовані до використання у національних нормативних документах країн — членів ЄС з 1 січня 2005 р. Згідно з цими стандартами межа для середніх підприємств встановлена від 50 до 249 осіб при річному обороті, що не перевищує 50 млн євро, і балансі підприємства до 43 млн євро, межа для малих підприємств — від 10 до 49 осіб при річному обороті та балансі до 10 млн євро, для мікропідприємств — кількість найманих працівників обмежена до 10 осіб, а граничний обсяг обороту та балансу не може перевищувати 2 млн євро [5].

Виходячи з досвіду ЄС Верховною Радою було прийнято Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18 вересня 2008 р. № 523-VI, в якому визначено, що малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий)

рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн. Великими визнаються такі підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує 100 млн грн [2]. Орієнтація вітчизняних законодавців і державних управлінців на досвід західноєвропейської цивілізації — це, безумовно, позитивний факт. Проте поспішність та недалекоглядність, з якою в українських реаліях приймаються подібні рішення, швидко призводять їх до неадекватного стану щодо відповідності європейським нормам.

Коротка історія прийняття та дії згаданого Закону поповнила сумну “скарбницю” помилок державного менеджменту. Прийняття будь-якого критеріального вартісного показника, що базується на національній валюті, можливо лише за однієї умови — її конвертаційної стійкості. Українська валюта такою стійкою конвертованістю, на жаль, не володіє, тому її висока вразливість виявилась одночасно з початком світової кризи, яка стала катализатором наших власних накопичених економічних прорахунків. Паритетне співвідношення євро до гривні, що склалося на кінець 2009 р. (1 до 12), фактично зменшило граничну межу обсягів реалізації вітчизняних підприємств на 40 %, що в абсолютних цифрах складає для малих суб’єктів підприємницької діяльності (СПД) приблизно 5,8 млн євро проти 10 млн євро на час прийняття Закону, а для середніх СПД — менше 8,3 млн євро проти 14 млн. Це означає, що за обсягами реалізованої продукції класифікація вітчизняних підприємств як великих починається за межею 8,3 млн євро. Згідно з європейськими стандартами економічний потенціал середніх підприємств має верхню межу обсягу обороту у 50 млн євро, перевищення якого є прерогативою вже великих підприємств.

Розширення порогових параметрів щодо віднесення підприємств до малих та середніх у Європейському співтоваристві пов’язано не тільки з визнанням зростання їх потужності та питомої ваги у ВВП країн — учасниць ЄС, а диктується необхідністю посилювати конкурентоспроможність континентальних економік. Це пояснюється тим, що, згідно з вимогами СОТ щодо підтримки балансу світової конкуренції між великими національними корпоративними підприємствами у глобалізованій економіці, державам заборонено сприяти їх розвитку шляхом спеціальних на-

ціональних програм бюджетної підтримки. Для малих та середніх підприємств таких обмежень не визначено. Це означає, що нові європейські параметри малих та середніх підприємств надають більші переваги країнам — учасникам ЄС у розширенні горизонтів національних програм сприяння їх розвитку, підвищенні конкурентоспроможності вироблених на них товарів і наданих послуг, підтримці виробників експортноорієнтованої продукції, збільшенні обсягів інвестування у дослідження та розробку інноваційних товарів, техніки та технологій.

Європейські намагання вдосконалювати континентальні кількісні стандарти визначення підприємств малого бізнесу та різні підходи щодо їх визначення в інших країнах світової економічної системи не пояснюють причин, через які мале підприємництво набуло такої пильної уваги державного управління у другій половині минулого сторіччя та стало його спеціальним об’єктом економічної політики. Верифікація будь-якого суспільного явища на предмет його значення у процесі прогресуючої еволюції суспільного розвитку може відбутися лише у площині оцінки його суспільної корисності. Саме з такої позиції стають зрозумілими поява й поширення малого підприємництва як невід’ємної складової загальної системи підприємництва, його роль у привнесенні в економічну систему принципів демократизації та роль стабілізатора відносин у соціально-політичній системі, ефективний вплив на показники динаміки росту національного господарства та загальний хід еволюційного економічного розвитку суспільства. З цього витікає і розуміння того, що мале підприємництво охоплює питання економічного і соціально-політичного характеру макроскопічного рівня і з цієї причини стає цільовою сферою державних інтересів та управління.

