

Л. С. Безугла,

асистент кафедри маркетингу,

Дніпропетровського державного аграрного університету

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ ЩОДО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

***Анотація.** В запропонованій статті узагальнено теоретичні засади соціально-економічної діяльності малого та середнього підприємництва. Досліджено питання соціально-економічних функцій малого та середнього підприємництва в Україні та встановлено ряд важливих соціально-економічних завдань, які постають перед малим та середнім бізнесом.*

***Annotation.** In offered and the articles generalized theoretical principles of socio-economic activity of small and middle enterprise. Investigational question of socio-economic functions of small and middle enterprise in Ukraine and the row of important socio-economic tasks which appear before small and middle business is set.*

***Ключові слова.** Мале підприємництво, середнє підприємництво, соціально-економічні функції держави, бюджетні програми, державна підтримка, соціально-економічний розвиток.*

I. Вступ

Світовий досвід показує, що мале та середнє підприємництво виявляє безпосередній позитивний вплив, як на державу, так і на соціальну сферу. Враховуючи роль малого та середнього підприємництва в розвитку ринкових відносин в Україні, доцільно зупинитися на питаннях соціально-економічної ефективності діяльності малих та середніх підприємств.

Так, завдяки своїй гнучкості, малі та середні підприємства швидко реагують на ринкові зміни, заповнюючи ще не зайняті або ті ніші економіки, де великий бізнес малоефективний, здатні вчасно переробити технологічний процес і представити на ринок конкурентоспроможну продукцію. В господарській системі держави мале та середнє підприємництво сприяє росту зайнятості, формуванню підприємницької культури, рівномірному розвитку регіонів, активної інноваційної діяльності, ініціює нагромадження капіталів, згладжує соціальні конфлікти.

II. Постановка завдання

Метою даної статті є аналіз соціально-економічної значимості малих і середніх підприємств та визначення важливих соціально-економічних завдань, які постають перед малим та середнім бізнесом.

III. Результати

У країнах з розвинутою ринковою економікою соціальна значимість малого та середнього підприємництва полягає в тому, що вона мобілізує творчий і підприємницький потенціал країни, одночасно приймаючи на себе ризик поразки в інноваційній діяльності. Мале та середнє підприємництво держави формує «середній клас», що виступає в сучаснім суспільстві гарантом політичної стабільності. Саме ця група населення - власники малих та середніх підприємств і їх наймані працівники - обслуговують основну масу споживачів у відповідності до вимог ринку. У структурі населення розвинених країн питома вага громадян, що зараховуються до «середнього класу», становить приблизно 70%. В Україні, на думку вітчизняних дослідників, тільки від 4 до 20% населення країни, без обліку тіньового сектору, може бути віднесене до «середнього класу», а внесок у його збільшення мале та середнє підприємництво вносить лише шляхом формування класу власників, але не високооплачуваних найманих робітників. Цю функцію приймають на себе великі підприємства, здатні утримувати високооплачуваних менеджерів і фахівців необхідного їм профілю. Значне число малих підприємств в особі індивідуальних підприємців і сімейних фірм взагалі не використовують найману працю [3].

В документах ООН відзначається, що для боротьби з бідністю велике значення має цільова допомога держави, що направляє, у тому числі й на розвиток малого та середнього підприємництва. Ця державна допомога повинна йти на створення соціальної і виробничої інфраструктури, підтримку індивідуального й родинного підприємництва, малих підприємств. Саме малий бізнес в державі являється ефективним засобом скорочення чисельності найбідніших верств населення, що у свою чергу дозволяє скоротити державні видатки на боротьбу зі злочинністю, соціальний захист [10].

