

внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань реструктуризації.

Серед завдань тактичного характеру можна відмітити наступні:

- пошук можливостей росту доходів за рахунок розширення ринків збуту, реструктуризації боргів, коригування схем постачання, залучення замовлень із за кордону, розробка програм зниження ризику господарювання і управління, приведення затрат у відповідність із доходами шляхом розробки програм зниження затрат;
- реформування системи управління і господарського механізму шляхом децентралізації управління, створення системи автономності щодо впливу зовнішніх факторів (раптові рішення уряду, недобросовісність постачальників і замовників), розробки гнучкої стратегії розвитку підприємства, реформування корпоративної культури, створення системи управління грошовими потоками;
- реформування кадрової політики шляхом перебудови системи оплати і стимулювання праці, проведення заходів по навчанню персоналу технології роботи в ринкових умовах, комп'ютеризації робочих місць;
- реструктуризація торговельного процесу шляхом диверсифікації товарної продукції, росту якості старих виробів, закупівлі і застосування прогресивних технологій, орієнтації на випуск неенергоємної, ресурсозберігаючої та екологічно чистої продукції, розробки системи оцінних показників;
- диверсифікація виробничо-господарської діяльності шляхом активізації роботи на інвестиційному та фінансовому ринках.

УДК 338.242

Доц. П.Ю. Лазур¹, канд. техн. наук – ВНЗ "Львівський кооперативний коледж економіки і права"

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИНЕНИХ ЕКОНОМІКАХ

Досліджується проблема ефективності державного регулювання малого і середнього бізнесу в розвинених економіках. Вказується на основні інструменти державного регулювання економіки.

Особливо важливе значення малий бізнес відіграє у вирішенні проблем зайнятості: в 80-і рр. 80 % всіх нових робочих місць були створені малими фірмами. Більше 100 млн. американців прямо чи посередньо заробляють засоби для існування завдяки малому бізнесу. Держава ж отримує мільярдні суми надходжень у вигляді податків на прибуток малих фірм.

*Doc. P.Yu. Lazur – Higher educational institution
"Cooperative college of economy and the right of Lviv"*

They investigate the problem of efficiency of the State economic regulation of small and medium-sized business in developed economies. They mention the main instruments of state economic regulation.

The particular role of the small business is played in solving of the problems of employment: in 1980 s, small firms formed 80 per cent of all new vacancies. More than 100 million of Americans earn for their living directly or indirectly by small business. The state gets billions of incomes by taxes on income of small firms.

¹ директор

На початок 90-х років швидкі технологічні перетворення і відкриття нових ринків призвели до глибоких змін у всіх економічних сферах. Зростання продуктивності праці, зменшення витрат виробництва, тиск на витрати на зарплату з боку робочої сили з країн з перехідною економікою, а саме з країн Центральної, Східної і Південної Європи, який додатково посилив динаміку зростання, – всі ці обставини примусили великі підприємства змінити свою структуру, щоб утвердити свою позицію у світовому масштабі. Від нерентабельних галузей відмовилися і в результаті значна частка зайнятих втратили роботу, але їм на допомогу прийшов малий і середній бізнес: майже усі звільнені з великих концернів були підібрані малими і середніми фірмами.

У США, де до категорії малих належать підприємства з чисельністю працюючих, залежно від галузі, до 1000 чол., вони становлять 99 % всіх американських компаній. Основна маса – це дрібні підприємства: у 87 % всіх фірм працює не більше 20 чол., а у 80 % – менше 10 чол. На початку 1989 р. загальна кількість американських фірм, за даними податкової інспекції, становила 19 047 (без сільського господарства), з яких 3 978 тис. – корпорації, 1831 тис. – партнерства і 13 238 тис. – одноосібні підприємства. З них всього 7 тис. фірм класифіковані як великі з чисельністю працівників понад 10 тис. Сьогодні у США функціонує понад 15 млн. малих підприємств, які виробляють близько 40 % ВВП і половину валового продукту приватного сектора [1, с. 22].

