**Міністерство освіти України**

**Рівненський державний технічний університет**

**Кафедра економічної теорії**

#### КУРСОВА РОБОТА

**з дисципліни «Політична економія»**

**на тему**

«світовий досвід розвитку малого підприємництва»

студентки 1 курсу 2 групи

факультету економіки

Сарич Ірини Віталіївни

Науковий керівник-

Кандидат економічних наук,

доцент

Заглинський А.О.

Рівне

## План

# Вступ

**Розділ1**

**Суть, роль та функції малих підприємництв у різних моделях змішаної економіки**

**Розділ 2**

**Особливості встановлення сектору малого підприємництва у Азії**

**2.1 Йорданія**

**2.2 Південна Корея**

**Розділ 3**

**Економічний розвиток країн Америки**

**3.1 Мексика**

**3.2 США**

**Розділ 4**

**Малі приватні підприємства в економіці держав Східної та Західної Європи**

**4.1 Російська Федерація**

**4.2 Англія**

**Розділ 5 Становлення і розвиток малого підприємництва в перехідній економіці України.**

**Висновки**

**Література**

## Розділ 1

**Суть, роль та функції малих підприємництв у різних моделях змішаної економіки**

Одним із ключових елементів ринкових перетворень виступає мале підприємництво. У розвинутих країнах малий бізнес є невід'ємною частиною ринкового господарства. Він, як джерело прогресивних економічних змін, набув особливої актуальності у 90-х роках: малі підприємства (МП) сприяють розвиткові конкуренції, створюють нові робочі місця, інтенсивно займаються науковими розробками, тощо. Крім того, малий бізнес є запорукою демократизації економіки та суспільного життя, чинником підтримання соціальної справедливості в суспільстві. Зарубіжний досвід підтверджує ефективність існування сектору малих підприємств в сучасній економіці. Будь-яка "здорова" економічна система не може обійтися без балансу великого та малого бізнесу. Малі підприємства відіграють провідну роль у зміні структури форм власності, оскільки фактично представляють приватні інтереси. В умовах масового закриття державних підприємств та стрімкого зростання безробіття розвиток малого підприємництва може створити багато можливостей для працевлаштування широких верств населення.

У більшості країн малими вважають підприємства, які відповідають певним ознакам, а саме якісним: підприємство є незалежним, ним керують власники або співвласники, його діяльність має переважно локальний характер і не може суттєво впливати на ціни та обсяги виторгів у своїй галузі, та кількісним: законодавчо встановленим критеріям. Загалом, у світі є понад 50 визначень малого підприємства. Кожна країна користується власним набором критеріїв, який відповідає особливостям розвитку її підприємницького сектору.

У малому бізнесі приватна форма власності є найефективнішою, оскільки вона створює оптимальне середовище для реалізації власних інтересів, дає право на вільне використання результатів своєї праці та організацію бізнесу. Приватна власність має своє призначення в економічній системі. Вона відіграє особливу роль, яку не можуть замінити інші. Існування приватної власності випливає із об'єктивних законів людської природи: індивід сприймає навколишній світ перш за все через призму власних потреб. Приватна власність дає кожному індивідуму свободу, оскільки встановлює межі, в яких він може діяти на свій розсуд, без тиску волі інших людей. Переважно приватні підприємства демонструють кращі показники діяльності, ніж державні. В цілому світовий досвід свідчить, що колективна та державна форми власності не дуже "прижилися" на грунті малого бізнесу.

Сьогодні світова економіка переживає так званий "бум" малого підприємництва. Він зумовлений поглибленням спеціалізації та децентралізації виробництва; зростанням ролі послуг в економіці; проведенням приватизації та зменшенням регулюючої ролі держави у деяких галузях, забезпеченням державою свободи підприємницької діяльності, розширенням державної підтримки малого бізнесу, тощо.

Стрімке зростання продуктивності праці протягом останніх десятиліть призводить до поступового зменшення кількості зайнятих на підприємствах. Протягом останніх двадцяти років виробіток на одного робітника майже подвоївся. Завдяки науково-технічному прогресові з'являються нові механізми, які щоразу більше заміняють людську працю. Зростання чисельності безробітних та популярності надомного бізнесу сприяє збільшенню кількості осіб, які відкривають своє діло.

У ринковій економіці мале підприємництво виконує цілу низку життєво важливих функцій: МП відіграють особливу роль у розвитку торгівлі, сфери послуг, громадського харчування, виробництва товарів народного споживання; сприяють формуванню конкуренції та протистоять монополістичним тенденціям; створюють велику частку товарів в економіці; сприяють вирішенню проблеми зайнятості; задовольняють специфічні потреби споживачів, формують індивідуальний попит; роблять значний внесок у науково-технічний прогрес; забезпечують базу для становлення середніх та великих підприємств у майбутньому; пом'якшують економічні кризи; підтримують соціальну та політичну стабільність, утверджують демократизм у бізнесі, тощо.

Проте малий бізнес має і деякі недоліки. Невеликий обсяг операцій лімітує можливості малого підприємства розширювати свою діяльність, а також вести великі наукові розробки. МП відрізняються підвищеною вразливістю до коливань ринкової кон'юнктури, що призводить до частих розорень та банкрутств. Відповідно працівники малих компаній є менш соціально захищеними, ніж на великих фірмах.

Малий бізнес також виступає чинником реформування та демократизації у перехідній економіці. Він відіграє провідну роль у побудові ринкового господарства та підвищенні рівня життя населення. Мале підприємництво забезпечує структурну перебудову монополізованої економіки, розвиток обслуговуючих галузей, поповнює ринок праці робочими місцями, тощо. Утвердження і розвиток приватної власності, свободи підприємницької діяльності неможливі без малого бізнесу. Тому становлення МП є одним із надзвичайно важливих та пріоритетних напрямків процесу реформування країни.

Для будь-якої економіки потрібні одночасно великі, середні та малі підприємства. Кожна група вирішує різномасштабні економічні завдання. Там, де велике виробництво є недоцільним, домінують малі компанії. Здійснення великих проектів, які вимагають значних капіталовкладень та залучення великої кількості ресурсів, є прерогативою великого бізнесу.

Проблемам розвитку малого підприємництва присвячені праці таких відомих українських вчених як А.І. Барановського, М.Д. Білика, З.С. Варналія, Л.І. Воротіної, І.Г. Ганечко, Ю.І. Єханурова, О.В. Жука, Н. Кожевіної, В.В. Корнеєва, О.Є. Кузьміна, Н.Л. Лесик, Д.В. Ляпіна, С.К. Реверчука, Н.В. Савки, О.В. Титаренко, О.І. Хорольського, В.К. Черняка, Ю.Ю. Юрченко. В Росії ці питання висвітлювали В.С. Афанасьєв, А.О. Блінов, В.Н. Ічитовкін, П.О. Мягков, В.А. Рубе, В.Е. Савченко, А.А. Шулус. Західна економічна думка представлена дослідженнями П. Бернса, Й. Ворста, П. Друкера, П. Равантлоу, Д. Сторея, П. Хейне, Г. Хоскінга, Й. Шумпетера та інших вчених.

##### Розділ 2

**Особливості встановлення сектору малого підприємництва у Азії**

## 2.1.Йорданія

Економіка Йорданії також зараз переживає один з найважчих періодів свого розвитку. Вісімдесяті роки двадцятого сторіччя цієї країни характеризуються місцевими економістами як період депресії. В той же час зростаючі негативні тенденції в світовій економіці відповідно позначилися й на економіці Йорданії. Наприклад, після змін економічної політики у сусідніх нафтодобувних країнах майже в 10 разів менші обсяги зовнішньої економічної допомоги. Водночас знизилися ціни на товари традиційного йорданського експорту — фосфат, поташ та інші, а також впав попит на йорданську робочу силу за кордоном. Внаслідок чого щорічні доходи громадян знизилися в середньому на 8 %. В останнє десятиріччя в економіці Йорданії також загострилися кризові явища, які були обумовлені причинами історичного, політичного та економічного характеру.

Україна на відміну від Йорданії до початку перебудови належала до високорозвинених держав з високим рівнем продуктивних сил. Але з початку дев‘яностих років вона, у зв‘язку з розвитком ринкових відносин, набула статусу країни з перехідною економікою. Для неї також, як і для Йорданії, став необхідним пошук ефективних шляхів виходу з економічної кризи, а також з‘явилася потреба у методологічному обгрунтуванні цього пошуку.

Саме дослідження малого підприємництва дозволяє на основі аналізу історичної ретроспективи дослідження еволюції місця та ролі малого підприємництва в різних країнах визначити в теорії та запропонувати на практиці найбільш оптимальні шляхи становлення ринкової економіки; розширити теоретичні уявлення про особливості економіки перехідного періоду та найбільш ефективні засоби її трансформації у соціальноорієнтовану ринкову економіку; з урахуванням загальноцивілізаційніх економічних закономірностей, а також специфіки розвитку України та Йорданії сформувати концепцію становлення підприємництва. [1, c.256]

Великий внесок в розвиток класичних теоретичних уявлень про підприємництво внесли А. Сміт, Д.Рикардо, Дж. С.Міль, К.Маркс, Й.Шумпетер, Дж. Робінсон, Э.Чемберлін, Ф. А. Хайек, Х. Демсец, В. Зомбарт та інші. Серед сучасних українських до-слідників треба відзначити праці Л.В. Балабанової, І.Х.Баширова, З.С.Варналія, Л.І. Воротіної, В.І. Ляшенка, І.В. Сороки, М.Г.Чумаченка та інших, в Йорданії ці питання досліджували Аль-Арамне Мустафа та Аль-Імер Хасан.

Про актуальність та наукову значущість проблем, які розглядаються в роботі, свідчить недостатня їх проробка та висвітленість в йорданській економічній літературі. Водночас важливі аспекти проблеми, що витікають з особливостей економік України та Йорданії, специфіки життя, традицій та менталітету їх народів потребують проведення подальших досліджень та розробки нових підходів до забезпечення економічного зростання в цих країнах.

Згідно з сучасними науковими уявленнями, підприємництво відноситься до особливої новаторської економічної діяльності — комбінуванню виробничих факторів, тобто мова йде про створення, зміни та розвиток організаційних форм та структур з метою відкриття або зростання виробництва тих або інших товарів та послуг. Подібні зміни можуть мати безліч форм — створення нового підприємства або ж реорганізація існуючого, встановлення нових, модіфікація або ліквідація існуючих зв’язків і т.ін. Головне полягає у створенні умов як для кількісного зростання суб’єктів підприємницької діяльності, так і для забезпечення ефективної взаємодії між ними за допомогою конкуренції.

Досі відсутні єдині, загальноприйнятні міжнародні критерії виділення малого та середнього підприємництва. Так, визначення, яке базується тільки на кількості зайнятих, не дозволяє розрізнити звичайну автомайстерню від філії транснаціональної корпорації. Визначення, яке базується на валовому доході або обігу коштів компанії, можна вважати більш прийнятним, але при цьому національні статистичні служби стикаються з проблемою та труднощами збору об’єктивних даних. Більші можливості тут мають лише податкові служби. Тому мале підприємництво визначають у багатьох країнах, в тому числі в Йорданії та Україні, виходячи лише з чисельності працюючих. Хоча останнім часом в Україні зроблено спробу встановити для деяких видів підприємств критерії валового доходу.

Переважна більшість наукових визначень малого підприємництва розглядає як головний критерій одержання прибутку. Однак, і на це нам дає підставу проведений аналіз іноземного досвіду, він є пріоритетним та може без обмежень застосовуватися лише для великого бізнесу. Малий бізнес, особливо в умовах економічних трансформацій та перехідних періодів, має дещо іншу мету та специфіку діяльності. Тут на перший план виходить критерій забезпечення самозайнятості власника цього бізнесу, зайнятості членів його родини та знайомих-партнерів. Навіть в такій розвиненій країні як США, наприклад, при реєстрації свого бізнесу треба спочатку визначитися, чи буде він реєструватися як прибутковий, або ж як неприбутковий. [1, c.258]

Тому пропонується відповідно до умов перехідної економіки визначити мале підприємництво (або ж малий бізнес) як сукупність малих підприємств незалежно від форм власності і відповідно до критеріїв, які визначені законодавством тих країн, на теренах яких ці підприємства здійснюють свою господарську діяльність, а також громадян-підприємців, які ведуть самостійну господарську діяльність для забезпечення самозайнятості та зайнятості членів своєї родини та інших громадян на власний ризик, як правило, маючи за мету одержання прибутку.

Життя та практика розвитку світової економіки довели справедливість тези про те, що мале підприємництво відіграє виключно важливу роль в економічній та соціальній системах розвинутих країн лише за умов всілякої підтримки з боку держави та суспільства. Дослідженню цього, а саме розгляду іноземного досвіду стимулювання та підтримки малого бізнесу, присвячений останній пункт першого розділу роботи. Більшість розвинених капіталістичних країн мають розроблені спеціальні програми розвитку та підтримки малого бізнесу як на державному, так і на регіональному рівнях. Причому мають місце як державні, так і недержавні форми підтримки малого підприємництва. На жаль, як в Україні, так і в Йорданії сьогодні ще відсутні реальні форми надання допомоги розвитку малого бізнесу на всіх рівнях.

Незважаючи на різницю у кількості населення, сьогоденні проблеми економічного характеру в України та Йорданії дуже схожі. Виконаний в першому підрозділі аналіз стану загальносвітових трансформаційних процесів дав змогу дійти висновку, що найважливішим важелем переходу України та Йорданії до шляху економічного зростання є розвиток малого підприємництва. Це використовували та використовують у своєму соціально-економічному розвитку провідні індустріально розвинені країни та країни, що розвиваються. Поглиблення конкуренції як провідного джерела розвитку ринкової економіки, розвиток та підтримка малого підприємництва повинні якнайшвидше вирішити головні фінансові проблеми країн, а через їх вирішення вийти на напрямок економічного зростання. Причому дія цих інструментів розглядається з урахуванням досвіду країн дальнього та близького зарубіжжя, в першу чергу, по відношенню до України як однієї з великих держав Східної Європи. Цей досвід може статися у нагоді і для соціально-економічного розвитку такої країни Близького Сходу як Йорданія. Він повинен стати не тільки предметом теоретичних досліджень, але й головним практичним засобом виходу з економічної кризи як України, так і Йорданії. [2, c.99]

В спадщину від чотирьохсотрічного іноземного колоніального панування незалежна Йорданія отримала слаборозвинену економіку, яка виявилась неспроможною забезпечити пристойний рівень життя швидко зростаючому населенню країни. Його Величність Король Йорданії Хусейн Бен Талал та уряд країни багато зробили для підтримки миру на Близькому Сході, однак військові та політичні конфлікти в сусідніх країнах знизили і без того невеликий приплив ресурсів до країни. Визначилося своєрідне хибне коло злиденності. Країна на протязі майже п’ятдесяти років залишалася бідною, оскільки з самого початку не мала достатньо матеріальних ресурсів для свого розвитку. З економічних ресурсів Йорданія має в достатній кількості лише людські ресурси, потенціал яких може бути задіяний та реалізований в сфері розвитку малого бізнесу, бо можливості підвищення рівня господарювання за рахунок зовнішньої допомоги та іноземних інвестицій є занадто проблематичними. У цьому зв‘язку особливу актуальність мають питання добору та реалізації внутрішніх джерел економічного росту, перед усім за рахунок розвитку малої економіки як провідного конкурентного сектору перехідної та ринкової економіки.

Як показало проведене дослідження, в Йорданії у 1988-1996 роках йшло переважне зростання кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств, збільшилася їх питома вага в створенні валового внутрішнього продукту (ВВП). В той же час, у 1996 р. в Йорданії було лише 5 крупних підприємств, а решта — малі (табл. 1).

Якщо порівнювати ці дві країни за показником кількості підприємств на 100000 населення, то висновок буде не на користь України, де він дорівнює 165 проти 483 в Йорданії. До цього треба додати й таке негативне явище, коли біля третини малих підприємств України не працюють по декілька років після реєстрації, або припиняють своє функціонування через неможливі умови для діяльності (податки, рекет, відсутність правової бази і т.ін.). Хіба можна порівнювати народногосподарський ефект від 100 тисяч працюючих підприємств в Україні і, наприклад, 2 мільйонів одиниць польського сектору малого бізнесу. В той же час, особливістю Йорданії є велика кількість найдрібніших підприємств, на яких працюють 1-3 робітники. [2, c.99]

***Таблиця 1***

*Кількість підприємств в Йорданії у 1988-1996 рр.*

Див. Особенности становления сектора малого бизнеса в условиях переходной экономики Иордании.// Придніпровський науковий вісник. Економіка. 1998 - №94 стор. 100.



Треба також брати до уваги, що фактично сьогодні в Україні та Йорданії малий бізнес є специфічним сектором економіки та має безліч суттєвих відзнак від інших суб’єктiв підприємницької діяльності. По-перше, метою створення малого підприємства є забезпечення його засновників та найманих працівників достатніми для існування грошовими коштами, а не довготермінова експансія на ринок або ж отримання надприбутків. По-друге, це динаміка розвитку підприємства, яке починає свою діяльність, розраховуючи тільки на свої сили та використання всіх можливих ресурсів, але в подальшому може досить швидко вирости та перейти в іншу категорію суб’єктів ринкової економіки. Цей процес відбувається у малих підприємствах набагато швидше, ніж у великих.

По-третє, це великий ризик при веденні справи власниками малих підприємств, який обумовлений як їх невеликими розмірами, так і відсутністю необхідних фінансових ресурсів. Під впливом цього чинника малі підприємства мають велику мобільність.

Розвиток малого підприємництва в умовах перехідної економіки залежить від багатьох чинників, серед яких необхідно виділити регіональні організаційно-економічні умови, до яких слід віднести: економічний потенціал регіону, наявність ресурсів, господарську структуру, рівень та стан підготовки кадрів, відношення місцевих органів виконавчої влади та населення до підприємництва, стан розвитку ринкової інфраструктури, інформаційне забезпечення, традиції та психологію населення регіону і т.ін.

Ці та інші чинники мають бути враховані при розробці та впровадженні системи регіонального управління, формуванні ефективної територіальної політики розвитку малого підприємництва, які будуть сприяти створенню підприємницьких структур та подоланню економічної кризи.

У зв’язку з цим особливої актуальності набувають організаційно-економічні умови як самостійний чинник розвитку малого бізнесу, які розглянуті у третьому підрозділі. Це зумовлено специфікою сучасного моменту як перехідного періоду при зміні со-ціально-економічних укладів. При цьому поняття організаційно-економічних умов та сам процес їх формування має місце головним чином саме в перехідній економіці, яка закладає основи для подальшого розвитку. Таким чином, як показало дослідження, конкуренція в умовах саморегульованого ринку без створення зовні (тобто з боку держави або місцевих органів влади — в залежності від обсягів ринку) необхідних умов для її підтримки беззаперечно перетворюється у монополію, яка не сприяє розвитку сектора малого підприємництва. [3, c.58]

Необхідне вдосконалення організаційно-економічних умов розвитку малого підприємництва шляхом розробки концепції відповідної регіональної політики сприяння розвитку малого бізнесу, яка має бути спрямована на: створення нових робочих місць та зменшення безробіття; збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції та послуг за рахунок діяльності суб’єктів малого бізнесу та залучення їх до вирішення соціально-економічних проблем регіону; створення конкурентного середовища на відповідних ринках та підвищення технологічного рівня малих підприємств; вдосконалення галузевої структури та пошук оптимальних форм взаємодії та співробітництва великих та малих підприємств в регіоні; стимулювання розвитку малих підприємств в пріоритетних галузях та сприяння формуванню “середнього класу” власників та підприємців.