Держава виконує ряд специфічних соціально-економічних функцій:

- 1) сприяє процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо;
- 2) залучає до економічного обороту матеріальні, природні, фінансові, людські та інформаційні ресурси, які залишаються поза увагою великих компаній;
- 3) поліпшує становище на ринках шляхом забезпечення еластичності їх структури, врегулювання попиту, пропозиції і цін, принаймні часткової компенсації втрат пропозиції на період реструктуризації великих компаній, індивідуалізації пропозиції та диференціації попиту, насичення ринків, задоволення специфічних місцевих потреб;
- 4) вивільнює великі підприємства від виробництва нерентабельної для них дрібносерійної та штучної продукції, яка задовольняє індивідуальний попит, і підвищує тим самим ефективність їх діяльності. Великим компаніям укладення коопераційних угод з малими підприємствами дає змогу підвищити гнучкість виробництва, зменшити комерційний ризик;
- 5) забезпечує робочі місця, долає приховане безробіття;

6) стимулює підвищення ділової активності населення та розвиток середнього класу, який становить соціальну базу економічних реформ, забезпечує стабільність суспільства;

7) протидіє люмпенізації та поширенню стримувальної психології, всебічно сприяє розвитку людського капіталу;

8) пом'якшує соціальне напруження завдяки ослабленню майнової диференціації та підвищенню рівня доходів населення;

9) збільшує гнучкість національної економіки та ринкової пропозиції відповідно до сучасних умов відкритої економіки;

10) сприяє процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління [7].

Малі та середні фірми формують основу для майбутніх великих підприємств держави. Кожне нове мале чи середнє підприємство не тільки є випробуванням підприємницької ідеї, воно також демонструє результати цього випробування, що дає іншим можливість копіювати ідею й у той же час вдосконалювати її, поки нові технології (у т.ч. патентовані) не починають відіграти домінуючу роль. Малі підприємства свого роду являються експериментальними лабораторіями для ринкової економіки держави.

До соціальних функцій малого та середнього підприємництва правомірно віднести сприяння залученню в процес суспільного відтворення додаткових трудових ресурсів, практично не використовуваних іншими групами роботодавців, які з ряду об'єктивних причин не можуть бути віднесені до категорії «робоча сила». Це пенсіонери, неповнолітні, інваліди з обмеженою працездатністю, багатодітні матері й т.п. В умовах ринкової економіки більшість роботодавців не може розглядати їх як повноцінних працівників і, отже, забезпечити їм можливість постійного працевлаштування [12].

Безсумнівною перевагою малого та середнього підприємництва в державі є менша вартість створення робочих місць, що практично підтверджується при реалізації державних соціальних програм, спрямованих на зниження рівня безробіття. Створюючи сприятливі умови для розвитку малого та середнього підприємництва, держава може розраховувати на появу більшого числа робочих місць, ніж при сприянні іншим категоріям роботодавців.

Крім того, у таких галузях, як роздрібна торгівля, суспільне харчування, легка й харчова промисловість, характерних для сегмента малого та середнього підприємництва, великі підприємства мало ефективні, що може бути пояснене з позиції концепції «мінімально ефективного розміру підприємства», тобто найменшого обсягу випуску, при якому фірма може мінімізувати свої довгострокові середні витрати. У вище перелічених галузях з ростом розмірів компанії позитивний ефект масштабу (ситуація, при якій ріст обсягу випуску випереджає ріст використаних факторів виробництва) швидко вичерпується й негайно змінюється негативним ефектом, що супроводжується ростом витрат на одиницю продукції, обумовленим ускладненням керування, організації та контролю за діяльністю компанії. У такій ситуації мінімально ефективний розмір визначається невеликим обсягом виробництва [1].

Можна погодитися з думкою В.М. Яковлева [14], згідно з яким «корисний ефект малого та середнього підприємництва досягається при суттєво меншій капітало-трудо-матеріало-енергоємності. Тобто малий обсяг інвестицій при більш високій швидкості обороту – менший фінансовий ризик — швидка окупність витрат — кращі результати». Дійсно, мале та середнє виробництво, як правило, більш економічне за рахунок ефективного використання наступних внутрішніх факторів:

1. Виробничий фактор. У малих та середніх підприємствах, у порівнянні з великими, коротші строки капітального будівництва, для їхнього створення потрібний відносно менший стартовий капітал. Оборотність коштів у них в два-два з половиною рази вище, що забезпечує досить високу норму прибутку. Ці підприємства зазвичай краще використовують свій капітал, обладнання й виробничі площі, не тримають великих запасів.

