

В. П. Мікловда  
В. І. Варцаба  
М. М. Пітюлич

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ  
РОЗВИТКУ І ПІДТРИМКИ  
МАЛОГО  
ПІДПРИЄМНИЦТВА



Ужгород  
«Карпати»  
2005

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

### *1.1. Підприємництво і його роль у становленні ринкових відносин*

Заміна командно-адміністративної системи господарювання ринковою, що відбувається в економіці України, та пов'язані з цим кардинальні перетворення потребують переосмислення суті деяких економічних категорій і понять. Однією з таких категорій є підприємництво. В Україні воно офіційно визнано, розвивається швидкими темпами і вже стало реальністю нашого життя.

Особливо важливою є роль підприємництва у соціально-економічному розвитку регіонів. У Концепції державної регіональної політики забезпечення широкого розвитку підприємництва віднесено до пріоритетних завдань регіональної політики.<sup>1</sup> Підприємництво є одним з найважливіших чинників забезпечення економічного зростання в регіонах, підвищення зайнятості та рівня доходів населення, наповнення місцевих бюджетів.

У сучасних системах управління розвитком економіки підприємству, як особливій формі господарювання, що здатна забезпечити зайнятість та добробут основної частини населення, а відтак і стабільність економічної ситуації в країні, надається велика увага. Вважається, що підприємство, насамперед малий та середній бізнес, здатні гнучко пристосовуватись до змін макроекономіки, швидко реагувати на них, забезпечувати при цьому розв'язання гострих соціально-економічних проблем, що виникають в умовах ринкової економіки.<sup>2</sup>

Підприємництво виконує функції потужного буфера, що пом'якшує протиріччя, які виникають на етапах формування і розподілу валового внутрішнього продукту, створення і володіння капіталом, розподілу результатів господарювання. В країнах з розвинутою ринковою економікою сектору малого підприємництва належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищення експортного потенціалу, прискорення науково-технічного прогресу, вирішення проблем ефективного використання народногосподарських ресурсів.<sup>3</sup> Особливого значення розвиток сектора малого підприємництва набуває в умовах перехідної економіки через його високі адаптаційні характеристики та унікальну спроможність створювати сприятливі умови для налагодження дії ринкових механізмів.<sup>4</sup>

Однак дотепер у суспільстві існують різні погляди на цей вид економічної діяльності: від цілковитого заперечення його позитивної ролі до визнання основним фактором формування й розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання та головною рушійною силою, що здатна вивести Україну в світовий ринковий простір як рівноправного партнера високорозвинутих країн світу.

Негативне ставлення до підприємництва сформувалось протягом десятиріч, коли пріоритетною вважалась розбудова великих монопольних структур, а праця на малих підприємствах, у сфері послуг, майстернях була неprestижною, мала нижчий рівень оплати. Істотно формувалась думка про підприємців як шахраїв, спекулянтів та злочинців.<sup>5</sup> Крім того, перші спроби підприємницької діяльності були часто невдалими і сприймалися населенням як підтвердження негативної оцінки підприємництва в розвитку суспільства, як шлях до швидкої наживи на недоліках перехідної економіки та розкраданні державної власності.

Із загостренням кризових явищ з початку 90-х років, інфляційним шоком і розвалом валютно-фінансової системи, розривом кооперованих зв'язків, паралічем платежів і взаєморозрахунків, невідповідністю податкової і зовнішньоекономічної політики, що призвело до різкого падіння мотивації підприємництва і праці, промислового виробництва та життєвого рівня переважної біль-

ності населення, бурхливими темпами почала розвиватись тіньова економіка. Внаслідок законодавчої неупорядкованості, некерованості процесів розвитку підприємництва величезні грошові ресурси перейшли до рук корумпованих, спекулятивних структур, злочинних елементів, які швидко привласнили і накопичили грошовий капітал, але не за рахунок його вкладання в ефективний господарський оборот – виробництво, масовий випуск товарів, насичення ними внутрішнього ринку і потреб експорту, а вкладаючи гроші переважно в поточний оборот (хабарі, скуповування, перевезення і перепродаж дефіцитних товарів). Це завдало великої шкоди розвитку підприємницької діяльності, посіяло зневіру серед значної частини населення в її прогресивності та корисності.

В цей же час з'явилися “човничники” – представники нової, домінуючої форми бізнесу, що вимагала великих і малопродуктивних витрат ручної праці і коштів на транспортування, купівлю-продаж на неорганізованих ринках (“барахолках”) товарів, їх зберігання, сплати за місце і засоби торгівлі. Ця категорія людей не має нічого спільного з реальними підприємцями, які, будучи професіоналами, вміють робити бізнес на здоровій економічній основі, розвивати товарне господарство і ринок на конкурентоспроможних технологіях, чітко налагоджувати виробництво і збут товарів, гнучко пристосовувати їх до мінливих ринкових запитів.

Однак, як показує історичний розвиток підприємництва в інших країнах, такі негативні явища є тимчасовими і швидкоплинними. З удосконаленням законодавчої бази, насиченням товарних ринків, підвищенням обізнаності населення з основами підприємницької діяльності вимоги до підприємств та підприємницької діяльності зростатимуть.

Дослідження підприємницької діяльності доцільно розпочати з уточнення основної термінології, пов'язаної з визначенням її змістових характеристик.

Поняття “підприємництво” надзвичайно широке і містке, в ньому – сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин. І хоча вже більше двохсот років підприємництво як вид і форма господарювання знаходиться у полі зору дослідників різних галузей науки: економістів, психологів, соціологів,

немає ж єдиного підходу до визначення сутності таких понять, як “підприємництво”, “підприємець”, “бізнес” ще не вироблено.

Перші теоретичні дослідження підприємницької діяльності належать англійському вченому Річарду Кантільону (1680–1734). Він розглядав підприємництво як особливу економічну функцію, важливою рисою якої є ризик. Підприємцем він вважав людину, котра за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів і, беручи на себе обов'язання по витратах, не знає, за якими цінами може здійснитись реалізація його продукції. Джерелом багатства Р. Кантільон вважав землю та працю, які визначають дійсну вартість економічних благ.<sup>6</sup>

Відомий англійський економіст Адам Сміт (1723–1790) розглядав підприємця як власника капіталу, який заради реалізації певної комерційної ідеї та одержання прибутку іде на ризик, а підприємницький прибуток є компенсацією за цей ризик. Підприємець сам планує та організовує виробництво, розподіляє отримані доходи. А. Сміт розглядав підприємця як власника і намагався поставити знак рівності між власником капіталів та бізнесменами і вірив, що наявності капіталу, праці та сировини бізнес виникає спонтанно.<sup>7</sup>

Давід Рікардо (1772–1823) вважав виробничі процеси і комерційну активність більш автономними, а підприємницьку діяльність розглядав в якості обов'язкового елементу ефективного господарювання.<sup>8</sup>

Французький економіст Жан-Батіст Ссі (1767–1832) мав особистий досвід у сфері бізнесу, для нього підприємець – це людина, яка організовує інших людей у рамках виробничої одиниці, володіючи знаннями і досвідом, комбінує фактори виробництва.<sup>9</sup>

Й. фон Тюнтсі об'єднав в особі підприємця виконання функції ризику й реалізації нововведень, а його погляди розвинув американець Френк Найт (1885–1974), досконало дослідивши такі категорії, як ризик і невизначеність.<sup>10</sup>

Якісно нову оцінку підприємництва дав англійський економіст Альфред Маршалл (1842–1924), що наголошував на інноваційному компонентові та активній ролі самого підприємця в застосуванні

нових машин і технологічних процесів. Він виділив організацію виробництва, а згодом підприємницьку здатність до такої організації як окремий фактор виробництва (разом з працею, землею і капіталом).<sup>11</sup>

Американський економіст Дж. Б. Кларк (1847–1938) головною функцією підприємця вважав координування, а відомий американський економіст австро-угорського походження Йозеф А. Шумпетер (1883–1950) – реалізацію нововведень: виготовлення нових товарів або старих новими методами; освоєння нових ринків збуту, відкриття нових джерел сировини; впровадження нового методу виробництва; реформування й докорінну перебудову виробництва внаслідок впровадження нових видів техніки і технології. Шумпетер підкреслював, що інновація є дітищем підприємництва, а підприємець – творцем інновацій.<sup>12</sup>

З ідеями Й. Шумпетера збігаються погляди Ф. фон Хайєка, англійського економіста і філософа (1899–1984), лауреата Нобелівської премії в галузі економіки за 1974 р., який пов'язував підприємництво з особистою свободою, яка дає людині змогу раціонально розпоряджатися своїми здібностями, знаннями, інформацією та доходами. Підприємець прагне оптимально використати ці компоненти, враховуючи насамперед ситуацію на ринку, знайти найкращі засоби для задоволення власних і суспільних потреб.<sup>13</sup>

Німецький історик, соціолог, економіст Макс Вебер (1864–1920) визначив “підприємця майбутнього”, якому притаманні наполегливість, обачність, рішучість, стриманість, відданість справі і терпіння. Підприємцю “нового типу”, за М. Вебером, чужі розкіш і марнотратство, а підприємництво є не фахом, а способом життя.<sup>14</sup>

Відомі російські та українські вчені-економісти також приділяли неабияку увагу вивченню ролі і місця підприємництва у суспільно-економічному житті.

Василь Каразін (1773–1842) прагнув подолати економічну відсталість країни шляхом реформ та неодноразово підкреслював необхідність розвитку підприємництва. Микола Бунге (1823–1925) підтримував прогресивних західно-європейських економістів, наголошував на необхідності розвитку підприємництва, вільної конкуренції та обмеженому втручанню держави в економічне життя.

Михайло Туган-Барановський (1865–1919), видатний науковець і громадський діяч, визначав підприємництво як кустарцю промисловість, – як селянське дрібне, товарне, неземлеробське виробництво для ринку та одночасно як домашню систему крупного виробництва”.<sup>15</sup>

Сучасність вносить свої зміни і доповнення до існуючих визначень, а децю й відкидає. При цьому важливо якнайповніше використовувати класичну спадщину вітчизняної і зарубіжної наукової думки, на фундаменті якої зароджуються і розвиваються нові знання.

Підприємництво у працях сучасних науковців представлено як невичерпне джерело пошуку новаторських ідей, розробок, виробництва і реалізації високоякісних товарів, послуг, технологій, впровадження нових прогресивних способів обслуговування споживачів.

Е. Дж. Долан та Д. Ліндсей під підприємництвом розуміють “... процес пошуку нових можливостей, використання нових технологій і нових сфер вкладення капіталу, подолання старих стереотипів та меж”. Кемпбелл Р. Макконел та Стенлі Л. Брю підприємницькі здібності визначають як “... здібності людини використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створювати нововведення та йти на ризик”. Ці вчені вважають, що підприємницька здібність є четвертим (після землі, капіталу і праці) видом економічних ресурсів.<sup>16</sup>

Отже, відкривається новий напрям досліджень підприємницької діяльності з позицій ефективності використання підприємницького ресурсу, хоча що точку зору поділяють не всі автори. Так, зокрема, Е. Дж. Долан та Д. Ліндсей зазначають, що називати підприємництво четвертим вектором виробництва не зовсім правомірно. “На відміну від праці, капіталу та природних ресурсів, підприємництво невідчутне і невимірне... Ми не можемо вести мову про одиницю “одиниці підприємництва”, такої одиниці немає. Також, на відміну від людських ресурсів, які старіють, машин, які зношуються, та природних ресурсів, які можуть бути вичерпані, винаходи та відкриття підприємців не витрачаються в міру використання. Тому

більш зручно вважати підприємництво процесом пошуку найкращого шляху поєднання трьох основних факторів виробництва, ніж вважати його окремим четвертим самостійним фактором”.<sup>17</sup>

Наведені вище концепції відбивають різні періоди в історії світової економіки та основні соціальні, економічні й політичні зміни. Вони визначають широкий діапазон визначення підприємництва, тому цікаво прослідкувати еволюцію термінів “підприємець” та “підприємництво”:

- 1725 р. Річард Кантільон: підприємець – це людина, що діє в умовах ризику.
- 1797 р. Бодо: підприємець – той, хто планує, контролює, організовує, володіє підприємством та несе відповідальність за свою діяльність.
- 1876 р. Френсіс Уокер: слід розрізняти тих, хто надає капітал і отримує за це відсотки, і тих, хто отримує прибуток завдяки своїм організаторським здібностям.
- 1934 р. Йозеф Шумпетер: підприємець – це новатор, що розробляє нові технології.
- 1961 р. Девід Маклелланд: підприємець – це енергійна людина, що діє в умовах помірного ризику.
- 1964 р. Пітер Друкер: підприємець – це людина, що використовує будь-яку можливість з максимальною користю.
- 1975 р. Альберт Шапіро: підприємець – це людина, що виявляє ініціативу, організовує соціально-економічні механізми.
- 1985 р. Роберт Хізріч: підприємництво – процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємець – це людина, що витрачає на все це необхідний час та сили, бере на себе фінансовий, психологічний та соціальний ризик, отримуючи як винагороду гроші та задоволення досягнутим.<sup>18</sup>

В Україні поширеним є визначення підприємництва, наведене у Господарському кодексі, а саме: “Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб’єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічного і соціального результату

створення прибутку”.<sup>19</sup> Таке визначення дозволяє сформулювати правові вимоги до підприємницької діяльності.

*По перше*, ця діяльність є добровільною, з власної ініціативи, що обумовлюється вона потребами ринку. Необхідно знайти сферу діяльності своїх зусиль, виробляти продукцію, необхідну споживачам, визначити кількість, якість, асортимент і ціни товарів на ринку. При цьому спостерігаються певні розходження між країнами з розвинутими ринковими відносинами і тими країнами, які переходять від тоталітарних режимів до ринкової системи господарювання. Для перших характерна насиченість ринків традиційними товарами, тому комерційний успіх здобувається шляхом забезпечення потреб споживачів у нових товарах, нових послугах, пошуку нових ідей, “ноу-хау”, використанням нових технологій.<sup>20</sup>

В Україні сформувались інші умови для розвитку підприємництва. Комерційний успіх досягався не завдяки задоволенню традиційних та нових потреб споживачів, не завдяки виконанню важливих для суспільства видів робіт. Цей успіх та нагромадження капіталу досягнуті завдяки хаотичним процесам зростання або падіння цін, спричиненою різницею по регіонах, завдяки концентрації підприємницької активності в сфері торгівлі, посередництва, надання послуг, в яких спостерігаються швидкі темпи товарооборотів і високі доходи. В таких умовах найбільш суттєвим є вміння підприємця оцінювати реальну економічну ситуацію в країні, прогнозувати її можливі зміни та спрямовувати енергію на використання тимчасових переваг у власних інтересах.<sup>21</sup>

*По друге*, підприємницька діяльність здійснюється на власний ризик підприємця, тобто він бере на себе повну фінансову, матеріальну, моральну та соціальну відповідальність за результати та наслідки господарювання.<sup>22</sup>

В умовах командно-адміністративної системи ризик засуджується. Ринкова економіка – динамічна і мінлива, отже, ризик в ній є постійний, важливий елемент підприємництва, ступінь якого значно зростає в умовах політичної й економічної нестабільності. Підприємець готовий до ризику, свідомо на нього йде.

*По третє*, підприємницька діяльність є систематичною, тобто правові відносини, що мають разовий характер, не можуть становити основу господарської діяльності.

По-четверте, основним орієнтиром підприємницької діяльності за умов ринкової системи виступає прибуток. “Мотив прибутку, – зазначає Людвіг фон Мізес (1881–1973), – це якраз той чинник, який змушує бізнесмена найефективнішим чином забезпечувати виробництво тих товарів, що їх бажають використовувати споживачі”.<sup>23</sup> Але прагнучи отримати прибуток, підприємець не обмежується лише цим спонукальним мотивом. Значну увагу він приділяє оволодінню міцними позиціями на ринку, перспективам збереження та успішного розвитку розпочатої справи, соціальній реалізації своїх здібностей.

Згідно з Господарським кодексом, суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути як фізичні, так і юридичні особи всіх форм власності. На думку З.С. Варналія, визначення підприємництва та підприємця недосконале. І полягає ця недосконалість у тому, що суб'єктами підприємницької діяльності визначено юридичні особи, засновані не тільки на приватній, а й на державній та колективній формах власності, що суперечить самому визначенню підприємництва як “...самостійної ініціативи, ...на власний ризик діяльності...”, оскільки ризикувати підприємець може лише приватним, а не державним чи колективним майном. Варналій пропонує суб'єктами підприємницької діяльності вважати громадян України, інших держав, не обмежених законом у правоздатності або дієздатності, а також юридичних осіб будь-яких організаційних форм, заснованих на приватній формі власності.<sup>24</sup>

З таким поглядом дещо збігається думка С.В. Мочерного та інших, що не вважають підприємництвом виконання будь-якого завдання, якщо виконавець не мав хоча б одного особистого чинника і права на свободу такої діяльності.<sup>25</sup> А Л.І. Воротіна підприємництвом вважає діяльність власника, який розпочинає і здійснює (чи із залученням найманої робочої сили) виробництво, надання послуг, торгівлю.<sup>26</sup>

Спостерігаються деякі розбіжності і в питанні про домінуючий рис підприємницької діяльності та її кінцеву мету – одержання прибутку. Одні автори вважають, що діяльність фізичних та юридичних осіб, не пов'язана з отриманням прибутку, не може вважатися підприємницькою. Інші визнають існування підприємницьких

організацій некомерційного характеру, створених для здійснення некомерційної освітньої та громадської діяльності.<sup>27</sup>

На наш погляд, максимізація прибутку виступає на перший план лише при нерозвиненому та нестабільному ринку, а в цивілізованому світі цілі підприємництва дещо видозмінюються. Розширюється безприбуткове підприємництво, особливо в галузі освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення. Часто разом із субвенціями з бюджету та благодійних фондів здійснюється самоокупність та використовується на соціальні і доцільні цілі.

У вітчизняній економічній літературі термін “бізнес” і “підприємництво”, “бізнесмен” і “підприємець” трактуються як ідентичні. Але ці поняття не слід ототожнювати, оскільки “бізнес” є економічним і передбачає будь-який вид діяльності, що приносить користь або особисту користь.<sup>28</sup> Бізнес охоплює відносини між всіма учасниками ринкової економіки і включає дії не тільки підприємців, але і споживачів, найманих працівників, державних структур. Суб'єктами бізнесу можуть виступати підприємці, підприємницькі об'єднання та асоціації, індивідуальні та колективні споживачі продукції (робіт та послуг), що пропонуються підприємцями, наймані працівники та держава в тих випадках, коли вона є безпосереднім учасником підприємницьких угод (держзамовлення, визначення цін та пільг при виконанні спеціальних робіт). Крім того, поширеність акціонерної власності, що базується, як правило, на розмежуванні власності та управління, робить підприємницький бізнес загальнодоступним, в якому можуть брати участь навіть особи без будь-яких підприємницьких здібностей і великих капіталів. Споживачі, як суб'єкти бізнесу, є рівноправними учасниками ділових стосунків, їх інтерес реалізується через пошук та придобання товару (послуги) за нижчою ціною, що найкращим чином задовольнить наявні потреби. Ця категорія людей робить свій споживчий бізнес, який є врівноважуючою та стимулюючою силою стосовно підприємницького бізнесу. Наймані працівники реалізують свої інтереси через отримання заробітної плати за роботу на контрактній чи іншій основі. Діловий інтерес держави

реалізується через здійснення пріоритетних загальнодержавних науково-технічних програм, що здатні принести користь національній економіці та громадянам.

Слід розрізняти також поняття "бізнесмен" і "підприємець". Бізнесмен - людина, котра здійснює будь-який вид діяльності, що приносить особисту користь, а підприємець - це, в першу чергу, новатор, що займається пошуком шляхів досягнення економічних результатів на засадах впровадження нових технологій, нової техніки, "ноу-хау", виробляє нові види продукції, надає нові послуги, удосконалює виробництво, шукає джерела зниження затрат, створює кращі умови праці.<sup>29</sup>

Підприємець як суб'єкт економіки може бути охарактеризований певною сукупністю ділових якостей. Їх класифікація за напрямками виникнення та використання в підприємницькій діяльності наведена в роботі М.І. Долішнього, М.А. Козоріз, В.П. Міковди, А.С. Даниленка (рис. 1.1).<sup>30</sup>

До вказаних якостей, на наш погляд, слід додати:

- чітку орієнтацію на ефективність та якість;
- відповідальність не тільки за себе, а й за оточуючих;
- здатність жертвувати в інтересах справи;
- інформованість;
- вміння протистояти будь-якому тиску ззовні, шапталу та іншим протиправним діям;
- готовність до пошуку нових можливостей, до зміни сфери докладання своїх зусиль.

Підприємництво - це комплекс особливих функцій, виконуваних в економіці, спрямований на забезпечення розвитку і вдосконалення господарського механізму, створення інноваційного поля діяльності.

Економісти виокремлюють три основні функції підприємництва:

- творчу (висупення та реалізація нової ідеї, що пов'язана з ризиком);
- ресурсну (мобілізація інформаційних, фінансових, трудових та матеріальних ресурсів для реалізації своєї ідеї);
- організаційну (поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях та контроль за їх раціональним використанням).

Груповий показник	Ділові якості
1. Природні (фізіологічні) особисті	1.1. Кмітливість 1.2. Оригінальність мислення 1.3. Винахідливість 1.4. Сміливість, здатність до ризику 1.5. Незалежність думок 1.6. Автономність дій 1.7. Швидкість реакції на зміни ситуації, в тому числі ринкової 1.8. Контактність у налагодженні зв'язків із оточуючим співтовариством
2. Соціально-психологічні особисті	2.1. Потреба досягти успіху в роботі 2.2. Потреба досягти визнання в суспільстві 2.3. Лідерство в колективі 2.4. Здатність до самоорганізації 2.5. Потреба самореалізуватись у процесі виробництва 2.6. Ініціативність 2.7. Визнання принципів справедливості в розподілі доходів 2.8. Потреба знайти новий шлях вирішення проблеми 2.9. Потреба заснувати власну справу
3. Професіоналізм	3.1. Рівень освіти 3.2. Обізнаність із основами підприємництва 3.3. Вміння самостійно виконувати функції, пов'язані з підприємницькою діяльністю 3.4. Вміння реально оцінювати економічну ситуацію 3.5. Вміння самостійно приймати рішення
4. Організаційні здібності	4.1. Вміння організувати виробництво 4.2. Вміння керувати людськими ресурсами 4.3. Здатність узгоджувати власні інтереси з інтересами партнерів, найманих працівників 4.4. Вміння знаходити споживача власної продукції
5. Управлінські здібності	5.1. Здатність аналізувати економічну ситуацію 5.2. Здатність прогнозувати можливий стан фірми 5.3. Здатність приймати оптимальні рішення 5.4. Здатність управляти капіталом

Рис. 1.1. Ділові якості підприємця

С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар виокремлюють, крім зазначених вище, ще дві функції підприємництва, а саме:

- соціальну (виготовлення товарів і послуг, необхідних суспільству, відповідно до головної мети, вимог дії основного економічного закону);
- особистісну функцію (самореалізація власної мсти підприємця, отримання задоволення від своєї роботи).<sup>31</sup>

У світовій та вітчизняній економічній науці відсутнє однозначне тлумачення категорії "мале підприємництво" як сектора економіки, не існує також універсальної міжнародної системи критеріїв визначення його суб'єктів, що пов'язано зі значною різноманітністю та неоднорідністю останніх. Створення оптимальної системи кількісних критеріїв визначення суб'єкта малого підприємництва має важливе значення в процесі виокремлення кола об'єктів для особливого режиму державної підтримки та регулювання. В Україні має місце суперечлива система кількісних критеріїв визначення суб'єкта малого підприємництва.

Відповідно до Господарського кодексу, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньо-облікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.<sup>32</sup>

Згідно з Указом Президента України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 12.05.1998 р. № 456/98, суб'єктами малого підприємництва є зареєстровані у встановленому порядку фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи, а також юридичні особи – суб'єкти підприємництва будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких:

середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує 50 осіб; обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1000000 гривень.<sup>33</sup>

Указом Президента України "Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва"

№ 16/99 від 28.06.99 р. встановлено, що спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для таких суб'єктів малого підприємництва:

фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах з якими, включаючи членів їх сімей, протягом року перебуває не більше 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень;

юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень.<sup>34</sup>

На нашу думку, всі підприємства, які Господарський кодекс визначає як малі, слід відносити до об'єктів державної підтримки і застосовувати до них спрощену систему оподаткування. Тим більше, що рівень обмеження в 500 тис. євро в порівнянні, наприклад, із 7 млн. євро для малих підприємств у країнах Європейського Союзу<sup>35</sup>, не є надто високим.

Аналіз ролі та місця сектора малого підприємництва в країнах світу свідчить про його високий потенціал у вирішенні низки найостріших проблем трансформаційного, економічного та соціального характеру, притаманних країнам з перехідними економіками (рис. 1.2).

Сучасний бізнес передусім базується на менеджменті – системі ефективного управління підприємством, основними критеріями якої є задоволення потреб споживачів на засадах використання раціональних форм організації і управління виробництвом. Ускладнення управління виробництвом, перехід від регіонального та національного ринків до світового підвищили роль спеціалістів – менеджерів, які не є власниками, у крайньому разі одноосібними, своїх фірм. Доля керованого ними майна в розвинутих країнах досягає 70-80%. Таким чином, залежно від суб'єкта господарської діяльності розрізняють підприємництво власників та менеджерів, що керують бізнесом по контракту або за довіреністю власників (трасту).<sup>36</sup> Якщо менеджер є одночасно керівником і власником



Група проблем	Функція малого підприємства у вирішенні проблеми	Внесок суб'єктів малого підприємництва у вирішення суспільно-економічної проблеми
Трансформаційні	Середовище	Сприяння запуску та функціонуванню ринкових механізмів Сприяння розвитку "середнього класу" Сприяння селекції суб'єктів підприємницької діяльності Сприяння первинному накопиченню капіталу у населення Сприяння у надбанні досвіду ведення підприємницької діяльності
	Новатор	Селекція науково-технічних розробок Розробка нових форм організації виробництва, управління, збуту та ін.
Економічні	Виробник	Гальмування спаду виробництва Наповнення споживчого ринку товарами Створення конкуренції іноземним виробникам Індивідуалізація виробництва
	Субпідрядник	Виконання допоміжних функцій на великих підприємствах
	Утилізатор ресурсів	Введення в обіг ресурсів, не задіяних у великому виробництві Трансформація нерентабельних потужностей у прибуткові
	Платник	Внесок у вирішення проблеми дефіциту державного бюджету
Соціальні	Роботодавець	Створення додаткових робочих місць
	Амортизатор соціальної напруги	Закріплення у населення думки про реальну можливість самостійної праці Підвищення загального рівня доходів населення

Рис. 1.2. Потенціал малого підприємництва щодо внеску у вирішення проблем країни з перехідною економікою

фірми, то його можна вважати підприємцем-менеджером, оскільки він самостійно веде виробництво і повністю відповідає за результати діяльності. Якщо менеджер є найманим працівником, то його діяльність не відповідає визначенню підприємництва як "...самостійної ініціативи...", оскільки він не є засновником своєї справи, не може самостійно змінювати профіль діяльності фірми. Робота

такого менеджера не ведеється "...на власний ризик...", тобто він не несе повної відповідальності за наслідки своїх дій. Але менеджер зобов'язаний бути підприємливою людиною, здатною добиватися успішних економічних і соціальних результатів завдяки природним та професійним діловим якостям. У малому підприємстві функції підприємця, менеджера, власника часто поєднуються, а за даними ООН лише 5-8% громадян володіють вродженими талантами з раннього дитинства талантами підприємця. Тому найважливішого значення набуває підготовка підприємців та менеджерів.<sup>17</sup>

Активну роль у цьому мають відігравати місцеві органи управління, які повинні ініціювати формування нової системи підготовки кадрів відповідно до вимог науково-технічного прогресу у напрямі перекативних структурних змін в економіці регіону з орієнтацією на формування динамічного приватного сектора. Важливим видається одержання майбутніми підприємцями відповідного рівня знань в галузі менеджменту, маркетингу, розробки бізнес-плану, основ законодавства, реклами, інформації тощо.