Найважливішою умовою формування сфери малого підприємництва повинно стати створення розвиненої інфраструктури. Тому формування інфраструктури — пріоритетний напрямок забезпечення його стійкості, відтворення, розвитку та підтримки. Саме інфраструктурне забезпечення дає змогу малим підприємствам отримати доступ до факторів виробництва, що є необхідним для задовільного вирішення головних завдань будь-якого виробничого характеру.

Інституціональна інфраструктура малого підприємництва — сукупність установ, організацій, фірм, структур, які забезпечують процес підготовки, створення та розвитку малих підприємств. Завдяки унікальності причин, а також з урахуванням термінових та фінансових обмежень формування цілісної інфраструктури малого підприємництва, доцільно використовувати в стратегічному плануванні скориговану модель такої інфраструктури.

Концепція розвитку бізнес-інкубаторів, щільно пов’язана з політикою створення сприятливих організаційно-економічних умов для розвитку малого бізнесу в конкретному регіоні та пере­слідує наступні цілі: сприяння таким змінам в регіоні, які спрямовані на забезпе­чення проектних робочих місць та формування нового іміджу регіону (що характерно для регіонів, де переважають традиційні галузі промисловості); створення розвиненої інфраструктури, в першу чергу для фірм, які базуються в бізнес-інкубаторах або науково-промислових комплексах та спроможні працюва­ти на партнерських засадах з великими компаніями регіону; забезпечення висо­кими технологіями та інноваціями розвитку місцевої промисловості та розши­рення експортно-імпортної діяльності; сприяння зміцненню зв’язків між місце­вими університетами, вузами та дослідницькими центрами та промисловістю; заохочення та створення нових підприємств, які продуктують нові технології та наукові знання; створення середовища, яке сприяє взаємообміну ідеями, ресурсами, обладнанням між наукою та промисловістю регіону.

В сучасних умовах найбільш ефективною формою інтеграції інновацій у виробництво є створення організаційно-економічних умов та можливостей в “наукових та технологічних парках” для одночасного формування, з метою комерціалізації результатів наукових розробок, на базі університетів численних малих фірм. Головним питанням формування та функціонування цих структур є пошук джерел їх фінансування. Пропонується використовувати наступні джерела: кошти Державного інноваційного фонду, щорічні внески та відрахування від прибутку великих фірм, які використовують створені в технопарках розробки; кошти університетів та науково-дослідних інститутів, за рахунок яких можуть фінансуватися окремі проекти; кошти регіональних і місцевих бюджетів та фондів, які будуть фінансувати ви­конання цільових регіональних програм; кредити банків, які будуть поступово залучатися до інвестування інноваційної діяльності (за умов звільнення від опо­даткування або впровадження відповідних пільг щодо прибутку, отриманого внаслідок інноваційного кредитування); використання фінансового лізингу; емісія цінних паперів; створення інвестиційних фондів, які будуть залучати кошти фізичних та юридичних осіб з метою вкладання їх в акції високоприбут­кових високотехнологічних фірм (за умов звільнення від оподаткування ди­відендів, які будуть реінвестуватися).[4, c.223]

Поряд зі згаданими джерелами фінансування інноваційного процесу у тех­нопарках, сприяти залученню коштів допоможе стимулююча система оподатку­вання, яка включає: пільги на податок з прибутку в розмірі фінансування науко­во-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; можливість створювати за рахунок частини прибутку неоподатковані фонди спеціального призначення; пільгове оподаткування прибутку, який спрямовується на придбання, або розробку нового обладнан­ня та на будівництво; прискорена амортизація обладнання.

## 2.2.Корея

Протягом трьох останніх десятиріч людство мало можливість спостерігати за деякими країнами, що розвиваються, що демонстрували світу "економічні чудеса". Звичайно ж, мова йде про молоді найбільш розвинені держави, які в 60-70 рр. виділилися і відособилися в окрему групу, що отримала назву "Нові індустріальні країни"(New industrializing countries). Ця група постійно поповнюється, і в цей час в неї входять біля півтори десятків країн і територій. Міцне місце серед них займає Південна Корея. Про швидке економічне зростання Республіки Корея говорилося немало. Цю "історію успіху" зв'язують з високими темпами зростання ВВП, які становили 8,6% в період з 1962-1988г і перетворенням країни з традиційно сільськогосподарської у цілком індустріальну, серед досягнень якої рівень ВВП на душу населення більше за 5000$ і 13 місце в списку ведучих торгових держав світу.[5, c.5]

На стрімке зростання економіки Південної Кореї надавали і впливають самі різні чинники - об'єктивні і суб'єктивні, економічні і політичні, внутрішні і зовнішні, такі як:

орієнтована на експорт, на взаємодію із зовнішнім світом стратегія розвитку;

сприятливий міжнародний економічний клімат 60-х-першої половини 70-х років, що полегшив доступ до зовнішніх джерел ресурсів;

сильне і ефективне керівництво в особі авторитарних урядів, що відклали демократичні і політичні перетворення на користь економічного розвитку;

відносно малі витрати на зміст військово-промислового комплексу (2-3% проти 60-70% північно корейських витрат);

залучення іноземних капіталовкладень - як фінансових, так і технологічних: промислове обладнання і "now how";

етнічна і культурна однорідність, а також конфуціанськая традиція, особливу цінність що додає працьовитості, освіті, життєвому успіху і відданості своєї нації.[5, c.6]

Ці і багато які інші чинники багато в чому визначили швидкі темпи розвитку економіки Республіки Корея.

На жаль, питання, що стосуються економічного розвитку Південної Кореї в цей час недостатньо широко освітлені в Україні. Через відсутність сучасних статистичних даних в рефераті фігурують цифрові дані до 1990 р. Але незважаючи на те, що цифри дещо застаріли, інформація, що є в нашій країні досить правдиво відображає положення справ в Південній Кореї.

У процесі підготовки реферату мною були вивчені матеріали:

- книги В.І. Шипаєва "Південна Корея в системі світового капіталістичного господарства ";

статей як вітчизняних, так і корейських економістів:

- "Досвід економічного розвитку Республіки Корея в умовах ринкової системи". Дак Ву Нам- голова Асоціації зовнішньої торгівлі Республіки Корея.

- "Роль держави в створенні "південнокорейського чуда"". С.В. Жуков- к.е.н, ст. науковий співробітник Інституту Світової економіки і міжнародних відносин РАН.

- "Економіка Кореї: структурне урегулювання з метою економічного зростання". Ку Бон Хо, професор, Президент Інституту розвитку Кореї, що виступав з доповіддю з даного питання на радянсько-південнокорейському симпозіумі в Москві в червні 1991 р.

Про чинники економічного розвитку Південної Кореї можна говорити багато і детально, однак в своєму рефераті мені хотілося б зупинитися на ролі держави, експортній політиці і запозичених технологій (як промислового обладнання, так і "now how") в розвитку економіки Республіки Корея.

Що стосується чинника експортної політики, то було б справедливо вважати його найбільш вагомим чинником, що служив рушійною силою зростання корейської економіки. Про роль держави так як цей чинник є одним з визначальних чинників швидкого темпу розвитку економіки Кореї. Що стосується ролі запозичених технологій, то цей чинник не був таким, що визначає, однак звернення до зарубіжних технологій було природним слідством експортної моделі розвитку економіки Кореї, тому не можна не оцінити роль цього чинника в формуванні сучасної економіки Кореї і залученні країни до світових досягнень НТР. Також цей чинник недостатньо широко освітлений в українській літературі в порівнянні з іншими чинниками, але проте на мій погляд він представляє інтерес для вивчення, а може бути і часткового застосуванний (звичайно в адаптованому до місцевих умов вигляді) в Україні

Одним з чинників, що пояснюють стрімке зростання економіки Південної Кореї, з'явилося сильне і ефективне керівництво в особі авторитарних урядів, що відклали демократичні і політичні перетворення на користь економічного розвитку. Уряд ухвалював нові закони і ретельно переглядав вже існуючі, а також приймалася безліч заходів політичного характеру з метою збільшення накопичень, розширення експорту, сприяння вкладенню як національного, так і іноземного приватного капіталу, залучення інвестицій і технологій через рубіж. Уряд зробив максимум можливого для створення соціальної інфраструктури: дороги, греблі, порти, залізниці і школи. До уряду часто зверталися з проханнями взяти на себе ризик, пов'язаний з інвестиційною діяльністю приватних підприємців, надаючи гарантії по зовнішніх позиках, що використовуються для покриття витрат на крупномасштабний проекти. Очевидно, що в сучасних умовах високорозвинений розподілу праці в основі будь-яких регулюючих заходів лежить грошовий обіг. У Кореї досягненню фінансово-грошової сбалансованності приділялася першочергова увага. Навіть в роки значних господарських труднощів грошовий обіг, інфляція, дефіцитність державного бюджету не вийшли з під контролю держави. Центральну роль в цьому грала державна монополія в кредитно-фінансовій системі. Інший важливий напрям державного регулювання Південної Кореї пролягає у валютній сфері. У різних варіантах примушення до того, щоб тримати іноземну валюту на спеціальних рахунках в ЦБ, діє в Кореї з 1949 року. Концентрація фінансових і валютних ресурсів в руках держави впливало на формування основних пропорцій суспільного виробництва. При цьому основна ставка робилася на всіляке заохочення експорту. Держава використала субсидування національних експортерів, яким надавалися банківські пільги. За найскромнішими оцінками тільки в 70-і роки вони щорічно поглинали не менше за 1/10 ВВП.

Державні кредити такого роду складали:

15% від ВВП -1962-1966гг.

39% від ВВП- 1932-1936гг.

46% від ВВП- 1977-1981гг.[5, c.12]

При цьому треба зазначити, що кредити концентрувалися в потенційно найбільш ефективних сферах економіки. Також здійснювався контроль за ефективністю застосування кредитів. Висока активність державного регулювання з великою виразністю виявляється в формуванні галузевих пропорцій. Наприклад, при проведенні аграрної реформи якнайважливішою складовою частиною стало примусове дроблення великих земельних наділів на більш дрібні- міра, неможлива без прямого активного втручання держави. У зв'язку з цим потрібно послатися на програму "цільового розвитку". Починаючи з 70-х років спеціальними законами виділялися 7 галузей першочергової уваги:

- машинобудування

- електроніка

- текстильна промисловість

- чорна металургія

- кольорова металургія

- нафтохімія

- кораблебудування

Цим галузям виявлялася явна перевага в постачанні ресурсами, вони користувалися переважними податками і інш. пільгами. Одночасно держава жорстко регулювала конкуренцію в пріоритетних галузях, примушуючи до об'єднання приватні компанії або до відходу з даного ринку. Держава нерідко йшла на пряму компенсацію збитків" вибраних експортерів". Особливо варто зазначити, що пільги, що надаються державою, привели до утворення високомонополізованої виробничої, особливо експортної структури. У першій половині 80-х років частка 30 найбільших південнокорейських конгломератів в обробляючій промисловості досягла 1/3, а в експорті перевищила 1/2.

Бачачи сильний вплив держави на економіку Південної Кореї виникає питання: чи можна розглядати корейські приватні фірми як самостійні одиниці. Це питання можна поставити на основі наступних чинників:

1. висока залежність діяльності приватного сектора від залучення позикових коштів.

2. під контролем держави знаходиться якість продукції в найважливіших експортних галузях. Держава домагалася, щоб ціни на товари, імпорт яких заборонявся або обмежувався не перевищували умовно середньосвітові.

3. кожний місяць проводилися наради з питань експорту під керівництвом президента країни, на яких встановлювалися орієнтовно експортні завдання великим конгломератам.

4. держава жорстко контролювала робоче рушення, що позбавило підприємців від яких-небудь серйозних проблем крім "капітал-труд".

Не менш жорстко держава в Південній Кореї контролює іноземний капітал. Важливо зазначити, що прямі іноземні капіталовкладення с1967-1986гг. складають менше за 2% від сукупних валових інвестицій. Південна Корея прагне залучити не всі іноземні інвестиції, а тільки ті, які вписуються в загальну стратегію її розвитку. Тому не менше за 2/3 іноземних капіталовкладень концентруються в таких пріоритетних галузях, як хімія, машинобудування і електроніка. Таким чином ми маємо " трьохсторонній альянс": держава- місцевий капітал- іноземний капітал. Але при безперечному дотриманні інтересів всіх трьох сторін, держава є єдиним повністю самостійним учасником, рішення якого обов'язкові для всіх інших. Також заслугою держави є централізоване планування з використанням середньо і довгострокових планів і цільових програм, з встановленням порою конкретних виробничих завдань і термінів їх виконання, зі суворою системою контролю господарської діяльності і безжалісним економічним знищенням невдах. У суті економіка Південної Кореї представляє найбільш гармонійне поєднання планового і ринкового способів ведення господарств. Якщо дуже коротко говорити, то саме формування і уміле використання такого механізму і дозволило Південній Кореї у відносно стислі терміни подолати бар'єр слабо развинутості і зайняти гідне місце в світовій цивілізації.

Нарівні із залученням іноземних інвестицій, починаючи з 80-х років економічна політика Південної Кореї була направлена на залучення через рубіж сучасних технологій. хоч в силу різних причин об'єми запозичених в області технологій були не так значними, як в сферах позикових коштів і прямих капіталовкладень, її роль в перекладі південнокорейської економіки на сучасні рейки і в залученні країни до досягнень НТР була проте досить висока. Для широкого впровадження сучасних технологічних процесів необхідно було і придбавати відповідну техніку. Серед техніки, що закупається, безпосередньо не пов'язаної з виробничими процесами, переважаюче місце займали транспортне обладнання і пересувний склад, електроприлади і апаратура. За умовами контрактів подібного роду, що укладаються постачання фінансувалося кредитами з розрахунку 3% річних з погашенням заборгованості в трирічний термін. Крім вказаного Південна Корея була вимушена придбавати і машини, що безпосередньо використовувались у виробничих процесах. Як правило, закупівля станків і агрегатів супроводилася придбанням прав на використання технологічних процесів. Потреба в них збільшувалася з кожним роком. Відповідно росли і відрахування на оплату як самої техніки, так і технології "know how". Усього за 1962-1982гг. між Південною Кореєю і розвиненими капіталістичними країнами була зафіксована 2281 операція на придбання технічних "now how" на загальну суму 681 млн.$, що становило 47,7% суми прямих інвестицій за той же період. З приведених в табл. 1 даних видно, що левова частка операцій, пов'язаних з придбанням виробничого обладнання і пов'язаних з ним "know how", укладалося з японськими бізнесменами(56,4%), хоч до співпраці з південнокорейськими фірмами на цьому терні вони приступили на 4 роки пізніше ніж американські і інші ділові кола. Домінуючим був і питома вага Японії в сумах південнокорейських відрахувань за техніку, що використовується і технології. Усього за 10 років (1967-1977) японські підприємці отримали 52 млн.$ (59%), тоді як за 15-літній термін (1962-1977) Америці і Західній Німеччині дісталося відповідно 24.3 млн.$(27.7%) і 4.4 млн.$(5%). 1975г. 64.1% всіх відрахувань за використання іноземної техніки і технологій падало на частку США і Японії 4796 і 7074 млн.$. [6, c.21] Відмічаючи виключно високу міру залежності від цих двох країн, південнокорейська асоціація Зовнішньої торгівлі 17 липня 1976 р. виступила із закликом негайно диверсифікувати джерела, з яких запозичаються і впроваджуються техніка і технології. Однак спонукальним мотивом цього заклику служили не тільки кількісні розрахунки. За оцінками Національного Інституту Науки і техніки виходило, що тільки 30% "know how"(запозичених із США і країн Західної Європи) можна було віднести до передових технологічних процесів, а 70%(що впроваджувалися безпосередньо з Японії), що залишалися оцінювалися як відсталі і застарілі. Після проведеного дослідження в Південній Кореї був створений Консультаційний Центр по залученню технології, який давав (при консультації іноземних фахівців) попередні оцінки "know how", намічених до впровадження, з метою усунення негативних чинників. У світлі викладених даних хотілося б відмітити і те, що бували випадки (причому, далеко не поодинокі), коли японські фірми продавали яке-небудь обладнання по спекулятивних цінах при тому, що продукція, що випускається на цьому обладнанні не відповідала прийнятим стандартам. Про подібного роду казусах південнокорейська преса повідомляла неодноразово, і, видимо, аж ніяк не випадково в середині 70-х років сеульска влада прийняла ряд заходів, направлених на диверсифікацію джерел не тільки позик, але і технічної допомоги.

Однак, на практиці сталася диверсифікація не джерел позик, а диверсифікація технологічних процесів в сфері розподілі по окремих галузях південнокорейської промисловості. Розглянувши загалом положення із запозиченням ззовні сучасної технології на тривалому відрізку часу, прослідимо тепер динаміку цього процесу. Запозичення іноземної техніки і технології розпадається на три періоди. Протягом першого періоду (1962-1966) число операцій і їх вартість виражалася мінімальними величинами. Це пояснювалося з одного боку, обмеженістю задач, а з іншого боку- нестабільністю політичної обстановки в Південній Кореї і частково виникаючою звідси невірою ділових кіл з розвинених капіталістичних країн, що їх обладнання і технології попадуть в надійні руки. Під час другого періоду Південна Корея по-справжньому приступила до реалізації програми індустріалізації. Створення абсолютно нових для країни галузей виробництва обумовило різке зростання потреб в сучасній технології, що привело до рясної притоки зарубіжних "know how". Протягом другого періоду спостерігається швидке зростання як числа укладених операцій (в 9,6 рази), так і сум корейських відрахувань за запозичену техніку і технологію (в 35,5 рази). Очевидна перевага другий з названих цифр є свідченням того, що в Південну Корею стали поступати складна техніка і дорога технологія. Характерні риси третього періоду (1977-1988) визначаються переходом до "нової стадії індустріалізації", основні задачі якої зводилися до того, щоб здійснити поступовий перехід від виробництва трудомісткого до виробництва капіталомісткого і техноємкого. Виконання кардинальних задач завершальної стадії індустріалізації впиралося в проблему запозичення і впровадження новітньої техніки і передової технології.[7, c.5]

У квітні 1979 року корейська влада внесла чергові поправки в правила залучення іноземної технології і здійснили таким чином другу фазу лібералізації. Нові правила забороняли купівлю технологій:

1. якщо контракти передбачалося усього лише просте використання зразків, фабричних марок і торгових знаків;

2. якщо контракти мали на увазі тільки продаж сировинних матеріалів або окремих компонентів, деталей і вузлів для передбачуваної продукції\*

3. якщо контракт містив несправедливе і обмежувальні умови відносно експорту виробів, що намічаються до випуску;

4. якщо контрактом пропонувалося технологія застаріла, незавершена, або з якими-небудь відхиленнями від норми;

5. якщо контракти торкалися особливу технологію, які, по визначенню міністра у справах науки і техніки, "служило інтересам незалежного розвитку";

6. якщо міністр економічного планування не вважав за необхідним визнати ті або інші контракти життєво необхідними.