Суспільна корисність малого підприємництва у національній економічній системі виявляється через різні його функції, які можна систематизувати як макрорівневі та інструментальні функції економічного та суспільно-політичного значення (рис. 1).

Концентрація акцентів у питаннях вибору орієнтирів суспільно-економічного розвитку саме на малих формах підприємницької діяльності у сучасній економіці пов’язана з якісними характеристиками, що їм притаманні. Мале підприємництво є складовою загальнонаціональної системи підприємництва у будь-якій країні, оскільки пов’язане з цією системою родовими ознаками, функціональна класифікація яких визначена у



Рис. 1. Функціональні характеристики суспільної корисності малого підприємництва

загальній концепції підприємництва. Проте якісні ознаки малого підприємництва виявляються через його специфічні видові функції, суспільна реалізація яких визначає його специфічні особливості як форми господарювання, місце та роль у національній економічній системі.

Найважливішою економічною функцією малого підприємництва макрорівневого значення для національної економіки є його місія щодо утримання ринково-конкурентних засад в економіці. До цієї ж групи належать такі притаманні малому підприємству економічні функції, як скорочення безробіття та збільшення обсягів ВВП. Інноваційно спрямований економічний розвиток провідних країн світу, що відбувається в останні два-три десятиліття, визначив його як ще одну специфічну функцію малого підприємництва.

Інновації потребують значних капітальних витрат, обсяги яких збільшуються під тиском глобалізованої конкурентної світової економіки. Проте гнучкість малого підприємства, його менша собівартість організації виробничого та науково-дослідного процесів привернули увагу як приватного великого капіталу, так і державного управління. Сучасні великі корпоративні компанії використовують механізм штучного відокремлення від основного виробництва самостійних науково-дослідних структур у формі малих підприємств. Це дає змогу великому бізнесу сконцентрувати витрати на наукові та дослідницько-конструкторські розробки за межами основного виробництва, не порушуючи врівноважену

конкурентну ціну, що склалася відносно традиційних продуктів, швидше проводити пошук та апробацію новітніх товарів, техніки, технологій та у подальшому імплементувати ці нововведення у власне виробництво з метою отримання підприємницьких надприбутків.

Інструментальними економічними функціями малого підприємництва, що забезпечують реалізацію макрорівневих функцій, є їх націленість на всі сфери господарської діяльності, включаючи й малоефективні, які, як правило, не потрапляють в коло економічних інтересів великого бізнесу. Заповнення малими підприємствами малоефективних сфер господарської діяльності вимагає адекватного збільшення робочих місць, вартість створення яких значно поступається вартості робочих місць, що створюються у великому бізнесі. На відміну від великого, мале підприємство у переважній більшості його форм доступне багатьом, оскільки не потребує значних первісних капіталовкладень. Малі підприємства здатні оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, надаючи ринковій економіці підвищену мобільність, гнучкість й еластичність, та забезпечувати необхідний рівень рентабельності у виробництві тих товарів, які є економічно не вигідними для підприємств великого бізнесу. Невисока капіталоємність та короткі строки створення нового підприємства або реконструкції існуючого у порівнянні з вартісними та часовими витратами великих підприємств надають малим підприємствам значні переваги як активної форми поши-

рення та розвитку конкурентно-ринкових відносин в економіці.

Це свідчить про те, що функція малого підприємства щодо створення нових й реконструкції існуючих підприємств та додаткових робочих місць має практичне значення при реалізації державних соціально-економічних програм формування економіки ринкового типу та зниження рівня безробіття.

Очевидна й функціональна специфіка малого підприємства протидіяти тенденції монополізації ринку великими підприємствами. Поширеність підприємств малої економіки у всіх сферах господарства як економічних акторів змушує коригувати антимонопольне законодавство на принципах рівноправності відносин усіх суб'єктів господарювання та доповнювати його механізмами децентралізованого регулювання. Таким чином, охоплюючи всі сфери народного господарства, малі підприємства розширюють й утримують його ринково-конкурентний стан, що, по суті, є їх інструментальною функцією обмежувати у такій спосіб тенденції до монополізації економіки.