Формування фігури українського підприємця відбувається в умовах трансформаційної кризи. За цих умов становлення підприємницького сектора відбувається не еволюційним, природним способом, а переважно штучно, під тиском зовнішніх обставин, оскільки економічні проблеми формують і певний стереотип поведінки попити. По-перше, з'явилися "вимушені" підприємці. Це досить численна група населення, яка, втративши джерела для пристойного існування, вдалася до дрібного бізнесу в торгівлі, переважно в розсовій та наметовій її формі, сфері послуг. Значна частина з них – це колишні інженерно-технічні працівники, представники іншої освіти. По-друге, сформувалася категорія підприємців, що використовували хиби чинного законодавства, мали доступ до використання бюджетних ресурсів. По-третє, це "поменклатурні" підприємці, категорія, що сформувалась з директорів, управлінців, науковців, які обіймали відповідні посади в державному секторі економіки і, скориставшись приватизацією майна, очолили в автономній структурі. За таких умов основними діловими якостями українського підприємця вважається пивдикість орієнтації в змінах

ринкової ситуації, жорсткість, вміння досягти успіху за будь-якої ціни. Однак, прослідкувавши в ретроспективному аспекті розвитку підприємництва в країнах Західної Європи, США та пов'язаним з ними зміни вимог до підприємців та до їх ділових якостей, можна прогнозувати прихід в підприємництво професіоналів, здатних аналізувати економічну ситуацію і забезпечити організацію господарства на основі найновіших досягнень економічної та технічних наук. Крім того, змінюються вимоги морально-етичного та духовного характеру, важливого значення набуває створення особливої атмосфери довіри, чесності у ділових стосунках. Культура підприємництва має привертати увагу до етичного та поведінкового зачаткування діяльності підприємця, як засобів легітимізації підприємницької діяльності, що є важливим чинником гуманізації сучасного бізнесу.<sup>38</sup>

### *1.2. Класифікація форм і видів підприємницької діяльності*

Підприємницька діяльність може класифікуватись за різними ознаками, оскільки проявляється в усіх сферах народного господарства, має розгалужену структуру, використовує різні форми та методи організації та управління.

Підприємницька діяльність різноманітна, і будь-яка справа тією чи іншою мірою пов'язана з основними фазами відтворювального циклу – виробництвом продукції і послуг, обміном та розподілом товарів, їх споживанням. Тому виникає необхідність виокремлення видів підприємницької діяльності, виділення окремих структурних елементів та їх групування в певні блоки за сутнісно-змістовою характеристикою.

В сучасній економічній літературі нема однозначного погляду на віднесення видів підприємництва до тієї чи іншої сфери діяльності. С.В. Медведчук виокремлює три види підприємницької діяльності<sup>39</sup>:

- виготовлення продукції;
- надання послуг;
- продаж продукції.

Коллективом авторів під керівництвом С.В. Мочерного запропоновано поділяти підприємницьку діяльність за її функціонуванням у двох основних сферах: матеріальному та нематеріальному виробництві (сфері послуг). У сфері матеріального виробництва підприємство може орієнтуватися на заснування підприємств, які виготовляють засоби виробництва або предмети споживання. А нематеріальне виробництво поділяється на сферу послуг матеріально-виробничого та нематеріального (речового) характеру (рис. 1.3).<sup>40</sup>

І.С. Бляхман пропонує розрізняти такі види діяльності<sup>41</sup>:

- виробництво (випуск промислової, сільськогосподарської, будівельної продукції);
- надання послуг (інформаційних, комерційних, соціальних, транспортних) та виконання робіт;
- посередництво (торгівля, біржова діяльність);
- інновації (дослідництво, розробки, ноу-хау);
- надання майна в оренду (кредит, лізинг, оренда, траст).

На нашу думку, при виокремленні видів підприємницької діяльності найдоцільніше орієнтуватися на загальну типологію, запропоновану С.Ф. Покропивним та іншими<sup>42</sup>, де підприємницька діяльність ділиться на два основні види: виробничу, посередницьку та третій – їх комбінацію. Але запропонована типологія не враховує такої особливий вид підприємницької діяльності, як страхування. Потрібно виокремити страхування як окремий вид, оскільки йому притаманний великий ступінь ризику.

Нами запропоновано класифікацію видів підприємницької діяльності, схематично відображену на рис. 1.4.

Перший вид – виробнича підприємницька діяльність – вважається визначальним, оскільки найбільше впливає на ефективність системи господарювання та якість суспільного життя; водночас необхідним є розвиток другого виду – посередництва, оскільки останнє сприяє прискоренню кругообігу капіталу, сприяє насиченню ринку необхідними товарами, послугами, підвищує рівень і якість життя, комфорт членів суспільства. Підприємництво у фінансовій сфері, з одного боку, належить до посередницької діяльності, з іншого – до надання безпосередніх послуг, що дозволяє вважати його складовою частиною кожного з обох основних видів підприємницької діяльності.



Рис. 1.3. Сфери підприємницької діяльності

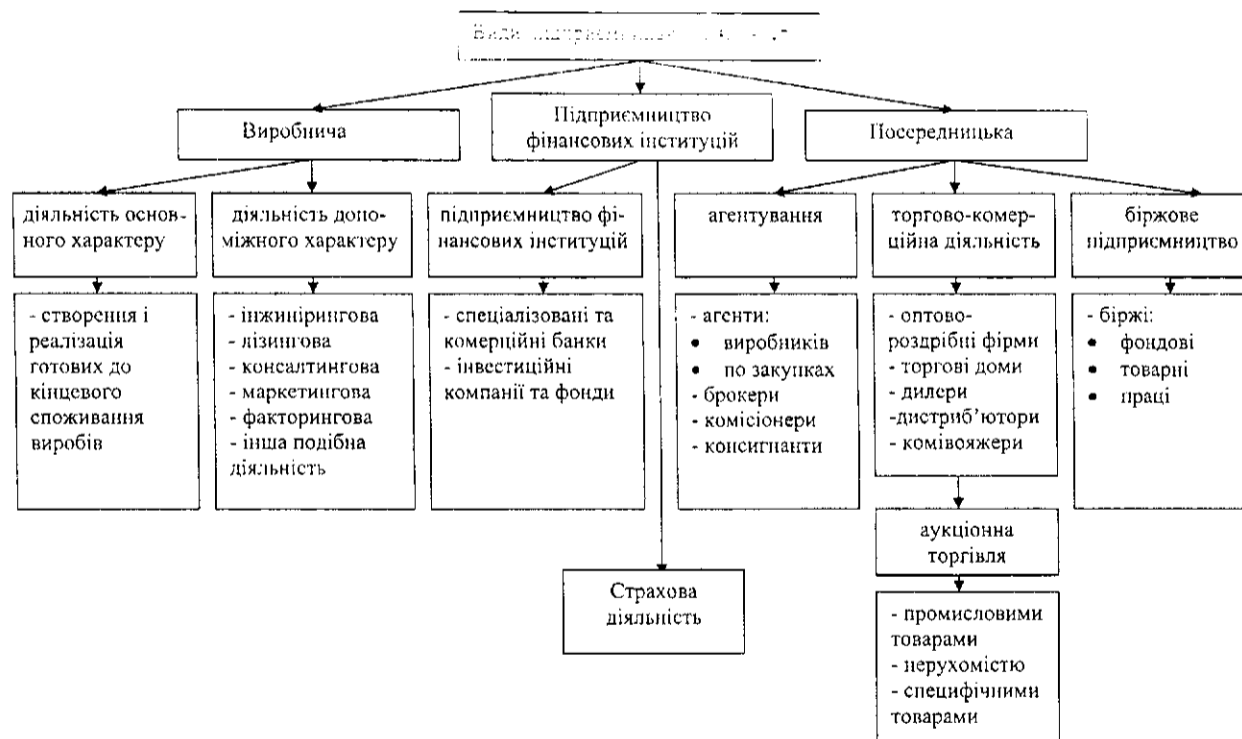


Рис. 1.4. Види підприємницької діяльності

Виробниче підприємство вирішує такі головні завдання:

- створює матеріальний продукт, що задовольняє основні потреби людей (предмети споживання) і служить капіталом для всіх сфер підприємства (засоби виробництва);
- реалізує основні науково-технічні ідеї, закладаючи фундамент економічного прогресу.

Виробниче підприємство є провідним видом, оскільки саме тут здійснюється виготовлення продукції, товарів, надаються послуги, створюються духовні цінності, але саме ця сфера діяльності за часів перебудови та переходу до ринкових відносин зазнала найбільш негативних змін: втрачено господарські зв'язки, порушилось матеріально-технічне забезпечення, погіршився фінансовий стан підприємств.

Виробниче підприємство може мати основний чи допоміжний характер. До основних належать види підприємницької діяльності, у процесі якої створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби. Допоміжними вважаються види підприємства, що мають не тільки уречевлений, а й неуречевлений характер, результатом яких є розробка і передача товаровиробникам нової техніки, технології, інших інновацій – способів, методів застосування яких у процесі виробництва впливає на підвищення якісних або кількісних характеристик продукції. До допоміжних належать інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, факторингова та інші види діяльності.

Виробнича підприємницька діяльність – це складний, тривалий процес, що вимагає значних капіталовкладень і великого періоду їх окупності. Отримання прибутків від виготовленої і реалізованої продукції можливе через чималий період часу, набагато довший, ніж у сфері посередництва. Тому виробництво продукції є сьогодні менш престижним серед бізнесменів. Негативну роль відіграє також великий податковий тиск, що значно зменшує можливості підприємницької діяльності. На нашу думку, система оподаткування повинна диференціюватися залежно від виду підприємницької діяльності, і для виробничих підприємств прибуток повинен оподатковуватися на кілька відсотків нижче, ніж для посередників. Виробниче підприємство потребує значних фінансових і мате-

ріальних капіталовкладень, але через довготривалий період обігу капіталу та, відповідно, низькі показники прибутковості в перші роки відчуває брак джерел кредитування, інвестування іноземними суб'єктами на взаємовигідних умовах. Виробниче підприємство швидко втрачає постійного впровадження сучасних технічних та технологічних нововведень, що теж є проблематичним внаслідок відсутності коштів та дієвих ринків технічної інформації. Однак, чи не найпроблематичнішим питанням діяльності виробничих підприємств є реалізація виготовленої продукції. По-перше, виникає складність у пошуку ринків збуту. Вітчизняний ринок потребує високоякісних, але дешевих товарів через низьку купівельну спроможність переважної більшості населення та бідність держави. Підприємці вимушені орієнтуватися на попит бідних верств населення, який є статичним та слабо диференційованим, обмеженим предметами першої необхідності. По-друге, залежність попиту від ціни, вимушена байдужість до якості не стимулює виробників до модернізації та підвищення технічного і технологічного рівнів. Якщо враховувати, що масштаби зuboжіння (експерти ООН визначили це як проживання менш ніж на 1\$ в день<sup>43</sup>) українців не зменшуються, то доходи виробничого підприємства будуть відображатися передусім у кількісному обсязі попиту, а не в переході до дорожчих та сучасніших товарів.

Надання послуг, що передбачає, насамперед, побутове обслуговування населення, комунальні послуги та перевезення пасажирів, є перспективним для України, оскільки ця сфера у нас не є насиченою. В країнах з розвинутою економікою надання послуг – важлива складова діяльності багатьох великих і прибуткових підприємств. Розвиток сфери послуг надзвичайно тісно корелюється з економічним зростанням у національному та світовому господарстві, оскільки створює можливості для забезпечення якості, розвитку виробництва та організації збуту, дає поштовх розвитку інших сфер економічної діяльності, стимулює розширення міжнародної торгівлі, а також пожвавлення внутрішньої та зовнішньої інвестиційної діяльності. В наш час, коли процес виробництва неможливий без використання інформації та знань, ще далі більшого значення набуває застосування високих техно-

логій як результатів фундаментальних наукових досліджень. Визначення ролі інформації і програмного забезпечення, культури й освіти, наукової діяльності як пріоритетних галузей сфери послуг є запорукою виходу економіки України на шлях поступового економічного зростання, досягнення нею важливих стратегічних, соціально-економічних та культурних цілей.

Інтеграцію економічних інтересів виробників та споживачів здійснюють посередники. В умовах переходу України до ринкових відносин ця сфера діяльності отримала найбільший розвиток. Посередництво, значно обмежене за часів командно-адміністративної системи господарювання, почало швидко розвиватися, головним чином як приватне, індивідуальне підприємництво. В цю сферу спрямували свої зусилля енергійні, здатні до ризику та до швидкої реакції на зміни люди. Саме посередницька підприємницька діяльність сприяла швидкому отриманню прибутків, використовуючи для цього недовіду управління економікою на державному рівні, неспасненість ринків товарами, необізнаність споживачів зі своїми правами.

З іншого боку, сучасний ринок неможливий без посередників, оскільки вони підвищують ефективність діяльності виробників, професійно просуваючи товар до споживачів, скорочуючи строки оборотності капіталу.

Посередницьку діяльність найчастіше пов'язують з торговим підприємництвом. Спеціалізація підприємця на торговельній діяльності дозволяє йому краще вивчити стан ринку, його кон'юнктуру. Крім того, скорочуються витрати по обслуговуванню процесу обігу (постійне та повне використання складських приміщень, скорочення транспортних витрат, зменшення витрат на просування товару на ринку).

Сучасне торгове підприємництво зорієнтоване на перехід від філософії збуту, коли умовою успіху фірми є вміння продати найбільшу кількість товару за максимальними цінами, до філософії маркетингу, що орієнтована на продаж саме потрібного споживачу товару, здатного краще задовольнити його потреби. Такий підхід дозволяє сформувати постійне коло покупців, дає гарантію повторного звернення у випадку виникнення потреби. Створюється позитивний імідж фірми, що поліпшує умови діяльності.

Торгове підприємництво здійснює посередницькі функції як на ринку ресурсів, так і на ринку кінцевих товарів та послуг.

Основними інститутами торгового підприємництва на ринку ресурсів є біржі, торгові доми, оптові фірми.

До специфічних рис ринку матеріальних ресурсів можна віднести:

- об'єкт купівлі-продажу - не кінцевий продукт, а продукт, що повертається у виробництво;
- обмежене коло покупців;
- крупні розміри закупок;
- кінцевим покупцем є виробник.

На ринку кінцевої продукції торгові підприємці реалізують товари окремим покупцям, домогосподарствам для особистого споживання. До специфічних рис зазначеного ринку можна віднести:

- значну кількість покупців;
- різні категорії споживачів, що відрізняються за рівнем доходів, віком, освіченістю;
- непрофесійність покупця.

У торговому підприємстві можуть використовуватися два види операцій:

- комісійні, що здійснюються за дорученням і за рахунок клієнта; дохід становлять комісійні (як правило, у процентах від вартості угоди);
- комерційні, що здійснюються від свого імені і за свій рахунок; дохід формується за рахунок різниці між ціною продажу та ціною купівлі.

Розвиток страхового бізнесу є надзвичайно важливим для української економіки, але залишається недостатнім. Частка страхового сектору у ВВП становить всього 1,5%, тоді як у розвинених країнах цей показник сягає 7-12%. Український страховий ринок охоплює не більше 10% потенційних ризиків, тоді як у більшості країн - не менше 90%.<sup>44</sup>

Викладені вище класифікації видів підприємницької діяльності становлять основу для вибору найбільш доцільних форм організації об'єктів господарювання. У вітчизняній практиці, згідно з Господарським і Цивільним кодексами, підприємницька діяльність

здійснюється у формі фізичної особи (підприємця) і суб'єкта господарювання – юридичної особи.<sup>45</sup>

Громадянин визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця. Підприємець відповідає за своїм зобов'язаннями усім своїм майном, на яке відповідно до закону може бути звернено стягнення.

Громадянин може здійснювати підприємницьку діяльність:

- безпосередньо як підприємець або через приватне підприємство, що ним створюється;

- із залученням або без залучення найманої праці;

- самотійно або спільно з іншими особами.

Юридичною особою є організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку, вона наділяється цивільною правосудатністю і дієздатністю, може бути позивачем та відповідачем у суді.

Юридичні особи можуть створюватися у формі підприємств, товариств, установ та в інших формах, встановлених законом.

Підприємство – самотійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством.

Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);

- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);

- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;

- державне підприємство, що діє на основі державної власності;

- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Державне комерційне підприємство є суб'єктом підприємницької діяльності, діє на основі статуту на принципах підприємництва і несе відповідальність за наслідки своєї діяльності усім належним йому на праві господарського відання майном.

Якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями. Підприємство, в статутному фонді якого іноземна інвестиція становить сто відсотків, вважається іноземним підприємством.

Залежно від розміру підприємства поділяються на крупні, середні, малі. Такий поділ зумовлено рядом чинників, а саме:

1. Роль підприємств у народному господарстві через визнання їх функцій. До таких функцій належать:

- сприяння формуванню конкурентного середовища;

- сприяння прискоренню розвитку науково-технічного прогресу;

- сприяння пом'якшенню соціальної напруги в суспільстві та демократизації ринкових відносин;

- оперативне реагування на зміни кон'юнктури ринку, що надає ринковій економіці необхідної гнучкості.

2. Необхідністю оптимізації структури народного господарства, оскільки крупні, середні та малі підприємства доповнюють одне одного, створюючи цілісну економічну структуру. Це дає змогу ефективніше використовувати можливості національної економіки, особливо в умовах структурної перебудови.

3. Роль державної політики регулювання діяльності крупних, середніх та малих підприємств щодо їх законодавчого, нормативно-правового, фінансового, матеріально-технічного, інформаційного та пільгового забезпечення.

Становлення, функціонування і розвиток малих та середніх підприємств поряд з крупним бізнесом, виходячи з їх ролі в народному господарстві, має бути стратегічною політикою держави, особливо в перехідний період.

4. Функціональним призначенням підприємств залежно від сфери діяльності.

Класифікація за розміром має винятково важливе значення тому що дає можливість виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожної групи (категорії) підприємств та визначити оптимальні варіанти їхнього співвідношення і взаємодії.

Підприємства можуть бути віднесені до малих, середніх або великих залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік.

Як уже зазначалося, малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Усі інші підприємства визнаються середніми.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, засновані на власності громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової

власності засновників (учасників), їх спільного управління справами на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарських товариств, а також інші, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Товариства, які здійснюють підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками (підприємницькі товариства), можуть бути створені лише як господарські товариства або виробничі кооперативи.

Господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства.

**Акціонерним товариством** є господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і яке несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій.

**Товариством з обмеженою відповідальністю** є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

**Товариством з додатковою відповідальністю** є господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково частинному розмірі до вкладу кожного.

**Повним товариством** є господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

**Командитним товариством** є господарське товариство, в якому один або кілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники, присутні в діяльності товариства, лише своїми вкладками (вкладники).

Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

**Підприємством колективної власності** визнається корпоративне або унітарне підприємство, що діє на основі колективної власності засновника (засновників).

**Виробничим кооперативом** є добровільне об'єднання громадян на засадах членства з метою спільної виробничої або іншої господарської діяльності, що базується на їх особистій трудовій участі та об'єднанні майнових пайових внесків, участі в управлінні підприємством та розподілі доходу між членами кооперативу відповідно до їх участі у його діяльності.

**Приватним підприємством** визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання - юридичної особи.

**Селянське (фермерське) господарство** є формою підприємництва громадян з метою виробництва, переробки та реалізації товарної сільськогосподарської продукції.

Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних і соціальних завдань.

Господарські об'єднання утворюються як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом.

**Асоціація** - договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації.

**Корпорацією** визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

**Консорціум** - тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проєктів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

**Концерном** визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи (або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до складу групи входять українські та іноземні юридичні особи).

Підприємства можуть створювати філії і представництва.



**Філією** є відокремлений підрозділ юридичної особи, що розташований поза її місцезнаходженням та здійснює всі або частину її функцій.

**Представництвом** є відокремлений підрозділ юридичної особи, що розташований поза її місцезнаходженням та здійснює представництво і захист інтересів юридичної особи.

Філії та представництва не є юридичними особами. Вони наділяються майном юридичної особи, що їх створила, і діють на підставі затвердженого нею положення.

Підприємство може бути в складі групи суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та управлінні (**асоційовані підприємства**). Суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства (підприємств), визнається **холдинговою компанією**.

Непідприємницькі товариства (споживчі кооперативи, об'єднання громадян тощо) та установи можуть поряд зі своєю основною діяльністю здійснювати підприємницьку діяльність, якщо остання відповідає меті, для якої вони були створені, та сприяє її досягненню.

Відомі українські вчені М.І. Долішній, М.А. Козоріз, В.П. Мікловда, А.С. Даниленко пропонують класифікувати підприємницьку діяльність за такою ознакою, як новизна робіт, послуг, що передбачає диференціацію за ступенем цієї новизни.<sup>46</sup> У вітчизняній практиці така диференціація поки що не передбачена чинним законодавством, у той час як в зарубіжних країнах вона займає чільне місце. За ступенем новизни доцільно розрізнити:

1. Підприємницьку діяльність, результатом якої є нова продукція, нові види послуг.
2. Підприємницьку діяльність, що надає традиційні види послуг і робіт.

Основною місією традиційної діяльності є задоволення потреб споживачів у продукції та послугах, що в умовах ненасиченості товарних ринків є важливим напрямом. До такої групи можна віднести всі види послуг – вуличної кіоскової торгівлі, надання послуг у сфері побуту, медичні консультації тощо. Підприємницька діяльність у сфері новітніх спрямована на формування нових потреб

населення, створення нових високоефективних технологій, надання послуг інтелектуального характеру.

Україна обрала інноваційну модель економічного зростання. Тому особливого значення набуває створення та розвиток інноваційних структур, які б забезпечили розробку й впровадження нових досягнень у виробництво та сприяли процесу входження України до числа провідних технологічно розвинених країн світу. Найважливішим є стимулювання розвитку підприємництва в інноваційній сфері, яке забезпечує доведення наукових розробок до промислової технології та передачу результатів великим фірмам, що організують масове виробництво нових товарів.

Перетворення в науці пов'язані з пошуком фінансування, оскільки бюджетними коштами більш-менш забезпечена тільки академічна наука, але ж організаційний розвиток в основному стосується сфери науки галузевої.

Основними передумовами, що обумовлюють необхідність поширення малого підприємництва в інноваційній сфері, є:

– специфіка інноваційного процесу, якому притаманний високий рівень ризику та невизначеності, що заважає великим організаціям поєднувати рентабельне виробництво з одночасним проведенням науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);

– об'єктивна необхідність прискореного впровадження переломних розробок у виробництво;

– підвищення ролі передових досягнень науково-технічного прогресу у діяльності сучасних підприємств та економічному розвитку держави;

– перехід світової промисловості до переважного розвитку інтелектуальних галузей, що створює нові сфери діяльності для інноваційного бізнесу.

Мале інноваційне підприємство є організацію, що базується на виробництві, освоєнні та комерціалізації нових науково-технічних ідей. Його значення в прискоренні інноваційних процесів не обмежується лише технологічною стороною. Слід зазначити ряд важливих макроекономічних результатів від його поширення в інноваційній сфері.

По-перше, малі наукоємні підприємства, прокладаючи шлях до нових технологій і продуктів, апробуючи їхню економічну ефективність, дають можливість виявити нові перспективні напрями науково-технічного та інноваційного розвитку, тим самим ефективно впливаючи на науково-технічний прогрес.

По-друге, держава та зацікавлені підприємства можуть активно підтримувати перспективні напрями розвитку і не підтримувати тупикові.

По-третє, ці підприємства стимулюють конкуренцію, активізуючи інноваційну діяльність інших економічних суб'єктів.

По-четверте, за їх допомогою прискорено змінюється номенклатура товарної продукції, що в умовах підвищеної уваги до споживчих властивостей товару набуває важливого значення.

Отже, успішний розвиток малого інноваційного підприємства може створити необхідні умови для ефективного перетворення всієї інноваційної сфери держави.

Аналізуючи аспекти діяльності інноваційних підприємств провідних країн у сфері досліджень та розробок, можна виділити три основні групи:

- підприємства, що виступають на ринку готової продукції виробничого призначення та безпосередньо стикаються з великим капіталом (вони переважно заповнюють ринкові ніші спеціалізованими продуктами: унікальне та дрібносерійне устаткування, прилади тощо);

- підприємства, що виходять на ринок споживчих товарів та безпосередньо конкурують з великим капіталом (їх завдання - проникнення в ніші великого капіталу за допомогою випуску різноманітних доповнень до масової продукції або забезпечення кращої якості, надійності й естетичності товару);

- підприємства-субпідрядники великих фірм.

При цьому інноваційний бізнес може функціонувати в основних формах, кожна з яких має своє окреме місце в інноваційному процесі:

- впроваджувальні (венчурні) фірми, створені для освоєння та комерційної реалізації науково-технічних нововведень;

- фірми, що організуються для реалізації науково-технічних досягнень, які є побічним результатом виконання програмно-цільових НДДКР;

фірми, що обслуговують програмно-цільові НДДКР.

Головне інноваційне підприємство у господарському механізмі розвинених країн успішно співпрацює та конкурує з великими корпораціями в розробці та виробництві нових продуктів, хоча технічні та особливо економічні можливості малих фірм не можна порівнювати з могутністю великих корпорацій.

Отже, підприємство - активний інноваційний елемент бізнесу, що функціонує на принципах ринкової економіки і забезпечує високу економічну і соціальну ефективність.

### *1.3. Регіональні фактори розвитку підприємництва*

Розв'язання проблем вітчизняного підприємництва неможливе без посилення ролі і функцій регіонів, місцевих органів влади в створенні умов для ефективного функціонування підприємницьких структур. Саме на рівні регіонів є можливість більш чітко виявити потреби в продукції та послугах, дослідити зайнятість населення та його можливості організувати підприємницьку діяльність. Важливо при цьому, щоб регіони були зацікавлені в розвитку підприємництва і могли отримувати з цього не тільки економічну користь, а й вирішувати соціальні проблеми, забезпечуючи зайнятість та добробут населення.<sup>47</sup>

На регіональному рівні цілком реально запровадити повний обсяг ресурсів, які можуть бути використані підприємницькими структурами. Це дозволить залучити у виробничо-господарський обіг додаткові ресурси місцевого значення. В першу чергу це стосується домашніх господарств, які є слабо структурованою ланкою економіки та майже не представлені в офіційній статистиці. Дослідження, проведені вітчизняними та зарубіжними фахівцями, показали, що переважна кількість домашніх господарств здійснює виробничо-господарську діяльність, результати якої реалізує, але це не обліковується офіційно, а відтак і не оподатковується. Більше того, значна частина населення отримала статус малозабезпечених і отримує дотації. Дослідження, зокрема, показали, що серед підприємницьких осередків з чисельністю працюючих 1-5 осіб офіційно

реєструється лише 20%, а решта функціонує в тіні.<sup>48</sup> Досить високий рівень тінізації економічної діяльності і в інших сферах підприємництва, що негативно впливає на його розвиток, та й на розвиток національної економіки в цілому.

