

широке застосування міжнародних стандартів і норм, зниження енергоємності та матеріаломісткості, збільшення прошарку ефективних власників, залучення до інвестування лідерів світового високотехнологічного бізнесу, створення інституту трансферу технологій із науково-технічної сфери у промисловість, формування інфраструктури інноваційної взаємодії між бізнесом і науково-технічним сектором.

На основі викладеного можна зробити певні висновки.

По-перше, вітчизняний науково-інноваційний законодавчий базис, по суті, вже сформований на достатньому рівні, що дозволяє застосовувати його при розробці програм соціально-економічного розвитку, галузевих і регіональних програм, які забезпечать реалізацію інноваційних проектів підприємств.

По-друге, відповідальне ставлення підприємств до свого продукту або послуги, до споживачів, співробітників, партнерів, їхня активна соціальна позиція як співтовариства "корпоративних громадян", що беруть участь у вирішенні гострих соціальних проблем, – це неминучий вплив глобалізації.

По-третє, ринкові та інноваційні процеси вже можуть розглядатися як цілісний інтегративний інструмент забезпечення розвитку підприємств.

По-четверте, в Україні необхідно забезпечити інтенсифікацію зусиль саме в напрямі гармонізації національних стандартів і класифікацій з міжнародними, що є ключовою передумовою дійсного розгортання інноваційних процесів.

По-п'яте, розвиток усіх підприємств має реальні перспективи тільки в тому випадку, якщо вони відповідають в цілому принципам екогармонії, збігаються з суспільними уявленнями й інтересами ринково-інноваційної стратегії, визнаної державою.

ЗАСОБИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

ЗІЛГАЛОВА О., головний бухгалтер товариства з обмеженою відповідальністю "Тевіком" (Ужгород)

Підприємства за кількісними показниками поділяють на малі, середні та великі. Найбільшу роль у розвитку підприємництва, його

основних функцій, передусім особистісної, відіграють малі підприємства. Вони мають безліч позитивних рис, серед яких сприяння створенню значної частки робочих місць; гнучкість і мобільність в управлінні та організації виробництва; швидка адаптація до кон'юнктури ринку, місцевих умов, запитів споживачів, оперативне оновлення асортименту продукції; невисокі експлуатаційні витрати тощо. Водночас діяльність малих підприємств характеризується нижчою продуктивністю праці, порівняно з великими; нездатністю впроваджувати важливі капіталомісткі досягнення науки і техніки у виробництво; труднощами з фінансуванням, отриманням кредитів, недостатністю оборотних засобів.

Слід відзначити роботи вітчизняних науковців З. Варналія, В. Узунова, В. Кредісова, які займаються дослідженням процесів здійснення та регулювання діяльності малих і середніх підприємств, а також підприємництва¹. Однак, динамічний розвиток малого та середнього підприємництва зумовлює необхідність подальших досліджень, що сприяли б розв'язанню проблем, які перешкоджають їхньому розвитку.

За оцінками Світового Банку, тільки в країнах, що розвиваються, налічуються близько 50 визначень малого підприємства. У різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) належності підприємства до розряду малих.

В Японії такими критеріями вважають розмір капіталу, чисельність працюючих і галузеву приналежність. До малих і середніх відносять юридично самостійні підприємства, що мають до 300 працівників у галузях промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку, кредиту, комунального господарства; до 100 – в оптовій торгівлі; до 50 – у роздрібній торгівлі та сфері послуг. На практиці малі та середні підприємства Японії поділяють на сім груп залежно від чисельності зайнятих: 1–4, 5–9, 10–29, 30–49, 50–99, 100–299, 300–499 робітників.

У виробничій сфері Великої Британії фірма офіційно вважається малою, якщо в ній зайнято до 200 осіб. У більшості ж інших секторів економіки основним критерієм визначення малого підприємства є показник річного обороту, який має не перевищувати 250 тис. фунтів стерлінгів². Основними кількісними критеріями зарахування підприємств до категорії малих є чисельність зайнятих на них працівників, обсяг валової виручки, обсяг продажу, балансова вартість активів тощо.

¹ Варналій З.С. *Мале підприємництво: основи теорії і практики*. – К.: Київ. обл. орг. т-ва "Знання" України, 2001; Узунов В.М. *Становлення підприємництва у процесі ринкової трансформації економіки: Автореф. ... д-ра екон. наук*. – К., 2001; Кредісов В.А. *Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країн із перехідною економікою*. – К.: Знання України, 2003.