Найважливішою *соціально-політичною* функцією малого підприємства на макрорівні є ствердження демократичних принципів упорядкування суспільства в економічній сфері шляхом поширення принципу економічної свободи (інструментальна функція).

Реалізація принципу економічної свободи своїми коріннями зв'язує сучасне мале підприємство з періодом становлення дрібнотоварних форм господарювання в умовах вільного ринку. Проте певний ренесанс дрібних форм господарювання у формі малих підприємств відбувається у наш час на іншому, більш складному витку еволюційної спіралі розвитку цивілізації. Зростаючі темпи розвитку малого підприємства за останні десятиліття, що у провідних країнах світу засвідчують, що цей розвиток забезпечується не на підставі ендогенних властивостей малого підприємства щодо ствердження принципів вільної конкуренції, а навпаки, на підставі екзогенних чинників, що створюють для малого підприємства умови для відтворення можливостей реалізувати його історичне призначення — бути провідником демократичних принципів побудови сучасного суспільства на сучасному витку його еволюції. Таким загальним зовнішнім чинником сприяння розвитку малого підприємства є наявність у державі необхідного інституціонального середовища, стан і розвиток якого вимірюються якістю та амбітністю державних програм стратегічного

розвитку. Вдосконалення інститутів сприяння розвитку малого підприємства — це постійний і системний процес відтворення умов вільного вибору громадян: стати або найманим працівником, або незалежним підприємцем.

Такий вибір є природним для громадян, оскільки мале підприємство здебільше підпорядковане економічним законам вільного ринку на відміну від сучасних великих підприємств, які мають можливості активно впливати та порушувати закони конкурентно-ринкового розвитку через законотворчу та бюджетну функцію держави. Специфічна функція малого підприємства якраз і полягає в його місії формувати та підтримувати у суспільстві “ідеологію підприємства”. Інструментально функція ствердження та поширення “ідеології підприємства” в суспільстві забезпечується відносно необмеженими можливостями організації підприємницької діяльності у малих господарських формах щодо започаткування громадянами власної справи, а також охопленням граничних полюсів наявних у суспільстві трудових ресурсів: молоді та людей похилого віку.

Наведені функції, що притаманні малому підприємству, у своєму структурологічному зв'язку та взаємообумовленості визначають найпотужнішу його функцію у тріаді макрорівневих соціально-політичних функцій: стабілізатора соціально-політичної рівноваги суспільних відносин.

Специфічні функції, що притаманні малому підприємству, відображають його якісні особливості як форми підприємницької діяльності у національній економіці, які суттєво відрізняють його від організації бізнесу у великих та середніх формах (рис. 2): 1) за формою організації управління підприємством; 2) за структурою джерел фінансування програм економічного розвитку; 3) за особливостями господарювання в умовах обмеженого ринкового простору. В економічній літературі особливості малого підприємства розкриті достатньо широко й обґрунтовано, що дає можливість зупинитися лише на констатації найсуттєвіших положень.

Принциповою особливістю малого підприємства є організація фінансового забезпечення його операційної, та особливо стратегічної, діяльності. Вона полягає у тому, що опора лише на традиційне джерело фінансового забезпечення діяльності малих підприємств — власні ресурси власників як фізичних осіб у кращому випадку — відтворює можливості існування дрібнотовар-



Рис. 2. Особливості малого підприємництва як форми підприємницької діяльності

ного виробництва товарів та послуг, але ніяким чином не у формі малого підприємництва у сучасному розумінні його місця та ролі у національній економіці. Головним фінансовим джерелом формування та розвитку малих підприємств у сучасній національній економічній системі слугують державні ресурси як програмно-цільові форми сприяння розвитку малої економіки.