Слід констатувати, що сьогодні офіційна статистика не відображає реальних результатів підприємницької діяльності як на рівні держави, так і на рівні регіонів. Так, за її даними офіційний рівень безробіття в країні знаходиться на рівні 6-8% і має тенденцію до зниження, в той час як частка незайнятого населення працездатного віку перевищує цей показник у 2-3 рази.

Окремий блок проблем вишик у зв'язку з масовою міграцією населення на заробітки в зарубіжні країни, більшість з якого працює там нелегально. При цьому виїжджають, як правило, особи працездатного віку та високої кваліфікації, але обліку їх немає. Існують лише опосередковані методи обліку – через туристичні фірми митну реєстрацію, але вони не відбивають реального стану. Розв'язання проблем, пов'язаних із міграційними процесами українців вимагає введення нових форм їх обліку.<sup>49</sup>

На жаль, в Україні у прийнятті управлінських рішень перважають поки що процеси тривалого їх обговорення, а після прийняття – постійного внесення змін і доповнень. Достатньо зазначити, що за 14-річний період незалежності і досі не визначено юридичний статус суб'єктів малого бізнесу. І досі не прийнято Податковий кодекс, що гальмує надходження інвестицій у розвиток вітчизняної економіки. Така ситуація не задовольняє ні підприємців, ні управлінські структури, і вимагає вдосконалення економічних відносин між державою і регіонами в напрямі посилення відповідальності та повноважень останніх у забезпеченні сприятливих умов для ефективного розвитку підприємництва. Бо саме такий розвиток має стати основною рушійною силою у подоланні депресивності регіонів на базі оптимального використання всіх видів місцевих ресурсів.

Діяльність суб'єктів малого підприємництва в першу чергу орієнтована на місто або селище. Значно менша їх кількість ставить собі за мету поширення діяльності на більшу територію.

Тому мале підприємство життєво пов'язано з умовами, що створюються для його існування на місцевому рівні, тобто певною мірою знаходиться в залежності від місцевої влади. З іншого боку, мале підприємство відіграє суттєву роль у поліпшенні соціально-економічного стану міст і селищ, а саме:

- створює нові робочі місця, зменшуючи проблеми зайнятості населення;

- сплачує податки, значна частка яких залишається в місцевому бюджеті;

- створює конкурентне середовище, що приводить до збільшення вибору для споживачів та підвищення якості продукції, товарів, послуг.

Місцева влада та підприємці є взаємно зацікавленими партнерами. Тому розвиток підприємництва саме на місцевому рівні є ключовим напрямом державної політики. Її реалізація здійснюється також через регіональні та місцеві програми підтримки малого підприємництва. Прийняття таких програм передбачено Законом України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 р. №2063-III. Тому слід чітко розрізняти, які саме заходи можуть здійснюватись у рамках регіональних та місцевих програм підтримки малого підприємництва, а які – на державному рівні. Це значною мірою залежить від того, якими інструментами для підтримки малого підприємництва найбільш ефективно можуть користуватись місцеві органи влади, а якими – центральні.

Регіональна програма розвитку малого підприємництва повинна бути спрямована на вирішення таких завдань:

- підвищення ролі малого бізнесу у структурній перебудові економіки області;

- усунення дублювання функцій, повноважень і відповідальності органів державної влади в частині реєстрації суб'єктів малого бізнесу, обліку звітної інформації тощо;

- посилення ролі громадських об'єднань підприємців, забезпечення їх участі у реалізації державної політики у сфері малого бізнесу;

- концентрація фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку малого бізнесу.

До ефективних інструментів органів влади місцевого рівня щодо розвитку малого підприємництва через усунення адміністративних бар'єрів належать :

- спрощення процедури надання приміщень в оренду;
- впорядкування процедури надання дозвільних документів необхідних для започаткування підприємницької діяльності;
- встановлення прозорого і справедливого порядку одержання дозволу на розміщення малих архітектурних форм;
- встановлення пільг щодо оренди комунального майна;
- зниження ставок місцевих податків і зборів;
- створення місцевих фондів гарантування кредитів;
- оприлюднення інформації про комунальне майно, що може здаватися в оренду, та тендери на виконання замовлень місцевої влади;
- залучення малих підприємств до участі у тендерах на виконання замовлень місцевої влади.

Отже, можливості місцевої влади для розвитку малого підприємництва є дуже широкими. Проте успіх регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва може бути забезпечений лише за умови партнерських відносин між владою місцевою, регіональною та центральною, а також об'єднаннями підприємств та інших інституцій, діяльність яких спрямована на розвиток малого підприємництва.<sup>50</sup>

Інструментами центральних органів влади, які можуть бути застосовані в цьому напрямі, є, зокрема, створення програми грантів, що надавалися б за рахунок коштів державного бюджету органам місцевого самоврядування на конкурсних засадах на реалізацію певних проектів розвитку малого підприємництва. До таких проектів слід сформулювати ряд суттєвих вимог для стимулювання активності у підтримці малого підприємництва за певними пріоритетними напрямками. Перевагою такого підходу є активізація діяльності органів місцевого самоврядування щодо підтримки малого підприємництва. Крім того, можливість отримання коштів з державного бюджету на реалізацію проектів стимулюватиме органи місцевого самоврядування виділяти кошти і з місцевих

фондів. Обов'язковість конкурсу, встановлення чітких умов його проведення, постійний контроль не лише за витрачанням коштів, але і за результативністю діяльності допоможуть значно підвищити ефективність використання бюджетних коштів. Інструментом місцевої влади може бути також забезпечення взаємної координації та інформаційного обміну між різними регіонами та містами України щодо досвіду у справі розвитку малого підприємництва, встановлення міжнародних контактів місцевих влад України та інших держав. Потрібно також видання методологічних розробок та надання методичної допомоги місцевим владам щодо інструментів сприяння розвитку малого підприємництва.

Життя вимагає прийняття нових законів, що визначали б юридичний статус регіону, регулювали відносини між державою, регіонами та підприємницькими структурами.

Слід констатувати наявність таких недоліків державної політики стосовно розвитку вітчизняного підприємництва:

- відірваність державних програм і рішень від реальної ситуації в Україні та інтересів підприємців, неадекватність законодавчої бази та часті зміни в прийнятому законодавстві стосовно розвитку підприємництва;

- відсутність адресної відповідальності посадових осіб за розроблену нормативно-правову документацію та наслідки її реалізації в практиці господарювання, надмірний контроль за результатами діяльності офіційно функціонуючих підприємств та тиск на них;

- низький рівень виконавської дисципліни як з боку підприємців, так і чиновницького апарату та формальний підхід до визначення потреб підприємців;

- пасивність державної політики, неспроможність розв'язання існуючих проблем з єдиного економічного центру.

Зауважимо, що владою здійснюється державна політика сприяння розвитку підприємництва, спрямована на поглиблення координативної, координаційної дій різних державних структур у забезпеченні умов ефективного його розвитку, підвищення їх вкладу в розбудову національної економіки. Політика сприяння повинна мати комплексний, багаточільовий характер і тісно пов'язуватися

з основними напрямками економічної політики держави, включаючи зовнішньоекономічну діяльність, соціально-економічний розвиток регіонів, галузеві програми тощо.<sup>51</sup>

Вітчизняний досвід реформування з достатньою повнотою переконує, що реформи повинні спиратися на інтереси основних суб'єктів економіки. Прийняття урядовими структурами рішень у відриві від реальної ситуації призводить до великих втрат бюджетних коштів, які держава змушена спрямовувати на контроль перевірки, ревізії тощо.

З метою формування сучасного механізму регулювання підприємництва створено Державний комітет України з питань розвитку підприємництва (далі – Держкомпідприємства). Він є центральним органом виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері розвитку і підтримки підприємництва, здійснює керівництво дорученою йому сферою управління, несе відповідальність за її стан і розвиток.

Перші кроки у напрямках узгодження нормативно-регуляторних документів, які можуть вплинути на діяльність підприємницьких структур, зроблено Кабінетом Міністрів України. Затверджено Положення про порядок підготовки проєктів регуляторних актів, згідно з яким усі регуляторні акти, які видають центральні та місцеві структури виконавчої влади, а також директивні листи міністерств і відомств, що стосуються підприємницької діяльності, мають узгоджуватися з Держкомпідприємства.

Розширення повноважень Держкомпідприємства спрямовано на те, щоб уже на стадії розроблення проєктів рішень щодо вдосконалення механізмів господарювання відхилити ті з них, які гальмують розвиток бізнесу, знижують можливість ефективного функціонування підприємницьких структур. Схема узгодження регуляторних проєктів передбачає їх публікацію у пресі. Це дає можливість на стадії проходження проєктної документації ознайомитись з її змістом широкому колу підприємців та висловити своє ставлення стосовно доцільності впровадження в практику господарювання.

Наступними кроками реалізації політики сприяння розвитку підприємства з боку держави повинно стати ініціювання

прийняття законодавчих актів, законів України, які передбачали зменшення податкового тиску; удосконалення фінансово-кредитної політики держави в напрямках забезпечення доступу підприємницьких структур до фінансових ресурсів нарівні з державними установами; запровадження широкого спектру непрямих методів сприяння розвитку підприємництва, включаючи великий асортимент послуг держави щодо задоволення технічних, технологічних ресурсних потреб підприємців на пільгових засадах; запровадження прискорених форм підготовки фахівців у сфері бізнесу; лібералізацію умов для використання зарубіжних інвестицій у пріоритетних для держави напрямках підприємницької діяльності; надання інформаційних послуг підприємцям-початківцям на безоплатній основі; розширення повноважень регіональних владних структур у формуванні політики сприяння розвитку підприємства.<sup>52</sup>

Наявність великої кількості різноманітних форм державного сприяння розвитку підприємства вимагає їх систематизації та певних обґрунтувань з метою визначення найбільш сприятливих умов використання кожної з них.

Г.С. Смовженко пропонує об'єднати напрями реалізації державної політики сприяння розвитку підприємства на базі комплексного поєднання адміністративних, економічних, організаційних та правових форм і методів впливу (рис. 1.5).<sup>53</sup>

Можна виділити кілька різних підходів у формуванні державної політики стосовно підтримки, сприяння розвитку підприємницького сектора економіки.

Основними відмінностями в побудові систем сприяння є різні пропорції у використанні прямих і непрямих методів впливу.

Прямі форми сприяння передбачають: надання пільгових позик; повністю або частково гарантованих позик; цільових безоплатних субсидій на вирішення підприємницькими структурами важливих проблем національної економіки. Непрямі форми сприяння розвитку підприємницьких структур передбачають надання державою пільг фінансово-кредитним посередникам (комерційним банкам, освітянським, науково-дослідним центрам тощо), які надають послуги підприємницьким структурам.

Форми і методи сприяння держави розвитку підприємницької діяльності	Характер впливу на підприємницьку діяльність
1. Адміністративні заходи держави, спрямовані на сприяння ефективного розвитку підприємництва: створення центрального і регіональних органів виконавчої влади, в основні функції яких входить реалізація державної політики сприяння розвитку підприємництва	Забезпечення взаємозв'язку між напрямками розвитку національної економіки і підприємницького сектора економіки шляхом: - розроблення і впровадження механізмів реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва; - узагальнення практичної реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва; - збору, вивчення та узагальнення пропозицій підприємців з питань удосконалення механізмів сприяння розвитку підприємництва в державі, регіонах, на місцях; - визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємництва на державному, регіональному, місцевому рівнях
1.1. Адміністративно-економічні	Створення умов для ефективного функціонування пріоритетних напрямів розвитку підприємництва на засадах: - обґрунтування мотиваційних механізмів, що сприяють розвитку підприємництва; - формування державних фондів підтримки пріоритетних напрямів підприємницької діяльності; - запровадження системи пільг в оподаткуванні окремих видів підприємницької діяльності
1.2. Адміністративно-організаційні	Створення умов, що сприяють зростанню кількості підприємницьких структур шляхом: - спрощення процедур щодо організації підприємницької діяльності (відкриття, закриття підприємств, власної справи, індивідуальної підприємницької діяльності); - надання інформаційних послуг на безоплатній основі підприємцям у питаннях вибору найбільш ефективних напрямів підприємницької діяльності; - надання послуг маркетингового характеру, включаючи організацію виставок, ярмарок з продажу підприємницької продукції, рекламних послуг із висвітлення позитивних якостей продукції підприємницьких організацій; - надання пріоритетності при забезпеченні матеріально-технічних потреб підприємницьких структур
1.3. Адміністративно-правові	Створення правового поля, яке має сприяти розвитку підприємництва шляхом: - прийняття на державному рівні нових законів України в напрямках сприяння розвитку пріоритетних видів підприємницької діяльності; - удосконалення чинного законодавства у сфері підприємництва, спрямованого на забезпечення умов ефективного розвитку підприємництва; - посилення контролю за реалізацією прийнятих законодавчих актів на державному, регіональному та місцевому рівнях; - розроблення норм і нормативів раціонального використання суспільних ресурсів, включаючи природно-сировинні, матеріально-технічні, енергетичні, трудові тощо

Рис. 1.5. Основні форми і методи сприяння держави розвитку підприємницької діяльності

Поряд з державною політикою підтримки малих підприємницьких структур широко використовуються різні форми і методи недержавної підтримки, включаючи й міжнародні фонди. Місія недержавних організацій полягає у формуванні сприятливих умов для розвитку підприємництва за рахунок нагромадження капіталів підприємців, підприємницьких структур комерційного характеру, комерційних банків тощо.<sup>54</sup>

Основними завданнями недержавних структур є:

- захист інтересів підприємців в урядових установах;
- об'єднання зусиль дрібних підприємців у вирішенні спільних проблем;
- аналіз чинного законодавства, що регламентує підприємницьку діяльність, виявлення факторів і положень, що негативно впливають, знижують ефективність функціонування підприємницьких структур, та обґрунтування пропозицій щодо удосконалення чинних законів, постанов і рішень законодавчої та виконавчої влади;
- інтеграція інтересів регіональних, місцевих органів влади та асоціацій підприємців, окремих підприємців;
- визначення напрямів підвищення ефективності функціонування підприємницьких структур на місцевому, регіональному рівнях;
- створення спеціалізованих фондів підтримки підприємницьких структур шляхом концентрації фінансових ресурсів дрібних і середніх підприємців;
- створення банків даних, в яких акумулюється інформація про результати функціонування підприємницьких організацій, підприємців-власників;
- консультування підприємців, які входять у склад асоціацій;
- надання гарантій при отриманні кредитів підприємцями в комерційних банках тощо.

Відповідно і методи сприяння розвитку підприємництва з боку недержавних структур суттєво відрізняються від тих, які використовують державні установи.

На рис. 1.6 наведено перелік вітчизняних і зарубіжних фондів, які сприяють розвитку підприємництва в Україні. Крім названих фондів, асоціацій, союзів, в Україні досить інтенсивно формуються недержавні структури, які спрямовують свою діяльність на захист прав підприємців, відстоювання їх інтересів в урядових структурах.<sup>55</sup>

Назва організації	Місце знаходження штабквартири, тип організації	Форми та умови сприяння
Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР)	ЄБРР через "Градобанк" і банк "Аваль"	Надає кредити малим підприємницьким структурам у рамках програми, укладеної між ЄБРР і Національним банком України від 16.12.1994 року. Умовами кредитування є: - наявність застави, вартістю не менше ніж 120% суми позики; - підприємство має бути приватним; - розмір позики - від 50 до 2500 тис. дол. США. Процентна ставка - 14% річних
Міжнародні фонди	"Відродження", "Свразія", "Ноу-хау", "Програма"	Надають фінансову допомогу приватному підприємництву у формі грантів під прогресивні проєкти розвитку підприємництва в Україні
Міжнародний фонд "TACIS"		Надає консультації, здійснює дослідження, розробляє рекомендації щодо вибору найперспективніших форм підприємницької діяльності
Ощадний банк України	Київ, регіональні відділення	Надає фізичним особам широкий асортимент послуг, які сприяють розвитку підприємництва, включаючи: - короткострокові позики з обов'язковою умовою укладення договорів застави на суму кредиту; - надання гарантій іншим фінансово-кредитним установам
Український фонд підтримки підприємництва	Урядова структура, створена у 1995 р.	Кошти фонду формуються за рахунок державного бюджету. Фонд здійснює підтримку проєктів створення нових або нарощування потужностей діючих підприємств. Об'єктивними умовами для отримання фінансової підтримки є наявність бізнес-плану інвестиційного проєкту
Торговельно-промислова палата	Київ, відділення в усіх регіонах України	Надає послуги з підготовки і перепідготовки менеджерів і спеціалістів у сфері зовнішньоекономічної діяльності; консультації у сфері правил торгівлі, консалтингу; здійснює реєстрацію товарних знаків; організовує виставки-продажі вітчизняної продукції за кордоном
Державний комітет сприяння розвитку підприємства	Урядова структура	Розробляє механізм реалізації державної політики підтримки підприємства; контролює виконання державних програм підтримки підприємства; лобює і відстоює інтереси підприємців в урядових структурах; надає різні види допомоги підприємствам

Назва організації	Місце знаходження штабквартири, тип організації	Форми та умови сприяння
Українське об'єднання "Українське"	Створене 1997 р. при Кабінеті Міністрів України	Надає послуги щодо експорту, імпорту різноманітних товарів народного господарства
Асоціація Національний центр підприємництва України	Неурядова структура	Формування мережі "інкубаторів" малих підприємницьких структур. Надання фінансової, нефінансової підтримки новоствореним підприємницьким структурам
Інститут	Неурядова структура, створена 1993 р.	Головна мета: координація зусиль науковців, підприємців і громадських організацій для створення сприятливих умов розвитку підприємництва
Українське об'єднання підприємців	Неурядова структура	Підтримка розвитку підприємництва

Рис. 1.6. Перелік вітчизняних і зарубіжних організацій, які сприяють розвитку підприємства в Україні

Розширення взаємозв'язків з міжнародними фінансово-кредитними установами, які спеціалізуються у сфері надання послуг підприємницьким структурам, економічної підтримки окремих видів підприємницької діяльності, є реальним напрямом сприяння розвитку підприємства в Україні.

Важливе місце у системі організаційно-економічної підтримки малого підприємства займають регіональні програми його розвитку, які передбачають комплекс конкретних заходів, спрямованих на досягнення чіткої мети - створення умов для ефективного функціонування малих підприємств та стимулювання ділової активності населення.

#### 1.4. Концептуальні підходи до розробки оцінювальних показників діяльності підприємницьких структур

З огляду на масштабність і складність функцій, які підприємство як форма господарювання здатне вирішувати у забезпеченні стабільного розвитку національної економіки, у розвинутих країнах світу велика увага приділяється дослідженням, пов'язаним з оцінкою ефективності функціонування підприємницьких структур. Зміни, що відбуваються у зазначеній сфері, є предметом ретельного вивчення не тільки фахівців-економістів, а й політологів, соціологів та психологів, їх висновки лягають в основу при розробці соціально-економічної політики держави. При цьому держава, не втручаючись безпосередньо у виробничо-господарську діяльність підприємницьких структур, створює умови для їх ефективного функціонування, використовуючи для цього широкий спектр форм методів економічного регулювання та формуючи правову основу для взаємодії всіх суб'єктів господарювання. Розв'язання проблем пов'язаних із необхідністю забезпечення умов для ефективного функціонування підприємницького сектора економіки, в розвинених державах носять макроекономічний характер і є предметом складовою частиною державного управління національною економікою.

У системі критеріїв оцінки ефективності функціонування підприємницьких структур можна розрізнити декілька рівнів (рис. 1.7)



Рис. 1.7. Рівні критеріїв оцінки ефективності підприємницької діяльності

Критеріями оцінки ефективності функціонування підприємницьких структур першого рівня можуть бути такі вимірювані статистичні показники, як зокрема:

- кількість суб'єктів малого підприємництва на 1000 осіб – позитивним є зростання показника;
- кількість працюючих у малому підприємстві – позитивним є зростання такого показника;
- кількісний розподіл суб'єктів по галузях економічної діяльності – позитивним є зростання кількості суб'єктів у виробничій сфері, в галузі науки та наукового обслуговування;
- динаміка фінансового результату суб'єктів малого підприємства – позитивним є зростання прибутку.

Критеріями другого рівня є оцінка ефективності функціонування підприємницьких структур внаслідок вдосконалення нормативно-правової бази, формування єдиної державної регуляторної політики, активізації кредитно-фінансової політики, створення інфраструктури розвитку малого підприємництва. Вони включають:

- оцінку підприємцями податкової системи – збільшення задовільних оцінок є позитивним;
- відсоток часу, що витрачається на вирішення питань регулятивного характеру, – зменшення є позитивним;
- кількість перевірок суб'єктів підприємницької діяльності за рік (середня кількість на одного суб'єкта) – зменшення є позитивним;
- оцінку суб'єктами підприємницької діяльності доступності фінансових ресурсів – зростання є позитивним;
- кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що отримали кредит, – зростання є позитивним;
- кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що взяли участь у інвестиційних проектах, – зростання є позитивним;
- кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що скористались послугами бізнес-центрів, консалтингових фірм, – зростання є позитивним;
- оцінку підприємцями доступності інформації;
- оцінку підприємцями якості роботи установ, що надають послуги підприємцям.



Для виявлення факторів, що впливають на формування, розвиток та ефективність функціонування підприємницьких структур у сфері малого бізнесу, була розроблена анкета вибіркового обстеження із 33 запитань до керівників малих підприємств приватних підприємців області. Об'єктом дослідження були виробничі та посередницькі малі підприємства, суб'єктами – керівники 48 малих підприємств та 12 приватних підприємців. Метою дослідження було вивчення умов створення суб'єктів малого бізнесу (СМБ), особливостей їх функціонування, розвитку, взаємодії між собою та зовнішнім середовищем.

У ході проведеного дослідження розглядалися такі питання:

- процес створення підприємства (умова та порядок реєстрації);
- забезпеченість виробничими площами та офісними приміщеннями;

- умови придбання нерухомості;
- визначення рівня банківського обслуговування СМБ;
- визначення стану та рівня фінансового забезпечення, джерел стартового капіталу, виявлення проблем у сфері фінансової діяльності;

- оцінка рівня податкового законодавства, взаємовідносин з податковими службами, виявлення основних недоліків у податковій сфері та її вплив на стан і розвиток підприємств СМБ;

- стан і розвиток законодавчого забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, виявлення основних проблем та недоліків у цій сфері;

- розвиток сфери послуг для СМБ при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- виявлення тенденцій сприяння об'єднанню структур СМБ в підприємницькі спілки та асоціації;

- законодавче забезпечення та регулювання договірних відносин у сфері СМБ;

- оцінка рівня конкурентного середовища та вплив його на формування і розвиток малого підприємства;

- інформаційне забезпечення підприємств СМБ, виявлення основних видів інформації, в якій у першу чергу зацікавлені підприємці;

- роль владних структур у створенні розвитку СМБ.

Критерії оцінки третього рівня характеризують ефективність державної складової з комплексу заходів сприяння розвитку підприємництва шляхом аналізу інформації, що її надають окремі установи й організації. Проблема одержання такої інформації полягає в небажанні останніх розголошувати дані.

Аналіз таких даних та оприлюднення результатів дослідження можуть здійснити уповноважені установи й організації, наприклад, Держкомпідприємництва, Український фонд підтримки підприємництва, регіональні та місцеві органи влади. Важливим є:

- кількість підприємств, що беруть участь в обговоренні проєктів регуляторних актів, – зростання є позитивним;
- кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що скористалися послугами бізнес-інкубаторів, – зростання є позитивним;
- кількість підприємств, що виконують державні замовлення, – зростання є позитивним.

Регіональний аналіз розвитку підприємництва має свої особливості та складом показників та критеріями оцінки стану ефективності. В такий аналіз доцільно включати дослідження загальноприйнятих економічних показників, оцінку стану підприємництва в регіоні порівняно з іншими, середніми даними по Україні, показниками в країнах Європейського Союзу та США.

Важливим у виборі показників є інформаційне забезпечення, можливість дослідження їх динаміки за ряд років, співставлення динаміки різних показників для вивчення кількісних та якісних змін у розвитку підприємництва. Показники розвитку підприємництва в регіоні порівнюються з відповідними даними в Україні, з максимальними та мінімальними значеннями показників по різних областях, показниками розвинутих країн світу. Критеріями оцінки стану підприємництва служать мінімальні та максимальні показники розвитку останнього в інших регіонах та середні дані по Україні.

З метою аналізу доцільно виділити дві групи суб'єктів господарювання малого бізнесу. В першу увійшли малі підприємства – юридичні особи, офіційні дані щодо яких надають органи державної статистики; в другу – фізичні особи, зареєстровані як підприємці.

- <sup>1</sup> Президент України та державна регіональна і муніципальна політика. Зб. матер. та док. / За заг. ред. О.Дьоміна. – К.: Логос, 2002. – С.115.
- <sup>2</sup> Бревнов А.А. Организация частного предприятия в Украине. Харьков: "Одиссей", 2004. – 672 с.; Галагер Р. Власне мале підприємство – це просто. Пер. з англ. – Львів: "Сейбр-Світло", 1995. – 176 с.; Сизоненко В.О. Підприємництво: Підручник. – К.: Вікар, 1999. – 438 с.
- <sup>3</sup> Бранд М., Шаповал С. Бизнес в Украине и за ее пределами. – К.: Видавничий центр «Просвіта», 1997. – 368 с.; Жук О. Малий бізнес у світі і в Україні // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 25–33.
- <sup>4</sup> Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА, 1997. – 608 с.; Економіка та підприємництво: Збірник наук. праць молодих вчених та аспірантів. – Вип. 1. – К.: КНЕУ, 1997. – 296 с.; Вип. 2. – К.: КНЕУ, 1998. – 157 с.
- <sup>5</sup> Лукинов І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). – К.: 1997. – 456 с.
- <sup>6</sup> Мешко І.М. Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки: Посібник. – Ужгород, 1992. – 164 с.
- <sup>7</sup> Чагалова Н.А. Адам Смит и современная политическая экономика. – М.: Изд-во Моск. университета, 1979. – 370 с.
- <sup>8</sup> Рикардо Д. Сочинения. Т.1. Пер. под ред. чл.-корр. Акад. наук СССР М.Н.Смит. – М.: Соцэкгиз, 1955. – 360 с.
- <sup>9</sup> Мешко І.М. Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки: Посібник. – Ужгород, 1992. – 164 с.
- <sup>10</sup> Там само.
- <sup>11</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 312 с.
- <sup>12</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1987. – С. 199.
- <sup>13</sup> Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – №12. – С.5.
- <sup>14</sup> Мешко І.М. Основні течії західноєвропейської та американської економічної думки: Посібник. – Ужгород, 1992. – 164 с.
- <sup>15</sup> Історія української економічної думки: Навч. пос. / Р.Х. Васильєва, Л.П. Горкіна, Н.А. Петровська та ін. – К.: Либідь, 1993. – 272 с.; Коропецький І. Українська економічна думка в ХІХ ст. // Дзвін. – 1991. – С. 129–135.