Як відмічалося вище, за перегляненими правилами влада могла без коливання відкинути заявку, якщо контрактом, що пропонується передбачалося лише просте використання південнокорейськими фірмами іноземних торгових марок і фабричних знаків. Спонукальним мотивом для корейських бізнесменів служила в цьому випадку тяга місцевих споживачів до придбання товарів із зарубіжною фабричною маркою, оскільки якість виробів, що випускаються для реалізації на внутрішньому ринку, залишала бажати кращого. Крім того, південнокорейські фірми намагалися таким шляхом розширити свої зовнішні ринки, збуваючи на них вітчизняні вироби, прикрашені якою-небудь прославленою іноземною маркою. Власті як і тепер несхвально відносилися до подібного не патріотичності споживачів і не зовсім чистим спрямуванням бізнесменів. У 1978 р. в Кореї було зареєстровано усього лише біля 15 фірм, які використали зарубіжні торгові марки. Цілком можливо, що правила, що стосуються іноземних фабричних знаків, неухильно проводилися б в життя, якби не дві обставини, пов'язаних зі спортом: чергова азіатська гра 1986 року і Олімпіада 1988 року. Передчуючи величезний наплив зарубіжних гостей, власті вмить ослабили заборону на використання закордонних фабричних знаків. Як наслідок цього число фірм, що користуються іноземними торговими марками за період з 1978 по 1983 рік збільшилося в 32,3 рази. [8, c.20] Також помітно зросла притока ультрасучасної технології в електронну промисловість і машинобудування. Протягом 1982 року кількість операцій по передачі електронних технологій південнокорейським фірмам перевищило рівень 1981 року на 28,7%. Поступово уряд робив все більшу ставку на залучення самих довершених технологій. Президент наполягав на тому, щоб всі приватні фірми в обов'язковому порядку обмінювалися зарубіжними технологіями, що є в їх розпорядженні. У свою черга Міністерство торгівлі і промисловості оголосило, що воно буде заохочувати впровадження дрібними і середніми фірмами нових зарубіжних технологій. Система заохочення набрала чинності з 1984 року і насамперед розповсюдилася на фірми, зайняті випуском електронних виробів. Був створений фонд фінансової і технічної допомоги підприємствам, які зважитися розгортати діяльність на престижному, але поки незнаному терні електроніки. У 1988 році сума фонду становила 400 мільйонів доларів. З 12 серпня 1983 року Міністерство фінансів зобов'язало банки інтенсивно підтримувати приватні фірми, які звернуться за позиками з метою впровадження іноземних технологій. Спеціальні позики підтримки надавалися на п'ятирічний термін, при дворічному пільговому періоді, з розрахунку 10% річних. У світлі викладених даних, доцільно виділити черговий, четвертий період, який характеризується помітним креном у бік США і ведучих країн Західної Європи в області запозичення технологій. Подібний крен можна пояснити тим, що США і Західна Європа, не бачачи в Південній Кореї потенційного конкурента, постачали самі сучасні технології. Тоді як Японія, стурбована швидкими темпами розвитку сусіда, постачала в Корею далеко не самі сучасні технології. Досить численні операції по передачі "know how" в 1983 році ділилися натри категорії. Задачі операцій першої категорії: освоїти за допомогою зарубіжної технології випуск якого-небудь виду продукції, що не виготовлявся раніше в Кореї, з метою монополізувати їх виробництво і збут на внутрішньому ринку. Другу категорію складають операції, в яких корейські фірми ставили перед собою задачі, пов'язані з розширенням експорту, - освоїти власний випуск нових високоякісних виробів і вийти з ними на зовнішній ринок. Операції третьої категорії, в яких з корейської сторони брали участь лише найбільші фірми, переслідувалася мета підняти окремі галузі вітчизняної промисловості на якісно новий рівень. Прикладом такої операції може служити технічна угода між корейською фірмою "Sumsung", американською компанією "Micron technology", і з японською корпорацією "Sharp". За умовами угоди корейська сторона заручилася правом експортувати в США кристалик для запам'ятовуючих пристроїв. Для цього недалеко від Сеула був побудований завод для виготовлення напівпровідників. За перші п'ять років експлуатації заводу сума експорту становила 650 мільйонів доларів. Почувши, що справа, почате цією фірмою приносить величезний прибуток до виробництва напівпровідників підключилися такі фірми, як "Daewoo" і "Gold Star". Можна послатися і на південнокорейське суднобудування. Запозичаючи технології (по початку з Японії, а потім з Англії, Франції, Норвегії і Голландії), Південна Корея по об'єму замовлень, що отримуються на судна вийшла на друге місце в світі. Оснащення південнокорейської промисловості новими видами обладнання відбувалося по різних каналах. Промислове обладнання поступало і по лінії комерційних позик, але аж ніяк не завжди разом з ними надавалася технологічна допомога, тому турбота про підготовку відповідних технічних кадрів лягала на плечі корейців. Інша картина складалася при передачі "know how". У відповідність з технічними угодами зарубіжна фірма брала на себе зобов'язання або направляти в Південну Корею технічних консультантів, або підготувати місцевих фахівців. У підготовці місцевих кадрів і перебувала особлива цінність зарубіжної технологічної допомоги, при умові, якщо вона знаходилася на рівні останніх досягнень НТР. Як відмічалося вище, що по сумарній вартості запозичення технологій не йшло ні в яке порівняння ні з прямими інвестиціями, ні тим більше з комерційними позиками. Однак, поступаючись їм у вказаному плані, іноземна технологічна допомога в багатьох випадках приносила більш позитивні результати, а іноді і більш швидку віддачу, ніж комерційні позики і прямі інвестиції. Ось чому останнім часом Південна Корея стала приділяти підвищену увагу запозиченню передової технології і залученню в змішані підприємства прямих інвестицій, якщо іноземні капіталовкладення обіцяють їй підвищення технічного рівня вітчизняної промисловості.

## Розділ 3

## 3.1.Мексика

Не всі латиноамериканські країни минулі два десятиріччя характеризувалися помітним прогресом. Не дивлячись на спільність історичних доль, схожість соціально-економічних умов розвитку країн регіону, між ними існують значні відмінності. За винятком Куби, що будує соціалізм, і Нікарагуа, що здійснює глибокі прогресивні перетворення, всі латиноамериканські країни розвиваються по капіталістичному шляху. З них три країни -Бразілія, Мексика і Аргентина- значно перевершили інші країни по рівню розвитку промисловості, по зрілості капіталістичних відносин. Прогресивні зміни в галузевій структурі економіки цих країн сприяли ще більшому зміцненню їх позицій в регіональному промисловому виробництві.

Мексиканські Сполучені Штати - одні з найбільших держав Латинської Америки. Їх територія рівна 1958,2 тисяч квадратних кілометрів. По території серед країн західної півкулі Мексика займає п'яте місце. На півночі вона межує з Сполученими Штатами Америки, на півдні - з Гватемалой і Белізом. Мексика - країна гориста, більше за 50 % її території схильно вище за 1000 метрів над рівнем моря. Єдина рівнина - півострів Юкотан, вузькі низовини тягнуться також вздовж океанського побережжя. Водні ресурси розподілені надто нерівномірно, що спільно з іншими чинниками створює труднощі для господарювання сільського. Багато які райони Мексики потребують зрошування.

Країна багата корисними копалинами: нафта, газ, ртуть, срібло, цинк, свинець, уран і інші. Розвідані запаси нафти складають біля 9,8 мільярдів тонн, природного газу - 1826 мільярдів кубічних метрів. Мексика, найбільший в світі виробник срібла, займає сьоме місце в світі по видобутку цинку, сірки і солей, четверте - свинця і ртуті. По населенню Мексика - третя країна західної півкулі. У 1983 р. населення країни нараховувало більше за 70 мільйонів чоловік. Державна мова - іспанська, однак в багатьох віддалених районах широке поширення мають індіанські мови. У столиці країни - місті Мехіко, проживає 12,7 мільйонів чоловік. Разом з сусідніми містами Мехіко утворить одну з найбільших міських конгломерацій світу, в якій проживає 20 % населення країни. Це - найбільший індустріальний центр Латинської Америки, на нього і інші міста долини Мехіко біля 60 % промислового потенціалу країни. Мексика - федеративна республіка, що складається з 31 штату і Федерального округу. Верховна влада здійснюється президентом, що є главою уряду. Законодавча влада належить Національному конгресу, що складається з палати депутатів, що обирається терміном на три роки, і сенати, в яких обираються по два сенатори від кожного штату терміном на шість років.[9, c.3]

Мексика - найбільш розвинена країна Латинської Америки. По виробництву ВВПА і промисловій продукції вона займає друге місце в регіоні, поступаючись за цими показниками лише Бразілії. Так середньорічний приріст ВВП з 1965 по 1970 р. був рівний 6,9 %; в 1970 - 1974 рр. - 6,3 %. У період світової економічної кризи 1974 - 1975 рр. цей показник знизився, а потім в 1978 - 1980 рр. піднявся до 8 - 9 %. [9, c.4]

І хоч ВВП Мексики виріс в останні десять років більш ніж в 1,5 рази, вона все ще помітно відстає по прибутках на душу населення від розвинених капіталістичних країн, а серед країн Латинської Америки займає третє місце після Аргентини і Венесуели.

Вступаючи в нову фазу свого промислового розвитку, Мексика використала фінансову і матеріальну підтримку з боку розвинених держав, насамперед США. При цьому здійснювалася спеціалізація і кооперування на базі поступової інтеграції економічних структур Мексики з економікою розвинених капіталістичних країн. Ці чинники наклали глибокий відбиток на економічний розвиток Мексики, додавши йому суперечливий характер.

За післявоєнні роки істотні зміни зазнала структура ВВПА. Частка сільського господарства в ньому постійно падає. Так, в 1950 р. вона становила 23.8 %, в 1970 р. - 11.9, а в 1978 р. - вже 9.0 %. Поступово збільшується частка обробляючої промисловості ( дивись таблицю N 1 ).Однак по рівню обробляючої промисловості Мексика все ще сильно відстає від розвинених капіталістичних країн. По загальних показниках економічного розвитку Мексика наближається до такої країни, як Іспанія, поступаючись їй лише по розмірах продукції на душу населення ( дивись таблицю N 2 ).

Характеризуючи промисловість загалом, потрібно зазначити, що 80.7% всіх підприємств обробляючої промисловості складають дрібні виробництва, що належать національному або приватному капіталу і що використовують національну технологію. Вони в основному і забезпечують зайнятість населення. У 1960 р. на частку дрібних і середніх підприємств в обробляючій промисловості доводилося 71.5 % всіх вироблених продукції і 79.5 % всіх зайнятих в галузі.[9, c.10]

.

Держава проводить політику стимулювання середньої і дрібної промисловості, для чого створений Гарантійний фонд стимулювання середньої і дрібної промисловості. Відносно цих підприємств здійснюється преференційна податкова політика. У планах промислового розвитку країни приділяється велика увага дрібної і середньої індустрії. За даними на 1970 р. великих підприємств нараховувалося 1007 з числом зайнятих 477 тисяч чоловік, середніх - 2122 з числом зайнятих 365 тисяч чоловік і дрібних - 68036 з числом зайнятих 628 тисяч чоловік.

Інвестиції в економіку забезпечуються головним чином за рахунок збільшення державних вкладень. Державні інвестиції в економіку і соціальну інфраструктуру росли досить високими темпами протягом 1950 – 1970рр.

Важливим чинником економічного розвитку Мексики було зростання продуктивності праці. У той час, як зайнятість населення з 1960 по 1977 р. зросла в 2.1 рази, величина ВВП за той же період збільшилася в 4.7 рази.

У 1972 р. активи іноземних філій становили 52 % активів 300 найбільших підприємств в обробляючій промисловості. Однак прийняття в 1973 р. закону про стимулювання національних і регулюванні іноземних капіталовкладень запобігло подальшій капіталізації мексіканської економіки. Політика держави в регулюванні діяльності іноземного капіталу дозволяє місцевим компаніям вступати в конкуренцію не з всієї ТНК, а лише з її філіями в країні. Хоч іноземні філії і віддали контрольний пакет акцій, однак їх вплив відчувається повсюдно, оскільки 90 % великих і середніх підприємств обробної промисловості використовують іноземну технологію, будують своє виробництво на базі іноземного обладнання, марок і патентів. Але всупереч " заміні імпорту " і " мексиканізації" продовжують швидко збільшуватися іноземні капіталовкладення і ввезення товарів. Незважаючи на всі зусилля, уряду не вдалося припинити зростання інфляції. У 1976 р. ціни на споживчі товари зросли в порівнянні з 1973 р. більш ніж в 1.5 рази. Все це в поєднанні з світовою економічною кризою змусило уряд відмовитися від стабільності мексіканського песо.

1976 - 1977 роки були важкими для мексиканської економіки. Пожвавлення почалося з другої половини 1978 р., збільшилися капіталовкладення приватного сектора, знизилися темпи інфляції. У 1979 р. приріст ВВП становив 8 %, збільшилася зайнятість населення на 7.6 %. Але у важкому положенні виявилося сільське господарство, продукція якого знизилася на 3.5 %. [10, c.35]

Промисловість Мексики в 1980 - 1981 рр. розвивалася високими темпам. Швидко росли видобуток нафти, виробництво в галузях нафтохімічного комплексу, цементної промисловості і машинобудування.

Мексика першою в капіталістичному світі націоналізувала нафтову промисловість, експропріювавши в 1938 р. майно 17 іноземних компаній. Воно було передане в руки державної організації " Петролес мексиканос " ( Пемекс ). " Пемекс " є стержнем державного сектора економіки, а нафтова і нафтопереробна промисловість перетворилася в найважливішу галузь економіки, прибутки від якої йдуть на розвиток інших галузей, інфраструктури і сільського господарства.

На даний момент велика увага приділяється розвитку приватного сектора в економіці Мексики. Згідно з декретом від 15 серпня 1983 р. про розвиток і діяльність сектора " макиладорас ", підприємства цього типу можуть створюватися повсюдно. Декрет передбачає можливість створення таких підприємств у " вільній експортній зоні " на правах стовідсоткової іноземної власності, що ставить їх в особливі умови в порівнянні з більшістю діючих в Мексіці іноземних фірм, власність яких в акціонерному капіталі обмежена на 49 %. Якщо в 1966 р. в Мексіці діяли 12 підприємств цього типу, на яких було зайнято біля 3 тисяч чоловік, то до кінця 1987 р. - вже 1100 з числом зайнятих більш 300 тисяч чоловік.[11, c.13]

Найбільшою приватною корпорацією є "Альфа індустріас". Її пасиви становлять майже 69 мільярдів песо, активи - 111.5 мільярдів. У групу входять металургійні, паперо-виробничі підприємства, заводи по виробництву синтетичного волокна, машинобудівні і нафтохімічні.

Зовнішній торгівлі в Мексиці завжди надавалося велике значення. Вона є одним з головних джерел отримання іноземної валюти, на яку придбавається обладнання, необхідне для розвитку промисловості, і сировина.

Характерною особливістю зовнішньоторгівельного обороту протягом тривалого часу було хронічне перевищення імпорту над експортом. Структура імпорту свідчить про ту, що країна купує в основному машини, сировину для промисловості, в окремі роки продовольство і споживчі товари. Крім США великими імпортерами мексиканської продукції є Іспанія, Японія, ФРН, Бразілія і інші.

Зараз "мексіканська модель " переживає кризу, оскільки економічні успіхи країни виявилися надзвичайно суперечливим. Зокрема, економічне зростання в Мексіці супроводилося посиленим проникненням іноземного капіталу. Домінуючі позиції ( біля 60 % ) належать іноземному капіталу США, хоч в останні роки значно збільшилася притока капіталовкладень з Західної Європи і Японії. Нарівні з цим Мексика все в більшій мірі вдається до зовнішніх позик і кредитів, хоч прибутки від експорту не покривають фінансових зобов'язань. [11, c.20]

За рахунок того, що в Мексику ринули нафтодолари уряд сподівається здійснити швидкий стрибок в економічному розвитку, а також справитися з безробіттям. Зовнішній борг Мексики становить 80 мільярдів доларів. Лише одні платежі по державній заборгованості поглинають 70 % від продажу нафти. Це привело до багаторазових девальвацій песо.

У 1980 р. експорт збільшився до 15.3 мільярдів доларів і з них 10 мільярдів приходиться на нафту.

( дивись таблицю N 3 )

ТАБЛИЦЯ N 3

ОБСЯГ ЕКСПОРТУ І ІМПОРТУ МЕКСИКИ В 1981 р.

ЕКСПОРТ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Найменування | млн. дол. | % |
| Всього | 19 379 | 100 |
| Нафта і газ | 13 827 | 71,4 |
| Хімічні продукти | 593 | 3,1 |
| Автомобілі | 369 | 1,9 |
| Креветки | 344 | 1,8 |
| Кава | 333 | 1,7 |
| Бавовна | 301 | 1,6 |
| Інші | 3612 | 18,5 |

ІМПОРТ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Найменування | млн. дол. | % |
| Всього | 24 193 | 100 |
| Машини і обладнання | 9 646 | 39,9 |
| Сировина і напівфабрикати | 10 838 | 44,8 |
| Хімічні продукти | 1 684 | 7,0 |
| Споживчі товари | 2 414 | 10,0 |
| Продовольчі товари | 1 656 | 6,8 |
| Інші | 1 295 | 5,3 |

Див. Мировой рынок и развивающиеся страны. Сборник научных трудов. Москва. 1991 с.104

### 3.2.США

Мале підприємництво відіграє винятково важливу роль в економічному і соціальному житті США.

Так, в 1986-1990 р. невеликі фірми США робили більше 40% валового національного продукту і половину валового продукту приватного сектору.

У окремих сферах економіки малі підприємства домінують. Так, на їхню частку оптової торгівлі доводиться - 86% валового продукту приватного сектору, у сфері обслуговування - 81%, у будівництві - 80%, у фінансовій сфері - 60%, у роздрібній торгівлі - 55%, в обробній промисловості - 21%. [13,с.10]

На малі фірми в зазначений період припадало майже половина всіх зайнятих у приватному секторі: - 12 млн. чол. у сфері обслуговування; - 10,1 у роздрібній торгівлі; -4,4 в оптової; в обробній промисловості зайняті - 8; у будівництві -4,3; на транспорті - 2; у видобувній промисловості - 0,5; у сільському господарстві - 0,8; 3,2 млн. чол. було зайнято фінансовою діяльністю.[13,c.12]

Особливо важливу роль малий бізнес відіграє у вирішенні проблем зайнятості: у 80-і роки 80% усіх нових робочих місць були створені дрібними підприємствами. Більше 100 млн. американців прямо або побічно заробляють засоби для існування завдяки малому підприємництву. Держава ж одержує мільярдні суми прибутків у вигляді податків із прибутку дрібних підприємств.

Процес розгортання малих підприємств тісно зв'язаний із галузевою специфікою й економічними механізмами, що діють у тієї або іншій країні. З цієї причини при оперировании цифровими показниками і порівнянні досвіду розвитих капіталістичних країн із процесом формування малої економіки в Росії варто пам'ятати про розходження в рівнях розвитки інституціональної і виробничої інфраструктур, у галузевій структурі національного господарства, тобто необхідно враховувати социокультурные особливості використовуваного досвіду.