В окремих сферах американської економіки малі підприємства домінують (табл. 1). Особливо важливе значення малий бізнес відіграє у вирішенні проблем зайнятості: у 80-і рр. 80 % всіх нових робочих місць були створені малими фірмами. Більше 100 млн. американців прямо чи посередньо заробляють засоби для існування завдяки малому бізнесу. Держава ж отримує мільярди суми надходжень у вигляді податків на прибуток малих фірм.

Табл. 1. Частка малого бізнесу у валовому продукті приватного сектора США і чисельність працівників [1, с. 22]

Галузь економіки	Питома вага у ВВП, %	Чис. працівн., млн. чол.
Гуртова торгівля	86	4,4
Сільське господарство	86	3,2
Сфера послуг	81	12,0
Будівництво	80	4,3
Фінансова сфера	60	3,2
Роздрібна торгівля	55	10,1
Транспорт	24	5,4
Обробна промисловість	21	8,0
Вугільна промисловість	9	-

Нещодавно компанія "Рісердж & Форкаст" (Нью-Йорк) навела цікаві дані соціологічного опитування підприємців у США, що займаються малим бізнесом. Опитування визначило, що пріоритетним у діяльності малих підприємств є зовсім не прибуток. У цьому дослідженні цей пріоритет тільки на четвертому місці, після гордості і задоволення своєю діяльністю, виготовленою продукцією чи наданими послугами (перше місце), відчуття свободи і незалежності (друге), контактів з партнерами та замовниками (третє).

Серед малих підприємств щорічно створюється найбільша кількість кафе, ресторанів, їдалень, магазинів, ремонтних майстерень, офісів комп'ютерної техніки, контор з операцій з нерухомістю, меблевих магазинів. Цікавий висновок досліджень щодо надійності малих підприємств у різних сферах. Найбільші шанси вижити сьогодні у США мають заклади, які надають послуги з питань ветеринарії, ритуальні, стоматологічні клініки, готельні господарства, психоаналітичні консультації, перукарні.

Що собою являє типовий американський підприємець сьогодні? Власники невеликих фірм з обсягом продажу до 300 тис. доларів – це американці віком від 35 до 49 років, переважно чоловіки. Третина фірм має по 5 і більше працюючих, 30 % – по 3-4 і 37 % – по 1-2 працівники [2, с. 5].

Існує традиційний стереотипний погляд на дрібних бізнесменів, як на недостатньо освічених і культурних практиків-ділків. Можливо, це певною мірою стосується дрібних підприємців минулих десятиліть, що знаходимо віддзеркалення в усмішках, анекдотах, окремих художніх творах. Сучасні наукові обстеження мовою статистики підтверджують те, що у дійсності картина зовсім інша. Зокрема, майже третина підприємців малих комерційних структур закінчили коледж, що майже у два рази більше за середній показник по країні в цілому.

Хоч підприємці дрібних структур серйозно ризикують, проте вони залишаються, за підсумками обстежень, найбільш життєстійкою і оптимістичною групою активного населення США. Їм подобається власний бізнес, вони пишаються ним і вірять у нього. Але ця оптимістична віра далеко не завжди підтверджується у реальному житті. Статистика свідчить, що близько двох третин малих фірм у США закінчують банкрутством протягом перших 5 років. І тим не менше ще більша кількість приходить їм на зміну.

Розквіт малого бізнесу у США забезпечує значною мірою належна підтримка з боку держави. Конгресом США ще у 1953 році на правах федерального відомства було створено Адміністрацію у справах малого бізнесу (АМБ). Її компетенція – інформаційно-консультативна та кредитно-фінансова підтримка дрібного приватного бізнесу, що включає забезпечення підприємців-початківців довідковою літературою, брошурами, відповідями на практичні питання, пов'язані з діловою діяльністю, інформування про досвід найбільш успішно діючих фірм, про нормативно-правові умови виробництва, збуту, зовнішньоекономічної діяльності, а також умови одержання пільгових позик під господарські проекти.