- <sup>16</sup> Олвин Дж. Долан, Дейвид Е. Линдсей. Рынок: микроэкономическая модель. – С.-Петербург, 1992. – С. 13; Макконелл Кемпбелл Р., Брю Стивен Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.1. – М.: Республика, 1992. – С. 394.
- <sup>17</sup> Олвин Дж. Долан, Дейвид Е. Линдсей. Рынок: микроэкономическая модель. – С.-Петербург, 1992. – С. 13–14.
- <sup>18</sup> Харрис Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. – Вып. 1. Предприниматель и предпринимательство / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.
- <sup>19</sup> Господарський кодекс України <http://www.rada.kiev.ua>
- <sup>20</sup> Галагер Р. Власне мале підприємство – це просто / Пер. з англ. – Львів: "Сейбр-Світло", 1995. – 176 с.; Кузьмін О.Є. Сучасний менеджмент: Навчальний посібник. – Львів: Центр Європи, 1995. – 179 с.
- <sup>21</sup> Бляхман Л.С. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 34–40; Бляхман Л.С. Экономика фирмы: Учебное пособие. – С.-Пб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 279 с.; Онищенко В.Ф., Мельничук В.П. Организация и экономика частного предпринимательства. – К.: Ділова Україна, 1993. – 95 с.
- <sup>22</sup> Бродертон К. Мелкие предприятия и стратегическое управление // Проблемы теории и практики управления. – 1991. – № 2. – С. 85–87; Чубо М., Сенчук Б. Стан малого бізнесу в Україні // Бізнес-консультант. – 2000. – № 9. – С. 3.
- <sup>23</sup> Мизес Людвиг фон. Бюрократия. Запланированный хаос. Антикапиталистическая ментальность / Пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – С. 24.
- <sup>24</sup> Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Изд-во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.
- <sup>25</sup> Мочерний С.В., Устепко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – С. 15.
- <sup>26</sup> Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посіб. / Л.І.Воротіна. – К.: Вид-во Свобод.ун-ту, 2002. – С. 5.
- <sup>27</sup> Бляхман Л.С. Экономика фирмы: Учебн. пособие. – С.-Пб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 279 с.
- <sup>28</sup> Кубіній Н.Ю., Божук В.Й. Функціонально-рольові підходи до визначення підприємництва як специфічного виду діяльності // Науковий вісник Ужгородського державного університету. Серія Економіка. – Вип. 6. – 2000. – С. 61–64.
- <sup>29</sup> Меньшиков С.М. Новая экономика. Основы экономических знаний: Учебное пособие. – М.: Международные отношения, 1999. – 400 с.

- <sup>39</sup> Долишній М.І., Козоріз М.А., Мікловда В.П., Даниленко А.С. Підприємство в Україні: проблеми становлення і розвитку. – Ужгород: Карпати, 1997. – С. 29.
- <sup>40</sup> Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – С. 280.
- <sup>41</sup> Господарський кодекс України <http://www.rada.kiev.ua>
- <sup>42</sup> Указ Президента України "Про державну підтримку малого підприємства" від 12.05.1998 р. №456/98 <http://www.rada.kiev.ua>
- <sup>43</sup> Указ Президента України "Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємства" від 28.06.1999 р. № 746/99 <http://www.rada.kiev.ua>
- <sup>44</sup> Centrum Informacji Europejskiej UKIE <http://www.cie.gov.pl>
- <sup>45</sup> Кузьмін О.С. Сучасний менеджмент: Навчальний посібник. – Львів: Центр Європи, 1995. – 179 с.
- <sup>46</sup> Берзін І.З. Економіка фірми. – М.: ІМНІЗ, 1997. – 253 с.; Курс підприємництва: Учебн. для вузів / В.Я. Горфинкель, В.А. Швацдар, Е.М. Курянов и др.; Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швацдара. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 439 с.
- <sup>47</sup> Лукінов І. Активізація створювальної політики економічних реформ: Сполучення ринкових і державних регуляторів // Економіка України. – 1998. – № 8. – С. 4-8.
- <sup>48</sup> Медведчук С.В. Організаційно-економічні і правові основи формування фінансово-господарських відносин "держава-підприємство". – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2000. – 68 с.
- <sup>49</sup> Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр "Академія", 2001. – С. 17.
- <sup>50</sup> Бляхман Л.С. Економіка фірми: Учеб. пособие. – С.-Пб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 279 с.
- <sup>51</sup> Покропивний С.Ф., Колод В.М. Підприємство: стратегія, організація, ефективність. – К.: КНЕУ, 1998. – 374 с.
- <sup>52</sup> Брагіна Е. Малий бізнес в розвиваючихся країнах на фоні глобалізації // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. – № 6. – С. 126-134.
- <sup>53</sup> Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2002 році" <http://www.rada.kiev.ua>
- <sup>54</sup> Господарський кодекс України <http://www.rada.kiev.ua>; Цивільний кодекс України <http://www.rada.kiev.ua>.

- <sup>55</sup> Долишній М.І., Козоріз М.А., Мікловда В.П., Даниленко А.С. Підприємство в Україні: проблеми становлення і розвитку. – Ужгород: Карпати, 1997. – 368 с.
- <sup>56</sup> Долишній М.І. Розвиток регіонів України // Вісник НАН України. – 2001. – № 3. – С. 33-40; Козоріз М.А. Регіональна політика сприяння розвитку підприємства // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 87-96; Шинкаренко В.А., Пітюлич М.І. Макроекономічні аспекти державної регіональної політики // Науковий вісник Ужгородського державного університету. Серія "Економіка". – Вип. 6. – 2000. – С. 13-20.
- <sup>57</sup> Варцалій З.С. "Гінізація" малого підприємства: соціально-економічні аспекти // Банківська справа. – 1997. – № 1. – С. 38-43.
- <sup>58</sup> Мікловда В.П., Пітюлич М.І., Сідун О.Я. Оцінка стану і основних тенденцій розвитку ринку робочої сили Карпатського регіону / Проблеми регіональної політики: Зб. наук. праць. – Львів, 1995. – С. 39-50.
- <sup>59</sup> Козоріз М.А. Регіональна політика сприяння розвитку підприємства // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 87-96; Лукінов І. Регіональна політика та економічна наука // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 14-27.
- <sup>60</sup> Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємства: Монографія / ІРД НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.
- <sup>61</sup> Долишній М.І. Розвиток регіонів України // Вісник НАН України. – 2001. – № 3. – С. 33-40; Лукінов І. Регіональна політика та економічна наука // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 14-27.
- <sup>62</sup> Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємства: Монографія / ІРД НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – С. 47-48.
- <sup>63</sup> Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємства: Монографія / ІРД НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.; Хогтон Дж., Кук Н., Ісакова Н. Взаємодія державних і недержавних структур у справі формування політики підтримки малого бізнесу: варіант для України // Економіка України. – 1997. – № 11. – С. 42-47.
- <sup>64</sup> Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємства: Монографія / ІРД НАН України. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.

## 2. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Аналіз діяльності суб'єктів малого підприємництва (СМП) в Україні свідчить про наявність позитивних зрушень в його розвитку, підвищення ролі останнього у вирішенні проблем зайнятості та росту доходів населення, активізації ділового життя в країні.<sup>1</sup> За період 1995-2004 рр. загальна кількість СМП в Україні зросла майже втричі і становила в 2004 р. 283 398 одиниць. Середньорічний приріст загальної кількості малих підприємств за цей період становив 33%.

Разом з тим зазначений показник у 9 разів менший, ніж у країнах СС. Кількість фермерських господарств за цей період збільшилась на 22,2%, особливо помітно їх кількість почала зростати в останній час. Так, наприклад, за 2000 р. їх кількість збільшилась на 7,1%, за 2001 р. – на 8,3%, за 2002 р. – на 3,4%. В 2004 р. питома вага фермерських господарств у структурі всіх сільгосппідприємств сягнула 72,6%. Щорічні темпи приросту суб'єктів малого підприємництва – фізичних осіб залишалися майже незмінними і становили 14-16%.

За станом на 1 січня 2005 р. в Україні зареєстровано 283 398 малих підприємств, понад 2,5 млн. фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності та 42 533 фермерські господарства. На малих підприємствах у 2004 р. було зайнято 1928,0 тис. осіб, що на 106,2 тис. осіб менше, ніж у попередньому 2003 р. Питома вага працівників малих підприємств у загальній кількості працюючих

всередині країни має тенденцію до зростання. Якщо у 2000 р. вона становила 15,1%, то у 2004 р. – 20,2 відсотка.

Відбуваються позитивні зміни в розподілі малих підприємств за видами економічної діяльності: поряд із зменшенням частки МП, що діють в оптовій та роздрібній торгівлі, відбувається зростання частки тих, що функціонують у виробничій сфері – промисловості, сільському господарстві, транспорті та будівництві. Однак питома вага малих підприємств оптової та роздрібної торгівлі залишається дуже високою – у 2004 р. вона становила 36,0%, тоді як відповідний показник для промисловості дорівнює 15,6%, будівництва – 9,3%. Високою є питома вага малих підприємств, які здійснюють операції з нерухомістю – 18,6%.

Доволі суттєвою диференціацією характеризується розвиток малого підприємництва по регіонах України. За станом на 01.01.2005 р. із загальної кількості малих підприємств 44,8% було зосереджено у п'яти регіонах: м. Києві (16,8%), Донецькій (9,2%), Дніпропетровській (6,7%), Харківській (6,4%), Львівській (5,7%) областях. У названих регіонах трудяться 41,1% працівників всіх малих підприємств України.

За кількістю малих підприємств на 10 тис. осіб населення регіональний розподіл дещо інший. Середній показник в Україні, який становить 60 одиниць, перевищено лише в м. Києві (180 підприємств), Миколаївській області (63), м. Севастополі (67), Львівській області (62), АР Крим (71), Харківській області (65). Найнижчі значення показника зафіксовано в Тернопільській (38), Рівненській та Чернівецькій (41) областях, а максимальний показник отриманий за мінімальний у 4,2 раза.

Протягом 2004 р. кількість малих підприємств зростала в усіх регіонах України. При середньому в Україні темпі приросту 3,9% його варіація у регіонах становила від 3,4% в Тернопільській до 8,7% у м. Києві. Найактивнішим був процес створення малих підприємств у Закарпатській, Чернігівській, Полтавській, Рівненській, Тернопільській областях та м. Києві – тут їх кількість зросла на 8-10%.

Індикатором місця, яке посідають малі підприємства в економіці регіонів, можна вважати частку продукції малих підприємств у

загальних обсягах виробництва продукції (робіт, послуг). За результатами 2004 р. при середній величині цього показника в Україні 5,3% найвищими були його значення (15-21 %) в Закарпатській, Чернівецькій, Тернопільській областях, Автономній Республіці Крим та м. Севастополі. Найменшою була питома вага малих підприємств в обсягах виробництва продукції у Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Луганській областях та м. Києві (2,8-5,0%).

З викладеного вище неважко зробити висновок, що найбільш розвиненим є сектор малих підприємств у двох групах регіонів. До першої групи належать економічно потужні регіони – м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська області. Вони характеризуються більш сприятливими, порівняно з іншими регіонами, економічними умовами для підприємницької діяльності та високою місткістю споживчого ринку (адже в Україні малі підприємства переважно працюють на місцевий ринок). Проте у загальному обсязі виробництва цих регіонів питома вага малих підприємств є порівняно низькою. За винятком м. Києва, зазначені регіони відзначаються і найнижчою динамікою розвитку малих підприємств.

Другу групу становлять західні області – Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька. Сектор малих підприємств розвивається в них найбільш динамічно і посів значне місце в регіональній економіці. Це обумовлено насамперед структурними трансформаціями регіональних економік та розвитком прикордонного співробітництва. У 2004 р. доволі динамічно розвивались малі підприємства також в Автономній Республіці Крим та Одеській області.

Найгірше розвинений сектор малих підприємств у аграрних регіонах, що характеризуються депресивними явищами в економіці та дуже низькою ємністю споживчого ринку. Це, насамперед, Черкаська, Чернігівська, Тернопільська, Хмельницька, Вінницька області. Зважаючи на те, що в сільській місцевості рівень безробіття становив у 2004 р. 8,4% за методологією МОП, розвиток малого підприємництва слід розглядати як найбільш ефективний засіб вирішення економічних і соціальних проблем цих регіонів.

Суб'єкти господарювання – фізичні особи статистичну звітність не складають, отже, ми використовуємо дані Держкомпідприєм-

ства щодо кількості суб'єктів малого бізнесу-підприємств та динаміки їх зростання.

На рис. 2.1 графічно зображено динаміку зростання кількості діючих суб'єктів малого бізнесу – фізичних і юридичних осіб в Україні.

Кількість підприємців збільшується швидше, ніж кількість суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб. З 1997 р. число підприємців збільшилося у 2 рази (з 852 500 осіб до 1 742 000 осіб).

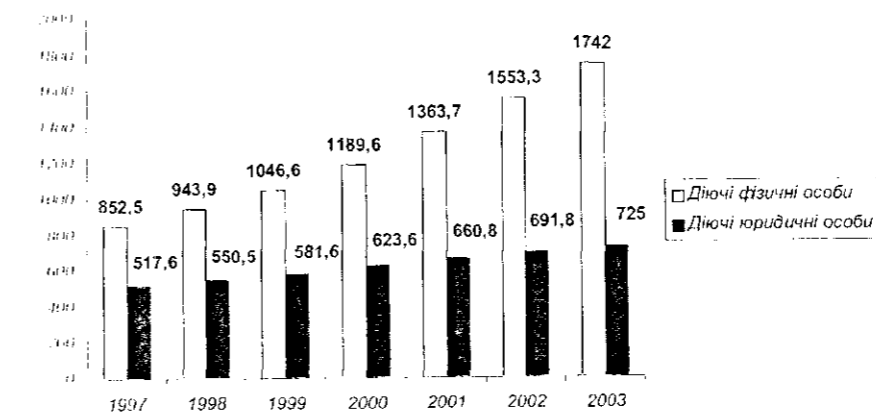


Рис. 2.1. Кількість діючих фізичних та юридичних осіб в Україні за 1997-2003 рр., тис. осіб

Станом на 1.01.2005 р. в Закарпатській області до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України внесено 8,9 тисячі суб'єктів малого підприємництва. У 2004 р. про свою існуючість повідомили 7554 суб'єкти при відповідно 8846 та 6574 у попередньому році.<sup>2</sup>

Кількість діючих суб'єктів малого підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2004 р. становила 31 одиницю при 30 у попередньому році.

Слід відмітити, що питома вага діючих суб'єктів малого бізнесу у кількості всіх діючих суб'єктів підприємницької діяльності за останні роки зростає. Це стосується як кількості СМП, так і обсягів виробленої ними продукції, виконаних робіт, наданих послуг. Однак питома вага продукції, робіт, послуг, вироблених суб'єктами малого

підприємства, у загальних обсягах виробництва в області протягом останніх трьох років знижувалася і становила за 2000 р. – 22,9%, за 2001 р. – 20,6%, у 2003 р. – 18,8%. Втім, це один з найвищих показників по Україні.

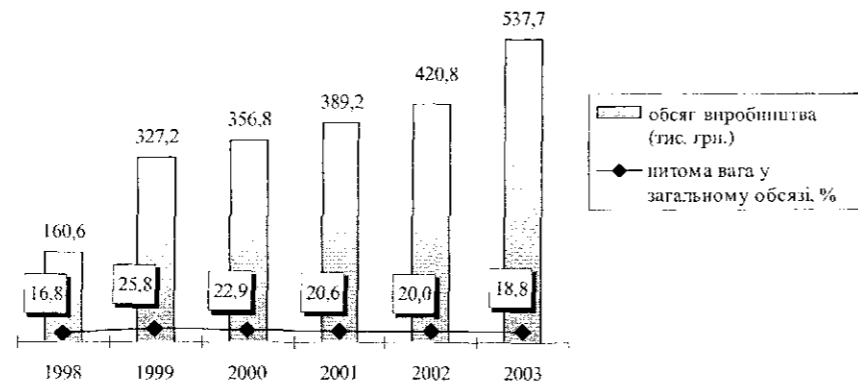


Рис. 2.2. Обсяги виробництва малих підприємств та їх частка у загальній кількості підприємств Закарпатської області

Збільшується частка виробництва продукції, робіт і послуг у будівництві; транспорті та зв'язку; в операціях з нерухомістю, здаванні під найм та послугах юридичним особам (рис.2.3).

Прослідковується тенденція до зменшення обсягів виробництва і скорочення питомої ваги суб'єктів малого підприємництва у сфері оптової та роздрібно торгівлі, торгівлі транспортними засобами та послуг з ремонту (у 1999 р. цей показник становив 62,4%).

Відрізняються за вкладом у загальні обсяги виробленої продукції, робіт, послуг райони області. В 2004 р. зросла питома вага малих підприємств у загальних обсягах продукції, робіт, послуг у м. Хусті, Воловецькому, Іршавському, Мукачівському та Перечинському районах, однак в основному за рахунок зниження обсягів продукції, виробленої великими підприємствами. По м. Ужгород, м. Берегово, Берегівському, Великоберезнянському, Міжгірському, Ужгородському та Хустському районах має місце зниження частки обсягів виробництва.



Рис. 2.3. Частка виробництва продукції, робіт, послуг малих підприємств Закарпатської області у відповідному виді діяльності

На підприємствах малого бізнесу у 2004 р. було зайнято 39914 осіб, що на 4,3 відсотка менше, ніж у 2000 р. Значне зменшення числа працюючих на малих підприємствах відбулося у Берегівському, Іршавському і особливо Ужгородському та Хустському районах.

Середньооблікова чисельність працюючих на підприємствах малого бізнесу зростала до 2004 р., а за останній рік зменшилася на 5163 особи. За видами економічної діяльності найбільша кількість працюючих у оптовій роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами та послугах з ремонту – 8668 осіб, на підприємствах обробної промисловості – 10197 осіб, на підприємствах, що функціонують на ринку операцій з нерухомістю, здавання під найм та послуг юридичним особам, – 5807 осіб.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника на підприємствах малого бізнесу становила у 2004 р. 309,58 грн., що більше у порівнянні з 2000 р. на 178,27 грн., або на 235,8 відсотка.

Найвищий рівень середньомісячної заробітної плати на малих підприємствах у сфері фінансової діяльності, освіти, операцій з нерухомістю, здавання під найм та надання послуг юридичним

особам, державного управління, добувної промисловості, будівництва. А за формами власності – на підприємствах власності юридичних осіб інших держав.

При прибутковій діяльності протягом попередніх років у 2004 р. (рис. 2.4) збитки суб'єктів малого підприємництва становили 59292 тис. грн., у 2002 р. – 11,5 млн. грн. Питома вага збиткових підприємств зменшилася порівняно з 2000 р. в цілому по області з 27,7% до 20,8%. Це найкращий результат за останні 5 років. Негативний фінансовий результат отримано підприємствами м. Хуст, Великоберезнянського, Іршавського, Міжгірського, Перечинського, Свалявського та Хустського районів. Найбільша питома вага збиткових підприємств у м. Чоп – 34,8%, м. Ужгород – 32,0%, Іршавському – 28,9%, Ужгородському – 26,4%, Свалявському – 34,8% районах. З прибутками працювали малі підприємства Березівського, Воловецького, Мукачівського, Рахівського, Тячівського, Ужгородського районів, міст Мукачєва та Ужгорода.

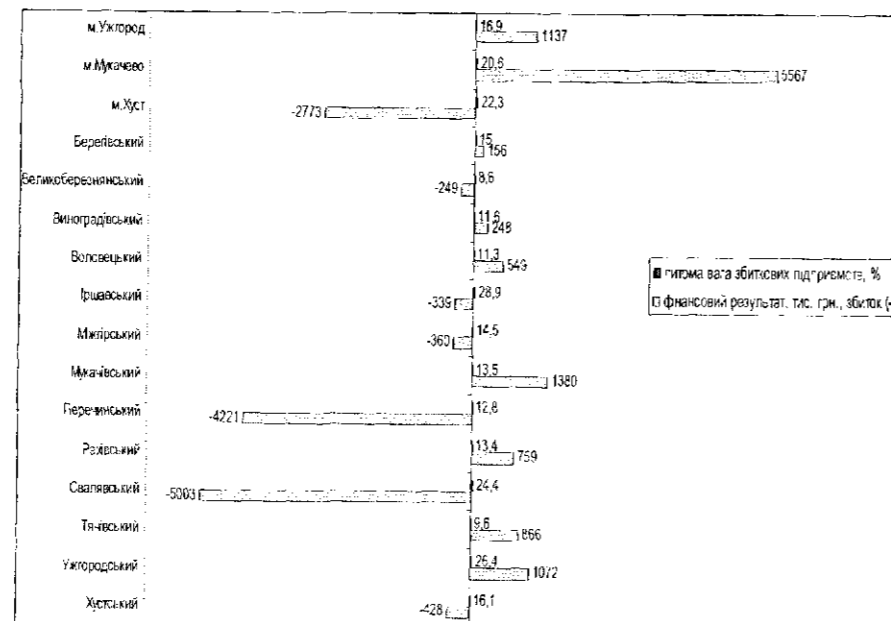


Рис. 2.4. Результати діяльності малих підприємств Закарпатської області у 2004 році

Абсолютні показники становлення та розвитку малого підприємництва не завжди відбивають реальну ситуацію, тому необхідний розрахунок інтегрованих показників.

1. **Визначимо коефіцієнт діючих малих підприємств (ДМП).** Коефіцієнт діючих малих підприємств для кожного району (Кдмп<sub>і</sub>) розраховується як відношення кількості діючих малих підприємств на 1000 чоловік населення району (П<sub>і</sub>) до аналогічного показника по області (П<sub>о</sub>):

$$Кдмп_i = P_i : P_o \quad (2.1)$$

Зокрема, кількість діючих малих підприємств на 1000 чоловік населення в області становила у 2002 р. 2,9 одиниці, і лише у трьох адміністративних одиницях цей показник був більшим від середнього. Зокрема: м. Ужгород (9,4), м. Мукачєво (5,6), Ужгородський район (4,9). Майже вдвічі цей показник нижчий у Виноградівському (1,3), Іршавському (1,4) і містечку - у Хустському (0,8), Тячівському (1,1) районах (табл. 2.1).

Таблиця 2.1  
Кількість та коефіцієнт діючих малих підприємств у Закарпатській області у 2000–2002 рр.

Район, місто	Кількість діючих малих підприємств на 1000 чоловік, од.			Коефіцієнт діючих малих підприємств		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
По області (всього)	2,7	2,9	2,9	1,00	1,00	1,00
Ужгород	8,0	9,1	9,4	2,90	3,13	3,24
Мукачєво	5,4	5,7	5,6	2,00	1,96	1,93
Березівський	2,7	2,8	1,5	1,00	0,96	0,52
Великоберезнянський	1,9	2,3	1,8	0,60	0,79	0,62
Виноградівський	1,3	1,4	1,3	0,48	0,48	0,45
Воловецький	2,0	3,8	3,5	0,74	1,31	1,21
Іршавський	1,2	1,3	1,4	0,44	0,44	0,48
Міжгірський	1,7	2,0	1,9	0,63	0,68	0,65
Мукачівський	1,5	1,6	1,8	0,55	0,55	0,62
Перечинський	1,5	1,9	1,8	0,55	0,65	0,62
Рахівський	1,9	2,0	2,2	0,60	0,68	0,76
Свалявський	2,3	2,3	2,3	0,85	0,79	0,79
Тячівський	1,2	1,3	1,1	0,44	0,44	0,38
Ужгородський	4,0	4,8	4,9	1,48	1,65	1,69
Хустський	1,7	0,8	0,8	0,63	0,27	0,27
Чоп	-	4,5	4,7	-	1,55	1,62
Берегове	-	-	5,3	-	-	1,83

Усі здобуті значення переносимо на графік, де по осі ОХ розташовані райони, а по осі ОУ – відповідні коефіцієнти. Проведемо також пряму К=1 (яка відповідає середньому показнику в області). Після послідовного об'єднання всіх значень отримаємо ламану лінію, за допомогою якої можна простежити ситуацію щодо стану діючих малих підприємств у кожному районі і порівняти її з іншими районами або середнім показником в області (рис.2.5).

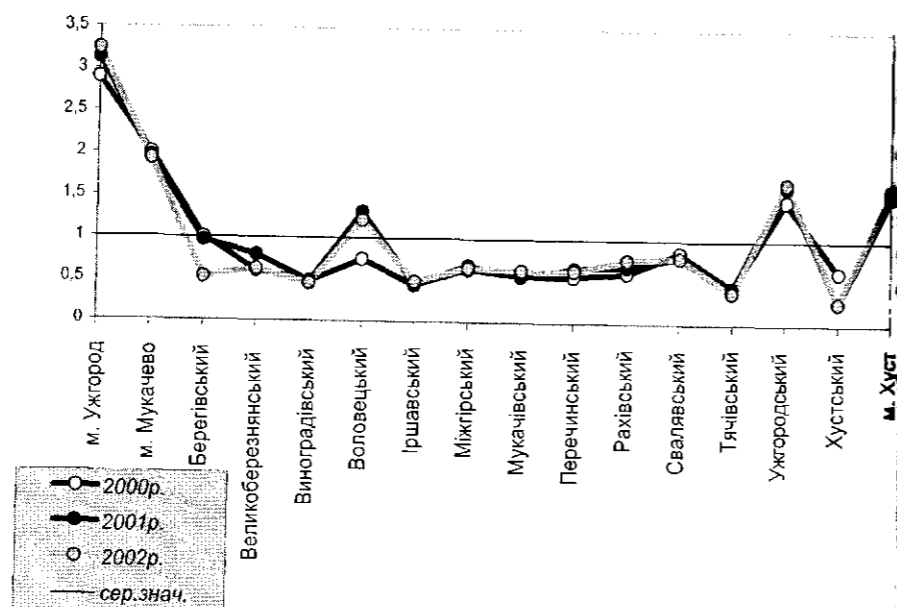


Рис. 2.5. Кількість діючих малих підприємств у розрізі районів Закарпатської області у 2000–2002 рр.

З табл. 2.1 та рис. 2.5 видно, що найбільша кількість діючих малих підприємств у містах Ужгород, Мукачево, Хуст, Ужгородському та Воловецькому районах.

2. Коефіцієнт зайнятості на малих підприємствах визначається за формулою:

$$K_{змц} = Z_1 : Z_2 \quad (2.2)$$

в числі питома вага населення, яке працює на малих підприємствах, у кількості населення, зайнятого в усіх сферах економічної діяльності в Закарпатській області;

З третьої найменшої показником для кожного району.

Таблиця 2.2

Частка працівників малих підприємств у загальній кількості працюючих на підприємствах Закарпатської області у 2000–2002 рр.

Район, місто	Середньооблікова кількість працівників, осіб			% до працюючих на всіх господарюючих підприємствах			Коефіцієнт зайнятості на МП		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
По області	41666	43911	42901	24,6	28,1	31	1,00	1,00	1,00
Ужгород	10230	10775	10717	38,4	40,6	43,6	1,56	1,44	1,41
Мукачево	4889	4758	4953	24,2	23,2	26	0,98	0,82	0,84
Берегове	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Берегівський	2953	2863	1122	34,1	33,2	34,9	1,38	1,18	1,13
Великоберезнянський	710	935	669	21,5	31,8	28	0,87	1,13	0,90
Виноградівський	2416	2385	2248	16,7	18,8	21,2	0,67	0,67	0,68
Воловецький	711	1179	843	23,5	50,0	30,0	0,95	1,78	1,40
Іршавський	1689	1906	2023	15,1	20,2	24,2	0,59	0,72	0,78
Міжгірський	1431	1382	1158	35,5	39,6	43,2	1,44	1,40	1,39
Мукачівський	2054	2243	2575	19,1	22,3	24,4	0,77	0,79	0,79
Перечинський	820	1225	1038	20,9	38,5	39,7	0,85	1,37	1,28
Рахівський	2504	2188	2233	21,5	22,8	29,6	0,87	0,81	0,95
Свалявський	1936	1926	1970	18,5	22,1	27,3	0,75	0,78	0,88
Тячівський	2524	2930	2424	18,7	25,2	28,9	0,76	0,89	0,93
Ужгородський	3255	4037	4547	28,9	35,5	40,4	1,17	1,26	1,30
Хустський	3544	1316	1261	26,8	32,5	40,0	1,09	1,15	1,29
Хуст	-	1863	-	-	25,2	-	-	0,89	-

Аналізуючи дані табл. 2.2 і рис. 2.6, можемо зробити висновок, що найбільша питома вага працюючих на малих підприємствах спостерігається у Воловецькому районі, місті Ужгород та Міжгірському районі.