Конструкторська роль держави у підтримці розвитку малих підприємств полягає у притаманній їй функції сприяти вирішенню суперечностей, обумовлених особливостями господарювання малих підприємств у обмеженому ринковому просторі. Ця обмеженість для суб'єктів малої економіки полягає у тому, що вони контактують на відносно невеликих ресурсних ринках (товарних, фінансових, інвестиційних, інноваційних) і мають обмежені ринки збуту своєї продукції чи послуг. Значно обмежені їх контакти з виробниками продукції: малі підприємства, як правило, тісно "прив'язані" до конкретного виробника чи оптового оператора товарної продукції. Тому спірання малих підприємств лише на традиційні джерела розвитку — власні ресурси та діюча кредитно-банківська система — не сприяє їх розвитку, а скоріше, відіграє роль атрактора, що унеможливає поступове нарощування їх питомої ваги у макроекономічних показниках національної системи господарювання.

Функції та особливості малого підприємництва, які визначають його роль та місце у сучасній

національній економічній системі, засвідчують, що їх реалізація можлива лише за умови змін у зовнішніх, надбудовних процесах, що задають економічній системі конкретні параметри програмного зростання та розвитку при обов'язковому включенні в них малого підприємництва, програмно-цільовий розвиток якого забезпечується фінансовою підтримкою з боку держави. Тобто концепція розвитку малого підприємництва, з точки зору сучасного державного менеджменту, є одночасно і метою, і інструментом розвитку ринкової економіки, що передбачає як створення загальних ринкових передумов — ринкової інфраструктури та мотиваційних механізмів, так і спеціальної державної системи підтримки. Ці дві ланки концепції повинні реалізовуватись у комплексі, а це означає, що всебічна підтримка сфери малого підприємництва як провідна мета економічної політики держави своєю похідною відтворює на державному й регіональному рівнях передумови ринкової економіки.

Цільове та інструментальне значення малого підприємництва детермінувало його презумпцію у державному управлінні щодо досягнення ефектів розвитку ринкової системи. Проте формування цільових, адресних програм розвитку малого підприємництва вимагає чіткого визначення дискурсів "підприємництво", "система підприємництва", "мале та середнє підприємства", "малий та середній бізнес", "мала економіка", "суб'єкти малого та середнього підприємництва", "суб'єкти

малого та середнього бізнесу”, “суб’єкти малої економіки”, якими оперує сучасна наукова та публіцистична література економічного та юридичного змісту.

Будь-яка наукова теорія, у тому числі наукова концепція, що має претензії щодо отримання статусу теорії, повинна бути суворою. Під цією суворістю розуміється передусім повна визначеність термінів (концептів), що використовуються нею, та обґрунтованість приведених висновків. Між тим понятійний апарат підприємництва, як це видно з наведеного вище, надзвичайно широкий, плюралістичний та децентралізований. Це пояснюється не тільки складністю підприємництва як суспільного явища та появою різних форм підприємницької діяльності, що складають уявлення про нього як складну економічну систему господарювання, а й намаганням, крім економічної та юридичної науки, дати теоретичні пояснення феномена підприємництва з точки зору філософії, соціології та психології.

Найпростіший вид визначеності — наявність родовидового визначення. При його наявності поняття (наукові терміни) отримують упорядковані риси, які поділяються всіма “користувачами”. Такою родовидовою визначеністю підприємництва, що об’єднує науковців різних напрямків, є його інноваційний характер. Він дає чітке уявлення стосовно того, що підприємництво — це прагматично мотивована діяльність щодо економічних нововведень з метою отримання інноваційного прибутку. Проте такий підхід є явно недостатнім для описання складних процесів виробничого та організаційного характеру в економічній діяльності господарюючих суб’єктів. Саме це пояснює наявні розбіжності в економічному та правовому трактуванні підприємництва як категорії.

Згідно з Господарським кодексом України (ст. 3, п. 2), підприємництвом є господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, а суб’єкти підприємства є підприємцями. Найбільш поширене поняття підприємництва, що сформульоване у ст. 42 цього ж кодексу: “підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб’єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку” [3]. Поклавши за основу таке визначення підприємництва, вітчизняна законодавча база в цьому ж сенсі трактує й “мале підприємництво”, встановлюючи, як

це відзначалося вище, лише порогові параметри меж його діяльності. На цій підставі визначається і поняття суб’єктів малого підприємництва юридичних осіб, до яких Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 р. №2063-III віднесені й зареєстровані у встановленому законом порядку [1].