² Варналій З.С. ... 2001.

Донедавна українське законодавство до малих підприємств відносило підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 осіб, залежно від галузі або виду діяльності³. У промисловості та будівництві малими вважалися підприємства, на яких працювало до 200 осіб, в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб, у науці та науковому обслуговуванні – до 100 осіб, у галузях невиробничої сфери – до 25 осіб, а в роздрібній торгівлі – до 15 осіб. Проте аналіз фактичної середньоспискової чисельності працюючих на одному малому підприємстві свідчить, що їх значно менше. Із набуттям чинності Господарського Кодексу України (1 січня 2004 р.) ст. 63 було законодавчо затверджено градацію підприємств на малі, середні та великі за двома критеріями – середньообліковою чисельністю працівників та обсягом валового доходу від реалізації продукції в розрахунку на рік⁴. По суті, відбулася уніфікація законодавчих норм України з нормами Європейського Союзу (якщо не брати до уваги обсяги відповідних критеріїв). Рекомендація Комісії ЄС від 6 травня 2003 р. щодо визначення малих і середніх підприємств набула чинності 1 січня 2005 р. У додатку до неї зазначено, що категорія малих, середніх і мікропідприємств складається із підприємств, штат яких налічує менше ніж 250 осіб, річний обіг реалізацій не перевищує 50 млн євро та/чи сума річного балансу не перевищує 40 млн євро. При цьому для малого підприємства цими показниками є 50 осіб та/або 10 млн євро, а для мікропідприємств – 10 осіб та/або 2 млн євро, відповідно. Порівняння критеріїв для визначення малих і середніх підприємств в Україні та країнах ЄС наведено в таблиці.

Критерій	Україна		Європейський Союз		
	мале	середнє	мікро	мале	середнє
Чисельність працівників, осіб	< 50	>50, але не > 1000	< 10	< 50	< 250
Валовий дохід, млн євро	< 0.5	> 0.5, але не > 5	< 50	< 50	< 50
Вартість балансових активів, млн євро	–	–	< 2	< 10	< 40

Доцільність визначення критеріїв виділення малих і середніх підприємств є очевидною в контексті формування відповідної державної політики, спрямованої на регулювання діяльності таких підприємств, створення належних важелів, які б стимулювали цю діяльність та захищали суб'єктів господарювання від негативного впливу ринкової кон'юнктури, а також нівелювали різницю у ступенях захищеності між ними й великими підприємствами від впливу факторів зовнішнього макроекономічного середовища.

³ Про підприємства в Україні: Закон України від 27.03.1991 р. №887-ХІІ.

⁴ Кодекси України: Господарський Кодекс України. – Львів: Інтелект-Захід, 2004. – С. 393-533.

Нестабільність умов функціонування малих підприємств, а також ризикованість їхньої діяльності обумовлюють необхідність створення та впровадження відповідних заходів державного регулювання. Науково-правові засади формування сфери малого підприємництва в Україні були започатковані у 1991 р. з набуттям чинності Закону України "Про підприємства в Україні". Далі вони розвивались у Програмі державної підтримки підприємництва в Україні, Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, Державній програмі підтримки малого підприємництва на 1997–1998 рр., Законі України "Про державну підтримку малого підприємництва", указах Президента і Кабінету Міністрів України тощо.

Основними засадами названих документів стали заходи, спрямовані на спрощення організаційних умов діяльності малих підприємств, серед них можна виділити такі важливі напрями:

- розвиток мережі фінансово-кредитних установ, інвестиційних та інноваційних фондів;
- стимулювання експортної діяльності малих підприємств;
- створення системи підготовки та перепідготовки кадрів для малого бізнесу;
- встановлення системи пільг для суб'єктів малого підприємництва;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- залучення малих підприємств до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм;
- залучення малих підприємств до участі в держзамовленнях.