Приведемо класифікацію галузей у США, використовуючи наступні показники: щільність зайнятих в окремих галузях, а також загальна кількість приватних підприємств і їхній розподіл по галузях.

*** Таблица №1. Таблиця №1. 2.1***

** Отраслевая классификация в США (1986-1987 гг.) Галузева класифікація в США (1986-1987 р.)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Галузь** | ** Вклад в нац. Внесок у нац. Прибуток** | | **Зайнятість** | | ** Предприятия частного сектора Підприємства**  **приватного сектора** | |
|  | млрд. долл. | % | тис. Чол. | % | тис. | % |
| Сільське господарство,  лісова промисловість | 95 | 2 | 3208 | 3 | 2. 328 | 14 |
| Видобувна  промисловість | 85 | 2 | 721 | 1 | 251 | 2 |
| Будівництво | 219 | 5 | 4998 | 5 | 1758 | 6 |
| Обробна  промисловість | 852 | 19 | 19065 | 19 | 622 | 4 |
| Оптова і роздрібна торгівля | 740 | 16 | 24381 | 22 | 3463 | 21 |
| Фінанси, нерухомість | 775 | 17 | 6549 | 6 | 2272 | 13 |
| Транспорт, зв'язок | 402 | 9 | 5385 | 5 | 721 | 4 |
| Послуги | 794 | 17 | 24196 | 23 | 6220 | 36 |
| Державний  Сектор | 535 | 12 | 17015 | 16 |  |  |
| Іноземний | 30 | 1 |  |  |  |  |
| Разом | 4527 | 100 | 105518 | 100 | 17635 | 100 |

Див. Разумнова І. Дрібні підприємства промисловості США// Проблеми теорії і практика управління. - Москва. 1990 р. – с.10.

У політиці уряду США як і в багатьох інших розвинених капіталістичних країнах допомога дрібному бізнесу займає особливе місце. Дрібні підприємства стали своєрідним індикатором загального стану справ в економіці. Невеликі підприємства найбільш чуйно реагують на зміну господарської кон'юнктури, падіння або підвищення норми прибули в галузях економіки. Хвиля розорень або утворення нових компаній зароджується передусім в немонополізованому секторі і лише пізніше, набравши силу, докочується до більш великих фірм, відбиваючись на їх діяльності.  
У умовах погіршення відтворювання великі компанії  
знаходять "віддушину" у вигляді експорту капіталу. Дрібні фірми, як правило, не мають такої можливості.   
  
Це змушує їх для виживання інтенсивно переглядати свою виробничу і збутову діяльність. Ті з них, хто в обстановці 70-х початку 80-х років зуміли пристосуватися - вижили, інші - просто розорилися. Однак, в свою чергу, розвиток малих підприємств при подоланні цієї кризи послужив важливим засобом оздоровлення економіки. І пояснюється це передусім тією роллю і функціями, які малий бізнес виконує.  
По-перше, як вже відмічалося, він забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію і кооперацію, без яких немислима його висока ефективність. По-друге, він здатний не тільки швидко заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, але і порівняно швидко окупатися. По-третє, - створювати атмосферу конкуренції.   
По-четверте (і це, мабуть, саме головне), він створює те середовище і дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива.  
  
 Розподіл малих підприємств по галузях  
 промисловості і кількості працюючих в США в %

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Менше за 25 чол | Менше за 210 чол | Менше за 220 чол | Менше за 250 чол |
| Видобувна промисловість | 52,4 | 67,1 | 80,5 | 91,5 |
| Переробна промисловість | 37,0 | 52,5 | 67,5 | 82,6 |
| Оптова торгівля | 50,3 | 71,5 | 86,9 | 96,4 |
| Роздрібна торгівля | 64,9 | 81,5 | 91,1 | 97,2 |
| Будівництво | 64,5 | 81,7 | 91,8 | 97,6 |
| Комерційні послуги | 76,4 | 87,1 | 93,6 | 97,5 |
| У середньому | 66,7 | 81,2 | 89,3 | 96,3 |

Див. Малий бізнес у США: Проблеми становлення.- Мосва. 1993р. - с.20.

З приведеної таблиці абсолютно ясно, що малий бізнес у всіх приватних секторах економіки США домінує по кількості створених ним робочих місць. Відносна ж значущість дрібних фірм, значно розрізнюється між профілями цих підприємств.  
Дрібні і середні підприємства грають помітну роль в зайнятості, виробництві окремих товарів, дослідницьких і науково-виробничих розробках.  
Про те, що малі підприємства здатні у великих масштабах забезпечувати роботою незайняті трудові ресурси говорить те, що в США в дрібних фірмах в 1990 році було зосереджено 40%, всієї робочої сили. У цьому укладається соціальна роль підприємств дрібного підприємництва.[14,c.6]  
Незважаючи на те, що велика частина наукового потенціалу зосереджена на великих компаніях, малі і середні фірми по широкому колу продукції частіше починають комерціалізацію нових товарів. Дослідження 500 значних технологічних нововведень і винаходів, зареєстрованих протягом останнього двадцятиріччя в США, виявило важливу роль невеликих фірм навіть у втіленні в життя істотних технологічних нововведень.  
  
Частка технологічних нововведень в США  
в 80-х роках в %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | дрібні фірми | середні фірми | великі фірми |
| США | 35% | 15% | 50% |

Успіх малого бізнесу в цій області можна пояснити наступними причинами. Поглиблення спеціалізації в наукових розробках привело до того, що в багатьох випадках невеликі фірми йдуть по більш простому або ризикованому шляху, працюють в неперспективних галузях. Дрібні фірми також охоче беруться за освоєння оригінальних нововведень, оскільки при випуску принципово нового виробу знижується значення великих лабораторій з напрямами досліджень, що устоялися.   
  
До того ж малі фірми прагнуть як можна швидше налагодити масове виробництво. Тим самим, значення розробок, що проводяться дрібними підприємствами досить важливо, передусім з точки зору розширення ринку товарів, що пропонуються і послуг, що в свою чергу активно стимулює процес виробництва з метою найбільш швидкого задоволення (знову народженого) попиту, що мотивується розробками, що проводяться фірмами малого і середнього підприємництва.  
Відношення нововведень до витрат на наукові дослідження і розробки малих підприємств в 3-4 рази вище, ніж у великих. Якщо прослідити шлях винаходу, використаного великими монополіями, то нерідко воно виявляється результатом роботи окремих вчених або дрібних фірм. Однак подальше впровадження здійснюється компаніями, що володіють необхідними для цього фінансовими і матеріальними ресурсами.

У світовій практиці вважається нормою державне заохочення малого бізнесу в інтересах товариства і держави. При цьому завдання держави полягає не в тому, щоб просто передати малим підприємствам фінансові, технічні й інші ресурси, і не в тому, щоб підтримувати їх за будь-яку ціну, а в тому, щоб створити правові й економічні умови для їхнього виживання, спроможності зростати і саморозвиватися в умовах ринку. В США йде потужна хвиля підтримки розвитку МП.

Діяльність малих підприємств у США входить у компетенцію спеціальної державної організації - Адміністрації малого бізнесу, створеної Конгресом США в 1953 р. На неї покладений обов'язок робити дрібним підприємцям фінансову консультаційну допомогу, сприяти в одержанні урядових замовлень і укладенню контрактів із великими підприємствами.[14,c.10]

Президент США щорічно робить доповідь Конгресу про положення малого бізнесу. Конгрес США стверджує різноманітні програми допомоги розвитку дрібного бізнесу. Такі програми мають також різні урядові відомства (Міністерство торгівлі, сільського господарства, і т.д.). Бізнесменам допомагають інформацією, навчанням, консультуванням.

Наступні федеральні організації беруть участь у програмах по розвитку експорту малих підприємств і є учасниками Координаційного комітету по розвитку торгівлі: Торговельна палата США, Департамент сільського господарства, транспорту, енергетики, утворення, праці, фінансів, оборони. Торгове представництво США, Експортно-імпортний банк США, Агентство розвитку торгівлі. Приватна корпорація по закордонних інвестиціях. Агентство міжнародного розвитку. Агентство по захисті навколишнього Середовища, Інформаційне агентство. Відділ по керуванню й упорядкуванню бюджету, Національна рада безпеки, Комісія з міжнародної торгівлі. Рад економічних радників.

Велика увага приділяється малому бизнесу на регіональному рівні.

Так, наприклад, у 1983 р. при Уэйнском університеті штат Мічиган створений Центр розвитку малого бізнесу для реалізації програм по консультації, навчанню, дослідженню і правовому захисту малого бізнесу.[14,c.10]

Мета цієї федеральної / місцевої програми, що має законодавчу основу і, керівництво якої здійснюється разом з Адміністрацією малого бізнесу США, визначена в такий спосіб:

- забезпечити послідовне консультування малих фірм у штаті Мічиган через 13 регіональних відділень;

- розробити і реалізувати практичні навчальні програми з проблем малого бізнесу;

- вивчити специфічні проблеми малого бізнесу в штаті Мічиган;

- представляти інтереси малого бізнесу з питань правового захисту разом з іншими суспільними і приватними організаціями.

Відповідно до законодавства кредитування суб'єктів малого підприємництва здійснюється на пільгових умовах із компенсацією відповідної різниці кредитним організаціям за рахунок засобів фондів підтримки малого підприємництва, що вправі компенсувати кредитним організаціям цілком або частково недоотримані ними прибутки при кредитуванні суб'єктів малого підприємництва на пільгових умовах. Такий же порядок передбачений при страхуванні суб'єктів малого підприємництва.

##### Розділ 4

**Малі приватні підприємства в економіці держав Східної та Західної Європи**

## 4.1.Росія

У реформуванні російської економіки ще з часів перебудови малі підприємства (МП) взяли на себе роль творця грунту для нової системи господарювання. Домінуючий сьогодні приватний сектор зароджувався саме в сфері малого бізнесу. І цілком закономірно, що до теперішнього часу, за офіційним даними, на частку приватних суб'єктів малого підприємництва в загальній кількості приватних, державних і муніципальних, суспільних МП доводиться 84%. Малі підприємства, маючи в своєму розпорядженні 3,4% вартості основних коштів економіки Росії і 14% числа зайнятих, виробляють 12% ВВП і дають '/ч всього прибутку по народному господарству. Це говорить про широких, але ще далеко не повністю розкритих внутрішніх можливостях розвитку малого підприємництва. [14, c.5]

У 90-е роки стабільно росла частка МП в загальному об'ємі ВВП. Це - вагомий факт, особливо на фоні спаду, що продовжується практично у всіх сферах російської економіки. За офіційним статистичним даними Держкомстат РФ, на 1.01.1996 м. в Росії нараховувалося 877 тис. малих підприємств, на яких було зайнято 8,9 млн. людина (по середньосписочному складу), а з урахуванням повторної зайнятості - 13,8 млн. людина. У галузевій структурі домінує торгово-посередницька діяльність, а в регіональній структурі -Центральний економічний район з ядром в Москві (табл. 1, 2).

У розвитку малого підприємництва за останні 1-2 року намітилися кардинально нові тенденції, що виразилися насамперед в істотному сповільненні темпів зростання числа малих підприємств. Якщо на початку 90-х років для динаміки розвитку МП було характерне стійке зростання як їх числа, так і кількості зайнятих при середньорічних значеннях приростів на рівні біля 80%, то в 1994 р. приріст числа МП становив лише 4%, а в 1995 р. сталося вже зниження їх числа на 2,2%.[14, c.6]

Для поглибленого розуміння нинішньої ситуації з розвитком російських МП необхідно критично розглянути деякі сторінки їх "новітньої історії".

Російське мале підприємництво в своєму становленні за останні десять років вже пройшло два етапи і знаходиться напередодні

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Таблиця 1 Галузева структура малого підприємництва (в %)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Галузева структура числа МП | Галузева структура повної чисельності зайнятих на МП. | Структура виробництва продукції (робіт, послуг) по основних галузях МП |
| Промисловість | 14,6 | 24,0 | 20,0 |
| Сільське господарство | 1,1 | 0,8 | 0,3 |
| Лісове господарство | 0,05 | 0,05 |  |
| Транспорт і зв'язок | 2,3 | 2,2 |  |
| Будівництво | 16,6 | 29,9 | 16,3 |
| Торгівля і суспільне |  |  |  |
| живлення | 42,7 | 24,6 | 50,5 |
| Матеріально-технічне |  |  |  |
| постачання і збут | 1,8 | 1,3 | 6,0 |
| Інформаційне обслугову |  |  |  |
| вання | 0,8 | 0,5 | 0,2 |
| Загальна комерційна |  |  |  |
| діяльність | 4,8 | 3,9 | 2,5 |
| Інша діяльність в ма- |  |  |  |
| теріальному виробництві | 1,5 | 1,4 | 0,7 |
| Побутові послуги, житлове- |  |  |  |
| господарство | 1,8 | 1,1 | 3,3 |
| Охорона здоров'я, спорт, |  |  |  |
| соціальне забезпечення | 1,9 | 1,3 | 0,1 |
| Народна освіта | 0,9 | 1,0 | 0,04 |
| Культура і мистецтво | 0,9 | 0,7 | 0,06 |
| Наука і наукове обслугову- |  |  |  |
| вання | 5,6 | 5,3 |  |
| Фінанси, пенсійне |  |  |  |
| забезпечення | 1,3 | 0,9 |  |
| Інші | 1,05 | 3,15 |  |

**Таблиця 2 Регіональна структура малого підприємництва (в "*/а)***

|  |  |
| --- | --- |
| Економічні райони | Частка в загальному числі МП |
| Центральний, | 30,5 |
| в тому числі Москва | 20,0 |
| Північний | 2,9 |
| Північно-Західний | 9,6 |
| Волго-Вятський | 2,9 |
| Нейтрально-Чорноземний | 2,7 |
| Поволжський | 9,6 |
| Північно-Кавказький | 9,8 |
| Уральський | 10,6 |
| Західно-Сибірський | 10,5 |
| Східно-Сибірський | 5,2 |
| Далекосхідний | 5,0 |

Див. Малий бізнес: Проблеми становлення. “Російський економічний журнал” Київ. 1993. – с.35

входження в новий, четвертий, етап. Перший і найбільш яскравий з них спостерігався ще в умовах колишнього СРСР в кінці 80-х років. Величезні пільги всіх видів, в тому числі за рахунок коштів держбюджету, загалом більш сприятливе положення справ в економіці обумовили відношення ветеранів до даного періоду як до "золотого віку" малого підприємництва. Дійсно, відбувалося дуже швидке і легке накопичення капіталів, розвивалися виробництво дефіцитних товарів широкого споживання і сфера всіляких і так же дефіцитних тоді побутових послуг, роздрібної торгівлі, громадського харчування і пр.

Виворотом "золотого віку" було, однак, то, що малі підприємства виконували роль каналу перекачки ресурсів командно-керованих держпідприємств в тіньову економіку, на користь напівкримінального і просто кримінального псевдоринкового підприємництва. Саме сумний наслідок такої перекачки укладався і полягає в тому, що кошти, що нагромаджуються в малому підприємництві методом "дорозграблення" держсектора, за невеликим винятком практично назавжди йшли з сфери накопичення і не використовувалися для розвитку національного виробництва і його інфраструктури.

Звичайно, в розвитку МП мали місце не тільки негативні процеси. У роки перебудови малий бізнес включився в загальний, всіляко процес бурхливого розвитку, що підтримується урядом кооперативного рушення. І роздержавлення, і навчання широкої маси населення основам підприємництва відбувалися через розвиток кооперації і малого бізнесу.

Однак не можна не помітити, що "золотий вік" малого бізнесу і осудні йому функції прискорювача реформ багато в чому виявилися в жорсткій суперечності з іншими напрямами економічних перетворень, а точніше - з невдалою спробою проведення реформ зверху, в жорстко-унітарних традиціях, з опорою виключно на апарат державної влади і управління. Спроби центрального уряду якось обмежувати можливості отримання дутих прибутків від різниці між фіксованими цінами держсектора і вільними цінами недержавних підприємств, регламентувати діяльність МП, використати важелі оподаткування наштовхувалися на явну недієздатність державного апарату.

Необхідний був кардинально інший економічний курс, який втілився вже в новій Росії в реформах типу шокової терапії. Почався новий, другий, етап і в розвитку російського малого підприємництва.

1992 рік - рік шокової терапії - характеризувався самими високими з середини 80-х років темпами зростання числа малих підприємств (в 2,1 рази) і чисельності зайнятих в них. Цей факт носить феноменальний характер, оскільки здійснена тоді лібералізація цін і введення податкового натиску сильно підірвали фінансову базу малого підприємництва. Бурхлива інфляція привела, з одного боку, до обезціненню заощаджень населення, а з іншою - до різкого збільшення процентних ставок банківського кредиту. Цевикликало справжній параліч інвестиційної діяльності, не подоланий досі.

Статистичні дані показують, що абсолютним лідером по збільшенню числа малих підприємств стала тоді сфера науки і наукового обслуговування. У ній число малих підприємств зросло в 3,4 рази. Кількість малих підприємств в сфері сільського господарства збільшилася в 3,1 рази. Потім слідують матеріально-технічне постачання і загальна комерційна діяльність по забезпеченню функціонування ринку (2,9 рази). До них тісно примикає сфера народної освіти (2,8 рази).[15, c.40]

У той же час в 1992 р. в загальній структурі російського малого підприємництва сталося різке зменшення частки МП в сфері матеріального виробництва.

На широко поширеній думку, модель шокової терапії була малоконструктивна для швидкого і ефективного розвитку економіки країни і, зокрема, сфери малого підприємництва. Але потрібно визнати, що в умовах активізації ринкових реформ МП продемонстрували і свої позитивні можливості. Найважливішими функціями МП в умовах шокової терапії стали соціальне демпфіруванння, забезпечення виживання значних верств населення в умовах гострої кризи через самозайнятість, надання можливості отримання додаткових (крім основної, часто формальної зайнятості) коштів для існуванню.

Замість свого роду годівниці з сильним кримінальним відтінком, що було властиво періоду перебудови, в сфері МП стала утворюватися нормальна конкурентна проринкова середа, що характеризується боротьбою малих підприємств за виживання на основі підвищення якості і різноманітності товарів і послуг. Сказане, правда, не означає, що кримінальні структури дали малому бізнесу спокої.

Феноменальне зростання числа МП в 1992 р. має своє пояснення. Бурхливий розвиток торгово-посередницького малого підприємництва став реакцію у відповідь на підрив первинної фінансової бази. Лібералізація зовнішньої торгівлі ще в умовах колишнього СРСР і зняття заборон на приватну торгівлю всередині країни створили сприятливі умови для будь-якої торгової діяльності.

Падіння споживчого платоспроможного попиту торгове мале підприємництво тоді активно компенсувало імпортом товарів, хоч і не дуже якісних (типу продукції китайського виробництва), але що користувалися ажиотажним попитом у російського споживача. Швидка оборотність дрібних торгових капіталів перетворювала їх в капітали середніх розмірів. Більш того дрібна торгівля швидко реагувала на наростаючу соціально-економічну диференціацію російського суспільства, групуючись в нішах обслуговування як масових споживачів, так і споживачів з високим рівнем прибутків. Досить швидко поруч з дрібними торговими наметами стали виникати елітні магазини, власники і працівники яких нерідко починали з "човникової" діяльності.