2. Організаційно-управлінський фактор. Вони успішніше заощаджують на адміністративно-управлінських видатках завдяки простоті й гнучкості процедури керування; здатні до швидких і ефективних змін в виробничому аспекті; оперативно реагують на зміни ринкової кон'юнктури.

3. Особистий фактор внутрішньої ефективності малого та середнього підприємства. Внаслідок об'єднання в одній особі власника й керівника - керівники малих та середніх підприємств мають більш високий, ніж керівники великих підприємств, рівень особистої мотивації в підвищенні ефективності роботи підприємства, більш зацікавлені в головному результаті діяльності своєї фірми, а саме, у максимізації прибутку, і, як справедливо відзначав П. Друкер [9]: «ефективний керуючий перетворюється в найважливіший ресурс суспільства, а ефективність його праці - в одну з головних умов самореалізації й особистих досягнень».

Дані переваги малих та середніх підприємств у конкретних галузях економіки держави визначають доцільність введення поняття ефекту малого масштабу, суть якого полягає в досягненні внутрішнього (мікроекономічного) ефекту: мінімізація довгострокових середніх витрат при малому обсязі виробництва за рахунок економії на вартості створення робітників місць, високої оборотності коштів, гнучкої й ефективної системи керування; і реалізації за рахунок його зовнішнього (макроекономічного) ефекту, що полягає в максимальній результативності при мінімізації витрат у розв'язку таких соціально-економічних завдань, як: створення більшого числа робочих місць, проектування й впровадження більшого числа інновацій, ніж великими підприємствами, стабілізації ринку за рахунок залучення в оборот місцевих сировинних ресурсів, використання яких не вигідно гігантам.

На жаль, в Україні ця закономірність не видима. Вищепераховані переваги на мікрорівні повинні приводити в підсумку до економічної ефективності малих та середніх підприємств. Дестимулююча податкова політика, високі транзакційні витрати приводять до наростання валових витрат фірми, обумовлюючи тим самим більш низький показник рентабельності, ніж на великих підприємствах (у середньому близько 6% проти 12% на великих підприємствах). Неможливість досягнення ефекту малого масштабу мікрорівня не дозволяє малим українським підприємствам виявити позитивного макроекономічного соціально-економічного ефекту [6].

Малий та середній бізнес в Україні має ряд безперечних переваг і є невід'ємним елементом будь-якої ринкової економіки, однак це не означає, що велике виробництво повинно бути викоренене. Великі підприємства є базисними у народногосподарському комплексі. Середня продуктивність праці на великих підприємствах вище, ніж по всьому сектору малого бізнесу. Так, на думку Д. Одретч [12] «в деяких галузях умови для створення нових продуктів і технологій малими та середніми підприємствами більш сприятливі, тоді як в інших вони більш сприятливі для великих компаній, що повністю відповідає різниці між двома технологічними режимами, а саме, жорстко регламентованим і підприємницьким».

Малий та середній бізнес у розвинених країнах опирається на систему потужних, інтегрованих і диверсифікованих корпорацій, тобто на великий бізнес. Тільки він дає надійну опору для розгалуження й поширення в багато сфер економіки різноманітних форм малого й середнього підприємництва, які розвивають і закріплюють успіх головного напрямку економічних перетворень. Однак великий бізнес в Україні відрізняється від європейського, він значно монополізований, а великі структури, що представляють складні народногосподарські комплекси - основна форма виробництва, що являється слідством логіки соціалістичного будівництва [5].

У розвинених країнах відбувається взаємодія малого й великого бізнесу, у формі субпідрядної кооперації або франчайзингових ланцюжків, великі підприємства орієнтуються не на придушення малого бізнесу, а навпаки, на взаємовигідне співробітництво з ним, що є запорукою динамічного й збалансованого розвитку економіки.

Необхідно відзначити, що в Україні соціальна захищеність більшості працівників у цьому секторі перебуває на низькому рівні. Заходи соціального захисту, що приводять до «подорожчання» для малого та середнього підприємництва приблизно на 40% фонду оплати праці, змушують наймачів (так само як і працівників) приймати схеми неформальної зайнятості й виплачувати своїм працівникам частину заробітної плати нелегально, щоб мінімізувати податки, які лягають тягарем на оборот. Цей факт, на наш погляд, пояснюється тим, що основою податкового адміністрування прибуткового податку в Україні являється оподаткування заробітної плати на рівні підприємств, тобто податок на доходи фізичних осіб фактично стає частиною податків на бізнес. Характерно, що в розвинених країнах податок на доходи сплачується в бюджет самими працівниками, а, приміром, у США основою адміністрування прибуткового податку є ефективний контроль за повним обсягом доходів і видатків населення [4].