Перш за все, необхідно розвивати інфраструктуру малого та середнього підприємництва, яка забезпечує науково-методичний, інформаційний, освітній та консультаційний супровід підприємців – це один із обов'язкових елементів системи комплексної підтримки малого підприємництва на регіональному та місцевому рівнях. Інфраструктура підтримки підприємництва – це сукупність державних, недержавних, суспільних, освітніх і комерційних організацій. Успішна діяльність такої інфраструктури допомагає органам місцевого самоврядування створювати сприятливе для підприємництва середовище та забезпечувати економічний розвиток території. Одним із найпоширеніших елементів інфраструктури виступають бізнес-інкубатори, які надають малим фірмам на певний період приміщення та необхідне обладнання, забезпечують їх на пільгових засадах консультаціями з юридичних і економічних питань, організують рекламне забезпечення, проводять експертизу проектів (науково-технічну, екологічну, комерційну), ведуть пошук інвесторів, дають можливість скористатися своїм дослідним виробництвом. Практика свідчить, що значно більше інноваційних

малих підприємств виживають у конкурентному середовищі в межах інкубаторів, ніж поза ними. Інкубатори, як правило, забезпечують себе на умовах самофінансування.

Неприбуткові інкубатори працюють із залученням коштів місцевих органів влади, які зацікавлені у створенні нових робочих місць та економічному розвитку регіону. Інкубатори такого типу отримують орендну плату, яка значно нижча (до 50 %), ніж середній її розмір. Цього достатньо, щоб утримувати персонал і фінансувати витрати зі створення інших матеріальних умов діяльності інкубатора. Прибуткові бізнес-інкубатори пілг при здачі свого майна в оренду не надають. Орендарям пропонується широке коло різноманітних послуг. Інкубатори при вищих навчальних закладах надають ефективну підтримку підприємствам, що збираються виготовляти високотехнологічну продукцію або займатися комерціалізацією інноваційної продукції, яка розроблена вченими вузу: консультації науковців, дослідну та лабораторну базу, обчислювальну техніку, можливість підвищити рівень своїх знань через спілкування з викладачами та користування бібліотекою. Орендна плата при цьому встановлюється диференційовано, оскільки інкубованими фірмами можуть бути як розвинені виробничо-комерційні структури, що потребують тимчасової допомоги у здійсненні інноваційного проекту (написання бізнес-плану, консультації науковців, супровід проекту його розробниками), так і підприємства-початківці, яким необхідна підтримка під час становлення свого бізнесу.

В Україні вже створені бізнес-інкубатори при деяких вищих навчальних закладах, а також за ініціативою місцевих органів влади (або при підтримці урядових програм іноземних урядів). За ініціативою міської державної адміністрації для підтримки інноваційної діяльності в столиці створено Київський інноваційний бізнес-інкубатор. До його складу входять: безпосередньо бізнес-інкубатор як орган управління; координаційні органи для забезпечення співпраці з місцевими органами влади; самостійні центри, які забезпечують обслуговування інкубованих фірм; інкубовані фірми. У 1996 р. в Івано-Франківську було створено Українсько-канадський бізнес-центр, який здійснює основні функції бізнес-інкубатора.

Ще одним елементом ефективної інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва є фонди венчурного фінансування. Їхнє виникнення було зумовлено необхідністю фінансування дрібного наукомісткого бізнесу. Венчурні фірми утворюються, як правило, невеликою групою однодумців – інженерів, дослідників, менеджерів, що мають відповідний досвід роботи в лабораторіях великих фірм, з метою залучення коштів великих компаній для вирішення певної наукової проблеми. Перевагами цих фірм є вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних і фінансових ресурсів за обраним

напрямом досліджень, а також можливість швидкої переорієнтації на нові напрями. За кордоном венчурні фірми користуються підтримкою держави та великих компаній, яким не вигідно займатись розробкою нових технологій, оскільки існує ризик зазнати збитків. Через це до венчурного фінансування звертаються, насамперед, монополії, застосовуючи його як інструмент розширення власного науково-технічного потенціалу.

В Україні венчурне фінансування ще не набуло необхідного поширення і розвитку. В цьому процесі важливу роль могли б відіграти великі компанії, а також банки. Проте перші поки що не бажають ризикувати, а другі – більше турбуються про повернення наданих кредитів, ніж про інвестування в ризиковий бізнес. Держава повинна заохочувати створення фондів венчурного фінансування через надання переваг засновникам в оподаткуванні тієї частини коштів, яка спрямовується на розвиток інноваційної діяльності регіону (у розвинених країнах вкладені в науково-інноваційну сферу гроші взагалі вилучаються із оподаткування). Ефективне впровадження в життя таких заходів, як підтримка створення та розвитку бізнес-інкубаторів і фондів венчурного фінансування сприяли б, з одного боку, поживленню діяльності малого та середнього підприємництва в країні, а з іншого – розвивали б інноваційну сферу і сферу високих технологій. Остання стає важливим фактором на шляху досягнення вищого рівня конкурентоспроможності вітчизняних малих і середніх підприємств, що, у свою чергу, сприятиме їхньому виходу на світовий ринок, а також відповідності української продукції світовим стандартам. Отже, співпраця влади та бізнесу може сприяти отриманню обопільної вигоди. Можливість такої співпраці окреслюється у відповідних коротко-, середньо- та довгострокових програмах розвитку.