3. Коефіцієнт продуктивності праці на малих підприємствах визначається за формулою:

$$K_{wi} = W_i : W_s \quad (2.3)$$



де  $W_s$  – продуктивність праці на МП в Закарпатській області;  
 $W_i$  – продуктивність праці на МП в тому чи іншому районі.

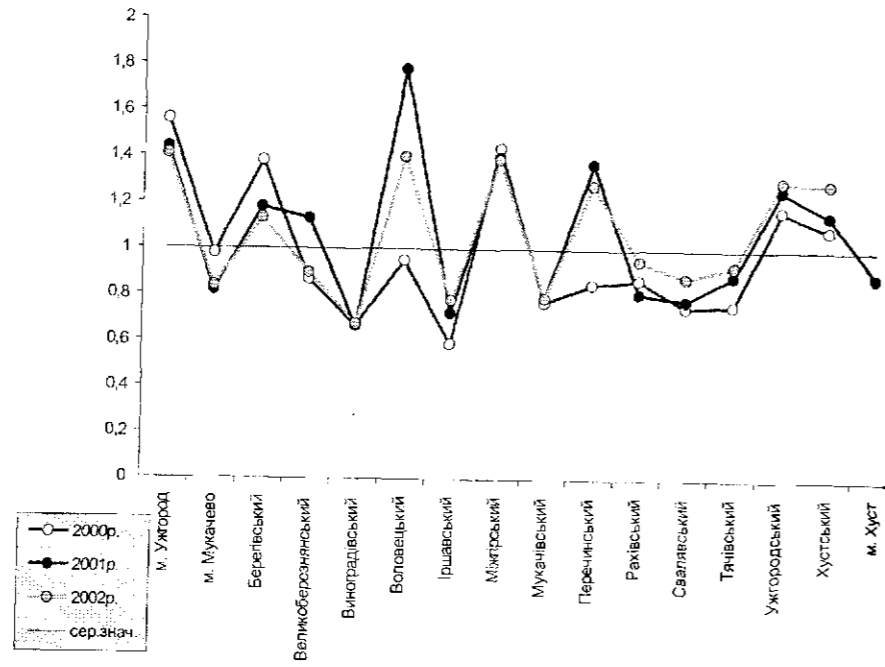


Рис. 2.6. Динаміка зайнятості на малих підприємствах Закарпатської області у 2000–2002 рр.

Продуктивність праці ( $W$ ) можна розрахувати як відношення обсягу виробленої продукції, робіт, послуг до кількості працівників (табл. 2.3).

Будуємо ламану лінію, за допомогою якої можна простежити ситуацію щодо продуктивності праці на малих підприємствах в районах Закарпатської області (рис. 2.7).

За даними таблиці 2.3 і рис. 2.7 найвища продуктивність праці спостерігається у містах Ужгород і Мукачєво.

Продуктивність праці на малих підприємствах Закарпатської області у 2000–2002 рр.

Район, місто	Обсяг виробленої МП продукції, робіт, послуг, тис. грн.			Середньобігова кількість працівників, осіб, тис. чол.			Продуктивність праці, тис. грн./чол.			Коефіцієнт продуктивності праці на МП		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
По області	356787	389185	420875	41666	43911	42901	8563	8863	9810	1,00	1,00	1,00
Ужгород	113332	131519	137420	10230	10775	10717	11078	12206	12882	1,29	1,38	1,31
Берегово	50107	54279	60955	—	4758	4953	10249	11408	12306	1,19	1,29	1,25
Мукачєво	24054	22176	11676	2953	2863	1122	8145	7745	10406	0,95	0,87	1,06
Берегівський	2235	3081	2743	710	935	669	3148	3295	4100	0,36	0,37	0,42
Великобережанський	11671	16302	18457	2416	2385	2248	4830	6835	8210	0,56	0,77	0,84
Виноградівський	2292	5605	4749	711	1179	843	3223	4754	5033	0,37	0,53	0,57
Воловецький	7637	9428	11775	1689	1906	2023	4521	4946	5820	0,52	0,56	0,59
Іршавський	4754	6324	5783	1431	1382	1158	3322	4576	4994	0,38	0,51	0,51
Міжгірський	20272	18137	21772	2054	2243	2575	9869	8086	8455	1,15	0,91	0,86
Мукачівський	4115	5800	6084	820	1225	1038	5018	4735	5861	0,58	0,53	0,60
Перечинський	19297	22053	22101	2504	2188	2233	7706	10079	9897	0,90	1,14	1,01
Раківський	12581	13980	15030	1936	1926	1970	6498	7259	7629	0,75	0,82	0,78
Свалявський	24231	18078	19252	2524	2930	2424	9600	6170	7942	1,12	0,70	0,81
Тячівський	43541	42520	49089	3255	4037	4547	13376	10532	10795	1,56	1,19	1,10
Ужгородський	16668	7482	8940	3544	1316	1261	47703	5685	7089	0,55	0,64	0,72
Хустський	—	12421	11625	—	1863	1647	—	6667	7058	—	—	—
Хуст	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

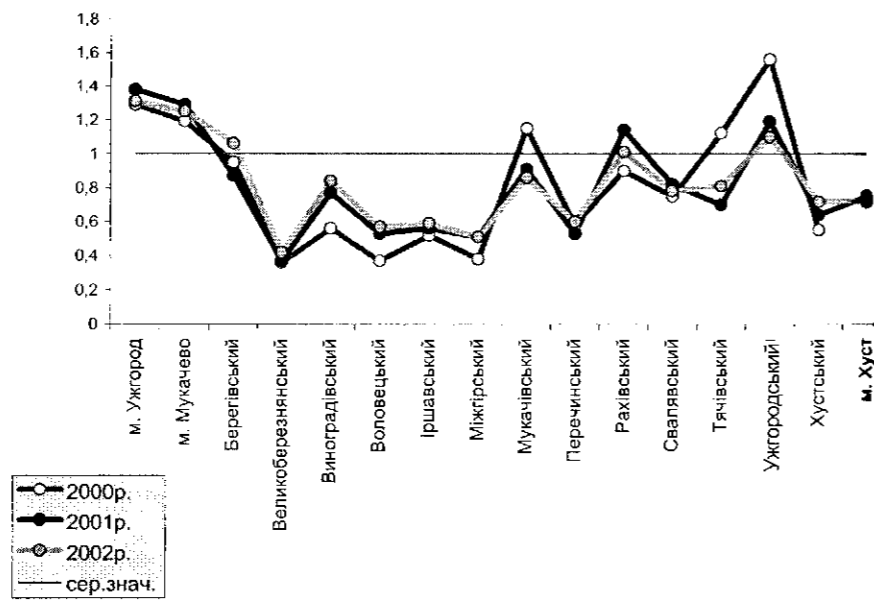


Рис. 2.7. Динаміка продуктивності праці на малих підприємствах Закарпатської області у 2000–002 рр.

4. Коефіцієнт заробітної плати працівників малих підприємств:

$$K_{зп} = \frac{ЗП_1}{ЗП_2}, \quad (2.4)$$

де  $ЗП_1$  – середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств в районі;

$ЗП_2$  – середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств по області.

За даними табл. 2.4 і рис. 2.8 найвищий рівень заробітної плати спостерігається у містах Ужгород, Мукачєво та Ужгородському районі.

Таблиця 2.4  
Середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств Закарпатської області у 2000–2002 рр.

Район, місто	Середньомісячна заробітна плата працівників малих підприємств, грн.			Коефіцієнт заробітної плати на МП		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
По області	131,30	152,53	197,78	1,00	1,00	1,00
Ужгород	183,55	206,58	253	1,39	1,35	1,28
Берегове	163,48	198,89	233,4	1,24	1,30	1,17
Мукачєво	105,97	130,57	161,7	0,80	0,86	0,8
Берегівський	75,65	99,40	134,8	0,57	0,65	0,67
Великобerezнянський	93,64	135,74	162,3	0,71	0,89	0,8
Виноградівський	67,86	94,09	134,8	0,51	0,62	0,67
Воловецький	85,80	94,44	136,1	0,65	0,62	0,7
Іршавський	87,35	98,74	143,6	0,66	0,65	0,7
Міжгірський	105,21	123,04	163,4	0,80	0,80	0,82
Мукачівський	96,06	102,87	140,8	0,73	0,67	0,7
Перечинський	132,12	147,59	179,5	1,00	0,97	0,9
Рахівський	93,55	114,81	155,4	0,71	0,75	0,8
Свалявський	84,42	92,80	124,3	0,64	0,61	0,63
Тячівський	169,61	182,49	257,1	1,29	1,20	1,3
Ужгородський	87,72	84,14	127,3	0,66	0,55	0,64
Хустський	-	130,01	154,7	-	0,85	0,77
Хуст	-	-	-	-	-	-

Таблиця 2.5

Інтегровані показники становлення та розвитку малих підприємств Закарпатської області у 2000–2002 рр.

Район, місто	Коефіцієнт діючих МП, $K_{мп}$			Коефіцієнт зайнятості на МП, $K_{зп}$			Коефіцієнт продуктивності праці на МП, $K_{wp}$			Коефіцієнт заробітної плати на МП, $K_{зп}$		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
По області	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Ужгород	2,90	3,13	3,24	1,56	1,44	1,41	1,29	1,38	1,31	1,39	1,35	1,28
Берегове	-	-	1,83	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Мукачєво	2,00	1,96	1,39	0,98	0,82	0,84	1,19	1,29	1,25	1,24	1,30	1,17
Берегівський	1,00	0,96	0,52	1,38	1,18	1,13	0,95	0,87	1,06	0,80	0,86	0,80
Великобerezнянський	0,60	0,79	0,62	0,87	1,13	0,90	0,36	0,37	0,42	0,57	0,65	0,67
Виноградівський	0,48	0,48	0,45	0,67	0,67	0,68	0,56	0,77	0,84	0,71	0,89	0,80
Воловецький	0,74	1,31	1,21	0,95	1,78	1,40	0,37	0,53	0,57	0,51	0,62	0,67
Іршавський	0,44	0,44	0,48	0,59	0,72	0,78	0,52	0,56	0,59	0,65	0,62	0,70
Міжгірський	0,63	0,68	0,65	1,44	1,40	1,39	0,38	0,51	0,51	0,66	0,65	0,70
Мукачівський	0,55	0,55	0,62	0,77	0,79	0,79	1,15	0,91	0,86	0,80	0,80	0,82
Перечинський	0,55	0,65	0,62	0,85	1,37	1,28	0,58	0,53	0,60	0,73	0,67	0,70
Рахівський	0,60	0,68	0,76	0,87	0,81	0,95	0,90	1,14	1,01	1,00	0,97	0,90
Свалявський	0,85	0,79	0,79	0,75	0,78	0,88	0,75	0,82	0,78	0,71	0,75	0,80
Тячівський	0,44	0,44	0,38	0,76	0,89	0,93	1,12	0,70	0,81	0,64	0,61	0,63
Ужгородський	1,48	1,65	1,69	1,17	1,26	1,30	1,56	1,19	1,10	1,29	1,20	1,30
Хустський	0,63	0,27	0,27	1,09	1,15	1,29	0,55	0,64	0,72	0,66	0,55	0,64
Хуст	-	1,55	1,62	-	0,89	-	-	0,75	0,72	-	0,85	0,77

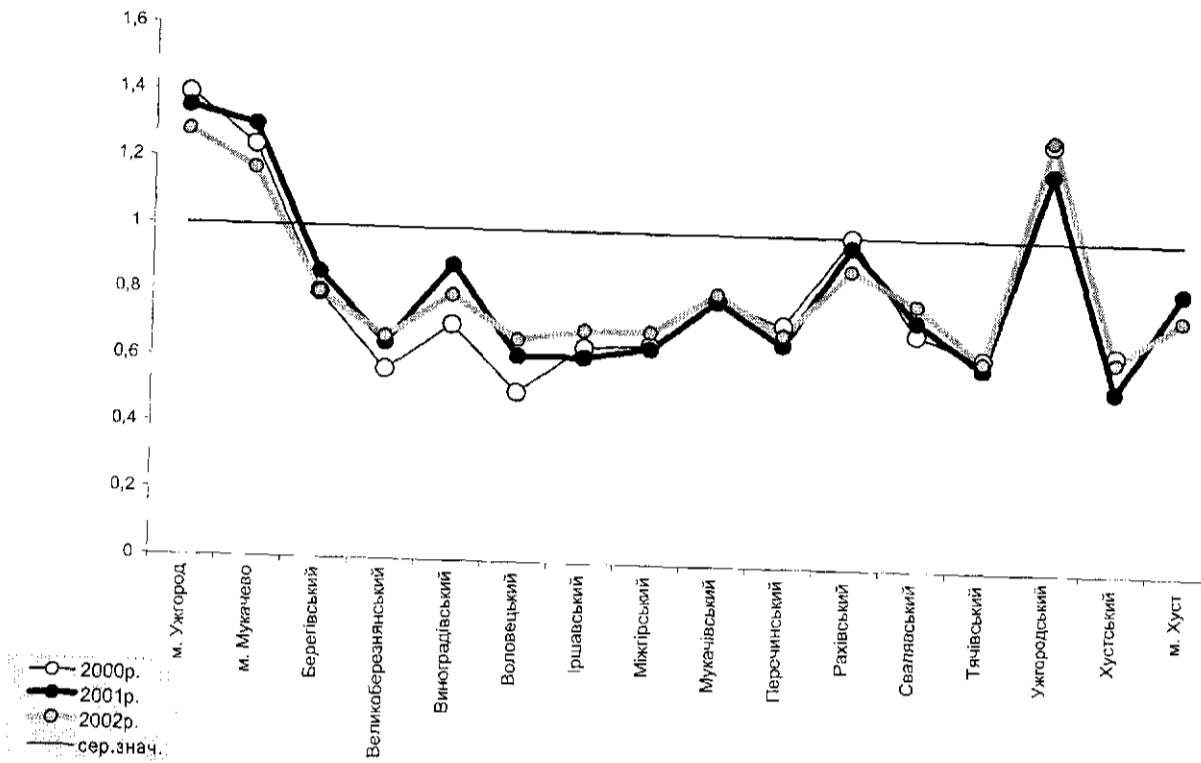


Рис. 2.8. Динаміка середньомісячної заробітної плати на малих підприємствах Закарпатської області у 2000–2002 рр.

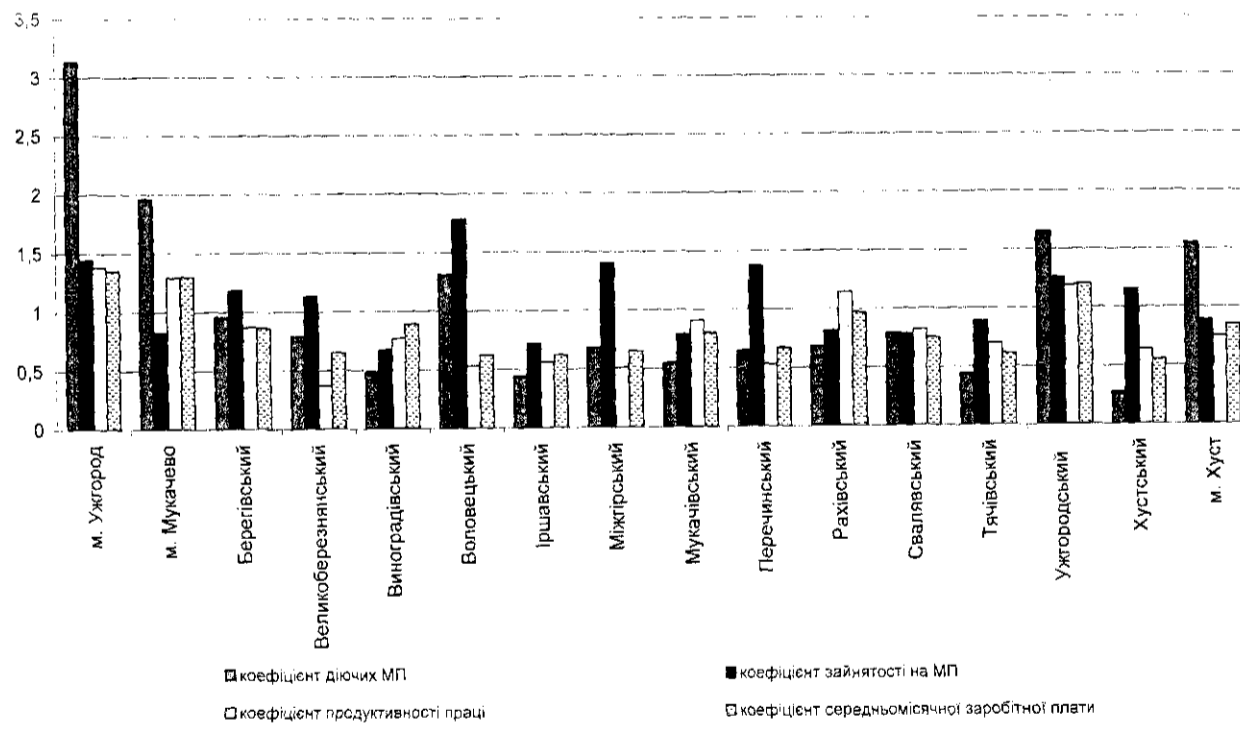


Рис. 2.9. Розвиток малих підприємств Закарпатської області у 2002 році

Використовуючи відповідні інтегровані показники розвитку малого підприємництва (табл. 2.5), побудуємо діаграму (рис. 2.9) що яскраво ілюструє тенденції розвитку МП у кожному районі, дає можливість здійснювати порівняльний аналіз економічного розвитку малих підприємств області.

За даними управління оподаткування фізичних осіб Державної податкової адміністрації в Закарпатській області на сьогодні діє сплату податки 32761 суб'єкт господарювання - фізична особа. У порівнянні з 1998 роком кількість діючих фізичних осіб зросла на 148% (табл. 2.6.)

Таблиця 2.  
Кількість суб'єктів господарювання – фізичних осіб  
в Закарпатській області

	Станом на 01.01.1999	Станом на 01.01.2000	Станом на 01.01.2001	Станом на 01.01.2002	Станом на 01.01.2003	Станом на 01.01.2004
Загальна кількість підприємств	18449	19990	21223	27929	32131	38226
З них сплачують податки	13200	14658	17223	22073	26604	32761
В т.ч. підприємці, що працюють за фіксованим податком	4235	5372	6284	6276	5726	6419
Середня ставка податку, грн.	50	50	60	70	75	75
Підприємці, що працюють за єдиним податком	1482	2842	5388	7779	10330	13379
Середня ставка податку, грн.	60	60	90	110	120	113

У 1998 р. було зареєстровано 18449 суб'єктів господарювання – фізичних осіб, з них лише 71,5% діяли і сплачували податки (табл. 2.6, 2.7). З тих, що сплачували податки, 56,7% підприємств

працювали за загальною системою оподаткування, 32,1% – за фіксованим податком, 11,2% – на єдиному податку.

У 1999 р. 73,3% зареєстрованих підприємців сплачували податки, з них 44% працювали за загальною системою оподаткування, 36,6% – за фіксованим податком, 19,4% – на єдиному податку.

У 2000 р. 81% зареєстрованих підприємців сплачували податки, з них 32,2% – за загальною системою оподаткування, 36,5% – за фіксованим податком, 31,3% – за єдиним податком (рис. 2.10).

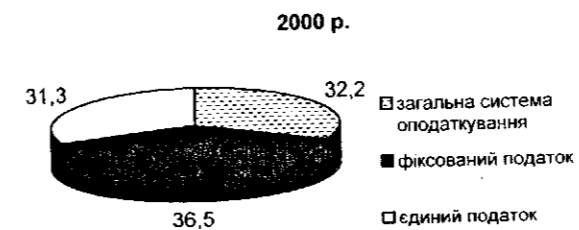


Рис. 2.10. Структура видів оподаткування суб'єктів господарювання – фізичних осіб у 2000 році, %

У 2001 р. 79% зареєстрованих підприємців сплачували податки, з них 36,4% – за загальною системою оподаткування, 28,4% – за фіксованим податком, 35,2% – за єдиним податком (рис. 2.11).

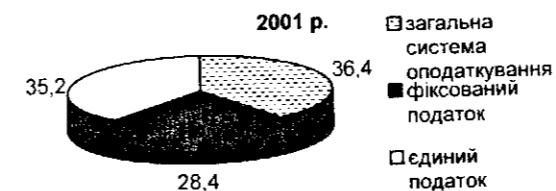


Рис. 2.11. Структура видів оподаткування суб'єктів господарювання – фізичних осіб у 2001 році, %

У 2002 р. 82,8% зареєстрованих підприємців сплачували податки, з них 39,7% – за загальною системою оподаткування, 21,5% – за фіксованим податком, 38,8% – за єдиним податком (рис. 2.12).

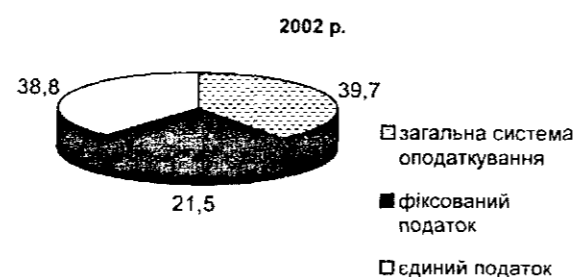


Рис. 2.12. Структура видів оподаткування суб'єктів господарювання – фізичних осіб у 2002 році, %

У 2003 р. 85,7% зареєстрованих підприємців сплачували податки, з них 39,6% – за загальною системою оподаткування, 19,6% – за фіксованим податком, 40,8% – за єдиним податком (рис. 2.13).

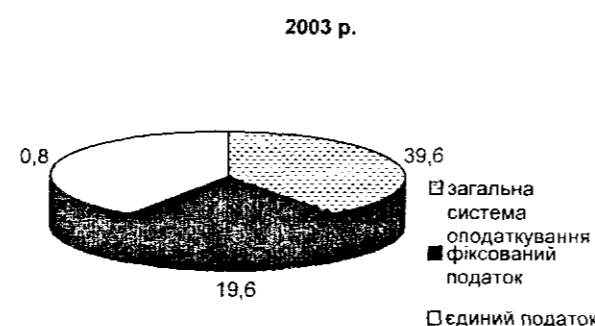


Рис. 2.13. Структура видів оподаткування суб'єктів господарювання – фізичних осіб у 2003 році, %

З наведених даних та розрахунків можна зробити висновок, що умови здійснення підприємницької діяльності фізичними особами хоч і повільно, але все ж поліпшуються, оскільки зростає кількість діючих суб'єктів серед загальної кількості зареєстрованих.

До 2000 р. зростала частка суб'єктів господарювання – фізичних осіб, що працювали за спрощеною системою оподаткування (68%), але до 2004 р. ця частка зменшилася до 60%. Спостерігається також постійне збільшення частки суб'єктів господарювання – фізичних

осіб, що працюють за єдиним податком, з 11% у 1998 р. до 41% у 2003 р. Такі зміни можуть бути пов'язані із впровадженням в Україні пенсійної реформи.

Підприємці постійно збільшують використання найманих працівників. Якщо у 2002 р. у трудових відносинах з підприємцями знаходилось близько 11 тис. осіб, то у 2003 р. – більше 15 000 осіб.

Найбільше наймана праця використовується у торгівлі, громадському харчуванні та транспортних перевезеннях.

В таблиці 2.7. наведено дані щодо кількості суб'єктів господарювання – фізичних осіб у розрізі районів.

Таблиця 2.7

Кількість суб'єктів господарювання – фізичних осіб у розрізі районів Закарпатської області у 2000–2003 рр.

Район, місто	Кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання – фізичних осіб							
	станом на 01.01.2001		станом на 01.01.2002		станом на 01.01.2003		станом на 01.01.2004	
	усього	з них сплачують платіж	усього	з них сплачують платіж	усього	з них сплачують платіж	усього	з них сплачують платіж
По області	21223	17223	27929	22073	32131	26604	38226	32761
Ужгород	4480	3743	7456	4899	8269	6468	8669	7013
Мукачеве	2723	2471	3000	2646	–	–	–	–
Берегівський	726	671	848	803	1015	945	1371	1321
В.Березнянськ.	408	291	479	320	565	360	706	586
Виноградівськ.	1535	1362	1807	1634	1997	1866	2418	2240
Воловецький	411	359	541	416	599	488	650	538
Іршавський	1312	1148	1561	1243	1706	1446	2213	1821
Мияківський	701	526	810	536	924	641	1261	1081
Мукачівський	667	581	900	862	4796	4412	6505	5151
Перечинський	347	252	465	330	577	455	795	721
Рахівський	1091	743	1245	1078	1323	1181	1660	1477
Свидявський	919	632	1140	830	1322	931	1654	1499
Ізяславський	2757	2158	2739	2369	3099	2804	3451	3153
Ужгородський	1560	1329	2056	1628	2380	1937	2910	2410
Хустський	2300	1533	2882	2479	3529	2670	3963	3750

Як видно, найбільша кількість діючих суб'єктів господарювання – фізичних осіб є в Ужгороді (7013), в Мукачеві та Мукачівському районі (5151), в Хусті і Хустському районі (3750).

Це може пояснюватись тим, що Ужгород – обласний центр, Мукачєво і Хуст – міста обласного значення, і розвиток підприємництва в них вищий, ніж у районах. Високі позиції Тячівського району можна пояснити значною кількістю населення та розвинутими традиціями підприємництва.

Від глибини кризового стану країни, масштабів спаду виробництва значною мірою залежить обсяг прихованого підприємництва. Така залежність є прямо пропорційною, і вона посилюється через невідповідність діючого механізму функціонування економіки характерові виробничих відносин, які склалися в суспільстві.

Тіньовий сектор почав серйозно впливати на всі соціально-економічні процеси, на політичне й суспільне життя. У світовому масштабі частина тіньової економіки становить 5-10% від валового внутрішнього продукту, тоді як в Україні рівень тінізації сягає 60% ВВП. Результати соціологічного опитування, проведені Київським міжнародним інститутом соціології (КМІС) спільно з американськими компаніями “Менеджмент Систем Інтернешнл” (МСІ) та “Девелопмент Альтернативз Інкорпореїтед” (ДАІ), показали, що найвищий рівень тінізації спостерігається в сфері малого бізнесу. Зокрема, серед підприємств з кількістю працюючих 1-5 осіб офіційно реєструється лише одне з п’яти. Тобто майже 80% малих підприємств функціонує в тіні і не сплачує податків.

Тіньова економіка має, передусім, соціальну природу формування та функціонування тому, що тісно пов’язана з особливостями психологічного стану та розвитку особистості. Дослідження встановили, що троє з десяти осіб потенційно шукають можливість вдаватися до протизаконного присвоєння, ще троє обов’язково його здійснять, якщо для цього існуватимуть умови, і тільки четверо не підуть на це за жодних обставин. А, враховуючи, що ні податкова політика, ні система оплати праці не сприяють тому, щоб підприємець був зацікавлений у відкритому, чесному, легальному бізнесі, можна з впевненістю стверджувати, що шестеро підприємців з десяти тією чи іншою мірою приховують доходи. Це означає, що більше половини валового внутрішнього продукту однієї з найкрупніших європейських держав знаходиться поза системою соціального контролю та межами правового поля.