До позитивної ролі торгової і посередницької діяльності МП потрібно віднести і їх участь в створенні нових господарських зв”язків. Ініційована лібералізацією цін і рядом інших чинників (здача позицій ВПК, втрата ринків країн Східної Європи і пр.) повна "закупорка" каналів взаємозв'язків, що раніше склалися між виробниками, постачальниками і торгівлею відкрила широке поле для діяльності малих фірм по постачанню і збуту продукції. Звичайно, для нових господарських зв'язків в повному об'ємі потрібен новий технологічний каркас економіки з відповідними ринковими, високоефективними каналами рушення товарів від виробників до споживачів. У стратегічному плані задача створення такого каркаса малому бізнесу не під силу, оскільки вимагає багатьох років і величезних капітальних вкладень.

Однак малий бізнес зміг зіграти роль каталізатора перших кроків рушення до нової системи внутрікоопераційних зв'язків в російській економіці. Крім того, він виконував роль демпфера, що спасає багато які підприємства від негайного краху через розрив колишніх, хоч і неефективних, але все ж господарських зв'язків, що працювали.

Ривок малого підприємництва у бік торгової і посередницької діяльності став також закономірною реакцією на введений урядом податковий натиск. У колишньому СРСР не було і в принципі не могло бути податковою системи, адекватної ринковим умовам. Тому введення в практику господарського життя навіть елементів нормальної податкової відповідальності повинне було викликати у не звиклих до цього підприємців природну реакцію відторгання. Але справа в тому, що на цю реакцію наклався явний екстремізм урядової податкової політики, направленої на вилучення до 70-90% прибутків малих підприємств. При цьому уряд і не розраховувало на те, що будь-хто буде відразу ж платити податки в повній мірі. Підприємців тим самим підштовхували до того, щоб шукати і знаходити способи приховання прибутків від оподаткування. Торгівля і посередництво, орієнтована на роботу з складноконтрольованими готівковими коштами, відкривали великі можливості для відходу від податків.[16, c.10]

Загалом ситуація 1992 р. може бути охарактеризована загальноприйнятим терміном "грюндерство". Мале підприємництво було складовим елементом цього масового процесу засновництва. Біржі, банки, страхові фірми, великі приватні і напівдержавні акціонерні підприємства виникали по всій Росії в неймовірних кількостях. Люди уперше в житті отримали свободу для самостійної підприємницької діяльності, право займатися фінансовим плануванням, що раніше було абсолютною монополією державних структур і їх чиновників. Такі мотивації в поєднанні з розвалом державних, передусім бюджетних підприємств і організацій, з надією на отримання високих прибутків від досить простих видів робіт і послуг не могли не породити крупномасштабний грюндерства. Подібне грюндерство пояснюється не стільки економічними причинами, скільки загальними законами соціальної психології в їх додатку до очевидної для Росії ситуації кардинального суспільного перелому.

Ілюстрацією до вищесказаного може служити масова поява ефемерних фермерських господарств в суворих кліматичних зонах і на низькоякісних грунтах, де з точки зору економічної доцільності таких господарств в принципі не може бути навіть в самої розвиненій ринковій країні. Багато які малі підприємства з'являлися на світ не внаслідок економічної доцільності, не маючи якої-небудь програми довготривалого розвитку, а тільки із загальної надії, мрії їх організаторів на досить абстрактне " краще життя" (в основному в стилі привабливих трафаретів суспільства вільного підприємництва і загального споживання). У певному значенні психологічні очікування швидкого процвітання домінували над тверезим економічним розрахунком і навіть здоровим глуздом.

Саме цим пояснюється феномен бурхливої появи численних приватних дрібних наукових фірм в умовах дуже швидкого згортання якого-небудь попиту на наукову продукцію через найгострішу інвестиційну кризу, спад інноваційної активності і фантастичний дефіцит бюджетів всіх рівнів. Нові умови давали колишнім науковим співробітникам надію на самостійний вихід із того тупикового становища, в якому вони знаходилися в державних академічних, галузевих і інших наукових установах в 70-і і в 80-і роки.

Грюндерство, як показує історичний досвід, завжди обмежене у часі. Вже до 1995 р. виявилися практично вичерпані ніші і можливості надприбуткової торгово-посередницької діяльності. Багато Які з раніше малих підприємств, що виникли переважно торгово-посередницької або, наприклад, науково-консультаційної орієнтації або припинили своє існування, або диверсифікувались. Така ситуація закономірно повинна була генерувати нові тенденції в розвитку російського малого підприємництва. Визначився черговий, третій етап якісних змін в динаміці і структурі малого підприємництва, що супроводився, як було відмічено вище, значним скороченням приросту числа МП.

Головними причинами припинення зростання числа малих підприємств були різке звуження кордонів сфер, що характеризувалися високою прибутковістю, що легко досягається, вичерпання психологічних очікувань безмежних фінансових можливостей самостійної підприємницької діяльності. У нормальній ринковій економіці мале підприємництво в більшості випадків і по прибутковості, і по кордонах потенційних можливостей поступається середньому і великому бізнесу. Воно йде услід за ними в ролі хоч і цілком гідного, але все ж аутсайдера.[16, c.13]

Якщо в Росії ще в 1992-1994 рр. вся економіка, включаючи малий бізнес, жила по стохастичним законах первинного накопичення капіталів, то до 1995 р. все чіткіше стали діяти закономірність цивілізованої ринкової системи. Рідше зустрічалися випадки, коли яке-небудь мале підприємство легко скуповувало будівлі, що дорого коштують і навіть середні виробничі підприємства. Нормою ставав прибуток на один зайнятого в МП на рівні, що коливається навколо середньої заробітної плати по країні.

У економіці Росії стала простежуватися тенденція на початок нової, ринкової концентрації і централізації капіталів, а також самої господарської діяльності. Отримав розвиток процес поглинання підприємств. Часто найбільш рентабельні малі підприємства виявляються першою жертвою такого поглинання. Наприклад, в Москві на місці ще недавно численних індивідуальних торгових ларьків виникли добре оформлені торгові павільйони, що належать тій або іншій великій фірмі. Менш рентабельні МП також не витримують економічної конкуренції зі середніми і великими фірмами і вимушені згущати свою діяльність. У цьому значенні на нинішньому етапі російських реформ процеси централізації і концентрації капіталів також протистоять збільшенню чисельності МП. Але надалі, як ми вважаємо, нові великі і середні підприємства будуть самим активним образом стимулювати створення нових МП в структурі нових господарсько-технологічних ланцюжків, що формуються.

На кардинальне сповільнення приросту числа МП в 1994-1995 рр. вплинуло і завершення перереєстрації малих підприємств, створених ще по законах колишнього СРСР. Діючі МП в ході перереєстрації приймали нові організаційні форми, а що припинили свою роботу - просто ліквідувалися. Оскільки величина що рахувалися зареєстрованими, але реально МП, що не функціонували була досить велика, їх офіційна ліквідація внесла істотний внесок в загальне сповільнення темпів зростання числа малих підприємств Росії. Чинник перереєстрації і ліквідації не працюючих підприємств в повній мірі виявив себе в 1995 р. в зв'язку з введенням в практику господарської діяльності нового Цивільного кодексу (ГК). Відповідно до положень його першої частини малі підприємства, що мають форму товариств (а це дуже поширена господарська форма малих підприємств), повинні переоформити свої засновницькі документи, прийнявши інші, передбачені ГК господарські форми. Якщо врахувати, що навіть за офіційними оцінками Держкомстат РФ, більше за третину зареєстрованих малих підприємств або не приступали до господарської діяльності, або припинили її, не ліквідувавшись, то очевидно, що перереєстрація, що почалася в 1995 р. і відповідно офіційна ліквідація реально не функціонуючих малих підприємств повинні привести до подальшого істотного зниження числа малих підприємств в Росії. А з урахуванням того, що в ряді російських регіонів реально діє трохи більше за половину зареєстрованих МП(за даними Держкомстат РФ), перереєстрація внесе певну коректива і в регіональну структуру малого підприємництва країни.

Сповільнення зростання числа нових малих підприємств пояснюється ще і тим, що не виявив свою силу - і в економічному, і в соціальному плані - такий могутній чинник збільшення малих підприємства, як зростання безробіття. Незважаючи на всі прогнози її бурхливого збільшення, аж до 1996 р. офіційне безробіття залишалося на рівні 2-3% економічно активного населення. Реальне безробіття може бути на порядок вище, на що вказують альтернативні розрахунки експертів профспілкових об'єднань, міжнародних організацій і пр. Але проте офіційний статус працюючих (нехай навіть на "напівживих" підприємствах), поки він діє, створює соціально-психологічний ефект, при якому люди відмовляються займатися іншою самостійною діяльністю, в тому числі пробувати свої сили в сфері малого бізнесу. Більш поширеним виявляється випадковий, часто допоміжний заробіток, що ніде не реєструється від дрібних перепродажів або виконання підсобних робіт. Але як тільки уряд Росії на ділі, а не на словах піде на банкрутства численних нерентабельних підприємств, зростання офіційного безробіття, безсумнівно, викличе нову хвилю збільшення числа МП.[16, c.27]

Найбільш істотним негативним моментом була і залишається кримінализація малого підприємництва. У зв'язку з цим дуже показова найбільш типова відповідь на питання вибіркових обстежень керівників малих підприємств про вплив на їх діяльність кримінальних структур. Значна частина респондентів відповідають, що вони взагалі нічого не знають про кримінальні структури. У нинішній ситуації така відповідь вказує не на подолання залежність МП від кримінальних структур, а якраз навпаки - на особливо сильну їх залежність від цих структур і навіть на пряму вовлеченность в ці структури і страх перед ними. Кримінальність продовжує залишатися істотним чинником, перешкоджаючим нормальному розвитку російського малого підприємництва.

Різкий спад темпів приросту числа МП по-різному знайшов відображення в окремих галузях. Хоч і декілька сповільнившись, але уперше за декілька минулих років випереджальними темпами збільшилася кількість МП в будівництві і на транспорті (на 18 і 19% *в* 1995 р.). У торгівлі і сфері громадського харчування число МП поменшало приблизно на 10%. У загальній комерційній діяльності по забезпеченню функціонування ринку, в науці і науковому обслуговуванні сталося абсолютне скорочення числа малих підприємств (- 18,7 і -5,6°про).

Динаміка числа МП в регіональному розрізі показує деяке випередження зростання числа малих підприємств в регіонах Північного Кавказу і Півночі Європейської частини Росії. Хоч істотних змін в регіональній структурі МП не сталося, все ж можна помітити позитивний процес поступового більш рівномірного розподілу малих підприємств по різних економічних районах Росії.

У 1995 р. серед необлікова чисельність зайнятих в МП в порівнянні з 1994 р. збільшилася на 0,8% Звичайно, величина приросту невелика, але вона підтверджує дані соціологічних опитів, в ході яких керівники МП висловлювали думку про необхідність збільшення чисельності персоналу підприємств. І, що дуже важливо, вони вказують на те, що настав час переходу від напівлегальний зайнятості до нормальної, адекватної чинним законам.

Особливо треба відмітити посилення інвестиційної активності МП. Загальний об'єм їх капітальних вкладень за 1995 р. зріс в 4 рази, причому в промисловості - в 7,4 рази.[16, c.40]

Можна констатувати, що в 1994-1995 рр. політика помірно-жорсткої фінансової стабілізації, що проводиться російським урядом, з одного боку, супроводилася значним сповільненням темпів зростання кількості МП, але, з іншого боку, мала виражений санаційний ефект. У країні стала формуватися принципово нова економічна ситуація, в якої МП почали грати роль, характерну для малого підприємництва в нормальній ринковій економіці.

Політика державної підтримки МП здійснювалася на базі податкових пільг, створення (хоч ще і в незавершеному вигляді) цивілізованого законодавчого простору, інформаційної підтримки, навчання кадрів, формування мережі бізнесу-парків, налагодження ефективної координації в цій області між федеральним центром і суб'єктами Федерації, а також з місцевими органами влади.

Малі підприємства в боротьбі за виживання навчилися самостійно пристосовуватися до складностей ринку. Так, для підвищення своєї життєздатності МП активно диверсифікують господарську і інвестиційну діяльність. Більш ніж половина МП неторгового профілю крім основної діяльності в 1995 р. займалася ще і торгівлею як нескладної, але відносно прибутковою діяльністю з швидким терміном оборотності капіталів. А торгові капітали все частіше спрямовуються у виробництво, хоч і в самих простих його формах.

Загалом ми вважаємо, що новий ривок в динаміці числа МП, в збільшенні їх макроекономічної ваги по всіх показниках неминучий. Його потрібно чекати по мірі накопичення передумов для формування цілісної системи ринкового господарювання, рішучих кроків в області демонополізації економіки, дебюрократизації управління і, звичайно, загального переходу до фази пожвавлення і підйому виробництва і виробничого інвестування.

Для закріплення і подальшого розвитку позитивних тенденцій зростання російського малого підприємництва, кардинального розширення поля його діяльності потрібна активізація державної підтримки МП на всіх рівнях. Насамперед в підтримці має потребу сфера кредитування і страхування малого бізнесу, стимулювання його інвестиційної активності. Настійною необхідністю є декриміналізація малого бізнесу. Надзвичайно важливе також розширення інноваційної і наукової діяльності МП в інтересах розвитку всіх сфер російської економіки. Початок реального підйому в економіці дозволить перейти до четвертого етапу по-справжньому ринкового розвитку російського малого підприємництва.

Останнім часом в Росії дозріло досить серйозне питання: хто займе місце великих монополістичних підприємств, що нині розпадаються, що відносяться як до важкої, так і до інших не менш важливих галузей промисловості? Відповідь здається простоєм тільки на перший погляд: заповнити простір, що звільнився структурами, що знову утворилися за рахунок великих вкладень в знівечені зв'язками, що розпалися державні підприємства. Але насправді все набагато складніше. Гроші вкладаються, час йде, а результат рівний нулю. А справа вся в тому, що керівники підприємств, розпещені несамостійним життям в країні, де ніхто ні за що не відповідає, ніяк не можуть знайти ту гнучкість в прийнятті рішень, якої ним так не вистачає. Державні підприємства в нашій країні, на жаль, поки не уміють працювати в середовищі розвитку конкуренції, науково-технічного прогресу, нормалізації процесів ціноутворення, поступового звільнення від тенденцій до занепаду і т.д. Тому необхідно дати свободу для розвитку підприємств малого бізнесу. Вони можуть дати Росії необхідну насиченість ринку, тенденцію до стійкості цін, середу конкуренції, якої так не вистачало великим монополістам-гігантам, через що страждала якість, а процес впровадження нових технологій завжди був загальмований. Але щоб уникнути як можна більше помилок, які неминучі при утворенні нової течії в економіці Росії, спочатку потрібно повчитися на зльотах і падіннях інших країн в цій області і зрозуміти, які ж умови необхідні для розвитку дрібного підприємництва в нашій країні.

Для початку небагато статистики. Активне зростання частки малих підприємств в структурі економіки західних країн почало походити з середини 70-х, початку 90-х років. На сьогоднішній день в найбільш розвинених країнах Заходу малі фірми становлять 70-90% від загального числа підприємств. Для порівняння можна взяти, наприклад, США - де в дрібному підприємництві зайняте 53% всіх населення, Японію - з її 71,7% і країни ЄС, де на аналогічних підприємствах трудиться приблизно половина робочого населення. Тільки ці цифри кажуть об величезну важливість підприємств малого бізнесу для економіки цих країн. [17, c.3]

На користь ефективності цих фірм говорить той факт, що на 1 витрат вони впроваджують в 17раз більше нововведень і розробок, чим великі підприємства, які дають життя лише 10% нових технологій, інші 90% впроваджують малі підприємства інезалежні винахідники.

Нарешті, розвиток дрібного підприємництва необхідний тільки тому, що вони дають життя старим крупномасштабнийпідприємствам і в союзі з ними отримують значну вигоду

як для себе, так і для ринкової економіки загалом. Про це кажуть наступні цифри: в США на малий бізнес доводиться 34,9% чистого прибутку, а в Японії 56,6% всієї продукції в обробній промисловості виробляють підприємства малого бізнесу.

  САМОСТІЙНЕ ІСНУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ:

Для самостійного аналізу малого бізнесу важливо знайти метод підрозділу підприємств на дрібні і великі. Існує багато способів. Часто виділяють поняття монополії, а всі, що не підходить під це визначення, відносять до дрібного підприємництва. Розуміючи, що цього недостатньо, порівнюютьобороти коштів, об'єми прибули і продажу. У цей же час підприємства класифікують по кількості зайнятого в них чоловік. До малого бізнесу відносять, як правило, підприємства з числом зайнятих від 1 до 500, де:

від 1 до 20 - ремісничі;

від 20 до 100 - малі;

від 100 до 500 - середні підприємства.

Але часто, в залежності від важливості малого бізнесу в економіці країни, він самостійно розділяється на різні групи.

У Німеччині, наприклад, існує 4 категорії:

від 20 до 49;

від 50 до 99;

від 100 до199;

від 200 до 499.

У Німеччині, щоб фірму визнали малою, її річний оборот повинен складати від 3,5 до 11,5 млн. DM, в США - 3-12 млн.$. Але в будь-якому випадку система градації фірм і їх віднесення до розряду малих або середніх є досить проблематичним,тим більше, що малим підприємством бути вигідніше, оскільки для нього здійснюється практика державної підтримки посередством пільгових кредитів і державних замовлень.

Ефективність малих підприємств в Німеччині трохи вище, ніж в США і в Японії. Тут на частку 12,3% великих підприємств і 34% зайнятих на них працівників доводиться тільки 52,6% національних прибутки. Крім того, 2/3 робочих місць створюється за рахунок дрібного підприємництва. Тому число малих підприємств росте. Найбільший вплив на розвиток дрібного підприємництва надають наступні чинники:- в розвитку інфраструктури і коштів зв'язку стався стрибок;

- підвищився загальноосвітній рівень людей з одночасним накопиченням досвіду у великих компаніях;

- зменшення габаритів, вартості і спрощення використання інформаційних систем;

- сприяння малими фірмами розв'язанню питання безробіття;

- в створенні малих підприємств додатковим стимуломвиявилося скорочення робочої зміни;

- велика конкурентноздатність за рахунок менших витрат, зумовлених відсутністю зайвого бюрократичного апарату, зниженням накладних витрат і меншими коливаннями зарабітної плати;

- розширення сфери послуг, що базується на малих підприємствах.[17, c.12]

По мірі розвитку дрібного підприємництва утворяться різні форми організації приватних фірм. На даний момент відомі три основні правові форми: одноосібні, партнерства і корпорації. Фірма, що знаходиться в одноосібному володінні найбільш проста форма для дрібного бізнесу. Звичайно для відкриття такого підприємства досить лише отримати ліцензію від місцевих влади і зареєструвати торгове ім'я. Ділові партнерства являють собою організацію з двох і більше за осіб, між якими укладається контракт на спільне володіння підприємством. Партнерства можуть бути повними і обмеженими. Третій тип - корпорації. Це організаційна форма найбільш характерна для великого і середнього бізнесу, хоч із загального числа всіх корпорацій, наприклад в США, 98% - невеликі сімейні фірми. І хоч формально управління корпорацією повинне бути відділено від її володіння, нерідко бувають випадки, коли корпорацією володіє і керує один власник при допомозі підставних осіб, які реально не вкладають в неї засобу і не беруть участь в управління нею. Але, звичайно, малі підприємства як виникають, так і розпадаються з багатьох причин. Наприклад, в Німеччині в1990 року більше за 14500 підприємств з числа малих потерпіли крах, причому 40% з них проіснували не більше за 5 років. Частка банкротів серед підприємств малого бізнесу завжди вище, бо, йдучи на ризик, підприємець вирішує складну проблему конкурентноздатності продукції, що випускається. Адже початкова вартість ставить фундаторів фірми в невигідне положення в порівнянні з діючою фірмою. Новаку треба на самому початку провести свою роботу при більш високих витратах, ніж підприємцеві діючої фірми. Тому починаюча фірма завжди має більш високу собівартість продукції. Найбільш часті причини банкрутства малих підприємств - це невдачі в сфері збуту продукції, а також недостатня компетентність і відсутність досвіду.