Наприклад, у Закарпатській області у 1996 р. ініціативною групою підприємців було створено "ТЕС-фонд". Згодом ця організація почала співпрацювати з донорською програмою *Tacis*, яка передбачає надання комплексної підтримки малому та середньому бізнесу в м. Ужгород. Фонд співпрацює з Європейським банком реконструкції та розвитку, Фондом карпатського євро регіону, провідними компаніями Німеччини, Угорщини, Північної Ірландії та інших країн. Сучасна діяльність Фонду скерована у трьох напрямках, ключовий із них – створення на його базі бізнес-інкубаторів і центру бізнес-консультування. Фонд активно надає допомогу щодо бізнес-планування, фінансового менеджменту, бухгалтерського обліку, налагодження ділової співпраці з іноземними партнерами, удосконалення навичок ведення бізнесу; проводить одно-, дводенні семінари-тренінги з різноманітних питань. Другим напрямом діяльності Фонду є налагодження транскордонних ділових контактів з підприємствами європейських держав. У 2003 р. відбулося відкриття офісу Агентства місце-

вого розвитку та інновацій "ТЕС-Мукачево" за підтримки програми *Tacis*. Воно також надає допомогу підприємцям в отриманні кредитів і грантів, у здійсненні маркетингових досліджень та аналізі ринку.

У Закарпатській області діє також Регіональний фонд підтримки підприємництва, на базі якого у 2003 р. в рамках Національної програми "Сприяння розвитку підприємництва в регіонах" було створено Консультативний центр. Основну свою діяльність Фонд спрямовує на організацію консультативної та правової підтримки представників малого й середнього бізнесу, громадських об'єднань підприємців, надання їм освітніх послуг, налагодження співпраці між ними й органами державної влади та місцевого самоврядування. При Регіональному фонді створена й успішно діє обласна Громадська приймальня з питань розвитку малого бізнесу.

Крім того, актуальним питанням є завдання самоорганізації малих і середніх підприємств, створення системи ефективної співпраці їх між собою, а також із великими підприємствами. Заслужовує на увагу позитивний досвід Італії⁵, де розвиток інтеграційних об'єднань малих і середніх підприємств у формі так званих "кластерів" був покликаний усунути глибокі відмінності у рівнях розвитку регіонів країни. Малі й середні підприємства Італії, завдяки своїй належності до мереж інтегруючих систем, досягають ефекту "економії за рахунок збільшення масштабів діяльності". Взаємні зв'язки цих підприємств залежать від конкретних умов регіону і можуть будуватися за принципами горизонталі чи вертикалі. З часом розвинулись різні види інтеграції. Існують малі та середні підприємства, що створюють свої власні інтегровані системи. Вони часто розвиваються на базі давніх традиційних ремесел, перетворюючись згодом у спеціалізовані підприємства, що випускають нову продукцію, як це відбувалося в промислових районах Італії. Нерідко такі кластери розташовані у традиційно сільських місцевостях.

Мережі малих і середніх підприємств можуть бути організовані також на засадах різних видів інтеграції навколо однієї або кількох основних великих компаній чи транснаціональних корпорацій. У цьому випадку малі субпідрядні компанії повинні швидко вдосконалити свої можливості, щоб відповідати вимогам нових виробничих систем і ринку (гнучкість і висока якість). Малі й середні підприємства можуть досягти конкурентної переваги завдяки своїй дуже вузькій спеціалізації. До того ж вони можуть впроваджувати інновації не лише традиційним вертикальним шляхом передачі технології (тобто від

⁵ *Україна: Поступ у вирішенні питань регіонального розвитку та регіональної політики / Група фахівців Світового банку по Україні та Управління з питань економічного менеджменту та боротьби з бідністю, регіон Європи та Середньої Азії, 10 черв. – Б. м., 2002. – С. 48.*

науково-дослідних інститутів до виробництва), а й за допомогою кумулятивного процесу "навчання під час роботи", що ґрунтується на їхніх місцевих зв'язках і близькості до покупців, впроваджуючи таким чином зміни до своєї продукції відповідно до потреби ринку, смаку чи інших ознак, які вони помічають, перебуваючи в тісних зв'язках з ринком.