Президент США щорічно робить доповідь Конгресу про стан малого бізнесу, на базі якої американські законодавці розробляють різні програми допомоги малим компаніям. Подібні програми становлять також урядові відомства (міністерства торгівлі, сільського господарства тощо).

Відповідно з федеральними програмами підтримки малому бізнесу надаються прямі і гарантовані позики. Прямі позики малі і середні фірми отримують на певний строк, але під нижчі процентні ставки, ніж при отриманні кредиту на приватному секторі капіталу. При видачі гарантованих позик АМБ надає кредиторам (приватним банкам, торговим компаніям, страховим

фірмам, пенсійним фондам) державні гарантії на частину позиченого капіталу (до 90 %), що знижує ризик кредитування.

Іншим засобом заохочення приватної ініціативи є податкові і амортизаційні пільги. При загальному зниженні у 1987 р. ставок податку на прибуток максимальна ставка для великих компаній впала з 46 % до 34 % для неінкорпоративного бізнесу, включаючи одноосібних власників; замість 15 ставок, що застосовувалися раніше, максимальна з яких становила 50 %, були введені тільки дві – 15 % і 28 % [1, с. 52]. Особливу увагу федеральна влада приділяє стимулюванню розвитку інноваційного малого і середнього бізнесу як шляхом виділення дотацій (грантів), так і за допомогою укладання контрактів на розроблення нової продукції і технологій.

Велика увага заохоченню малого підприємництва приділяється на регіональному рівні. Так, у 1983 р. при Уейнському університеті штату Мічіган був створений Центр розвитку малого бізнесу. Центр у співпраці з АМБ здійснює програму, яка передбачає: консультування малих фірм штату через 13 регіональних відділень; розроблення навчальних курсів з проблем малого бізнесу; вивчення проблем малого бізнесу в штаті; надання правового захисту малим фірмам. Одним з першочергових завдань адміністрація США і Конгрес вважають підключення малого бізнесу до національного експорту. Глобалізація ключових галузей промисловості, таких як автомобілебудування, електроніка, машинобудування, призвела до зростання обсягів міжнародної торгівлі, однак більшість американських компаній залишилась осторонь від цих процесів.

У червні 1995 р. президент США скликав у Білому Домі конференцію з проблем малого бізнесу, де були сформульовані основні рекомендації для стимулювання експорту для багатьох державних органів. У цих рекомендаціях можна виділити декілька головних моментів [1, с. 53]:

- захист інтелектуальної власності в міжнародному масштабі, а також ведення двосторонніх уніфікованих стандартів, централізованої реєстрації, ефективної процедури вирішення міжнародних спорів на предмет дії торгових марок;
- забезпечення широкого доступу до інформації, а також введення глобальної системи, яка забезпечила би доступ до урядової інформації і ресурсів;
- фінансування експортних операцій;
- навчання співробітників регіональних і місцевих банківських інститутів методам фінансування малим фірм;
- інформування малих фірм про можливості кредитування експорту;
- координація діяльності федеральних агентств, які беруть участь у фінансуванні експорту.

Японія свого часу стала на шлях побудови орієнтованого на економічну та соціальну активність середнього класу індустріального суспільства. Цей курс став особливо помітним після 1952 року, коли різко скоротилася кількість японських фермерів, а у промисловості та торгівлі спостерігалось бурхливе розширення конкуренції і створення нових фірм.

На те, що ці зміни стали не тільки наслідком об'єктивної господарської закономірності, а й результатом цілеспрямованих зусиль у рамках державних програм, вказує наявність нормативно-правової бази діяльності ма-

лих і середніх підприємств, в центрі якої – Закон про малі та середні підприємства, прийнятий у 1963 р. Він визначав принципи державного регулювання в цій галузі, спрямований на самостійні зусилля підприємств, надаючи в разі необхідності державну підтримку – насамперед у сприянні кооперативним починанням.