Таким чином, у правовій площині поняття “підприємництво” та “господарська діяльність з метою отримання прибутку” трактуються в українському законодавстві як синонімічні, що нівелює його економічну родовидову визначеність як інноваційно орієнтовану діяльність. Втрачається ця економічна визначеність, що якісно відрізняє підприємництво від будь-якої господарської діяльності, також у поняттях щодо суб’єктів малого, середнього та великого підприємництва.

Така ситуація притаманна всій світовій економічній культурі, в якій, як відомо, поняття “господарська діяльність” визначається як будь-який бізнес, а останній ототожнюється з поняттям “підприємництво”. Існуюча внутрішня диференціація суб’єктів господарювання, в кожній із складових системи підприємництва за організаційно-правовими формами та видами економічної діяльності, ускладнює конструювання морфологічного ряду дискурсів, що послідовно і лапідарно розкривали кожний особливий аспект у підприємницькій діяльності, особливо малого підприємництва. Це пояснює той факт, чому при визначенні у національних програмах пріоритетів розвитку малого підприємництва державний менеджмент вимушений додавати до правових його тлумачень якісні економічні конотації, такі як “стимулювання інноваційного малого підприємництва” та “підтримка малих експортноорієнтованих підприємств”. Проте акцентуація саме на таких напрямах програм розвитку малого підприємництва у країнах — лідерах світової економіки засвідчує, що сучасне мале підприємництво розглядається не лише як сфера традиційної господарської діяльності і створення додаткових робочих місць, а як вагомий чинник забезпечення конкурентоспроможності та інноваційних переваг у розвитку національних економік.

Розвиток малого підприємництва — критерій того, наскільки конкурентним є ринкове господарство, що репрезентоване в країні. Що розвиненіша конкуренція, то більш справедливими є ціни, то менше у держави або олігархів можливостей диктувати ринку свої умови, то вище міра господарської свободи кожного економічного агента, тобто тим легше будь-кому почати бізнес, знайти

собі нішу в суспільному розподілі праці — була б тільки хороша підприємницька ідея, і тим важче, з іншого боку, утриматися на гребені успіху, тим швидше змушені рухатися всі, у тому числі важкі на підйом великі підприємства.

Узагальнюючи викладене вище, можна дійти такого висновку. Світові сценарії державної політики розвитку малого бізнесу спрямовані на підтримку примітивної, але абсолютно необхідної для ефективного функціонування ринкового господарства приватної власності, яка існує в чистому вигляді лише у секторі малої економіки. У цьому збігалися думки всіх великих теоретиків — від Маркса до Ойкена. Там, де немає малого підприємництва в економіці або він слабкий, неминуче зупиняється процес будівництва правового механізму регулювання ринку (свобода договорів, захист і розмежування прав власності, ефективне втручання держави у випадках проти-правного утиску інтересів будь-яких категорій і груп власників). Чи випадково, що в Україні ма-

лий бізнес до сьогодні є малозначущою величиною і в економічних, і в соціальних відносинах, а правове забезпечення приватної власності існує лише на папері?



Література

1. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III.
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" від 18 вересня 2008 р. № 523-VI.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. — К.: Вид. дім "Ін Юре", 2003. — 344 с.
4. <http://www.sba.gov/services/contractingopportunities/sizestandardstoppings/index.html>
5. http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts_figures.ht
6. http://www.giac.ru/content/document_r_E34E9BA8-7E35-49A1-A8F2-9D12A91E6D33.html

Успіхи України на шляху до світової та європейської інтеграції залежать насамперед від внутрішньої стабільності українського суспільства та створення міцної національної економіки і соціально захищеної держави. Вирішення цих проблем потребує цілеспрямованих управлінських дій державного менеджменту у створенні ефективного сектора малого підприємництва.

Успехи Украины на пути мировой и европейской интеграции зависят прежде всего от внутренней стабильности украинского общества, создания крепкой национальной экономики и социально защищенного государства. Решение этих проблем требует целенаправленных управленческих действий государственного менеджмента в создании эффективного сектора малого предпринимательства.

Successes of Ukraine on a way of World and European integration depend first of all on internal stability of the Ukrainian society and creation of strong national economy and socially protected state. The decision of such problems demand purposeful administrative actions of state's management to creation effective sector of small business economy.

Надійшла 7 грудня 2009 р.