Тіньова економіка – це економічна діяльність суб’єктів господарювання, яка не враховується, не контролюється й не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства. Слід провести чітку межу між “чорною” економікою, що є кримінальною, та “сірою”, прихованою від обліку та контролю (рис. 2.14).

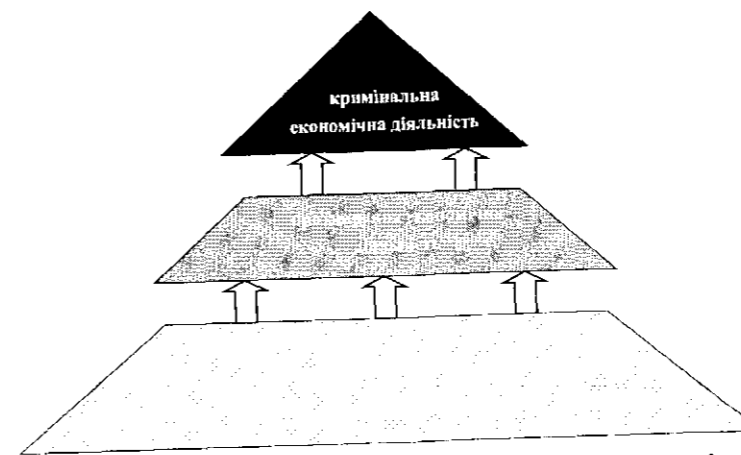


Рис. 2.14. Структура тіньової економічної діяльності

На верхівці піраміди – “чорна” економіка, або “незаконна”, до якої можна кваліфікувати, наприклад, шахрайство, корупцію, торгівлю наркотиками, зброєю. Це діяльність, в якій закладено склад злочину і яка тягне за собою кримінальну відповідальність.

Ниже знаходиться “сіра”, або “підпільна” економіка, яка є протиправною, підпадає під адміністративну відповідальність, що тягне за собою санкції, передбачені громадсько-процесуальним законодавством. Це повне або часткове ухилення від сплати податків, негальне і навмисно приховане від державних органів виробництво товарів і послуг, приховування доходів.

В основі піраміди знаходиться “деструктивна”, або “неформальна” економічна діяльність, що, на наш погляд, потребує найбільшої уваги з боку економістів, оскільки вона не приховується, але і не контролюється, не оподатковується і не враховується державою. Сюди відносять підробітки, оренду, кустарний промисел,

виробництво в домашніх господарствах та іншу діяльність, що здійснюється через домовленість між приватними особами. Оскільки нижчі прошарки піраміди підживлюють верхні, то діяльність у зазначеній категорії можуть перейти в протиправні, протиправні у кримінальні. Багато тут залежить від держави, яка може законодавчо окреслити те чи інше поле соціального контролю, де одну ту саму дію можна кваліфікувати, наприклад, як адміністративне порушення, а можна прийняти підзаконний акт, де вона трактуватиметься як кримінальна.<sup>3</sup>

Надмірна регламентація економічної діяльності та податковий тиск змушують більшість підприємців іти на ризик і порушувати державні вимоги та обмеження. А оскільки прибуток від тіншової діяльності значно перевищує ризик та низький рівень соціальних гарантій, приховане підприємництво в Україні досягло надзвичайно великих масштабів. Цьому сприяє також низька ефективність будь-яких форм державної протидії процесу тінзації через недосконалість нормативно-правової бази, корумпованість державних службовців, тісне зрощення владних і тіншових структур.

Розглянемо особливості "неформальної" економіки і зробимо відповідні розрахунки економічних витрат такого типу тінзації малого підприємництва, використовуючи методику З.С. Варналя.<sup>4</sup>

Зіставимо фактичні основні показники діяльності суб'єктів малого підприємництва та реальні показники. Так, наприклад, реальна виручка від реалізації продукції, робіт, послуг (ВР<sub>р</sub>) обчислюється за формулою:

$$ВР_r = K_r \times В_r, \quad (2.5)$$

де  $K_r$  – коефіцієнт реальної діяльності і-го року;

$В_r$  – фактична виручка від реалізації продукції, робіт, послуг і-го року.

Коефіцієнт реальної діяльності обчислюється як співвідношення кількості зареєстрованих суб'єктів (зокрема малих підприємств) до кількості діючих:

$$K_r = \frac{З_{м_i}}{Д_{м_i}}, \quad (2.6)$$

де  $З_{м_i}$  – кількість зареєстрованих малих підприємств і-го року;

$Д_{м_i}$  – кількість діючих малих підприємств і-го року (які звітували).

За зазначеною методикою розраховуємо коефіцієнт реальної діяльності за певний період ( $K_r$ ), використовуючи статистичні дані (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Кількість підприємств – суб'єктів малого бізнесу в Закарпатті (2000–2003 рр.)

Рік	Кількість підприємств на кінець звітного року, одиниць		Темпи зростання до попереднього періоду, %		Питома вага діючих малих підприємств щодо зареєстрованих, %
	зареєстрованих	діючих	зареєстрованих	діючих	
2000	9524	3402	-	-	35,7
2001	9600	3678	100,8	108,1	38,3
2002	9592	3669	99,9	99,7	38,2
2003	8893	3809	92,7	103,8	42,8

Коефіцієнт реальної діяльності малих підприємств становив у 2000 р. – 2,8; у 2001 р. – 2,66; у 2002 р. – 2,61; у 2003 р. – 2,33. Використовуючи коефіцієнт реальної діяльності малих підприємств, можна визначити реальний обсяг виробленої продукції, робіт і послуг, реальний обсяг реалізованої продукції, робіт і послуг, потенційні надходження до бюджету тощо. Наприклад, реальний обсяг виробленої продукції, робіт і послуг у 2000 р. становив 999003,6 тис. грн. (2,8x356787 тис. грн.), у 2001 р. – 1011881 тис. грн. (2,6x389185 тис. грн). Реальний обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг у 2000 р. становив 1831384,8 тис. грн. (2,8x654066 тис. грн), у 2001 р. – 1802273,2 тис. грн. (2,6x693182 тис. грн.).

Розглянемо особливості тінзації малого підприємництва у різних районах області (табл. 2.9).

Аналізуючи дані таблиці, можна стверджувати, що найбільший рівень тінзації суб'єктів малого бізнесу – юридичних осіб спостерігається в Тячівському районі, а найменший – у Воловецькому. Високі значення показника у Берегівському районі (8,0) обумовлене великою кількістю зареєстрованих малих підприємств (117).

Розраховуємо коефіцієнт реальної діяльності для підприємців – фізичних осіб, використовуючи дані таблиці 2.10.

Таблиця 2.9  
Коефіцієнт реальної діяльності для малих підприємств  
Закарпатської області за 2000–2003 рр.

Район, місто	Кількість зареєстрованих малих підприємств на 10 тис. населення, одиниць				Кількість діючих малих підприємств на 10 тис. населення, одиниць				Коефіцієнт реальної діяльності, К			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
	По області	74	75	77	71	27	29	29	30	2,74	2,58	2,60
Ужгород	240	242	271	214	80	91	94	99	3,00	2,66	2,80	2,16
Мукачево	120	121	134	137	54	57	56	59	2,22	2,12	2,40	2,31
Берегівський	72	73	42	117	27	28	15	15	2,66	2,60	2,80	8,00
Великобережн.	43	43	51	49	19	23	18	18	2,26	1,87	2,83	2,70
Виноградівськ.	31	31	32	33	13	14	13	13	2,38	2,21	2,46	2,40
Воловецький	38	54	53	52	20	38	35	35	1,90	1,42	1,51	1,48
Іршавський	27	27	24	28	12	13	14	14	2,25	2,07	1,71	1,90
Міжгірський	36	36	42	45	17	20	19	20	2,11	10,8	2,20	2,21
Мукачівський	35	35	42	43	15	16	18	19	2,33	2,18	2,30	2,26
Перечинськ.	39	39	45	49	15	19	18	21	2,60	2,05	2,50	2,37
Рахівський	72	73	58	59	19	20	22	20	2,78	3,65	2,63	2,87
Сваляцький	63	64	75	66	23	23	23	29	2,73	2,78	3,26	2,30
Тячівський	54	54	47	39	12	13	11	12	4,50	4,15	4,20	3,25
Ужгородськ.	100	101	104	118	40	48	49	46	2,50	2,10	2,10	2,58
Хустський	46	18	21	50	23	8	8	18	2,00	2,25	2,60	2,70
Хуст	–	90	96	–	–	45	47	–	–	–	2,04	–
Бергово	–	–	147	–	–	–	53	54	–	–	2,77	–

Коефіцієнт реальної діяльності суб'єктів господарювання – фізичних осіб у 1998 р. становив 1,36; у 1999 р. – 1,36; у 2000 р. – 1,23; у 2001 р. – 1,26; у 2002 р. – 1,2; у 2003 р. – 1,16.

Використовуючи коефіцієнт реальної діяльності суб'єктів господарювання – фізичних осіб, можна визначити потенційні надходження до бюджету. За даними ДПА у Закарпатській області, у 2001 р. суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами сплачено 22100,1 тис. грн. податків. Отже, обсяг потенційних надходжень до бюджету становить 27846,12 тис. грн. (1,26x22100000).

Усі розрахунки зроблено з певною умовністю на підставі даних головного управління статистики в Закарпатській області та Державної податкової адміністрації в Закарпатській області.<sup>5</sup>

Таблиця 2.10  
Кількість підприємств – фізичних осіб у Закарпатській області  
у 1998–2003 рр.

Рік	Кількість підприємств на кінець звітного року, одиниць		Темпи зростання до попереднього періоду, %		Нитома вага діючих підприємств, що сплачують податки, щодо зареєстрованих, %
	зареєстрованих	сплачували податки	зареєстрованих	сплачували податки	
1998	18449	13200	–	–	71,54
1999	19990	14658	108,35	111,04	73,32
2000	21223	17223	106,16	117,49	81,15
2001	27929	18789	131,6	128,16	79,03
2002	32131	26604	115	120,5	82,8
2003	38226	32761	119	123,1	85,7

Як видно з таблиці 2.11, рівень тінізації діяльності суб'єктів малого бізнесу – юридичних осіб майже в два рази вищий, ніж підприємств – фізичних осіб. Це можна пояснити такими причинами:

- легше започаткувати власну справу без створення юридичної особи;
- реєстрація підприємств – фізичних осіб потребує меншої кількості документів.

З викладеного вище випливають такі висновки:

1. Рівень тінізації діяльності підприємств по області поступово знижується і у 2003 р. становив 1,16 проти 1,26 у 2001 р.
2. Найкраща ситуація спостерігається в Берегівському районі, де коефіцієнт реальної діяльності був найменшим і поступово знижувався протягом проаналізованого періоду (1,08 у 2000 р., 1,05 у 2001 р., 1,07 у 2002 р., 1,03 у 2003 р.).
3. Різка зміна ситуації відбулася в Хустському (1,05 у 2003 р. проти 1,5 у 2000 р.), Міжгірському (1,16 у 2003 р. проти 1,51 у 2001 р., 1,49 у 2002 р.) та Великобережнзянському районах (1,2 у 2003 р. проти 1,57 у 2002 р.).
4. Поліпшення ситуації з прихованим підприємництвом в окремих районах і по області в цілому може бути пов'язане як з поліпшенням підприємницького середовища, умов здійснення підприємницької діяльності, так і з більш жорсткою роботою контролюючих органів, що виявляють факти прихованого підприємництва і припиняють діяльність тіньових структур.



Коефіцієнт реальної діяльності підприємств – фізичних осіб у розрізі районів Закарпатської області

Район, місто	Кількість зареєстрованих підприємств, осіб					Кількість зареєстрованих підприємств, що сплачують податки, осіб					Коефіцієнт реальної діяльності, К				
	2000	2001	2002	2003		2000	2001	2002	2003		2000	2001	2002	2003	
						2000	2001	2002	2003		2000	2001	2002	2003	
Івано-Франківська	4480	27929	32131	38226	17223	22073	26604	32761	1,23	1,26	1,2	1,16			
Ужгород	2723	7456	8269	8669	3743	4899	6468	7013	1,2	1,52	1,28	1,23			
Мукачеве	726	3000	-	-	2471	2646	-	-	1,1	1,13	-	-			
Берегівський	408	848	1015	1371	671	803	945	1321	1,08	1,05	1,07	1,03			
Великобerezнянськ.	1535	1807	1997	2418	1362	1634	1866	2240	1,4	1,5	1,57	1,2			
Виноградівськ.	411	541	599	650	359	416	488	538	1,13	1,1	1,07	1,08			
Іршавський	1312	1561	1706	2213	1148	1243	1446	1821	1,14	1,3	1,23	1,21			
Міжгірський	701	810	954	1261	526	536	641	1081	1,14	1,26	1,18	1,21			
Мукачівський	667	900	4796	6505	581	862	4412	5151	1,33	1,51	1,49	1,16			
Поречинський	347	465	577	795	252	330	455	721	1,15	1,04	1,09	1,26			
Рахівський	1091	1245	1323	1660	743	1078	1181	1477	1,37	1,41	1,27	1,10			
Свалявський	919	1140	1322	1654	632	830	931	1499	1,48	1,15	1,12	1,12			
Тячівський	2757	2739	3099	3451	2198	2369	2804	3153	1,45	1,37	1,42	1,1			
Ужгородський	1560	2056	2380	2910	1329	1628	1937	2410	1,25	1,15	1,1	1,09			
Хустський	2300	2882	3529	3963	1533	2479	2670	3750	1,17	1,26	1,23	1,2			
									1,5	1,16	1,32	1,05			

1 Статистичний щорічник України за 2002 р. – Держкомстат України, 2004. – 457 с.

2 Малий бізнес на Закарпатті: Статистичний бюлетень за 2004 р. – Закарпатське обласне управління статистики, 2005. – С. 6.

3 Варналій З.С. “Тінізація” малого підприємництва: соціально-економічні аспекти // Банківська справа. – 1997. – № 1. – С. 38-43; Воробйов Е., Тимченко Б. Тіньова економіка в умовах системної кризи // Економіка України. – 1998. – № 8. – С. 43-47; Григорьев В. Экономический климат в “теии” // Бизнес. – 1998. – № 28. – С. 10; Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 38-54.

4 Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – К.: Г-во “Знання”, КОО, 2001. – С. 224-277.

5 Малий бізнес на Закарпатті: Статистичний бюлетень за 2000 р. – Закарпатське обласне управління статистики, 2001. – 67 с.; Малий бізнес на Закарпатті: Статистичний бюлетень за 2001р. – Закарпатське обласне управління статистики, 2002. – 67 с.; Малий бізнес на Закарпатті: Статистичний бюлетень за 2002р. – Закарпатське обласне управління статистики, 2003. – 67 с.

### 3. | РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ

#### 3.1. Типологізація форм і видів індивідуального підприємництва сільського населення

Неокласична школа політичної економії поряд з працею, капіталом і землею в число факторів виробництва включає і підприємницькі здібності. Як показує досвід індустріально-розвинутих країн світу, в сучасних умовах економічного розвитку, що характеризуються гострою конкурентною боротьбою, підприємництво як фактор виробництва набуває особливої ваги. Це зумовлено природою підприємницької діяльності, функціонально спрямованої на вибір і реалізацію такої моделі розвитку економіки, яка забезпечувала б найкращий результат за найменших затрат в умовах обмеженості всіх інших факторів виробництва.

Досвід країн з трансформаційною економікою переконливо доводить, що перехід від централізовано планової економіки, адміністративних методів управління до ринкових, де підприємництво є домінуючою формою господарювання, – процес складний і суперечливий.

Гострота проблеми підсилюється не тільки ментальністю населення, особливо старшого покоління, а й труднощами теоретико-методичного характеру в аналізі підприємництва. В значній частині наукових праць, присвячених зазначеній проблемі, підприємництво ототожнюється переважно з індивідуальною приватною діяльністю. А між тим воно як вид ділової активності, форма

господарювання, управління має місце не тільки в приватному секторі економіки, а й у корпоративному та інших колективних формах господарювання. Не є винятком і державний сектор. У кожному з них підприємництво, поряд із загальними принципами, переїгає суттєві відмінності, обумовлені масштабами виробництва, його галузевою специфікою. Ще більш значними ці відмінності є на рівні регіонів, де за роки реформ суттєвих змін зазнала галузева структура виробництва. Значними є відмінності у темпах реформ та можливостях виходу з кризового стану. На цьому тлі регіоналізація соціально-економічного життя – це не просто прагнення певних територій до самоврядування, а об'єктивна передумова становлення нової системи господарювання, яка відкриває простір для реалізації територіальних факторів розвитку. Поза всяким сумнівом, що розв'язання цього вузла проблем зв'язано з підвищенням соціальної активності населення, яка проявляється у сфері підприємницької і комерційної діяльності. Особливо гострою ця проблема є для регіонів, соціальний профіль яких формує село. Одним з них є Закарпаття, де 66 відсотків населення проживає в сільській місцевості, і основною сферою трудової діяльності їх є сільське господарство.

Радикальні перетворення економічних відносин на селі – становлення інституту приватної власності на засоби виробництва, в тому числі і на землю, реорганізація колгоспів, зміни організаційно-правових форм господарювання, розвиток приватного підприємництва і фермерства – створили реальну основу для ринкових змін в соціально-економічній структурі аграрного сектору. Сьогодні поряд з традиційними з'явилися нові соціальні прошарки і групи – сільські підприємці, самозайняті, акціонери, комерсанти. В їх структурі домінуючу роль займають самозайняті, основною організаційною формою господарювання яких є мале підприємництво, що здійснює суттєвий вплив на соціально-трудоі відносини, змінює характер і зміст праці, стимулює масштабний міжсекторний та міжгалузевий перерозподіл трудових ресурсів і супроводжується появою нових для нас видів і форм нестандартної

зайнятості. Такі зміни знайшли своє відображення і в Законі України "Про зайнятість", де до самозайнятого населення відносяться громадяни, які самостійно забезпечують себе роботою, включаючи підприємців, осіб, зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю, творчою діяльністю, члени кооперативів та члени їх сімей, що беруть участь у виробництві.<sup>1</sup>

Зазначена норма закону, як бачимо, включає широке коло осіб, що відносяться до сфери індивідуального підприємництва. Цим визначено право людини бути власником своєї робочої сили, володіти, розпоряджатися та використовувати її на свій розсуд.

Економічний аналіз самостійно зайнятого населення та типологізація форм і видів трудової діяльності вимагає вивчення складу та чисельності населення, розподілу за статтю, віком, рівнем освіти, галузями виробництва та просторовим розміщенням. Проведення такого аналізу є вкрай важливим, оскільки він дозволяє вивчити демографічну структуру самостійно зайнятих, їх професійно-кваліфікаційні параметри, з'ясувати основні сфери докладання їх праці та просторове розміщення. Прикладний аспект такого дослідження полягає в тому, що на його основі стає можливим розробка регіональної політики щодо формування ефективних механізмів підтримки самозайнятих у пріоритетних галузях виробництва та сприяння їх розвитку в просторовому зрізі, особливо на територіях, де склалася гостра напруга на локальних ринках праці.

Складність проведення зазначеного аналізу зумовлена в першу чергу відсутністю достовірних статистичних даних, вкрай обмеженою кількістю показників, що характеризують діяльність індивідуальних виробників, віднесених згідно з термінологією СНР-93 до некорпоративних підприємств, розмитістю границь між формальною і неформальною зайнятістю, неформальним сектором і економічною неактивністю, неформальним сектором і тіньовою економікою. Заповнення цього вакууму зумовило потребу у проведенні соціологічних обстежень самозайнятих, використанні експертних оцінок, застосуванні макроекономічних розрахунків (порівняння доходів і витрат, динаміки рівня економічної актив-

ності населення, зайнятості і безробіття). Поєднання різних методів дослідження з експертними оцінками підвищує достовірність одержаних результатів і висновків.

Підприємницька діяльність може здійснюватися у двох основних формах: індивідуальній, яка за українським законодавством називається індивідуальною трудовою діяльністю, та у формі кооперації з іншими особами. Об'єктом нашого дослідження є фізичні особи, які самостійно здійснюють виробничу діяльність, що не виключає в разі потреби залучення безкоштовно працюючих членів сімей.

Масштаби самостійної зайнятості характеризує кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності, що показано в табл. 3.1.

Із даних, наведених в табл. 3.1, видно, що чисельність самозайнятих осіб в області станом на 01.01.2004 р. становила 72,4 тис. чоловік (44,2 відсотка від загального числа зайнятих). Органами державної статистики звітність по самостійно зайнятих особах ведеться окремо по населенню, що здійснює свою діяльність у власних господарствах (ОСГ), тобто у сфері сільськогосподарського виробництва, чисельність яких сягнула у 2003 р. 188,8 тис. осіб, або 35,2% від загального числа зайнятих. Зменшення чисельності працюючих у ОСГ у 2003 р. на 40,6 тис. осіб порівняно з 2002 р. частково можна пояснити трансформацією цих господарств у фермерські, кількість яких за аналізований період зросла із 1377 у 2002 р. до 1417 у 2003 р.<sup>2</sup> Решта самозайнятих, або 83,6 тис. чоловік, функціонує в інших галузях економіки. За галузями економіки вони розподілилися таким чином: будівництво – 29,4 тис. чоловік, або 35,2%, оптова та роздрібна торгівля – 16,4 тис. чоловік (19,1%), промисловість – 11,9 тис. чоловік, що становить 14,2%. Значний ріст самозайнятих має місце на транспорті, де чисельність працюючих зросла майже у 9 разів. Швидкими темпами збільшується кількість самостійно зайнятих осіб, що надають різні послуги. Цією діяльністю охоплено 5 тис. чоловік. Ріст числа осіб, що самостійно створюють собі робоче місце, супроводжується залученням у виробничу діяльність безкоштовно працюючих членів сім'ї, кількість яких за аналізований період зросла на 3,8 тис. осіб.

Кількість зайнятого населення Закарпатської області  
за статусами зайнятості та видами економічної діяльності

Таблиця 3.1

(тис. чол.)

	Рік	Всього	Наймані працівники підприємств, установ, організацій	Інші зайняті економічною діяльністю, всього	У тому числі				
					Особи, що працюють за наймом у окремих громадян	Роботодавці	Самозайняті	Безкоштовно працюючі члени сім'ї	Особи, що працюють в господарствах населення
Всього зайнято	2001	537,5	285,5	252,0	28,1	6,1	19,5	0,7	197,6
	2002	584,0	270,0	314,0	40,4	8,4	35,1	0,7	229,4
	2003	616,7	257,1	359,6	70,7	12,0	83,6	4,5	188,8
Сільське господарство мисливство, лісове та рибне господарство	2001	231,4	28,6	202,8	3,8	-	1,4	-	197,6
	2002	265,3	24,3	241,0	5,4	-	6,2	-	229,4
	2003	230,5	18,3	212,2	7,6	-	15,4	-	188,8
Промисловість	2001	79,6	74,5	5,1	1,7	-	3,3	0,1	-
	2002	72,4	63,8	8,6	2,1	0,4	5,8	0,3	-
	2003	80,2	62,9	17,4	3,7	0,7	11,9	1,1	-
Будівництво	2001	31,6	12,8	18,8	10,0	0,6	8,2	-	-
	2002	43,7	12,5	31,2	19,3	0,7	11,0	0,2	-
	2003	74,1	11,1	63,0	32,5	0,8	29,4	0,3	-
Оптова та роздрібна торгівля, готелі та ресторани (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	2001	49,4	26,5	22,9	11,7	5,2	5,4	0,6	-
	2002	51,0	27,1	23,9	11,1	6,8	6,0	-	-
	2003	71,0	22,8	48,2	23,2	8,6	16,4	-	-

Продовження таблиці 3.1

	Рік	Всього	Наймані працівники підприємств, установ, організацій	Інші зайняті економічною діяльністю, всього	У тому числі				
					Особи, що працюють за наймом у окремих громадян	Роботодавці	Самозайняті	Безкоштовно працюючі члени сім'ї	Особи, що працюють в господарствах населення
Транспорт і зв'язок	2001	25,4	23,9	1,5	0,6	0,3	0,6	-	-
	2002	26,3	22,4	3,9	0,2	0,1	3,5	0,1	-
	2003	29,6	21,7	7,9	1,9	0,6	5,1	0,3	-
Фінансова діяльність	2001	3,6	3,3	0,3	-	-	0,3	-	-
	2002	3,6	3,6	-	-	-	-	-	-
	2003	3,7	3,7	-	-	-	-	-	-
Операції з нерухомістю, здавання під найм і послуги юридичним особам	2001	9,2	8,9	0,3	0,3	-	-	-	-
	2002	8,4	8,3	0,1	0,1	-	-	-	-
	2003	9,2	9,0	0,2	0,1	0,1	0,2	-	-
Державне управління	2001	20,2	20,2	-	-	-	-	-	-
	2002	21,2	21,2	-	-	-	-	-	-
	2003	21,8	21,8	-	-	-	-	-	-
Освіта	2001	44,0	44,0	-	-	-	-	-	-
	2002	43,9	43,9	-	-	-	-	-	-
	2003	43,4	43,4	-	-	-	-	-	-
Охорона здоров'я та соціальна допомога	2001	32,6	32,4	0,2	-	-	0,2	-	-
	2002	30,8	30,7	0,1	-	-	0,1	-	-
	2003	30,8	30,6	0,2	-	-	0,2	-	-
Колективні, громадські та особисті послуги	2001	10,5	10,4	0,1	-	-	0,1	-	-
	2002	17,4	12,2	5,2	2,2	0,4	2,5	0,1	-
	2003	22,4	11,9	10,5	4,0	1,2	5,0	0,3	-

Становлення ринкових форм господарювання характеризується інтелектуалізацією самозайнятості. Свідченням цього є ріст числа індивідуальних підприємств, що здійснюють операції з нерухомістю, консультації з охорони здоров'я, надання адвокатських послуг тощо. За аналізований період чисельність осіб, що докладають працю у різних галузях сфери послуг, досягла 43,1 тис. чоловік, тобто їх ріст становив 291,2%. На цьому тлі відбувається зменшення чисельності одноосібних виробників у галузях матеріального виробництва, кількість яких за 2001-2003 рр. зменшилася на 300 чоловік.

Це пояснюється двома факторами. По-перше, в цей процес (зростання самозайнятих у сфері послуг та інтелектуальної праці) включаються особи, які мають високий рівень знань і відповідну кваліфікацію. По-друге, сфера послуг вимагає менших капіталовкладень (включаючи і грошові кошти), ніж ведення підприємницької діяльності у матеріальному виробництві.

Уявлення про масштаби індивідуального підприємництва та його питому вагу в загальній структурі зайнятих дає аналіз за статусом зайнятості (рис. 3.1).

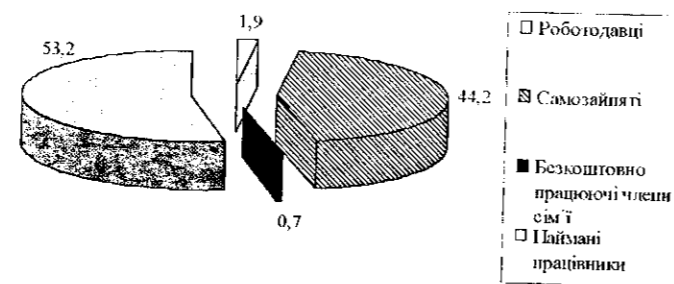


Рис. 3.1. Структура зайнятого населення Закарпатської області за статусами зайнятості в 2003 році, %

Незначний розрив між самозайнятими та найманими працівниками може пояснюватись значним скороченням сфери додання праці у традиційно трудопоглинаючих галузях економіки області, реформуванням колективних сільськогосподарських

підприємств у недержавні господарські структури, згортанням сільської промисловості та припиненням роботи багатьох соціально-культурних закладів, підприємств побуту, особливо в сільській місцевості.