Законодавчим актом 1972 р. визначено коло підприємств, які вважаються середніми і малими та працюють у зв'язку з цим у відносно пільгових умовах. Такими в Японії вважаються промислові підприємства зі штатом до 300 працівників (для підприємств гуртової торгівлі – до 100, роздрібною – до 50) чи з капіталом, відповідно не більше від 100 млн. ієн (близько 790 тис. доларів), для підприємств гуртової торгівлі – не більшим від 30 млн. ієн., а роздрібною – 10 млн. ієн [3, с. 35].

Окремі сфери діяльності малих фірм Японії регулюються спеціальними законами, які прийняті в різні роки і доповнюють один одного. Це, зокрема, Закон про кооперативні асоціації малих підприємств, Закон про організацію об'єднань малих і середніх підприємств, Закон про модернізацію на малих і середніх підприємствах, Закон про страхування малих і середніх підприємств, Закон про кредитні гарантії асоціаціям. В Японії діє двоступенева система страхування, яка складається з Державної корпорації страхування кредиту та 52 префектурних асоціацій кредитної гарантії малим і середнім підприємствам. Так, у разі їх банкрутства всі фінансові зобов'язання переходять до однієї з названих асоціацій, а державна корпорація відшкодовує їй 70-80 % страхування. У державному бюджеті Японії видатки на підтримку малих та середніх підприємств становлять щороку близько 200 млрд. ієн [3, с. 36].

Важливими структурами, що здійснюють підтримку малих та середніх підприємств Японії, є держбюджетні Національна фінансова корпорація (фінансова підтримка малих, приватних підприємств), Корпорація фінансування малих і середніх підприємств (інвестиційні позики, підтримка технічних проєктів, модернізації та технічного переоснащення виробничої сфери малих та середніх підприємств), а також Міський банк "Секо Тюкін банк" (фінансування кооперативних об'єднань малих та середніх підприємств).

Малі і середні підприємства в Японії знаходять допомогу не тільки з боку уряду і згаданих вище спеціалізованих організацій, але й з боку адміністрації префектур, місцевих управлінь зовнішньої торгівлі і промисловості, торгово-промислових палат.

Державна політика сприяння цього сектору економіки включає такі напрямки:

- забезпечення конкурентоспроможності шляхом виділення субсидій і позик – прямих кредитів (Японський банк розвитку виділяє їх малим та середнім підприємствам, що функціонують в найбільш перспективних галузях) і гарантованих позик (завдяки введенню податкових пільг комерційні банки охоче кредитують цей сектор економіки;
- заохочення структурної перебудови, модернізації господарської діяльності, покращення умов праці, сприяння торгівлі;
- збір та аналіз інформації про економічні показники і технічну озброєність малих та середніх підприємств для оцінки ефективності держпідтримки.

Існуюча в Японії система фінансування малих і середніх підприємств гарантує надання субсидій і кредитів органами місцевої влади, за необхідності – зі залученням приватних кредитних установ. В останньому випадку згадані вже Державна корпорація страхування кредиту і префектурні асоціації кредитують Товариство гарантії кредитів, яке спрямовує виділені засоби у приватну кредитну установу, а та, у свою чергу, надає малому підприємству позику у сумі, яка у 5-8 разів перевищує вклад Товариства, на строк до 5-7 років. Практикується також надання довгострокової (на 5-20 років) позики об'єднанню малих підприємств із коштів державного (через Державну корпорацію з розвитку малих і середніх підприємств) і місцевого бюджетів. Безповоротна фінансова допомога виділяється тільки на науково-технічні програми. Фінансова підтримка технічного переозброєння виробництва здійснюється за рахунок виділення позики з місцевого бюджету і реалізації обладнання у кредит або надання його в оренду орендодавцями префектур.

Широкого розповсюдження отримало виділення субсидій, які покривають до 50 % видатків, на створення центрів підвищення технічного рівня малих і середніх фірм, консультування, підвищення кваліфікації технічних працівників тощо. Держава бере на себе витрати на діагностування стану малих і середніх підприємств. Невід'ємний елемент японської системи фінансування малих підприємств – це компенсація видатків, які пов'язані з підготовкою кадрів, і 2/3 видатків на підвищення кваліфікації працівників.