Але все ж, незважаючи ні на що, кількість фірм, що знову створюються перевершує число ліквідованих, що говорить про абсолютне збільшення числа підприємств малого і середньогобізнесу в економіці. Причому досить важливе те, що часто мале підприємство збанкрутує не повністю, а лише викупляється більш великої фірмою або саме стає такий.

Звідси можна говорити про три моделі розвитку дрібного підприємництва:

- консервація масштабів діяльності з подальшим збереженням статус-кво;

- повільне розширення ділової активності;

- швидкий розвиток малих підприємств і перетворення їх в середні, а потім і у великі компанії.

За даними опитування власників малих підприємств в Німеччині 55% не планують розширення, 35% розробляють плани повільного стійкого зростання, і тільки 10% - швидкого розвитку за рахунок виробництва нової продукції або вступу на нові ринки, що говорить про прагнення до збереження свого статус-кво, що видимо задовольняє своїх власників.[17, c.13]

У попередньому главі ми бачимо, що в 80-х роках визначилася тенденція до збільшення числа малих підприємств в Німеччині. Тому правомірно затверджувати, що в ці роки, одночасно із зміцненням позицій верхівки монополістичного капіталу (дане твердження ні у кого не викликає сумнівів) в економіці країн Заходу намітився процес зростання значення дрібних і середніх фірм в ряді областей як матеріальної, так і нематеріальної сфери виробництва.Відносно стану промисловості Німеччини, хотілося б привести наступні цифри. Частка 10 ведучих концернів в загальному промисловому обороті з другої половини 70-х років до середини 80-х не зростала, а по експорту навіть дещо знижувалася. Найбільш же наочної ця тенденція була в США. Згідно з офіційними даними з 1980 по 1989 роки частка фірм малого підприємництва збільшилася з 18% до37%.[17, c.14]

Загалом, в 70-і - 80-і роки спочатку намітилася, а потім ще очевидніше стала виявлятися тенденція, при якій частка найбільших компаній у випуску продукції, інвестиціях, оборотіі інших показниках багатьох галузей залишалася стабільної або навіть дещо знижувалася. Встановилося збалансоване стан між дрібним і середнім бізнесом. Цей тимчасовий період можна вважати зоряним часом малого бізнесу, оскільки для підприємництва все більш важливої стає швидка, гнучка, інноваційна адаптація внутрішньої середи і зовнішніх взаємозв'язків фірм до зростаючої невизначеності господарського середовища. Підприємці все частіше усвідомлюють необхідність використати не тільки переваги спеціалізації, особливої атмосферу творчості і зацікавленості, що традиційно панує в малих фірмах, але і можливості, які відкриваються при виробночій кооперації: економія на масштабах, спільні науково-дослідні розробки, розділення ризику.[

Великий плюс малих підприємств полягає в тому, що багато хто з них виявився більш пристосованими, ніж великі компанії, до умов розвитку в кризові періоди для економік Заходу. Великі фірми не так чутливо і швидко реагують на які-небудь коливання або зміни в економіці. Не випадково в політиці урядів Німеччини, США і багатьох інших розвинених капіталістичних країн допомога дрібному бізнесу займає особливе місце. Дрібні підприємства стали своєрідним індикатором загального стану справ в економіці. Невеликі підприємства найбільш чуйно реагують на зміну господарської кон'юнктури, падіння або підвищення норми прибули в галузях економіки. Хвиля розорень або утворення нових компаній зароджується передусім в немонополізованому секторі і лише пізніше, набравши силу, докочується до більш великих фірм, відбиваючись на їх діяльності. У умовах погіршення відтворювання великі компанії знаходять "віддушину" у вигляді експорту капіталу. Дрібні фірми, як правило, не мають такої можливості.

Це змушує їх для виживання інтенсивно переглядати свою виробничу і збутову діяльність. Ті з них, хто в обстановці 70-х початку 80-х років зуміли пристосуватися - вижили, інші - просто розорилися. Однак, в свою чергу, розвиток малих підприємств при подоланні цієї кризи послужив важливим засобом оздоровлення економіки. І пояснюється це передусім тією роллю і функціями, які малий бізнес виконує.

По-перше, як вже відмічалося, він забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію і кооперацію, без яких немислима його висока ефективність. По-друге, він здатний не тільки швидко заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, але і порівняно швидко окупатися. По-третє, - створювати атмосферу конкуренції.По-четверте (і це, мабуть, саме головне), він створює те середовище і дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива.

 Розподіл малих підприємств по галузях

 промисловості і кількості працюючих в США в %

  менш менш менш менш

  25 чол.    210 чол.     220 чол.   250 чол.

Добувна   52,4   67,1   80,5   91,5

промисловість

Переробляюча   37,0   52,5   67,5   82,6

промисловість

Оптова   50,3   71,5   86,9   96,4

торгівля

Роздрібна   64,9   81,5   91,1   97,2

торгівля

Будівництво   64,5   81,7   91,8   97,6

Комерційні 76,4 87,1 93,6 97,5

послуги

У середньому   66,7   81,2   89,3   96,3

Див.Малі підприємництва: Досвід і проблеми. Москва.1991. с.20.

З приведеної таблиці абсолютно ясно, що малий бізнес у всіх приватних секторах економіки США домінує по кількості створених ним робочих місць. Відносна ж значущість дрібних фірм, значно розрізнюється між профілями цих підприємств. Дрібні і середні підприємства грають помітну роль в зайнятості, виробництві окремих товарів, дослідницьких і науково-виробничих розробках.

Про те, що малі підприємства здатні у великих масштабах забезпечувати роботою незайняті трудові ресурси говорить те, що в США в дрібних фірмах в 1990 році було сосредоточено40%, а в Німеччині 49% всієї робочої сили. У цьому укладається соціальна роль підприємств дрібного підприємництва.

Незважаючи на те, що велика частина наукового потенціалу зосереджена на великих компаніях, малі і середні фірми по широкому колу продукції частіше починають комерціалізацію нових товарів. Дослідження 500 значних технологічних нововведень і винаходів, зареєстрованих протягом останнього двадцятиріччя в Німеччині і США, виявило важливу роль невеликих фірм навіть у втіленні в життя істотних технологічних нововведень.

 Частка технологічних нововведень в США і Німеччині

  в 80-х роках в %

 дрібні     середні   великі

 фірми    фірми    фірми

США   35%   15%   50%

Німеччина   26%   11%   63%

Див.Малі підприємництва: Досвід і проблеми. Москва.1991. с.20.

Успіх малого бізнесу в цій області можна пояснити наступними причинами. Поглиблення спеціалізації в наукових розрабках привело до того, що в багатьох випадках невеликі фірми йдуть по більш простому або ризикованому шляху, працюють в неперспективних галузях. Дрібні фірми також охоче беруться за освоєння оригінальних нововведень, оскільки при випуску принципово нового виробу знижується значення великих лабораторій з напрямами досліджень, що устоялися.

До того ж малі фірми прагнуть як можна швидше налагодити масове виробництво. Тим самим, значення розробок, що проводяться дрібними підприємствами досить важливо, передусім з точки зору розширення ринку товарів, що пропонуються і послуг, що в свою чергу активно стимулює процес виробництва з метою найбільш швидкого задоволення (знову народженого) попиту, що мотивується розробками, що проводяться фірмами малого і середнього підприємництва.

Відношення нововведень до витрат на наукові дослідження і розробки малих підприємств в 3-4 рази вище, ніж у великих. Якщо прослідити шлях винаходу, використаного великими монополіями, то нерідко воно виявляється результатом роботи окремих вчених або дрібних фірм. Однак подальше впровадження здійснюється компаніями, що володіють необхідними для цього фінансовими і матеріальними ресурсами.

Узагальнюючи все вищесказане, хотілося б звернути увагу на те, що дрібне підприємництво впливає на структуру ринку і розширення ринкових відносин передусім в результаті зміни кількості суб'єктів ринку, підвищення кваліфікаціі і міри приобщенності все більш і більш широких верств населення до системи підприємництва і ділового адміністрування.

Розвиток спеціалізації і кооперації залучає дрібних і середніх підприємців в сферу впливу великих об'єднань.

Фактично вони втрачають свою незалежність і перетворюються в окремі ланки більш великих монополій, хоч офіційна статистика враховує їх як самостійні одиниці. Великі підприємства приваблюють вузькоспеціалізовані дрібні фірми, виробляючі для них окремі деталі і вузли. Навколо монополій, особливо в галузях машинобудування, електронній промисловості, групуються звичайно по декілька десятків тисяч дрібних підприємств, які користуються фінансової і технической допомогою монополій. Для господарів монополістичних объединений також дрібні субпідрядники зручні і вигідні: вони поставляють свою продукцію по досить низьких цінах. Їх виробничі, соціальні і інші проблеми мало турбують керівників монополій. У періоди несприятливої кон'юнктури і других ускладнень, монополії (господарі) рвуть зв'язки зі своїми дрібними постачальниками, кидаючи їх напризволяще. У останнє десятиріччя в багатьох країнах посилилася тенденція до об'єднання дрібних підприємств на основі спеціалізації і кооперації виробництва, у великі галузеві структури, які зараз виробляють великі обсяги різноманітної продукції, в тому числі високого технічного і технологічного рівня, і досить успішно конкурують на ринках з великими компаніями і монополіями.

Важливість малих підприємств ще і в тому, що вівши ожесточенную конкурентну боротьбу за виживання, вони вимушені постійно розвиватися і пристосуватися до поточних умов ринку,

адже щоб існувати треба отримувати кошти для існуванню, а значить бути краще за інших, щоб прибуток діставався саме ім.

Масовий випуск промислових виробів тривалого використання (автомобілів, холодильників, телевізорів і великими підприємствами викликає потребу у відповідних промислових послугах по ремонту і обслуговуванню, які часто здійснюють дрібні підприємства, оскільки монополії через свою громоздкості вимушені затрачувати багато зусиль в цьому напрямі або створювати розгалужену мережу маленьких філіали, що саме по собі також досить заняття, що дорого коштує, що служить в основному для підтримки престижу великої фірми.

Діяльність малих підприємств в менш розвинених районах західноєвропейських країн - це основа всієї їх соціальної і економічного життя і вирішальна передумова їх подальшого господарського розвитку. У той же час, на дрібних підприємствах відмічається більш висока ефективність труда, малі фірми з меншими витратами задовольняють потреби в дефіцитних видах товарів і послуг на основі розробки місцевих джерел (сировина) і забезпечує при цьому велику зайнятість. Вони збільшують розміри поступлень до муніципальних бюджетів, стимулюють НТП, виконують інші важливі для господарства функції. На сучасному етапі підвищення ролі підприємств малого бізнесу в економіці Німеччини, США і інших розвинених країнах - не випадковість, а необхідна закономірність, викликана самим ходом історії, і потребами, які виникали в процесі розвитку продуктивних сил і технологій.

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В РОСІЇ.

Звичайно ж, наївно передбачати, що для країни таких масштабів малий бізнес може стати основою економіки: в наших умовах він може стати лише зв'язуючою ланкою, яка забезпечила б безперебійну роботу великих промислових підприємств. Тому для початку потрібно визначити ті галузі і сфери економіки, в яких підприємства малого бізнесу грають вирішальну роль. По-перше, це вся сфера послуг, в тому числі технічні послуги, включаючи ремонт і технічне обслуговування машин і обладнання; консультаційні послуги; побутове обслуговування населення. По-друге - торгово-закупівельні операції, а також посередницька діяльність.

Тому однією з вирішальних умов поглиблення що проводятьсяв Росії економічних реформ, здатних вивести країну з кризи, забезпечити ослаблення монополізма, добитися эфективного функціонування виробництва і сфери послуг, є розвиток малого підприємництва. Цей сектор економіки створює необхідну атмосферу конкуренції, здатний швидко реагувати на будь-які зміни ринкової кон'юнктури, заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, створює додаткові робочі місця, є основним джерелом формування середнього класу, тобто розширює соціальну базу реформ, що проводяться.

Потрібно помітити, що бурхливий, що спостерігався до 1992 року зростання малих підприємств в 1993 році різко сповільнилося. І зараз у нас зайнято в малому приватному бізнесі менше за 1 млн. чол.[18, c.16]

У умовах інфляції, податкової нестабільності, відсутності ринку сировини і матеріалів починаючі підприємці, відчувши смак "легких грошей", швидко перекочували в сферу вулично-палаткової торгівлі, спекуляції, пішли в інші коммерційні структури. Джерелами товарів для торгівлі стали закупівля, човникові рейси в країни, що розвиваються, а також товари з державної торгівлі, включаючи продуктиживлення. Йдучи від оподаткування, не вкладаючи яких-небудькоштів в приміщення, обладнання, культуру торгівлі, багато які бізнесмени отримали сприятливі можливості для збагачення.

Тому і не зживається в масовій свідомості уявлення про підприємництві як про щось погане, неприязненном, а пропідприємці - як про спекулянта.

Втрата адміністративного управління, економічний хаос і законодавча плутанина привели до того, що законопослушные підприємці, организующие бізнес в производственний сфері, виявилися в надзвичайно скрутному становищі, нісши великі витрати, виплачуючи високі податки і зазнаючи государственному і недержавному рэкету. Відсутність чіткого механізму реалізації державних заходів по підтримці малого бізнесу, ускладнення в отриманні кредитів, виробничих приміщень і матеріальних ресурсів поставили малі підприємства в нерівне положення з великими. Це привело до скорочення їх зростання і до орієнтації переважно на торгово-закупівельну і посередницьку діяльність.

Аналіз розвитку підприємництва показує, що частка підприємств, працюючих в сфері торгівлі і посередницьких послуг, займає домінуюче положення. Крім того, існує велика кількість підприємств, зареєстрованих як производственные або багатоцільові ( випуск товарів народного споживання, надання різних послуг ), але проте займающихся торгово-посередницькою діяльністю як основної. [18, c.19]

У Москві, наприклад, де раніше переважали науково-технічні кооперативи, тепер, за офіційним даними, одному такому кооператив доводиться на декілька десятків торгово-закупівельних. Високі податки, всевозрастающа орендна плата за приміщення і обладнання, відсутність фондового рискового капіталу - все це утрудняє продовження ефективної діяльності і змушує направляти основні зусилля не на розширення виробництва, а на боротьбу за виживання.

Але головна причина скорочення числа малих підприємств низький рівень фінансової забезпеченості більшості малих підприємств внаслідок труднощів з первинним накопиченням капіталу, неможливість отримання кредитів на прийнятних умовах, неефективність податкової системи. Негативну дія на розвиток малого бізнесу в сфері матеріального виробництва надають нерозвиненість виробничої інфраструктури, недостача спеціалізованого обладнання, слабістьінформаційної бази.

Ще один дуже важливий чинник негативного впливу на малий бізнес - безперервний глибокий спад виробництва.

Все це приводить до того, що тільки частина зареєстрованих підприємств малого бізнесу виявляється в не стані приступити до реального виробництва продукції.

Як показує вивчення зарубіжного досвіду, неодмінним умовою успіху в розвитку малого бізнесу є положення про те, що малі підприємства і мале підприємництво нуждаються у всебічній і стабільній державній підтримці. Вона здійснюється в різних формах, насамперед шляхом стимулювання виробництва найбільш пріоритетних видів продукції, надання податкових пільг, дотацій пільгового банківського кредитування, створення інформаційно-консультативних і науково-технічних центрів, розвитку системи страхування, організації матеріально-технічного постачання. Важливу роль грають прийняття і виконання законодавства, розробка і реалізація конкретних комплексних програм.

Вельми гостра проблема формування фінансової бази становлення і розвитку малого бізнесу. Для цього йому повинні бути надані певні пільги. Це можуть бути пільги по оподаткуванню. Але що проводиться в нашій країні податкова політика не тільки не ефективна, але економічно небезпечна. Вона йде врозріз з встановленою в світі практикою і сучасними світовими тенденціями розвитку економіки. Невиправдано високе оподаткування "вбиває" в Росії мале підприємництво (численні податки і побори нерідко залишають підприємству лише 5-10% отриманих прибутки). Загальний напрям совершенствования податкової системи - посилення стимулюючої ролі на балок в розвитку виробництва. Треба звільнити малі підприємства від податків на інвестиції, що увозяться технології. І, звичайно, потрібні податкові пільги на період становлення малого підприємства. Абсолютно очевидна необхідність диференційованого податкового підходу до підприємств різного профілю діяльності. Більш низькі ставки податків повинні застосовуватися для найбільш важливих, пріоритетних галузей.[18, c.24]

До теперішнього часу зроблені тільки самі перші кроки в правовому і організаційному забезпеченні формування малого підприємництва як особливий сектор економіки Росії. Дійової системи стимулювання утворення малих підприємств не існує, як немає і господарського механізму їх підтримка. Не розроблена державна програма розвитку малих підприємств.

На мою думку, комплекс першочергових заходів по розвитку малого підприємництва в РФ, повинен здійснюватися в наступних напрямах:

- нормативно-правове;

- фінансово-кредитне;

- інформаційно-технічне;

- організаційне;

- кадрове і консультаційне забезпечення;

- зовнішньоекономічна діяльність.

Також в державній програмі повинні бути відображені механізми грошово-кредитної, податкової, бюджетної, і цінової політики, матеріально-технічного постачання, системи офиційних гарантій, які забезпечували б створення рівних стартових умов в розвитку підприємницької діяльності. У програмі необхідно передбачити формування эффективных інститутів ринкової інфраструктури, товарного ринку і ринку цінних паперів, інвестиційного і венчурного підприємництва, інформаційної, консультаційної і аудиторської діяльності, а також створення комплексної державно-суспільної системи підтримки малого підприємництва, включаючи підготовку і перепідготовку підприємницьких кадрів, залучення до цієї сфери соціально активних верств населення. Потрібно також визначити заходи, що забезпечують підтримку зовнішньоекономічної діяльності і залучення іноземних інвестицій до розвитку підприємництва.

Для реалізації даних програм повинні бути залучені не стільки засобу державного бюджету, скільки можливості приватного - вітчизняного, а при необхідності і іноземного капіталу. Основним же напрямом використання державних ресурсів повинне стати не виділення прямих інвестицій, а страхування і надання гарантій під кредит.