В Італії загальнодержавні та місцеві інституції разом з іншими партнерами з регіону відіграють активну роль у створенні сприятливого середовища для діяльності малих і середніх підприємств, знижуючи бар'єри та спрощуючи бюрократичні процедури, які перешкоджають їхньому розвитку та роботі.

Польща перебувала у схожих з Україною економічних умовах і досягла значних результатів у переході до ринкових умов господарювання, отже, її досвід підтримки розвитку малого підприємництва може бути корисним для нашої держави. Програму щодо сприяння розвитку економічної активності малого та середнього бізнесу Польщі було розпочато в 1997 р. Міністерство економіки країни запровадило постійні консультації з опрацювання державної стратегії із представниками підприємців. Політика польського уряду щодо малих і середніх підприємств формується на підставі вже опрацьованих досвідом ЄС пріоритетів і напрямів: забезпечення зайнятості, реалізація регіональної політики (розвитку сільської місцевості). Заходами, які мають сприяти поліпшенню соціального клімату для малого підприємництва, є здійснення реформ соціального страхування й податкової системи⁶.

Певні результати дало використання міжнародної підтримки у становленні малого підприємництва, зокрема це стосується інноваційного бізнесу. Агентствами ООН було створено програми розвитку інкубаційних систем у перехідних країнах, які, насамперед, стосувались Чехії, Польщі, Угорщини та Словацької Республіки⁷. Оскільки інкубатори довели свою ефективність у підтримці новостворених малих підприємств, у рамках програми Організації промислового розвитку ООН (UNIDO – UN Industrial Development Organization) у цих чотирьох країнах було засновано систему інкубаційних технологій для підтримки підприємств, що займаються технологічними інноваціями. Переважну більшість цих підприємств становили малі. У результаті реалізації програми велика кількість малих інноваційних підприємств, які успішно пройшли етап інкубування, стали повноцінними суб'єктами господарської діяльності. Було досягнуто розширення співпраці між підприємствами різних країн, налагодження постійних, обопільно вигідних контактів між ними. До того ж зріс рівень усвідомленості в

⁶ Гончарова Н.В. Напрями розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва // Фінанси України. – 2003. – № 7. – С. 75-83.

⁷ Gregor V., Hesp P. High-Tech Incubation Systems as Drivers of Innovation: The Case of Central European Transition Countries / United Nations Industrial Development Organization. – Vienna, 2003. – P. 25.

суспільстві вагомої ролі малих підприємств для загального економічного розвитку всієї держави та підвищення конкурентоспроможності її промисловості у світовій економіці.

Отже, зарубіжний досвід свідчить, що процес застосування інкубаційних технологій може довести свою ефективність і в Україні, але для цього потрібна широкомасштабна державна підтримка та усвідомлення важливої ролі малих підприємств у створенні конкурентного ринкового середовища всередині економічної системи держави.

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

П'ЯТНИЦЬКА Г., к. е. н., доцент кафедри готельно-ресторанного і туристичного бізнесу КНТЕУ

Ринок ресторанного господарства в Україні має великий потенціал і перспективи для зростання, оскільки навіть у столиці, за оцінками експертів¹, він розвинений лише на 10%. У міжнародному рейтингу розвитку нових технологій ресторанної справи Україна посідає лише 74-те місце зі 162 країн світу, тоді як США знаходиться на 6-му місці, Росія – на 55-му, абсолютними лідерами є Японія, Франція, Італія та Китай². Водночас сучасні технології являють собою не лише наукові методи досягнення практичних цілей, а й охоплюють "здібності людини використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створювати нововведення та йти на ризик"³. Високий ступінь відкритості нашої країни, її культурні та природні цінності позитивно впливають на збільшення кількості потенційних споживачів продукції та послуг ресторанного господарства. Усе це, а також невикористані можливості зростання за рахунок інноваційних технологій, дозволяє зробити припущення щодо доцільності й необхідності активізації розвитку підприємництва в ресторанному господарстві країни.

¹ Стаценко В.В. Главная технология успеха // Караван Плюс. – 2004. – № 11 (94). – С. 82-84.

² Там само. – С. 82-84.

³ Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. В 2 т. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – С. 394.