Держава і місцеві органи влади рівними частинами асигнують засоби на інформаційне обслуговування малих підприємств через мережу місцевих інформаційних центрів. Фінансується також встановлення комп'ютерів, збір і аналіз інформації для розробки енергоощадних і природоохоронних заходів, консультування підприємств з приводу ефективних методів ведення роздрібно-ї торгівлі і програмного забезпечення.

Для стимулювання модернізації виробництва створено фонд лізингу для передачі устаткування в оренду строком до 7 років або довгострокового кредитування вартості обладнання під низькі процентні ставки з погашенням частинами. Розмір кредиту, строки погашення, відстрочка і процентна ставка визначаються державою.

Дієвим важелем регулювання діяльності малих і середніх підприємств в Японії є і податкова політика, за допомогою якої досить ефективно розв'язують проблеми цілеспрямованого розвитку підприємництва. Для підприємств із капіталом не більше як 100 млн. ієн застосовуються знижені ставки оподаткування: з річним доходом до 8 млн. ієн ставка становить 28 %, понад цю суму – 37 %. Кооперативні організації оподатковуються у розмірі 27 %. Малі і середні підприємства користуються податковими пільгами у вигляді зниження ставок із місцевих податків. Якщо річний оборот підприємства не більший, ніж 3,5 млн. ієн, діє ставка 6 %; від 3,5 млн. до 7 млн. – 9 %; понад 7 млн. – 12 % [4, с. 123].

В Японії для індивідуальних виробників встановлений мінімум річного доходу, який не оподатковується, – 100 тис. ієн. Передбачені також пільги згідно з нормами утворення резервного фонду на покриття збитків, пов'язаних із безнадійними боргами. Підприємствам із капіталом не більш як

100 млн. ієн дозволяється збільшити на 16 % вище від нормативного ліміту суму резерву, який не оподатковується [4, с. 123].

Широко запроваджуються методи нарахування прискореної амортизації. З метою сприяння технічному прогресу в Японії податковим законодавством встановлено особливий порядок нарахування амортизації й податкові пільги, які застосовуються до певних видів основних засобів. Діє особлива система бухгалтерського обліку з нормами прискореної амортизації до малих підприємств.

У Республіці Корея в обробній промисловості, на транспорті та в будівництві малі підприємства – це підприємства з 20 й менше працюючих, у торгівлі та сфері послуг – з 5 і менше. Малих підприємств там сьогодні 1810 тис. (98,6 % усіх підприємств); великих – трохи більше від 15 тис., а в малому бізнесі зайнято 62 % працюючих [3, с. 37]. Такий розподіл сил дозволив включити всіх жителів країни до активного економічного життя. У цій країні є 15 організацій, переважно урядових, що підтримують розвиток малого бізнесу.

У Міністерстві торгівлі й промисловості є Бюро малого бізнесу, яке сприяє створенню малих підприємств, допомагає цьому процесові, виступає гарантом перед банками, видає безповоротні субсидії та здійснює різнобічну адміністративну підтримку – допомагає реєструвати, навчає фахівців. На це Міністерство покладено завдання формування, координації та здійснення політики сприяння малому бізнесу у країні.

Серед організацій є декілька спеціалізованих – з питань фінансування: Корейська Федерація малого бізнесу; Індустріальний банк Кореї; Банк дрібної і середньої промисловості; Корейський фонд по гарантіях кредитування (дає гарантії по всіх кредитах малого бізнесу, допомагає діям держави); Корпорація сприяння бізнесу; Корейський фонд по гарантіях кредитування у сфері технологій (фонд займається підтримкою нових технологій у малому бізнесі).