Слід зауважити, що кількість самозайнятих осіб, на нашу думку, є заниженою за рахунок недосконалості статистичної звітності. Це проявляється в тому, що багато осіб, створюючи власне робоче місце, здійснюють найм працівників. Такі особи відносяться відносно до статистичним обліком до роботодавців, тобто випадають в категорії самозайнятих. Прикладом може бути діяльність двох приватних нотаріусів, де один буде працювати самостійно, а інший використовуватиме найману працю. За цих умов склалася така ситуація, що перший відноситься до категорії самозайнятих, а інший – до роботодавців. Необхідно також підкреслити, що статистичними управліннями здійснюється облік не всіх зайнятих в особистих господарствах населення. Об'єктом обліку є лише ті селянські господарства, які більше половини виробленої продукції реалізують на ринку. Проведені соціологічні обстеження самозайнятих у сільській місцевості Закарпатської області, якими було охоплено 330 жителів та 100 підприємців, показали, що лише 14% підприємців реалізує більше половини виробленої продукції, половину і менше – 5% підприємців, а 85% продукції безпосередньо йде на особисте споживання.

Щодо сільського населення, то, як показало опитування, лише 28% реалізують більше половини загального обсягу виробленої продукції, близько половини реалізують 14,4%, менше половини – 18%. Решта продукції йде на задоволення особистих потреб. Із цього можна зробити висновок, що 43,4% особистих селянських господарств мають товарний характер, вони і є об'єктом обліку державної статистики. Решта перебуває за її межами, що в цілому не відображає реальної картини самозайнятості. Крім того, з поля зору органів статистики через об'єктивні причини випадають зайняті у неформальному секторі та нелегально зайняті особи.

Ознака **формальності** самостійної зайнятості є дуже актуальною, оскільки несприятливе економічне середовище функціону-

вання мікробізнесу сприяло тому, що значна частка самозайнятих функціонує в неформальному секторі економіки області. За цією ознакою самозайнятість можна поділити на зареєстровану (це особи, зареєстровані в податкових органах як суб'єкти підприємницької діяльності) та незареєстровану. Сучасний стан ринку праці характеризується тим, що відбувається перерозподіл зайнятих з формальної (організованої) сфери діяльності до нерегламентованих видів самозайнятості, що пояснюється перш за все невідпрацьованістю норм і механізмів законодавства та неефективністю системи чинного законодавства.

Складна ситуація, в якій опинилася економіка області на перехідному етапі, в сукупності із низькою ціною робочої сили сприяли тому, що самозайнятість набула більш значних обсягів у неформальному секторі. Причому спостерігається кореляційний зв'язок між кількістю самозайнятих і розривом між середньою заробітною платою в державному секторі економіки і реальною вартістю споживчого кошика – чим розрив більший, тим більша кількість людей бажають працювати на себе.

Самозайнятість в неформальному секторі економіки включає всі види економічної діяльності громадян, що не приносять державі прибутку у вигляді податків. Слід зазначити, що різноманітну самостійну діяльність у цій сфері не слід змішувати із тіншовою. Це пояснюється насамперед суттю неформального ринку праці, куди належать особи, які пропонують свою працю в господарствах населення, сімейних, комунальних підприємствах, працюють на засадах сусідської і товариської взаємодопомоги. Тобто мова йде про трудові відносини у тих сферах економічної діяльності, які діють за законами ринкової кон'юнктури, формально не заборонені законом (прикладом є самозайняті особи, які здійснюють валютно-фінансові операції, "човниковий" бізнес тощо) і не завдають прямої шкоди населенню. Аналіз самозайнятих у неформальному секторі економіки дозволяє об'єднати їх у три основні групи:

- зайняте населення – особи, що суміщають основну і додаткову роботу у неформальному секторі з метою підвищення рівня життя. За даними облстатуправління, таких самозайнятих осіб в області є 68,4%;

- економічно неактивне населення – пенсіонери, домогосподарки, учні, безкоштовно працюючі члени сім'ї, які здійснюють чисельність самозайнятих осіб (приблизно 11,6%);

- безробітні особи, які, щоб не втратити допомоги по безробіттю, знаходять неофіційні додаткові заробітки.<sup>3</sup>

Отже, в Закарпатській області один з найбільших показників самозайнятих осіб, які є неформально зайнятими, – 14,3% від загального числа зареєстрованої кількості суб'єктів підприємницької діяльності<sup>4</sup>, проте їх кількість за п'ять останніх років зменшилася вдвічі – в 1998 р. їх частка становила 28,6%. Що ж до районів, то тут слід відмітити Берегівський район, де частка самозайнятих осіб, яка функціонувала неформально, була найменшою і постійно скорочувалася протягом аналізованого періоду – 155 осіб (7,6%) у 2000 р. до 50 осіб (3,6%) у 2003 р., причому такий процес відбувався на фоні постійного збільшення загальної кількості осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, – 1726 до 1371 особи, або на 88%. Найскладніша ситуація спостерігається в Ужгородському (14,8% у 2000 р. і 17,2% – у 2003 р.), Мукачівському (з 12,9% до 20,8% відповідно), Іршавському районах (з 12,5 до 17,7 відсотка відповідно). Це пояснюється тим, що початок такої діяльності починається з реєстрації, яка у великих містах пов'язана зі значними транзакційними витратами. На це накладається фактор нелегальних видів діяльності, які властиві прикордонним районам та містам області.

Наступною характерною ознакою самозайнятості є легальність її окремих видів, внаслідок чого самозайняті особи здійснюють легальну або нелегальну трудову діяльність.

Легальні види самозайнятості – це законодавчо встановлені і легальноприйнятні види діяльності у суспільстві. До нелегального сектора відносяться заборонені законом види діяльності, які повністю нехтують громадські принципи правозаконності й порядку і переслідують мету швидкого збагачення. Дослідження цієї проблеми показує на значний взаємозв'язок між нелегальною і неформальною зайнятістю. Це підтверджується тим, що велика частка неформально зайнятих осіб займається нелегальними

видами діяльності ("човникові" підприємці, особи, які здійснюють обмін валют без дозволу і постійного місця роботи, деякі види торгівлі тощо), а всі особи, які нелегально займаються підприємництвом, здійснюють її неформально. Перелік видів нелегальної самозайнятості може змінюватись залежно від змін у законодавстві: заборонені види переходять до нелегальної (кримінальної) зайнятості, а ті, що раніше були заборонені і одержали дозвіл, – з нелегальної до неформальної.<sup>5</sup> За офіційною статистикою, самозайняті утворюють основну частку зайнятих у нелегальному секторі економіки (48,19%), і для основної маси опитаних самозайнятість у нелегальному секторі економіки є додатковою роботою (понад 89%).<sup>6</sup>

За способом залучення робочої сили можна виділити самозайнятих осіб, які працюють одноосібно, і тих, котрі залучають членів родин, сімей тощо, що працюють на них на безоплатній основі, або тимчасово залучають робочу силу.

Так, згідно з матеріалами ДПА в Закарпатській області, кількість безкоштовно працюючих членів сімей за період з 2001 по 2003 рр. практично не змінилась – з 0,7 до 0,8 тис. осіб відповідно, проте кількість осіб, які займалися індивідуальною підприємницькою діяльністю і тимчасово використовували найману працю, зросла з 10,7 тис. чоловік у 2001 р. до 22,0 тис. чоловік у 2003 р., враховуючи і зайнятих в особистих селянських господарствах. Відмічена тенденція відбувається на фоні скорочення загальної чисельності працівників підприємств, установ і організацій з 313,6 тис. осіб у 2001 р. до 307,1 тис. осіб у 2003 р. Найбільша частка таких самозайнятих спостерігається у містах Ужгороді і Мукачеві, де відповідно функціонує 23,7 та 13,2 відсотка одноосібних підприємств, у Тячівському (12%), Ужгородському (11,3%) та Хустському (10,2%) районах.

Щодо джерел формування стартового капіталу, то в більшості випадків були використані власні заощадження підприємців. Так, за даними соціологічних обстежень, відсоток осіб, які при створенні робочого місця використали власні заощаджені кошти, становила 76,5%, в тому числі 27,5% – скористались допомогою

родичів, і лише незначна частина змушена була звернутись до банківських та небанківських установ (кредитних спілок, у центри зайнятості, які надають кредити безробітним у вигляді одноразової виплати допомоги по безробіттю, лізингові компанії тощо) з метою отримати кредит (9,2%). Це пояснюється недосконалістю банківської системи, що проявляється у різних можливостях доступу позичальників до кредитних ресурсів, існуванні високих процентних ставок, що не стимулює розвиток приватного підприємництва. В 2003 р. ця структура дещо змінилася (67%, 24% та 13% відповідно), однак на характер створення індивідуального підприємства зміна суттєво не вплинула. Хоча слід сказати, що зростання кількості осіб, які скористались кредитом, можна пов'язати з введенням в дію такої форми кредитування, як мікрокредитування юридичних та фізичних осіб.

Розглядаючи самостійну зайнятість, не можна оминати таку її сторону, як статеву-вікову структуру (рис. 3.2).

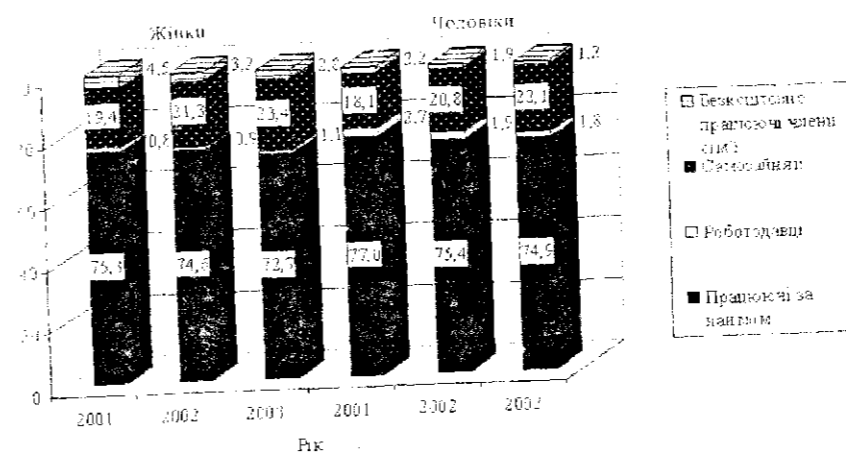


Рис. 3.2. Зайняте населення Закарпатської області за статусами зайнятості та статтю

Дані рис. 3.2 показують, що ядро самозайнятих становлять жінки (51,4% у 2003 р.), у структурі безкоштовно працюючих членів

родин їх питомо вага сягає 62,7%. З цього можна зробити висновок, що при високому рівні безробіття, особливо у сільській місцевості, інтенсивній міграції населення за межі країни, переважно чоловіків, та високому навантаженні з боку незайнятого населення на одне вільне робоче місце жінки для того, щоб забезпечити себе робочим місцем, повинні були самостійно його створювати, або допомагати у підприємницькій діяльності своїм родичам, не отримуючи ніякої оплати за вкладену працю. Саме це і спонукало до того, що переважна кількість особистих селянських господарств, особливо в гірських населених пунктах, заснована жінками, які не мали постійного місця роботи або не були цюю вдоволені.

Щодо вікової структури, то тут слід відмітити, що, на думку багатьох вчених, існує кореляційна залежність між віком, освітою і самостійною зайнятістю. На нашу думку, заслуговує на увагу висновок про те, що люди більш молодого та середнього віку з вищою або середньою спеціальною освітою, як правило, формують прошарок роботодавців, а особи старшого віку з неовною або середньою освітою входять до складу самозайнятих (особливо в особистих селянських господарствах).<sup>8</sup>

Так, за результатами проведених досліджень, найбільш активною категорією населення у створенні для себе робочого місця є молодь віком до 20 років, серед яких переважають, як правило, особи з незакінченою вищою освітою. У наступній віковій групі, 20 – 24 роки, активність щодо створення робочого місця для себе децю знижується, що можна пояснити набуттям досвіду тими молодими людьми, які отримали вищу освіту, що потім у наступній віковій групі приводить до певного зростання активності у підприємництві. Після 30-ти років спостерігається поступовий спад активності як у підприємстві, так і самозайнятості, повільно затухаючи до 60 – 70 років.<sup>9</sup>

Для практики регулювання трудозайнятості вкрай важливе значення має просторовий аналіз самозайнятості (рис. 3.3).

Дані рис. 3.3 показують, що саме в сільській місцевості спостерігається більша частка самозайнятих порівняно з їх кількістю у містах. Розрив між самозайнятими в сільській і міській місцевостях

має тенденцію до скорочення – в 2001 р. в сільській місцевості було майже в чотири рази більше самозайнятих, ніж у містах, а в 2003 р. цей показник зменшився до 2,3 раза. Це пояснюється насамперед тим, що організувати ОСГ, або ж фермерське господарство, вигідніше в сільській місцевості, ніж у містах, що пов'язано з достатньою ресурсною базою для здійснення цього виду діяльності. Плюс до всього в сільській місцевості (особливо це стосується гірських населених пунктів та територій СЕЗ) існує ряд пільг у сплаті певних платежів до бюджету, потрібні менші витрати часу та грошей при реєстрації.

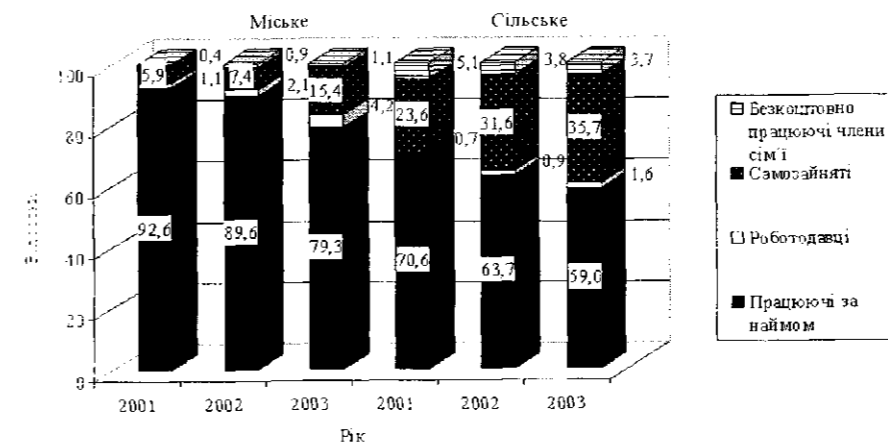


Рис. 3.3. Зайняте населення Закарпатської області за статусами зайнятості та місцем проживання у 2001 – 2003 роках

Просторовий аналіз самозайнятості показує на певні диспропорції в розподілі самозайнятих осіб між містом і селом, особливо між гірськими, передгірними та низинними районами області, також окремими галузями суспільного виробництва. Внаслідок цього виникає об'єктивна необхідність у здійсненні аналізу самостійно зайнятого населення області у розрізі районів і міст (табл. 3.2).

Дані табл. 3.2 показують, що найбільша питома вага самозайнятих зосереджена в місті Ужгороді, де переважають



Таблиця 3.2  
Кількість самостійно зайнятих у розрізі районів та галузей суспільного виробництва  
Закарпатської області у 2003 році, осіб

	Іпо області	м. Ужгород	Берлєвський	Великобрезнянський	Виноградівський	Коловецький	Іршавський	Міжгірський	Мукачівський	Перечинський	Рахівський	Свалявський	Тячівський	Ужгородський	Хустський
<b>Всього зайнято</b>	83640	19884	2916	1718	2811	983	3817	2242	12545	2733	3509	2218	7217	9233	11814
Сільське господарство, мисливство, лісове та рибне господарство (без ОСГ)	15605	5385	147	440	110	37	37	147	2045	1248	404	36	367	2459	2743
Промисловість	11914	1457	462	217	259	91	987	641	1274	249	784	343	2171	1271	1708
Будівництво	29388	6643	1134	605	832	151	1122	682	5206	688	1285	683	2268	3326	4763
Оптова та роздрібна торгівля, готелі та ресторани (включаючи торгівлю транспортними засобами та послуги з їх ремонту)	16414	3263	754	297	1377	356	938	434	2778	376	685	765	1618	1092	1681
Транспорт і зв'язок	5119	1639	145	28	118	284	395	165	315	78	141	143	455	604	609
Охорона здоров'я	216	73	20	-	2	-	14	4	35	-	5	11	21	16	15
Коллективні, громадські та особисті послуги	4984	1424	254	131	113	64	324	169	892	94	205	237	317	465	295

індивідуальні підприємці, сферою діяльності яких є: будівництво – 33,4%, оптова та роздрібна торгівля – 16,4%. Це пояснюється високою концентрацією в обласному центрі вуличної торгівлі, розширенням масштабів будівництва, що створює підґрунтя для розвитку індивідуального підприємництва. Слід також звернути увагу на високу частку самозайнятих у сільському, лісовому, рибному господарствах та мисливстві, що пояснюється двома чинниками. По-перше, в ці галузі нами не були включені самозайняті особи, які здійснювали підприємницьку діяльність в особистих селянських господарствах, що зосереджені переважно в сільській місцевості. По-друге, багато самостійно зайнятих осіб у цих галузях зареєстровані і проживають у місті, проте власну діяльність здійснюють за його межами, наприклад на присадибних ділянках, дачах тощо. Дещо менша кількість самозайнятих спостерігається у Мукачівському, Хустському та Ужгородському районах. На ці райони разом з м. Ужгород припадає 53 476 самозайнятих осіб, що становить 63,9% від усіх самозайнятих по області.

Найменша ж кількість самозайнятих спостерігається у Воловецькому районі – 4,9% від загальної кількості цієї категорії в області, а в розрізі галузей економіки найбільша їх кількість у цьому гірському районі зосереджена в оптовій і роздрібній торгівлі, готельному та ресторанному бізнесі (36,2%), транспорті (28,9%). Тобто структура самозайнятості в гірському районі відрізняється від такої структури в м. Ужгороді та інших низинних і передгірних районах. Отже, як засвідчують дані таблиці, в цьому районі більшість самозайнятих зосереджена у сфері послуг, а не в матеріальному виробництві.

Ситуація на локальних ринках гірської зони ускладнюється тим, що тут практично відсутня самостійна зайнятість у сфері інтелектуальної праці. Так, наприклад, в сільських населених пунктах, що мають статус гірських, немає жодного приватного медичного закладу, приватних нотаріальних контор, консалтингових фірм, бізнес-центрів, що надавали б сільському населенню необхідні послуги. Дані таблиці 3.2 вказують на значну диспропорцію між самозайнятими особами в гірській, низинній та передгірній

місцевості. Так, в Ужгородському, Мукачівському, Берегівському, Виноградівському районах та в м. Ужгороді, які є низинними, зосереджена найбільша питома вага самозайнятих – 56,7% від загальної їх кількості в області. В основному вони зайняті на будівництві, виробничій діяльності та торгівлі. У передгірних районах – Іршавському, Тячівському і Хустському – спостерігається деяке зниження активності самостійної діяльності (22 848 осіб, або 27,3%), що відбувається за рахунок скорочення частки самозайнятих у сільському та лісовому господарствах, мисливстві та рибальстві, а інші галузі знаходяться на рівні середньообласного показника. В решті шести районів області, що мають статус гірських, функціонує лише 16% самозайнятих, або 13 403 особи.

Проведений аналіз самостійно зайнятого населення Закарпатської області неповною мірою розкриває специфіку його діяльності в тому чи іншому районі, адже кожен з них має різну чисельність населення, різний рівень зайнятості, а відповідно і безробіття, різний природно-ресурсний потенціал тощо. Тобто зазначений аналіз є кількісною характеристикою самозайнятості. На його основі нами здійснено групування міст і районів області за часткою самозайнятих у структурі всього зайнятого населення. Такий аналіз є вкрай необхідним, оскільки в економічній літературі йде жвава дискусія відносно того, “що існує оптимальний рівень самостійної зайнятості населення, який потрібно витримувати”.<sup>10</sup> На думку окремих авторів, оптимальним показником рівня самозайнятості виступає “частка зайнятих цією трудовою діяльністю в окремо взятій галузі”.<sup>11</sup> Проте вважати цей показник оптимальним, на нашу думку, є несправедливим, адже він відображає лише кількісні параметри в окремо взятій галузі й ігнорує якісні показники їх роботи, тобто ефективність господарювання.

Показник рівня самостійної зайнятості у загальній чисельності працюючих можна розрахувати за формулою:

$$Ч_{СІ} = \frac{K_{СІ} + K_{ОСГІ}}{K_{ЗІ}} \cdot 100\% \quad (3.1)$$

де  $Ч_{СІ}$  – частка самостійно зайнятих осіб і-го району;

$K_{СІ}$  – кількість самостійно зайнятих осіб і-го району;

$K_{ОСГІ}$  – кількість осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах і-го району;

$K_{ЗІ}$  – кількість зайнятих у всіх галузях суспільного виробництва і-го району.

Розрахунки показника ЧС проводяться на основі щорічного балансу трудових ресурсів Державного комітету статистики України. Він береться за основу при здійсненні групування адміністративно-територіальних одиниць.

На основі запропонованого підходу нами здійснено групування за часткою самостійно зайнятих осіб у структурі всього зайнятого населення (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Групування районів і міст Закарпатської області за часткою самостійно зайнятого населення у структурі зайнятості, %

Групи районів	Середній показник по групі	Кількість районів, одиниць	Район, місто
Перша – до 34,0	28,7	3	м. Ужгород Мукачівський Свалявський
Друга – 34,1 -50,0	45,5	4	Великобerezнятський Виноградівський Воловецький Ужгородський
Третя – понад 50,1	57,1	7	Берегівський Іршавський Міжгірський Перечинський Рахівський Тячівський Хустський
В середньому по області	44,1	-	-

Групування міст і районів області за показником питомої ваги одноосібних підприємств у загальній чисельності працюючих дозволило виявити три групи – з низьким, середнім і високим рівнем зайнятості.

Першу групу з низьким рівнем самостійної зайнятості сформували м. Ужгород, Мукачівський та Свалявський райони, де частка зайнятих індивідуальним підприємництвом становить 28,7%. Для цієї групи характерною є діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі та послуг. Значний вплив, за винятком Свалявського району, на трудові відносини в цій групі здійснює висока концентрація промислових підприємств, що супроводжується використанням найманої праці.

До другої групи районів з середнім рівнем самозайнятості (34,1-50,0%) входять чотири райони – Великоберезнянський, Воловецький, Виноградівський, Ужгородський. Вона характеризується змішаним (аграрний та промислово-аграрний) типом економіки. Основною сферою докладання праці самозайнятих тут є ОСГ, будівництво, торгівля. Можна сказати, що в цій групі розвиток індивідуального підприємництва є вимушеним, оскільки середній рівень безробіття у зазначених районах є найвищим – 7,5 відсотка. Згортання діяльності промислових підприємств, звуження меж застосування праці у галузях соціальної інфраструктури на селі призвели до того, що на одну вакантну посаду тут претендує 18 чоловік із числа незайнятого населення.

До третьої групи відносяться райони з високим рівнем самозайнятості, який становить 57,1 відсотка. В 7 районах, віднесених до цієї групи, у сфері самозайнятості працює 120,1 тис. чоловік, або 52,1% від загального числа зайнятих в різних галузях сільської економіки. Абсолютна більшість районів третьої групи відноситься до категорії депресивних. Показник рівня безробіття тут дещо нижчий, ніж у другій групі, і становить 5,7%, однак навантаження на одне вільне робоче місце – 26 чоловік. З цього можна зробити висновок, що характер безробіття в цій локальній групі носить циклічний характер, а самостійна зайнятість для значного числа економічно активного населення – єдине джерело існування.

Проведений аналіз дозволив виявити три рівні розвитку самостійної зайнятості економічно активного населення, однак не менш важливе значення для практики регулювання має аналіз розвитку одноосібних форм підприємництва в розрізі природно-

економічних зон області, оскільки тут наявна значна субрегіональна диференціація в рівні зайнятості. Врахування цього факту повинно лягти в основу розробки політики підтримки мікробізнесу в кожній таксономічній одиниці, що значно підвищило б явність і ефективність територіальних програм і дозволило б врахувати специфіку трудового потенціалу кожного населеного пункту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4  
Чисельність самостійно зайнятого населення у низинній природно-економічній зоні Закарпатської області, осіб

Галузь	м. Ужгород	Район			
		Берегівський	Виноградівський	Мукачівський	Ужгородський
Всього	24415	13866	28110	33502	19563
Сільське, лісове та рибне господарство, мисливство	5385	147	110	2045	2459
Особисті селянські господарства	4531	10950	25299	20957	10384
Промисловість	1457	462	259	1274	1217
Будівництво	6643	1134	832	5206	3326
Оптова торгівля	3263	754	1377	2778	1092
Транспорт і зв'язок	1639	145	118	315	604
Охорона здоров'я	73	20	2	35	16
Коллективні, громадські та особисті послуги	1424	254	113	892	465

З таблиці 3.4 можна зробити висновок, що в низинних районах Закарпатської області спостерігається найбільш розгалужена

сфера докладання праці для самостійно зайнятих осіб. Найбільша частка самостійно зайнятого населення в цих районах зосереджена в сфері нематеріального виробництва – 27,2%. Значна кількість індивідуальних підприємств функціонує в інтелектуальній сфері – нотаріальні, лікарські, юридичні, бухгалтерські та інші види послуг, чисельність яких становить близько 58% від загальнообласного показника. Збільшується число самозайнятих, що здійснюють транспортні перевезення. Вони функціонують в усіх районах області, однак у низинних, а саме в Ужгородському і Мукачівському, спостерігається найбільша частка таксистів, водіїв маршрутних таксі, власників мікроавтобусів, які займаються пасажирськими і вантажними перевезеннями як у межах області, країни, так і за її межами. Особливо велика їх кількість в містах Ужгород і Мукачево – 73,9%.<sup>12</sup> Операції з нерухомістю також дедалі більше розширюють індивідуальну підприємницьку діяльність. Серед галузей сільського господарства в цій природно-економічній зоні одноосібне підприємництво зосереджено переважно у сфері тваринництва. Трохи менша частка зайнятих у рослинництві в Березівському та Виноградівському районах. Поступово проникає самозайнятість і у сферу рекреації, рибальства, мисливства тощо.

Домінуючою сферою діяльності самостійно зайнятих у передгірній природно-економічній зоні області (табл. 3.5) є особисті селянські господарства, де зайнято 84205 осіб, або 44,6% від їх загального числа по області. Сучасний стан цих господарств характеризується поповненням їх власності за рахунок земельних ділянок. Цьому значною мірою сприяв декрет Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 року “Про приватизацію земельних ділянок”, яким, зокрема, визначено умови, строки та порядок передачі земельних ділянок у власність громадян для ведення ОПГ. Зміни, які відбулися в аграрній політиці, суттєво вплинули на поглиблення спеціалізації виробництва та розширення асортименту продукції, що виробляється одноосібними підприємцями. Підтвердженням цього є спеціалізація значної частини самозайнятих на обробці деревини, виготовленні комплектуючих до меблів, столярних виробів у Тячівському та Іршавському районах. Майже

кожен третій індивідуальний підприємець тут спеціалізується на деревообробці, а 61% – на виробництві меблів та комплектуючих деталей до них і виготовленні столярних виробів. В Хустському районі, а саме в с. Іза, для 80% жителів основним видом діяльності є возоплетіння, асортимент виробів якого постійно розширюється. В Іршавському районі, особливо в таких селах, як Сільце, Заріччя, основною сферою діяльності є вирощування ранніх овочів. Із цього стає очевидним, що в передгірній природно-економічній зоні має місце гнучке поєднання діяльності самозайнятих у різних сферах економічної діяльності, що зорієнтовані на глибоку переробку місцевих ресурсів, і відродження традиційних ремесел, врахування природно-кліматичних умов та історичних трудових традицій, властивих кожній території.