***Англія.***

*Економічне становище.* Економічне становище Англії в роки капіталістичної стабілізації свідчило про наявність глибокої кризи англійського імперіалізму. Економіка країни фактично топталася на місці. До 1929 р. промисловість по обсягу продукції, що випускається ледве досягала рівня 1913 р. Зовнішня торгівля не піднялася до довоєнного рівня. Обсяг експорту в 1929 р. становив 87% по відношенню до 1913 р. Частка Англії в промисловому виробництві капіталістичних країн складала в 1926-1929 рр. 9,8%, в той час як в 1913 р. вона дорівнювала 14,8%.[19, c.5]

Економічні труднощі Англії значною мірою пояснювалися крайньою технічною відсталістю її промисловості. У домініонах і колоніях англійський капітал наштовхувався на зростаючу конкуренцію інших імперіалістичних держав, насамперед США. У результаті зовнішньоторгівельний баланс Англії з року в рік зводився з великим дефіцитом. Спроба англійських правлячих кіл вивести економіку країни з стану занепаду шляхом фінансової реформи, концентрації капіталу і виробництва і раціоналізацій промисловості не дала істотних результатів.

Розглянемо специфіку розвитку малого підприєсництва у Великобританії. Підйом малого бізнесу в 80-і роки пояснюється рядом обставин. Серед них найбільш важливі – структурно-технологічна перебудова виробництва і швидкий розвиток “економіки базуючої на знаннях”. Підйому малого підприємництва сприяла політика консервативного керування, значні фінансові пільги, створення розгалуженої мережі спеціалізованих програм, консультативних служб, курсів по вивченню техніки бізнесу. А також, швидкий темп зростання малого бізнесу нерозільний від загальної економічної ситуації в країні. А вона була благоприємною і з 1982 року іде неперервний ріст економіки; об’єм ВНП за 1985-1990 р.р. виріс на 20%; пройшло оздоровлення фінансів; інфляція знизилась до 5-7%

Зараз особливо велика рольмалого бізнесу в сфері організаційних і технологічних нововведень. Вони дають швидший рух найновішим технічним і комерційним ідеям, випуску високотехнологічної продукції, він виступає провідником науково-технічного процесу.

Частина малого підприємництва являється особливим і причому важливим сегментом господарства країни. Малі підприємства діють в промисловому виробництві, в готельному господарстві і в громадському харчуванні, в сфері побутових послуг, професійних і ділових послуг, будівництві. Із загального числа приватних компаній на долю малих приходиться : в торгівлі – 65%, в будівництві – 38%, в обробній промисловості – 27%, в секторі побутових послуг – 23%, в сфері охорони здоров’я – 18%, в секторі ділових послуг – 13%, в транспорті і комунальних послугах – 10%.[19, c.8]

Дослідження виділяють три моделі розвитку малого підприємництва: консервація масштабів діяльності із збереженням статус-кво; повільне розширення ділової активності; швидка експансія малих фірм і обернення їх в середні, а потім і в крупні компанії.

Підтримка малого бізнесу була одною із основних цілей економічної політики. В економічній політиці направленій на створення благоприємної атмосфери для підприємницької активності, провідними можуть рахуватися законодавчі міри в області оподаткування. Найбільш важливі серед них – скорочення податків на малі підприємства, на капіталовкладення в нові сфери бізнесу,особливо пов’язані з високим рівнем ризику, зниження податкової ставки на інвестування, розширення практики надання податкових знижок підприємцям. До цього слід додати зниження всіх ставок індивідуального подоходного податку, в тому числі базисної податкової ставки на 10% і вищої на 60%, а також збільшення “порогу” заробітної плати, що підлягає найбільшому оподаткуванню.

Розвитку малого підприємництва сприяв також масовий розпродаж муніципальних будинків і квартир, що полегшило організацію малого бізнесу і індивідуальну трудову діяльність.

В країні сформувалась і успішно діє розгалужена система організацій, які дають за невисоку плату або ж безплатно консультативні послуги, науково-технічну інформацію і рекомендації. Серед них “Служба малих фірм”; “центри праці”, що допомагають безробітним в організації своєї справи; комунальні об’єднання і ініціативні групи, котрі допомагають розвитку місцевого підприємництва. Фінансову допомогу малим бізнесменам надають національні та місцеві банки, державно-підприємницькі структури, різнобічні програми підтримки підприємництва. Існує цілий ряд спеціалізованих програм підтримки малого підприємництва, призначеного для різних категорій населення, представників різних професійних груп, включаючи спеціалістів і людей, які не мають спеціальної підготовки, чи відповідної кваліфікації. Важливе місце має захід проведений в 1983 році, який називався “Схема підтримки підприємництва”, ціль якого – залучити безробітних від 18 років до пенсійного віку, немаючі роботи білше 13 тижнів і володіючи капіталом не менше 1 тисячі фунтів стерлінгів для інвестування в бізнес. Велику увагу держава приділяє створенню умов для молодіжного підприємництва. Діюча програма “Молоді підприємці” надає фінансову допомогу, юридичну, коультативну молдіжним кооперативам і молодим людям. Вони отримують на пільгових умовах позики, звільняються від подоходного податку на капітал, нерухомість, ділові операції.

##### Розділ 5

Становлення і розвиток малого підприємництва в перехідній економіці України.

Після проголошення незалежності Україна розпочала багатоступінчастий та складний процес ринкової трансформації. Він передбачає становлення валютно-грошової системи, власних законодавчих інституцій, проведення приватизації, земельної реформи, тощо.

Процес становлення малого підприємництва в молодій українській державі особливо актуальний сьогодні. В умовах гігантизму, вкрай невідлагоджених господарських зв'язків та кризової економіки в цілому малий бізнес виступає одним із засобів вирішення багатьох соціально-економічних завдань. Він сприяє послабленню монополістичних тенденцій шляхом розвитку внутрішньогалузевої конкуренції у національній економіці.[20, c.34]

Особлива роль малих підприємств полягає у підтримці і розвитку деяких галузей, зокрема, торгівлі, послуг та громадського харчування. За часів командної економіки ці галузі розвивалися надзвичайно слабко, оскільки держава акцентувала свою увагу на великому виробництві. Деформацію галузевої структури національної економіки можна значною мірою виправити за допомогою ефективного малого приватного бізнесу.

Однак, не зважаючи на всі позитивні зрушення, мале підприємництво стикається з великою кількістю перешкод. Його розвиток відбувається нерівномірно, хаотично та суперечливо, йому не приділяють належної уваги державні органи: програми підтримки є декларативними, немає узгодженості у діях центральної та місцевої влади, слабка фінансова допомога, тощо.

Процес становлення малого приватного бізнесу в економіці України потребує подальшого грунтовного дослідження. Ця тема особливо актуальна сьогодні, коли процеси, які супроводжують становлення підприємництва, ще недостатньо вивчені. Західна економічна наука поглиблено вивчає мале підприємництво уже не одне десятиліття. Вітчизняні економісти тільки розпочали дослідження цього явища в добу незалежності України.

Проте навіть сучасні дослідження не дають вичерпної оцінки тих глибинних перетворень, які відбуваються у секторі малого приватного бізнесу, оскільки він перебуває у постійній динаміці. Щоразу науковці-дослідники феномену підприємництва стикаються з якісно новими його проявами. Подальшого дослідження потребують проблеми визначення оптимальних розмірів малих підприємств, вироблення ефективної системи державного регулювання та підтримки вітчизняного підприємництва, досвід країн Східної та Центральної Європи у справі розвитку приватного бізнесу з проекцією на специфіку українського ринку.

Вихідним пунктом виступає категорія власності та одна із її форм - приватна власність. Відносини власності, які панують у суспільстві, впливають на суспільно-політичний лад, економічний розвиток, формування інтересів різних соціальних прошарків. Вони формують економічну систему країни та мережу інституцій, які підтримують її функціонування.

Поняття "бізнес" та "підприємництво" є синонімічними. Підприємництво розглядається як інноваційна, ризикова діяльність індивідів із створення благ, метою якої є отримання прибутку. Відповідно підприємцем є вольовий, енергійний, творчий, цілеспрямований, амбіційний та наполегливий лідер, здатний організувати власну справу, залучити до її виконання інших людей, ефективно поєднати різноманітні ресурси, тощо. Акцентується увага на певній синонімічності таких термінів, як "фірма", "компанія", "підприємство' і "мале підприємництво" та "малий бізнес".

Донедавна українські малі підприємства оцінювалися за критеріями, сформульованими у Законі України "Про підприємства". Як показала практика, ці показники були значно завищеними та економічно недоцільними і тому не отримали широкого застосування. Починаючи з 1999 року, Україна користується критеріями, які сформульовані в Указі Президента України "Про державну підтримку малого підприємництва". Застосування двох показників вищезгаданого документу: кількості працюючих та обсягу річного виторгу є цілком достатнім для практичних цілей. На нашу думку, не потрібно диференціювати показники кількості зайнятих по галузях, оскільки дуже важко об'єктивно оцінити оптимальні розміри малих підприємств у різних сферах економіки. Єдиний універсальний критерій значно спрощує характеристику малих підприємств.[21, c.49]

Роль, яку мале підприємництво відіграватиме в Україні, значно залежатиме від економічної моделі країни. Індивідуалістично-кооперативні цінності українців відповідають багатопартійній системі політичного правління та ринковому господарству з обмеженим втручанням держави. Українська модель повинна складатися еволюційно, на основі політичних, економічних, природно-кліматичних, історичних, культурних особливостей розвитку країни, і ні в якому разі не бути копією іншої моделі. На нашу думку, недоцільно робити розрахунки, щоб визначити точну кількість МП, яка необхідна для конкурентного розвитку вітчизняної економіки. Значно важливіше спрямувати увагу держави на здійснення кардинальних економічних перетворень. Через деякий час в результаті цієї тактики в Україні з'явиться така чисельність малих фірм, яка буде оптимальною для ефективного функціонування народного господарства.

Приблизно до 70-х рр. МП "вважалися" неперспективними і їм не приділялося належної уваги з боку держави та дослідників, оскільки в західних економіках переважали великі підприємства. Однак протягом 70-х рр. центр тяжіння ділової активності поступово почав зміщуватися в сектор малого бізнесу, що виявилося у суттєвому зростанні кількості малих підприємств, посиленні їхнього впливу на створення національного доходу, забезпечення зайнятості та розвитку конкуренції. [22, c.93]

Кожного року кількість МП в країні зростає. Сплеск появи малих компаній припадає на 1992-93 рр., коли темпи зростання досягли 148,5%. У 1994, 1995 і 1996 рр. спостерігалося деяке сповільнення темпів, вони склали 106,4%, 114,7% та 101,6% відповідно. Одними з найвищих за усю історію малого бізнесу в країні були темпи зростання у 1997 році - 146%. На початок 1998 року в країні налічувалося 136 238 МП.[23, c.19]

Малі підприємства в Україні перебувають у приватній, колективній, державній та змішаній формах власності. У 1997 році найбільше - майже 65% складали колективні, 31% - приватні та 0,9% - державні.

Одним із шляхів виникнення малих приватних підприємств є мала приватизація. З 1992 р. до початку 1998 р. було приватизовано понад 45 тис. МП[[1]](#footnote-1). Фактично, мала приватизація не стала суттєвим каталізатором підприємницької активності, як в інших країнах, тому що проводилась часто неефективно, без урахування інтересів нових власників та не була підкріплена низкою необхідних економічних реформ.

Питома вага МП майже в усіх галузях економіки зменшується, за винятком торгівлі, громадського харчування та матеріально-технічного постачання. У 1997 році у цих трьох сферах діяло майже 52% усіх МП. Малі компанії концентруються у галузях, де швидко окуповується капітал і не потрібно великих матеріальних затрат та інвестицій для ведення бізнесу. Багато МП одночасно займається кількома видами діяльності.[25, c.79]

В Україні спостерігається дуже нерівномірний розподіл малих підприємств по областях. Він зумовлений різними територіальними умовами: економічним потенціалом, ресурсним забезпеченням, спеціалізацією регіонів, рівнем інвестиційної активності, станом ринкової інфраструктури, відносинами між державними органами та підприємницькими структурами. Ці регіональні особливості слід враховувати у процесі розробки заходів державної підтримки.

Порівнюючи дані розвитку вітчизняного малого підприємництва з показниками інших країн, зауважуємо, що Україна значно відстає навіть від країн Східної та Центральної Європи. Для порівняння: у Польщі на тисячу жителів припадає 51,3 МП, у Чехії - 12,4, в Україні - лише 2,6. У країнах ринкового господарства більше половини ВВП створюють малі підприємства. В Україні поки що малий бізнес не відіграє суттєвої ролі у забезпеченні економічного зростання, його внесок у ВВП становить лише 9,0-9,5%[26, c.117]

Детально розглянутий стан формування сектору малого бізнесу в економіці України. Динаміка розвитку малих підприємств в 1992-1997 роках показана на рисунку 1.

Абсолютні дані про динаміку росту кількості малих підприємств в Україні свідчать, що загальна їх маса сконцентрована в промислово розвинених регіонах, в яких переважає міське населення. Цю групу регіонів можна охарактеризувати як своєрідні “регіони-лідери” в розвитку малого бізнесу в Україні. Це — Донецька область, м. Київ, Дніпропетровська, Харківська області, Республіка Крим. Аналізуючи регіональні особливості становлення малого бізнесу, не можна не відмітити і наступну тенденцію. У переважній більшості областей, основна маса малих підприємств (тобто більше 50% діючої кількості) зосереджено в обласному центрі. Наприклад, в Київській, Херсонській та Харківській областях частка обласних центрів складає майже 80%, і лише в деяких регіонах питома вага обласного центру складає менше половини функціонуючих малих підприємств, наприклад, Донецька область та Республіка Крим. Відповідно до цього пропонується визначити статус регіонів першої групи по відношенню до концентрації малого бізнесу як “моноцентричні” (тобто з одним переважаючим центром розвитку малого бізнесу), а другої групи — як “поліцентричні” (тобто з декількома центрами концентрації розвитку малого бізнесу).

*Діючі малі підприємства в регіонах України в 1992-1997 роках*



Див. Проблеми діяльності малих приватних підприємств в економіці України.// Вісник Львівської комерційної академії. Львів. 1998.-ТЗ с.214

В економіці України появі малого бізнесу передувало створення кооперативів у період з 1986 по 1990 роки. Саме вони й поклали початок розвитку малого підприємництва. Але державна політика, реально спрямована на підтримку малого підприємництва та формування організаційно-економічних умов для його розвитку почала формуватися з 1991 р. Основні заходи держави щодо законодавчого регулювання цього процесу в Україні наведені в таблиці 2.

***Таблиця 2***

*Законодавче регулювання процесу формування організаційно-економічних умов для розвитку малого бізнесу*



У своїй діяльності мале вітчизняне підприємництво наштовхується на різноманітні перешкоди макро- та мікроекономічні. До першої групи належать такі:

1. Податкова політика, відсутність належного законодавчо-нормативного забезпечення. Сьогодні податкова система країни впливає на розвиток бізнесу вкрай негативно. За нашими підрахунками, понад 80% доходу підприємства вилучається у вигляді різноманітних податків та платежів. Сучасна податкова система не дає змоги підприємствам здійснювати інвестування, а також створює якнайсприятливіші умови для їх відходу у тіньовий сектор економіки. Підприємницька діяльність не може повноцінно розвиватися із-за відсутності або недосконалості законів, які її регулюють.
2. Адміністративні бар'єри. Велика кількість законів, нормативних актів, інструкцій заплутує підприємців, вони змушені витрачати багато часу на вивчення змін до законодавства та втілення їх у свою діяльність. Підприємства піддаються частим і безпідставним перевіркам з боку різноманітних державних органів.
3. Обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку. В результаті масового зростання безробіття, збільшення заборгованості по зарплатах та пенсіях, нещодавніх інфляційних стрибків зменшуються доходи громадян. Малий бізнес втрачає головних споживачів своєї продукції.
4. Недостатня державна підтримка. На сьогодні в Україні ще не склалася ефективна система державної підтримки та захисту малого підприємництва. Діє слабкий механізм фінансування та кредитування, має місце невідповідне інформаційне та консультаційне забезпечення, недосконала система підготовки та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності.
5. Низька інвестиційна активність. Нестабільність стримує підприємців від інвестування. Більшість МП не мають коштів для здійснення капіталовкладень, оскільки кредити є надто дорогими і короткостроковими, а більша частина прибутків спрямовується на сплату податків.
6. Нерозвинутість інфраструктури. Незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури, їхня роль у розвиткові малого бізнесу ще дуже незначна. Між різними організаціями підтримки МП та власне МП ще не налагоджено ефективної співпраці та обміну інформацією.
7. Нерозвинутість ринку фінансових джерел. Дорожнеча кредитних ресурсів та обмеженість державних фінансових фондів значно лімітують можливості МП. Фірми змушені в основному покладатися на власні кошти та капітал приватних осіб.
8. Тіньова економіка. Малий бізнес щораз ширше використовує практику роботи без оформлення договорів, а також намагається переводити свої операції у готівковий оборот з метою мінімізації оподаткування. Найчастіше МП є вимушеними учасниками тіньової економіки, яких туди "заганяють" податковий тиск, державна бюрократія, тощо.
9. Неефективна приватизація. Хоча малу приватизацію вже майже завершено, вона не дала значного поштовху розвиткові приватного підприємництва. Процес малої приватизації був підпорядкований багатьом обмеженням. В результаті, при нефункціонуючому вторинному ринкові приватизаційних об'єктів багато підприємств перебувають в руках тих, хто неспроможний ними управляти, але не може їх продати.
10. Загальна криза економіки. На тенденції розвитку малого підприємництва безпосередньо впливає негативна динаміка основних макроекономічних показників. Постійний спад ВВП призводить до зменшення внутрішніх фінансових ресурсів держави, обігових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності, зниження купівельної спроможності населення України. Можливості малих підприємств на ринку значно обмежує висока питома вага бартеру в обороті.
11. Нерозвиненість ринку нерухомості. Малим підприємствам катастрофічно не вистачає офісних приміщень. Орендна плата є дуже високою, правила оренди заплутані, у багатьох випадках об'єкт не дозволяють приватизовувати разом з приміщенням.
12. Нерозвиненість лізингу та франчайзингу значно звужує діапазон фінансування бізнесу. Внаслідок дороговизни лізингових платежів малий бізнес в Україні не має можливості брати обладнання у лізинг. Тому потрібно створити умови для зародження та становлення лізингових компаній, а також заохочувати банки та інші фінансові установи до участі у лізингових відносинах.

Серед мікроекономічних факторів, що найбільше впливають на розвиток малого підприємництва, можна виділити такі: спосіб та час виникнення; форма власності; фінансові можливості підприємства; асортимент продукції, яку воно виготовляє, її якість та попит на неї; обрану стратегію діяльності підприємства, його організаційну структуру; кадрову політику; можливість доступу до комерційної інформації; навички керівника професійно управляти бізнесом; ступінь дотримання клієнтами умов контрактів та платіжної дисципліни.

В умовах нестабільної економічної ситуації вітчизняний малий бізнес потребує протекторату держави. На жаль, поки що ефективний механізм підтримки та стимулювання розвитку підприємництва в Україні ще не створений. Прийняті програми, закони, постанови мають здебільшого декларативний характер. Фінансова допомога, яку надають Український фонд підтримки підприємництва, Державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств та Державниий інноваційний фонд, є досить мізерною.

Перш за все необхідно забезпечити бізнес належною правовою підтримкою. Багато законів, які дали поштовх розвиткові підприємництва в країні, вже не відповідають вимогам часу і потребують удосконалення.