Водночас у Кореї на всіх рівнях викорінюється "утриманський" погляд на те, що уряд, державні органи, можуть вирішувати всі проблеми і для кожного підприємства. Та успіх останніх перш за все залежить від самих господарів підприємств. І тому завдання політики сприяння малому бізнесу полягає не в тому, щоб просто передати в руки малих підприємств фінансові, технічні та інші ресурси, а в тому, щоб створити умови для їх діяльності та зростання. Штучно створені "парникові" умови не приведуть до зростання й процвітання малого бізнесу.

Але й це ще не все. Є ще у Кореї великі зовнішньоторговельні організації, які стимулюють експорт продукції малого бізнесу. Вони добиваються зменшення податків і митних тарифів, одержання пільгових кредитів, а також полегшують вивезення прибутків з інших країн до Кореї, проводять дослідження ринку, забезпечують підприємців інформацією і підшуковують торгових партнерів; іншими словами – озброюють тих, хто бажає вийти на зовнішній ринок. Серед останніх – Корейська зовнішньоторговельна асоціація для малого бізнесу, Корейська торговельна корпорація і Корейська міжнародна торговельна корпорація малого бізнесу.

Література

1. Мурав'єв А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – СПб: Изд-во СПб ГУЭФ, 1999. – 618 с.
2. Гордість і задоволення, свобода і незалежність// Діло. – 1996, № 54. – С. 5.
3. Жук О. Малый бизнес у світі та в Україні/ Економіка України. – 1995, № 7. – С. 33-40.
4. Бедриниць М. Д. Податки в системі фінансової підтримки розвитку малого підприємництва/ Фінанси України. – 1998, № 9. – С. 122-126.
5. Кузьмін О.Є., Загородній А.Г., Громак Л.С. Малі форми підприємництва: Навч. пос. для ВНЗ. – Львів: Центр Європи, 1996. – 96 с.
6. Реверчук С.К. Малый бизнес: методология, теория і практика. – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с.
7. Бок зи Коу. Экономика Японии. Какая она? – М.: ЗАО Изд-во "Экономика", 2002. – 350 с.
8. Малые и средние предприятия. Управление и организация/ Под ред. Пихлера Й.Х., Пляйтера Х.Й., Шмидта К. – Х. Пер. с нем. И.С. Алексеевой и Г.И. Токаревой. – М.: МО, 2002. – 280 с.

УДК 330.342:167

Здобувач М.В. Людвічук – Львівська КА

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Аналізуються регіональні особливості ринкової трансформації аграрної економіки України. Акцентується на пріоритетних засадах економічної політики держави у цій сфері.

Competitor V.M. Ludvichuk – Commercial Academy of L'viv

The transformation processes in the agrarian sphere: regional aspect

The regional peculiarities of the market transformation economics of Ukraine are analysed in the paper. Accented into the priorities principles of economical politics state in this sphere.

Останнім часом зростає увага економістів до регіонального аспекту реформ, що здійснюються в аграрному секторі. Зростання вимог до регіонального аспекту є характерною рисою аграрних реформ у більшості країн. Зокрема посилення зв'язку аграрного виробництва з розвитком периферії виступає важливою складовою європейської моделі, на яку орієнтуються країни постсоціалістичного простору у руслі перспективи вступу до Європейського союзу. Водночас, ці питання вивчені ще недостатньо і вимагають подальшого дослідження.

Підвищення ролі регіонального аспекту у сучасних умовах зумовлюється регіональним характером виробничої та соціальної інфраструктури. Адже забезпечення ефективних зрушень у структурі власності, зміна правових та організаційних форм господарювання неможливі без врахування істотних особливостей, що мають місце в різних регіонах України. Це необхідно для оптимального розміщення виробництва конкретних видів продукції, напрямів та форм спеціалізації аграрних підприємств, їх розмірів, організаційної структури. А це у свою чергу справляє визначальний вплив на доцільність встановлення ступеня та форм кооперування підприємств різних напрямів діяльності, встановлення взаємовигідних зв'язків між великими та малими підприємствами, агробізнесом різних форм власності. Актуалізується також пи-