Перед державою постає питання розв'язання масштабних і капіталомістких проектів малих та середніх підприємств. Ці підприємства менш стійкі, ніж великі й потребують різних форм державної підтримки. Фінансове становище малих та середніх підприємств особливо вразливе в умовах інфляції,

оскільки на відміну від великих, вони мають лише обмежені можливості перекладати ріст своїх витрат на споживачів.

Необхідно відзначити, що, незважаючи на свою соціально-економічну значимість, малі та середні підприємства характеризуються високим ступенем «смертності» - більша частина підприємств розоряється в перший рік. Така висока швидкість виникнення й ліквідації ділових підприємств, на думку Г.Б. Кочеткова, являється хорошою характеристикою динаміки економічного розвитку [11]. У США для цього використовують спеціальний показник мінливості господарської структури, який визначається як частка нових фірм, що виникають протягом року, плюс частка фірм, ліквідованих за той же період. Цей показник демонструє здатність економіки до самовідновлення. У США він приблизно рівний 4%, у Японії й Ірландії не перевищує 0,5%. Високий рівень обороту компаній дозволяє американській економіці швидко пристосовуватися до змін, що відбуваються, перевагам ринку, появі нових технологій, змінам у демографії.

Всупереч цій думці, на наш погляд, така ситуація можлива по причині високого ступеня конкуренції на ринках, низькою підприємницькою компетенцією, неправильної оцінки положення на ринку, а також неадекватної державної політики регулювання сектору малого та середнього бізнесу.

На жаль, в Україні спеціальних досліджень по демографії малого та середнього бізнесу ще не проводилося. Але результати вибіркового анкетного опитування, проведене Інститутом стратегічного аналізу й розвитку підприємництва в усіх регіонах країни, свідчать, що в перші три роки існування лише 68% зареєстрованих малих господарюючих суб'єктів можуть адаптуватися й упоратися з основною частиною проблем. Слід зазначити, що почати власну справу за кордоном значно простіше, ніж в Україні, де система державної підтримки перебуває ще в стадії формування [2].

На здатність малих та середніх підприємств виживати й розвиватися виявляє вплив комбінації внутрішніх і зовнішніх факторів. У той час, як внутрішні проблеми можуть часто вирішуватися самими малими підприємствами на місцевому рівні, подолання багатьох зовнішніх бар'єрів вимагає дій зі сторони держави на регіональному рівні. Однак зовнішні й внутрішні проблеми часто тісно зв'язані (наприклад, несприятливі системи оподаткування роблять систематичне фінансове планування занадто складним або неможливим). Більш того, неправильне відношення до малих та середніх підприємств з боку державної влади може створити ряд додаткових бар'єрів на шляху їх розвитку, іноді створюючи замкнуте коло. Одна з основних труднощів у розв'язку «зовнішніх» проблем — це те, що заходи, прийняті різними державними установами в підтримку малого та середнього підприємництва та плани/програми дії для їхнього впровадження зазвичай погано скоординовані. Важко розділити відповідальність за проведення в життя політики, коли функції виконавчої влади й розподіл компетенції в бюджетній, податковій, кредитно-фінансовій й тарифній сферах не складається в єдину політику підтримки малого та середнього підприємництва. Тому, державі вкрай необхідно сконцентруватися на усуненні протиріч між різними установами (регіональними, секторальними, галузевими), що мають відношення до малого та середнього бізнесу [8].

Отже, можна виділити наступні недоліки малих та середніх підприємств:

- високий рівень ризику й нестабільність доходів у підприємницькій діяльності внаслідок залежності від зовнішніх чинників: політичної обстановки, зміни законодавства;
- обмеженість джерел фінансування й труднощі в отриманні кредитів, особливо довгострокових через підвищену ймовірність ризику втрат;
- часте недовантаження основних фондів, складність з їхнім відновленням;
- висока залежність малих та середніх підприємств від держави, системи підтримки малого та середнього підприємництва, конкурентів і великих компаній;
- часте розорення малих фірм.