Одне з ключових місць серед перспективних заходів державної підтримки повинна зайняти фінансова допомога, яка передбачає надання пільгових кредитів, їх гарантування, створення державних фондів та спеціалізованих фінансових інституцій, тощо. Проте ці напрямки підтримки можливі лише в майбутньому, коли вітчизняна економіка досягне певної стабільності. Сьогодні до таких заходів вона ще не готова.

Незважаючи на запровадження єдиного пільгового податку для мікропідприємств у січні 1999 року, податкова система в Україні ще не є сприятливою для розвитку малого бізнесу. Потрібно реформувати податкову систему для усіх підприємств: зменшити податковий тиск шляхом зниження податків на заробітну плату, ПДВ, митних зборів на імпортовану продукцію, розширення бази оподаткування, тощо. [30, c.39]

Одним із напрямків реформування податкового законодавства повинно стати перетворення податкової системи на стимулюючий фактор розвитку малого бізнесу. Дію Указу Президента "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва" необхідно поширити на всі малі підприємства. Право на єдиний пільговий податок повинні мати не лише мікропідприємства, але й інші суб'єкти малого бізнесу. Проте, це право доцільно залишити для мікропідприємств на необмежений час, а для малих підприємств лімітувати його дію до перших двох-трьох років діяльності. Таким чином, держава не створюватиме у малих підприємців ілюзії постійної опіки та підтримки, що відповідно відіграватиме роль заохочуючого механізму до боротьби за виживання на ринку.

Інші напрямки допомоги повинні передбачати: інформаційне, консультативне та кадрове забезпечення, створення баз даних про ринки, компанії, фонди підтримки; підтримка інноваційної діяльності; розміщення державних замовлень серед малих підприємств; сприяння співпраці великого та малого бізнесу; сприяння зовнішньоекономічній діяльності малих підприємств; забезпечення розвитку програм виробництва спеціалізованого обладнання для МП; розробка програм розвитку та підтримки малого бізнесу у великих містах.

Значний внесок у становлення та розвиток малого підприємництва в Україні робить міжнародна підтримка. Вона значно доповнює та компенсує заходи державної підтримки, особливо фінансової. Переважно сучасні програми допомоги складаються з таких головних напрямків: фінансового - виділення кредитів, грантів; інформаційно-консультативного- консультування з різних питань ведення бізнесу та надання необхідної ділової інформації; навчального - навчання підприємців основ ринкового господарства, методів міжнародної бухгалтерії, тощо.

Сьогодні в Україні діє кілька кредитних ліній. Умови позичання коштів є досить подібними: вони є однаковими щодо вимог застави і бізнес-планів та різняться за процентами і розмірами кредитів. Проте, зважаючи на умови міжнародного фінансування, зовсім небагато вітчизняних МП може скористатися їхніми кредитами. Фонди фінансування є дуже обмеженими, більшість МП не мають змоги забезпечити цінну заставу та виконати інші вимоги кредиторів.

Інвестиції міжнародних фондів у розвиток українського малого підприємництва у 3-7 разів менші, ніж у країнах Центральної та Східної Європи. Така ситуація зумовлена високою ступінню інвестиційного ризику в країні. За рівнем свободи бізнесу Україна має один із найнижчих рейтингів серед країн Європи.

Інформаційно-консультаційна підтримка та навчальний напрямок представлені бізнес-центрами та бізнес-інкубаторами, які консультують МП з питань оподаткування, маркетингу, допомагають у пошуку джерел фінансування, партнерів за кордоном, підготовки бізнес-планів. Найвідоміші з них - Міжнародна Фінансова Корпорація, проект Нью-бізнет, Міжнародний корпус експертів-добровольців, Агентство з розвитку підприємництва за програмою TACIS та інші.

Міжнародна підтримка малого підприємництва в Україні є вагомим чинником зростання приватного сектору в країні, утвердження засад ринкового господарства та свободи підприємництва. Звичайно, що за наявних обсягів ще не усі малі підприємства можуть її отримати. Однак важливим є те, що з кожним роком обсяги міжнародної допомоги зростають, що виявляється у появі нових бізнес-центрів та розширенні кредитних ліній. В умовах, коли держава не здатна повноцінно підтримати свій сектор малого бізнесу, ініціативу підтримки взяли закордонні та вітчизняні структури, які вже зараз мають приклади успішної співпраці з малими підприємцями.

**ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Зиадат М. Структура бизнес-инкубатора как инновационная программа развития малого предпринимательства // Инвестиционное проектирование устойчивого регионального развития (Сб. науч. трудов).- Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. — С. 256 - 259.

2. Зиадат М. Особенности становления сектора малого бизнеса в условиях переходной экономики Иордании // Придніпровський науковий вісник. Економіка.- 1998.- № 94. — С. 98 - 104.

3. Зиадат М. Организационно-экономические условия становления предпринимательства в странах с переходной экономикой // Придніпровський науковий вісник. Економіка.- 1998.- № 104.- С. 57-65.

4. Зиадат М. Выбор конкурентной стратегии малого предприятия // Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий. Сб. науч. тр.- Донецьк : ІЕП НАН України, 1998. — С. 223 - 226.

5.В.И. Шипаева "Южная Корея в системе мирового капиталистического хозяйства ";

6."Опыт экономического развития Республики Корея в условиях рыночной системы". Дак Ву Нам - председатель Ассоциации внешней торговли Республики Корея.

7."Роль государства в сотворении "южнокорейского чуда"". С.В. Жуков - к.э.н., ст. научный сотрудник Института Мировой экономики и международных отношений РАН.

8."Экономика Кореи: структурное урегулирование в целях экономического роста". Ку Бон Хо

9."Мексика", Л.Н. Максименко М.: Мысль, 1983

10."Мировой рынок и развивающиеся страны ", сборник научных трудов. М.: Финансы СССР, 1991

11. " Латинская Америка " N.3 - 1989; N.4 – 1991

12.Шахмалов Ф. Мале підприємництво в системі ринкових реформ: проблеми зростання або виживання. "Питання економіки", 1993,

13.Разумнова І. Дрібні підприємства в промисловості США."Проблеми теорії і практика управління", 1990,

14.Шулятьева Н. А. Малий бізнес в умовах ринку. "Гроші і кредит", 1992, N 1

15. Афанасьев В. Малий бізнес: проблеми становлення." Російський економічний журнал", 1993,

16. Мягков П., Фесенко Е. Мале підприємництво: державна підтримка обов'язкова. "Російський економічний журнал", 1993,

17.Онопрієнко В.И. Малі підприємства: Досвід, проблеми М.: Профиздат, 1991

18.Певзнер А.Г. Нове про малі підприємстваМ.: АТ "Факт", вип 2, 1990

19.Серегин А.С. Ефективність малого бізнесу. М.: Економіка, 1990

20. Кубай Н.Є. Види і джерела фінансування малого бізнесу в Україні // Фінанси малого бізнесу / Під ред. С.К. Реверчука. - анал.-інформ. посібник. - Львів: "Діалог", 1996. - С. 34-47.

21. Кубай Н.Є. Теорія життєвого циклу фірми: стиль і стратегія управління. // Анатомія малого бізнесу / Під ред. С.К. Реверчука. - анал.-інформ. посібник. - Львів: "Діалог", 1996. - С. 46-53.

22. Кубай Н.Є. Державна політика підтримки малого бізнесу країн Східної Європи, пострадянських країн та застосування їх досвіду в Україні. // Мале підприємництво і менеджмент в Україні: Зб. наук. пр. - Київ, 1997. - С. 90-97.

23.Кубай Н.Є. Сучасні тенденції розвитку малого бізнесу у світі // Економіка України: сучасні проблеми та перспективи розвитку: Зб. наук. статей. Львів: ЛДУ, 1997. - С. 18-23.

24.Кубай Н.Є. Напрямки державної підтримки малого бізнесу в Україні // Економіка України: сучасні проблеми та перспективи розвитку: Зб. наук. статей. - Львів: ЛДУ, 1997. - С. 70-76.

25.Кубай Н.Є. Фінансові проблеми діяльності малих підприємств в Україні // Тези доповідей науково-практичної конференції "Реформа фінансово-кредитної системи перехідної економіки України". - Луцьк, 1998. - С. 178-180.

26.Кубай Н.Є. Фінансові аспекти державної підтримки малого бізнесу в Україні // Фінанси України. - 1998. - №5. - С. 116-120.

27.Кубай Н.Є. Проблеми діяльності малих приватних підприємств в економіці України // Вісник Львівської комерційної академії. - Львів: "Коопосвіта", 1998. - Т.3. - С. 212-218.

28.Кубай Н.Є. Міжнародна підтримка малого підприємництва в Україні // Вісник Львівської комерційної академії. - Львів: "Коопосвіта", 1998. - Т.3. - С. 145-148.

29. Реверчук С.К., Кубай Н.Є. Програми підтримки МП: суттєвий внесок у розвиток // Діло. - 1995. - №43. - С. 14.

30. Реверчук С.К., Кубай Н.Є., Крупка М.І. Мала приватизація. - анал.-інформ. посібник. - Львів: "Діалог", 1996. - С. 32-93

31. Формирование особых условий для малого бизнеса в бизнес-инкубаторах // Предпринимательство: проблемы и решения. Сб. науч. тр. Донецк: Донецкий ин-т предпринимательства, 1999 — С. 25-32.

32. Формирование особых условий для создания малого бизнеса в бизнес-инкубаторах как мера предотвращения банкротства // Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий. Сб. науч. тр. 1998. — Донецк: ИЭПИ НАНУ, 1998. — С. 223 - 226.

33. Становлення конкурентного середовища господоарювання в Україні // Торгівля і ринок України. Темат. збір. наук. праць. 1995. — Донецьк: ДДКІ, С. 59-60.

34. Толмачева А.Ф., Мамдух Тайе Аль-Зиадат. Создание организационно - экономических условий для развития малого предпринимательства в свободных экономических зонах // Специальные экономические зоны и их влияние на социально-экономическое развитие. Материалы междунар. науч.-практ. семинара 28 - 30 октября 1998. — Донецк: ИЭПИ НАНУ, 1998. — С.107-111.

35. Сальников А., Зиадат М. Международные аспекты приватизации объектов государственной собственности // Реформирование хозяйственных комплексов городов Украины (Сб. науч. трудов).- Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1997. — С. 232 - 225.

36. Сальников О.М., Зіадат М. Малий бізнес як необхідна умова становлення конкурентного середовища // Торгівля і ринок України.Тематич. зб. наук. праць.-Донецьк: ДДКІ, 1997.- С. 27-28.

37. Сальников О.М., Зіадат М., Масолов О.М. Деякі питання переходу торгівлі до ринку // Торгівля і ринок України.Тематич. зб. наук. праць.-Донецьк: ДДКІ, 1995.- С. 40-41.

38. Доповіді НАН України «Фінансова стабілізація»//Економіка України 1997, №12, с.20-25.

39.Статут Української національної асамблеї підприємництва: Проект//Ділова Україна 1993, №22.

40. Про причини гальмування розвитку підприємництва в Україні // Економіка, фінанси, право.1997 №6 с.21-26.

41. Нормативна база підприємництва: Документи, консультації// Галицькі контракти 1996. - №1111 с.37-68.

42. Петрів О. “Первинна допомога підприємцям” // Україна і світ сьогодні. 1999 с.11-16.

43. Теорія і практика сучасної підприємницької діяльності // Персонал 1996. №1 с.86-98.

44.Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. 2000 - №2 - с. 34-46.

## Висновки

1. Мале підприємництво є невід'ємною складовою частиною будь-якої економічної системи. Малі підприємства заповнюють ті сфери, де великий бізнес неефективний, а мале виробництво - найдоцільніше з економічного погляду.

Становлення малого бізнесу є життєвонеобхідною умовою реформування української економіки. Мале підприємництво здатне забезпечити структурну перебудову економіки, створити нові робочі місця, сприяти процесам приватизації та демократизації. Розвиток МП є гарантом невідворотності вітчизняних ринкових перетворень.

2. Сьогодні становище вітчизняного малого бізнесу є вкрай складним і вимагає негайного вирішення. Малі підприємства змушені діяти в реаліях кризової економіки: вони потерпають від надмірного оподаткування, нестачі кредитних джерел, адміністративних утисків, та інших негативних явищ, які супроводжують процеси реформування в країні. Мале підприємництво, як найвразливіший сектор економіки, не отримує належного захисту та підтримки держави. Результатом цих труднощів є масовий відхід МП у тіньовий сектор, посилення кримінальних тенденцій у бізнесі, тощо.

3. Сектор малого бізнесу в Україні ще недостатньо розвинутий. Спостерігається підвищена концентрація МП у торгівлі, матеріально-технічному постачанні та громадському харчуванні, тобто галузях зі швидкою окупністю капіталу. Існує тенденція до зменшення кількості МП у промисловості. За офіційною статистикою найбільше МП перебуває у колективній власності (65%), приватними є 31% та державними - 0,9%. В регіональному розрізі МП розташовані надзвичайно нерівномірно.

4. Негайних змін потребує податкова ситуація. Необхідно реформувати податкову систему для усіх підприємств: зменшити податковий тиск шляхом зниження податків на заробітну плату, ПДВ, митних зборів на імпортовану продукцію, зменшити кількість податків та різноманітних платежів; перетворити податкову систему на стимулюючий фактор розвитку малого бізнесу. Дію Указу Президента щодо пільгового оподаткування мікропідприємств потрібно поширити на усі малі підприємства. Право на єдиний пільговий податок повинні мати не лише мікропідприємства, але й інші суб'єкти малого бізнесу. Проте, це право доцільно залишити для мікропідприємств на необмежений час, а для малих підприємств лімітувати його дію до перших двох-трьох років діяльності.

5. МП перебувають у складній фінансовій ситуації. Проблема отримання фінансування для бізнесу є суттєвим фактором, що стримує появу нових господарських одиниць та розширення вже існуючого бізнесу.

Проте в умовах хронічної нестачі державних коштів та економічної нестабільності говорити про фінансову підтримку малого бізнесу ще зарано. Такі заходи державної підтримки малого підприємництва, як створення фондів фінансування, виділення пільгових державних кредитів, гарантування позик для МП, не матимуть успіху в сучасній економічній ситуації. В Україні ще не склалися оптимальні передумови для ефективного використання пільгових кредитів. Ці заходи фінансової допомоги можуть "запрацювати" тільки в економіці, яка досягла певної стабільності.

Тому сьогодні увагу держави доцільно сконцентрувати на забезпеченні сприятливих умов для розвитку підприємництва: проведенні комплексних економічних реформ, запровадженні пільгового оподаткування суб'єктів малого бізнесу, дерегулюванні підприємницької діяльності.

6. Мала приватизація не дала значного поштовху розвиткові малого підприємництва в Україні. Ефективність приватизаційного процесу була значно підірвана його повільними темпами, багатьма обмеженнями щодо викупу та подальшої експлуатації об'єктів. В результаті багато об'єктів стали власністю тих, хто нездатний ними управляти.

При подальшому проведенні малої приватизації необхідно більше застосовувати конкурентні методи продажу об'єктів, ліквідувати необгрунтовані обмеження і використовувати лише ті, які є економічно доцільними, тощо.

7. На сьогодні ефективної системи державної підтримки малого підприємництва в Україні не існує. Істотним недоліком усіх невдалих спроб становлення дієвої системи державної підтримки МП є повільне здійснення радикальних економічних перетворень. Першочерговою метою підтримки повинно бути не вирішення конкретних проблем МП, а забезпечення сприятливих загальних умов для розвитку підприємництва. Саме така політика може бути найефективнішим стимулятором становлення малого бізнесу в Україні.

8. Незважаючи на значні розбіжності в кількості населення та розмірах території сучасні проблеми економічного характеру для України та Йорданії виявилися дуже схожими. Суттєву роль в їх вирішенні мають зіграти розвиток малого підприємництва та створення для цього відповідних організаційно-економічних умов. Для всебічного розвитку малого підприємництва в Україні необхідні (так саме як і в Йорданії) створення відповідної нормативно-правової бази, яка б забезпечувала вільний розвиток цих сфер економіки та складала законодавчу основу створення орга-нізаційно-економічних умов реалізації конституційно закріпленої свободи підприємництва.

9. Необхідні розробка та реалізація загальнодержавної та регіональної політики підтримки малого підприємництва в приорі-тетних напрямках на основі конкретних інвестиційних проектів за рахунок державних та місцевих джерел фінансування; подальший розвиток та вдосконалення ринкової інфраструктури, яка б забезпечувала підтримку та функціонування в першу чергу малого та середнього бізнесу; створення необхідних умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

10. Потрібне чітке визначення статусу та функцій системи центральних та регіональних органів державного управління, які проводять державну політику підтримки та координації розвитку підприємництва, і в першу чергу малого та середнього підприємництва; забезпечення координації діяльності органів виконавчої влади всіх рівнів, які займаються формуванням та реалізацією державної та регіональної політики розвитку підприємництва, використанням міжнародної фінансової та технічної допомоги з урахуванням зацікавленості підприємницьких структур.

11. В загальному вигляді інфраструктура малого бізнесу є сукупністю підприємств, установ, організацій та інституцій, які безпосередньо забезпечують умови життєдіяльності, відтворення та існування малого бізнесу в цілому. Комплексна підтримка малого бізнесу повинна мати у складі: інформаційне забезпечення, в тому числі рекламу; підготовку кадрів (загальну та професійну); профорієнтацію; відбір та просування бізнес-проектів; консалтинг (економічне, управлінське, технічне забезпечення); маркетингове забезпечення (збут); лізинг; інжиніринг; пошук інвесторів; отримання кредитів; страхування; гарантії та здійснення контролю для інвесторів; отримання державних контрактів та субпідрядів; запуск системи малих підрядів.

12.Динамізм, розвиток і диверсифікація форм малого бізнесу дають основи передбачати, що в обозримому майбутньому цей сектор господарювання в країнах Заходу буде розвиватися. Хотілося б сподіватися, що найближчим часом і наша країна, враховуючи обширний зарубіжний досвід, піде по шляху адаптації підприємств малого бізнесу до сьогоднішніх економічних умов господарювання в Росії. Тим більше, що що має глибоке коріння в економічній історії нашої країни малий і середній бізнес не використовується в повній мірі як в збільшенні обсягів виробництва, так і в підвищенні його ефективності і сбалансованності. Мале підприємництво веде до оздоровлення економіки загалом, що наочно видно з даної роботи. Отже кращим виходом з тієї, що створилася в Росії кризовій ситуації була б державна політика уряду, направлена на розширення і розвиток підприємств малого підприємництва в нашій країні.

Хотілося б помітити, що безперечна перспективність сектора малого і середнього підприємництва в сучасній економіці і, отже, великий інтерес до нього не треба розглядати лише як чергову компанію в системі антикризових заходів, але і як довготривалий напрям структурної політики, природним чином, що забезпечує органічну змичку виробничих і ринкових процесів в російському господарстві, реалізацію сучасної стратегії економічного зростання протягом довготривалого переходу. Бо, саме малі підприємства, особливо у разі задовільної розробки нової державної політики в області малого підприємництва, можуть стати основою ринкових структур у багатьох галузях, забезпечити перелив інвестицій в сфери найбільш еффективного додатку ресурсів і тим самим з'єднати процеси структурної політики і формування ринку.

1. [↑](#footnote-ref-1)