«Недоліки» малих та середніх підприємств у світовій практиці компенсуються взаємодією з великим виробництвом, а також заходами державної підтримки [13].

Підводячи підсумок, слід зазначити, що, незважаючи на слабкі сторони, вплив яких при грамотній державній політиці можливо мінімізувати, мале та середнє підприємництво вирішує ряд важливих соціально-економічних завдань, таких як:

- реалізація конституційного права на вільне використання своїх здатностей і майна для підприємницької й іншої, не забороненої законом, економічної діяльності;
- забезпечення зайнятості населення, у тому числі залучення в процес суспільного підприємництва соціально вразливих груп населення, формування «середнього класу»;
- підвищення якості й рівня життя населення, згладжування соціальних конфліктів, скорочення державних видатків на соціальний захист;
- стабілізація ринку;
- формування стабільного джерела доходів бюджету, забезпечуючи стійкий соціально-економічний розвиток.

Саме мале та середнє підприємництво за умови його державної нормативно-правової, інформаційної, кадрової, науково-технічної та морально-психологічної підтримки здатне успішно вирішити такі соціально-економічні та політичні проблеми, як безробіття, соціальне напруження, відсутність робочих місць, наповнення споживчого ринку якісними вітчизняними товарами [4].

IV. Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, можливо зазначити, що завдяки своїй гнучкості, малі та середні підприємства швидко реагують на ринкові зміни, здатні вчасно переробити технологічний процес і представити на ринок конкурентоспроможну продукцію; сприяють росту зайнятості, формуванню підприємницької культури, рівномірному розвитку регіонів, активної інноваційної діяльності; ініціюють нагромадження капіталів; згладжують соціальні конфлікти.

Література

1. Азьмук Н. А. Державна підтримка малого бізнесу: регіональний аспект / Н. А. Азьмук // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2002. – Вип. 2 (9). – С. 172-177.
2. Бондаренко В. Як підтримують малий бізнес в Америці// Мале підприємство. - 2002. - №11. - С. 8-9.
3. Варналій З.С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва / З.С. Варналій, І.С. Кузнєцова. – К.: Ін-т економ. прогноз., 2002. – 104 с.
4. Відлюдьків В., Кузнєцова Е. Держвласність і держсектор у ринковій економіці // Світова економіка й міжнародні відносини. - 2001. - №12. -С. 58- 62.
5. Гамза В.А. Про систему фінансування середнього й малого підприємництва// Фінанси й кредит. - 2004. - №4 (142). - С. 2-4.
6. Дадашев А. Эффективность поддержки малого предпринимательства / А. Дадашев, Н. Гловацкая, С. Лазуренко, А. Нешиной // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – 127-139 с.
7. Дойников І.В. Державне підприємництво: Підручник. - М.: «Видавництво ПРИОР», 2000. - 240 с.
8. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер. – М.: Фаир-пресс, 1998. – 259с.

9. Друкер П. Ринок: як увійти в лідери. Практика й принципи / Пер. з

англ.-М., 2002.

10. Комих Н. Г. Соціокультурний контекст становлення та розвитку підприємництва в Україні : автореф. дис... канд. соціол. наук : 22.00.04 / Н. Г. Комих ; Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2006. – 19 с.

11. Кочетков Г.Б. Підприємництво як фактор розвитку // Сша-Канада. - 2003. - №4. - С. 46-63.

12. Одретч Девид Б. Значення малих підприємств в економіці держави». Випуск 5 // Економіка США динамічного характеру. Міжнародний банк реконструкції і розвитку / Всесвітній банк. - 2001.

13. Якімова О. Вплив держави на формування в Україні інформаційного суспільства (організаційно-правовий аспект) О. Якімова // Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні : матеріали наук.-практ. конф. / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – С. 70-73.

14. Яковлев В.М. Конструктивне підприємництво. - М.: МУЛУ «Трил», 1994.-232 с.