Таблиця 3.5  
Чисельність самостійно зайнятого населення у передгірній природно-економічній зоні Закарпатської області, осіб

Галузь	Район		
	Іршавський	Тячівський	Хустський
<b>Всього</b>	<b>32449</b>	<b>31383</b>	<b>42211</b>
Сільське, лісове та рибне господарство, мисливство	37	367	2743
Особисті селянські господарства	29642	24166	30397
Промисловість	987	2171	1708
Будівництво	112	2268	4763
Будівництво	938	1618	1681
Оптова торгівля	395	455	609
Транспорт і зв'язок	14	21	15
Охорона здоров'я	14	21	15
Колективні, громадські та особисті послуги	324	317	295

Таблиця 3.6  
Чисельність самостійно зайнятого населення у гірській природно-економічній зоні Закарпатської області, осіб

Галузь	Район					
	Великоберезнянський	Воловецький	Міжгірський	Перечинський	Рахівський	Святоваський
<b>Всього</b>	<b>4172</b>	<b>2100</b>	<b>16213</b>	<b>5376</b>	<b>12194</b>	<b>5805</b>
Сільське, лісове та рибне господарство, мисливство	440	37	147	1248	404	36
Особисті селянські господарства	2454	1117	13971	2643	8685	3587
Промисловість	217	91	641	249	784	343
Будівництво	605	151	682	688	1285	683
Оптова торгівля	297	356	434	376	685	765
Транспорт і зв'язок	28	284	165	78	141	143
Охорона здоров'я	-	-	4	-	5	11
Колективні, громадські та особисті послуги	131	64	169	94	205	237

Особливістю районів, віднесених до гірської природно-економічної зони, є складна ситуація на локальних ринках праці внаслідок суттєвого розриву між попитом на працю та її пропозицією. Деіндустріалізація виробництва, помилки, допущені в процесі реформування колієспів, зумовили значні масштаби безробіття в окремих населених пунктах, що мають всі ознаки депресивності. Заради об'єктивності слід підкреслити, що і в минулі часи гірські райони внаслідок ірраціонального розміщення виробництва суттєво відставали за своїм рівнем розвитку від низинних та передгірних. Економічна криза лише загострила проблему, а самозайнятість тут стала чи не єдиним засобом виживання для гірських жителів. Основною сферою докладання праці самозайнятих, зважаючи на природно-економічні умови, як видно з таблиці

3.6. є особисті селянські господарства, де зайнято 32457 чоловік, або 17,2% від загального числа осіб, що самі створюють собі робоче місце у цій галузі.

Позитивним моментом є те, що одноосібне підприємництво в цих районах вийшло за межі домашніх господарств і проникло практично в усі галузі господарської діяльності. Самозайнятість стала важливою формою адаптації сільського населення до ринкових відносин більш ніж для 45860 осіб, 13403 з яких функціонує в галузях економіки, в тому числі у промисловості 2325 (5,1%), будівництві – 4094 (8,9%), оптовій та роздрібній торгівлі, готельно-ресторанному господарстві – 2913 (6,4%), сфері послуг – 900 (2,0%), транспорті і зв'язку – 839 чоловік (1,8%). Інтенсивний розвиток індивідуального підприємництва, як свідчать наведені дані, з одного боку, поглиблює спеціалізацію виробництва, наповнення внутрірегіонального товарного ринку, розширення асортименту товарів і послуг, а з другого – спростовує тезу про психологічну неготовність сільського населення до ринкових відносин і надто велику його залежність від опіки держави.

Узагальнюючи викладене вище, доцільно визначити спеціалізацію самостійно зайнятих осіб по районах області, що представлено на рис. 3.4.

Отже, можна стверджувати, що самостійна зайнятість стала реальністю для значної частини економічно активного населення. Більше того, окрім зайнятих в особистих селянських господарствах, які через об'єктивні і суб'єктивні причини становлять основну питому вагу у структурі самозайнятих осіб, вона проникла та інтенсивно розвивається в інших галузях економіки області та інтелектуальній сфері діяльності. Завдяки підприємницькій ініціативі значною мірою знято соціальну напругу на локальних ринках праці, люди одержали реальну можливість отримувати доходи. Проведений територіально-галузевий аналіз розвитку самозайнятості показав, що:

- пріоритетною сферою індивідуальної трудової діяльності в області є особисті господарства населення;

- намітилася тенденція до зростання рівня самозайнятих у сфері матеріального виробництва та послуг, поступового її проникнення у сферу інтелектуальної праці;

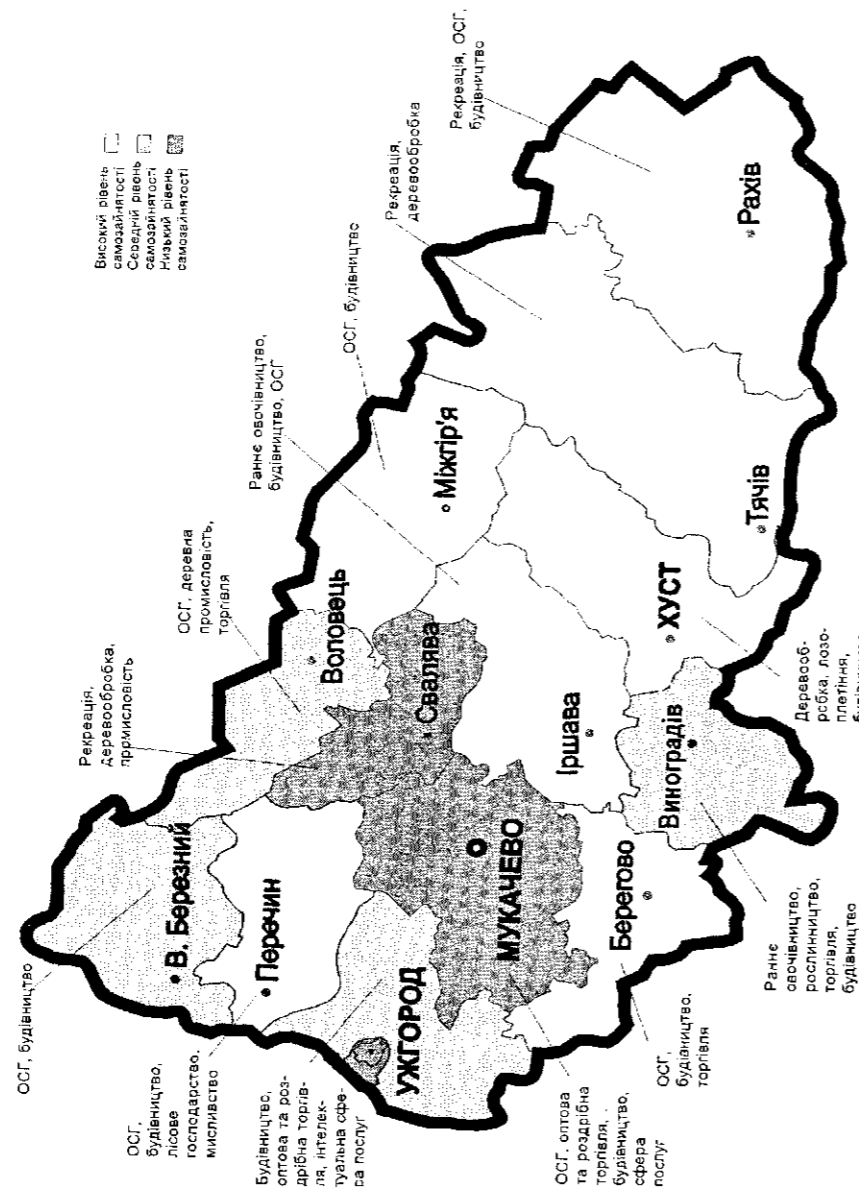


Рис. 3.4. Спеціалізація самостійно зайнятих осіб по районах Закарпатської області

- існує певна диференціація між трьома типологічними групами районів за середнім показником рівня підприємницької активності: території з високим, середнім та низьким рівнем, що вимагає диференційованого підходу з боку органів державного управління в реалізації політики підтримки мікропідприємництва;

- існує різнонаправленість самостійно зайнятих осіб відповідно до сфери їх діяльності в гірських, низовинних та передгірних районах. Так, найбільш широка сфера докладання праці для самостійно зайнятих існує в м. Ужгороді та м. Мукачеві, окремих низинних районах;

- можливості застосування праці цієї категорії населення в гірських населених пунктах обмежені.

### 3.2. Індивідуалізація форм трудової діяльності сільського населення: економічна ефективність та перспективи розвитку

На основі просторової типологізації форм та видів самостійної зайнятості, її галузевої структури стає можливим аналіз економічної ефективності діяльності самозайнятих. Враховуючи те, що основну частину індивідуальних підприємців становить сільське населення, а головною організаційно-господарською формою їх діяльності є особисті господарства, саме останні вибрані в якості об'єкта вивчення. До того ж, більшість з них давно перестали бути підсобними, гобто другорядними, а трансформувалися в основну організаційну форму трудової діяльності для значної частини сільських жителів. Внаслідок цього такі мікробізнесові структури необхідно розглядати в якості особистих селянських господарств (ОСГ), або господарств населення. Домінантною їх ознакою є низький рівень механізації трудових процесів, висока питома вага використання ручної праці, що не потребує високої кваліфікації, сезонний характер роботи, відсутність регламентованого режиму робочого часу.

Перш ніж провести аналіз економічної ефективності діяльності ОСГ, слід підкреслити, що за останній період значно зросли

розміри приватних земельних ділянок в особистих господарствах населення. Так, якщо в 1990 р. земельна площа особистих селянських господарств населення Закарпаття становила 62,7 тис. га, то в 2003 р. вона зросла до 353,6 тис. га. При цьому слід зазначити, що в області істотно змінилось співвідношення площі сільськогосподарських угідь на користь господарств населення, частка яких становила на початок 2004 р. 73,9%. Характерною особливістю земель області є лісистість та невисокий відсоток площ, придатних для сільськогосподарського виробництва, у тому числі найменша в країні площа орних земель. Саме цим можна пояснити, що при найбільшій частці ОСГ у структурі зайнятих у сільському господарстві спостерігається одна з найменших часток розмірів присадибних ділянок громадян. Середній розмір присадибної ділянки, наданої громадянам у власність, постійне чи тимчасове користування, становить 0,24 га, а ОСГ громадян – 0,42 га.<sup>13</sup>

Власники господарств самостійно планують напрям своєї діяльності, визначають структуру виробництва, виходячи з підприємницького інтересу, умов господарювання та кон'юнктури ринку. За досліджуваний період суттєві зміни відбулися в структурі посівних площ. Насамперед слід врахувати те, що посівна площа Закарпатської області у господарствах всіх категорій зменшилася за період з 1990 р. по 2003 р. на 1,9%. Однак, незважаючи на це, ступінь освоєності території і розораності є найнижчими за середньоукраїнські показники і становить 37,4 та 42,0 відсотка, при 69,2 і 53,8 по Україні. З іншого боку, частка зернових культур в загальній посівній площі зросла на 32,4%, причому якщо в 1990 р. основу посівних площ становили кормові культури (51,3%), у 2003 р. зернові стали основним видом сільськогосподарських посівних культур – 42,6% у структурі загальних посівних площ. За аналізований період на 61,0% зросла частка картоплі та овочевих культур у загальній посівній площі, водночас відбулося скорочення частки технічних та кормових культур відповідно на 54,3% та 60,8 відсотка. Причому, якщо скорочення кормових культур спостерігалось по всіх видах культур без виключення, то скорочення технічних відбулося за рахунок скорочення посіву

посіву на 94,7% (1,8 тис. га) при одночасному зростанні посівних площ соняшника на 1,4 тис. га (або на 170%).<sup>14</sup>

Територіальні особливості структури посівних площ у господарствах населення визначаються перш за все їх розташуванням відносно великих міст області. У приміських населених пунктах більше порівняно з середньообласним показником виробляється картоплі та овочевих культур. У більш віддалених від ринків збуту продукції місцях зростає частка зернових і кормових культур. Також не слід забувати про природні, кліматичні та географічні особливості нашого краю, наслідком яких є спеціалізація гірських господарств на відгодівлі тварин, а в низинних та передгірних районах більш розвинутим є рослинництво та раннє овочівництво, про що мова йшла вище.

Розширення земельних ділянок особистих господарств населення сприяло також збільшенню поголів'я худоби і птиці на їх подвір'ї. У 2003 р. порівняно з 1990 р. поголів'я великої рогатої худоби в особистих господарствах населення області зросло на 42,7% (або на 55 тис. голів), в тому числі корів – на 53,8 тис. голів (65,3%), овець та кіз – 38,5 тис. голів (53,6%) та птиці – на 778,9 тис. голів, або на 26,5 відсотка. Разом з тим за аналізований період часу поголів'я свиней скоротилося на 19,1 тис. голів, або на 7,1 відсотка.<sup>15</sup> За аналізований період часу змінилася і частка ОСГ у загальній структурі поголів'я продуктивної худоби та птиці: частка великої рогатої худоби, вирощеної в господарствах населення, зросла з 36,6 до 94,4 відсотка від загальної їх кількості по області, в тому числі частка корів зросла з 58,2 до 97,1 відсотка, птиці – з 60,8 до 99,1 відсотка, свиней – з 77,9 до 95,2, овець та кіз – з 26,7 до 94,5 відсотка відповідно. Як засвідчують наведені цифри, основна питома вага поголів'я продуктивної худоби та птиці зосереджена, насамперед, в особистих господарствах населення від 94,4 відсотка до 99,1% від загальної кількості того чи іншого виду тварин.

Економічну ефективність особистих селянських господарств населення характеризує такий важливий показник, як обсяги виробництва продукції сільського господарства (табл. 3.7).

Таблиця 3.7  
Виробництво сільськогосподарської продукції в господарствах населення Закарпатської області

Показник	1990	1995	2000	2001	2002	2003	Питома вага ОСГ у загальному виробництві продукції	
							1990	2003
Валова продукція сільськогосподарства у порівняльних цінах 2000 р., млн. грн.	865,5	1048,1	1148,1	1256,3	1289,0	1350,8	55,0	94,7
у тому числі: продукція рослинництва	386,2	476,4	537,0	567,5	596,9	646,8	51,8	91,9
продукція тваринництва	479,3	571,7	611,8	688,8	692,1	704,0	57,8	97,5
Зернові та зернобобові культури, тис. т	6,7	15,9	24,9	50,6	69,0	72,9	2,9	59,0
Кукурудза, тис. т	22,1	56,3	89,2	111,2	110,9	135,7	31,0	91,4
Соняшник, тис. т	0,6	1,3	0,6	0,8	1,1	1,5	42,9	65,2
Картопля, тис. т	205,8	319,1	469,3	458,4	516,3	508,9	61,0	97,5
Овочі, тис. т	38,8	109,1	120,1	181,4	188,8	201,2	30,2	96,5
М'ясо (у забійній вазі), тис. т	33,3	41,3	42,2	43,8	45,6	46,6	49,9	95,9
Молоко, тис. т	197,4	306,2	343,4	359,0	376,0	384,5	52,6	97,9
Яйця, млн. шт.	196,2	193,0	228,1	258,8	281,8	292,2	70,6	99,8
Вовна, т	134	166	164	160	164	170	20,2	91,9

Аналіз даних таблиці 3.7 показує, що за аналізований період обсяг виробництва валової продукції сільськогосподарства в ОСГ населення зріс на 56,1%, в тому числі за рахунок продукції рослинництва – на 67,5%, продукції тваринництва – на 46,9%. Особливо високими темпами зросло виробництво зерна – на 929,9%, кукурудзи – на 401,8%, овочів – на 386,6% та картоплі – 150,9%.

За цей же період значно зросла питома вага ОСГ в загальному виробництві сільськогосподарської продукції. Так, якщо у 1990 р. вони виробляли 55,0% валової продукції сільського господарства, то у 2003 р. – 94,7 відсотка. Особливо значна роль особистих селянських господарств, як видно з даних за 2003 р., у виробництві м'яса – 99,8%, молока – 97,9, картоплі – 97,5, овочів – 96,5% від загального виробництва відповідних видів продукції в області. Разом з тим у 2003 р. не було жодного району області, окрім Рахівського, де яйця б виробляли сільськогосподарські виробники, а не господарства населення; у Перечинському та Великоберезнянському районах не було сільгоспдприємств по виробництву вовни, хоч в районах вона і вироблялась, але лише ОСГ; в м. Ужгороді все м'ясо вироблялося винятково у господарствах населення, аналогічно як і молоко у Воловецькому районі (табл. 3.8).

Дані таблиці 3.8 показують, що гірські райони Закарпатської області спеціалізуються в основному на виробництві продукції тваринництва, поряд з яким культивується рослинництво, однак його частка у валовому зборі є незначною. Так, в цих районах у господарствах населення не було вирощено жодного центнера соняшника, частка вирощених тут зернових і кукурудзи становила в аналізованому році всього 2,6%, овочів – 5,4%. Виробництво картоплі в цій природно-економічній зоні становило 27,0%, що пояснюється невибагливістю культури.

Важлива роль належить домашнім господарствам у виробництві продукції тваринництва – 93,6%. Саме на ці райони припадає основне поголів'я великої рогатої худоби, особливо це стосується корів (33%), овець та кіз (46,9%). Що ж стосується вовни, то в цих районах, як і в передгірних, виробляється її основна частка – відповідно 48,6% та 48,8 відсотка. Господарства гірських районів виробляють практично таку ж кількість молока, як і передгірних та низинних (30,6 відсотка). Найбільш успішними у галузі тваринництва серед гірських регіонів є Міжгірський, Рахівський і Свалявський.

В районах передгірної зони частка господарств населення, які функціонують у галузі тваринництва, практично однакова з часткою селянських господарств у галузі рослинництва. Основна частина



Таблиця 3.8  
Виробництво сільськогосподарської продукції в господарствах населення в розрізі районів Закарпатської області в 2003 році

	Зернові (включаючи кукурудзу), ц	Соняшник, ц	Картопля, ц	Овочі, ц	М'ясо, т	Молоко, т	Яйця, тис. шт.	Вовна, ц
<b>Гірські райони</b>	<b>53923</b>	-	<b>1375715</b>	<b>109254</b>	<b>17895</b>	<b>117800</b>	<b>48601</b>	<b>826</b>
Великобереж- нянський	7538	-	359800	17818	2660	17217	4209	9
Воловецький	51	-	196075	17680	1532	15980	4058	23
Міжгірський	168	-	210420	23311	3540	25980	7260	310
Перечинський	22244	-	193250	14982	2014	12665	5296	1
Рахівський	7913	-	160250	22242	5588	29357	16541	471
Свалявський	16009	-	255920	13221	2561	16601	11237	12
<b>Передгірні райони</b>	<b>367014</b>	<b>2</b>	<b>1393150</b>	<b>399005</b>	<b>27129</b>	<b>139050</b>	<b>106874</b>	<b>830</b>
Іршавський	151846	-	423730	185564	7199	35694	24542	96
Тячівський	104506	-	500280	151256	11909	63198	56804	587
Хустський	110662	2	469140	62185	8021	40158	25528	147
<b>Низинні райони</b>	<b>1664943</b>	<b>14839</b>	<b>2320359</b>	<b>1503721</b>	<b>30393</b>	<b>127604</b>	<b>136711</b>	<b>44</b>
Берегівський	431643	6514	413786	362367	5608	22690	21920	9
Виноградівський	397878	3980	358760	610242	8361	37818	50251	12
Мукачівський	479014	2340	1016533	303617	10218	43422	36590	0
Ужгородський	356408	2005	531280	227495	6206	23674	27950	23

продукції рослинництва вирощена в господарствах населення Іршавського (ранні овочі, кукурудза, зерно) та Хустського районів (зерно, кукурудза, картопля, соняшник), а тваринництво здебільшого зосереджено в Тячівському районі, де вироблено найбільше м'яса (15,8%), яєць (19,4%), молока (16,4%) та вовни (34,5% від загальнообласного збору).

Однак найбільше господарств населення в низинних районах нашої області. Внаслідок сприятливих природно-кліматичних, економічних та соціальних умов тут виробляються основні обсяги продукції рослинництва і тваринництва. На ці райони припадає найбільше виробництво ОСГ м'яса і яєць та найбільша частка продукції рослинництва. Основну частку зернових культур вирощено в Мукачівському районі (23% від загальнообласного збору), приблизно 43,9% від всього урожаю соняшника вирощено в Берегівському районі, у Виноградівському спостерігається спеціалізація на овочах, де вирощено 30,3% від загальнообласного урожаю, що можна пояснити м'яким і сонячним кліматом цього району. Що стосується Ужгородського району, то тут серед низинних районів найнижчі показники урожайності, за винятком картоплі.

Порівняно до 2002 р. по всіх районах області зросло виробництво м'яса, молока, яєць. У деяких районах зросло валове виробництво вовни, особливо це стосується гірської місцевості, а низинні райони - навпаки, зменшили її виробництво. Що ж до продукції рослинництва, то по всіх районах спостерігається ріст валового збору урожаю всіх сільськогосподарських культур.

Структурні зрушення, які відбулися останнім часом у виробництві сільськогосподарської продукції різними суб'єктами господарювання, зумовлені двома взаємозв'язаними причинами. Перша - це криза у розвитку господарств суспільного сектора, де була зайнята більшість сільського населення області; друга - логічним продовженням попередньої - об'єктивна необхідність виживання людей у складних соціально-економічних умовах (відсутність робочих місць, а відповідно і постійного доходу, невідповідність отримуваних доходів мінімальним власним потребам тощо). Звідси можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки його різноукладність базується на відповідних формах власності, способах їх використання та правових формах організації виробництва, забезпечує певне нівелювання економічного спаду в сільському господарстві.

Разом з тим треба звернути увагу і на матеріальне (фінансово) забезпечення господарств населення, адже воно, на нашу думку, в більшості з них є обмеженим, що не дозволяє використовувати досягнення науково-технічного прогресу. Внаслідок цього спостерігається екстенсивний тип розвитку ОСГ. Незважаючи на певні негативні явища, характерні для ОСГ, вони забезпечують вищу урожайність основних сільськогосподарських культур та більшу продуктивність худоби і птиці порівняно з іншими категоріями господарств (табл. 3.9).

Таблиця 3.9  
Урожайність основних сільськогосподарських культур та продуктивність худоби в розрізі всіх категорій господарств Закарпатської області  
(центнерів з га)

	Всі категорії господарств			Господарства населення		
	1990	1995	2003	1990	1995	2003
Всі зернові та зернобобові, включаючи кукурудзу	47,7	29,9	33,5	37,7	36,1	39,0
з них:						
пшениця озима та яра	51,4	27,7	28,7	55,3	30,7	33,0
жито озиме та яре	34,3	22,9	22,9	36,8	20,0	27,6
ячмінь озимий та ярий	56,8	31,1	25,1	60,0	27,5	29,7
овес	31,1	18,3	19,3	33,5	19,9	25,7
кукурудза на зерно	49,8	40,1	43,9	58,0	41,7	45,5
Соняшник	14,5	11,4	10,5	20,2	20,0	11,3
Картопля	149,3	113,8	152,5	148,4	117,6	153,5
Овочі	197,6	126,1	167,0	176,3	136,1	168,3
Кормові коренеплоди	643,0	374,2	354,0	612,0	476,5	363,8
Молоко (по середньому поголів'ю корів молочного стада), кг	2647	2458	2759	2440	2800	2824
Середній річний настриг вовни від однієї вівці, кг	2,5	2,3	2,4	2,7	2,5	2,5

Дані таблиці 3.9 засвідчують, що середня урожайність зернових культур за аналізований період у господарствах населення знизилася, за винятком картоплі, однак перевищує урожайність колективних сільгоспвиробників на 16,2ц (71%), соняшнику – на 2 ц (21,5%), картоплі – на 31,2ц (25,5%), кормових культур – на 122,9ц (51%) та овочів – на 30,8ц (22,4%).

Значно істотніші розбіжності в рівнях продуктивності худоби, оскільки тваринництво в суспільному секторі зазнало більших втрат від економічної кризи, ніж рослинництво. Так, середній надій молока від корови в 2003 р. в господарствах населення перевищував цей показник, досягнутий колективними сільгоспвиробниками, на 1 481 кг, або на 110%.

Подібна ситуація склалася і з настригом вовни від однієї вівці за рік: перевищення становило 0,7 кг (38,9%).<sup>16</sup>

Критичною є ситуація з продуктивністю та урожайністю в сільськогосподарських підприємствах. Якщо порівнювати з 1990 р., коли сільськогосподарські підприємства виробляли у загальному обсязі половину м'яса і молока, то у 2004 р. – лише 2% молока і 2,7% м'яса. Внаслідок цього на ринках області спостерігається парадоксальна картина: молоко і м'ясо у нас львівські, сметана запорізька, яйця полтавські (а ще нещодавно Кошівська птахо-фабрика забезпечувала своєю продукцією майже всю Україну), картопля і морква волинські, зерно і цибуля херсонські, яблука і виноград угорські та молдавські; і це при тому, що область наша прославлена виноградниками і садами.<sup>17</sup>

Важливим якісним показником, що характеризує економічну ефективність функціонування ОСГ, є продуктивність праці, яка може бути визначена як відношення вартісної величини виробленої продукції та наданих послуг до кількості працюючих. Відповідно до цього показник продуктивності праці за період з 1995 по 2003 роки становив: у 1995 р. 6 931,88 грн. (у порівняльних цінах 2000 року), в 2001 р. – 6 357,80 грн., у 2002 р. – 5 619 грн., і в 2003 р. – 7 154,66 грн. Ці дані засвідчують тенденцію до зниження продуктивності праці зайнятих в ОСГ населення (за період з 1995 по 2002 роки – на 1 312,88 грн., або на 18,9%), що пояснюється, перш за

все, скороченням чисельності зайнятих осіб в господарствах населення, які відповідно до статистичних вимог піддаються обліку. До того ж обсяг валової продукції сільського господарства, виробленої ними, за весь період мав тенденцію до зростання. Одним більш доцільним є визначення продуктивності праці осіб, зайнятих в усіх господарствах населення, включаючи і тих, які більше половини виробленої продукції направляють на споживання, адже кількість таких виробників сільськогосподарської продукції за аналізований період практично не змінилася і коливається у межах від 298,7 тис. до 294,9 тис. осіб. Отже, показник продуктивності одного особистого селянського господарства за аналізований період становив: у 1995 р. – 3 508,87 грн., в 2000 р. – 3 895,56 грн., в 2001 р. – 4 244,26 грн., в 2002 р. – 4 366,53 грн., в 2003 р. – 4 571,23 грн. Розрахунки показують, що продуктивність ОСГ зростала протягом усього аналізованого періоду, що і не дивно, адже при їх сталій кількості обсяг виробленої продукції зростає.

Слід відмітити, що серед економістів-аграрників немає єдиної думки щодо оцінки ефективності виробництва в господарствах населення. Так, окремі автори наукових публікацій стверджують, що результати господарювання суспільного і приватного секторів дозволяють зробити однозначний висновок: у приватному секторі земля, праця, капітал використовується краще, ніж у суспільному. До того ж, незважаючи на глибоку економічну кризу, господарства приватного сектора, на відміну від суспільного, нарощують виробництво валової продукції сільського господарства.<sup>18</sup> Інші економісти для обґрунтування більш високої ефективності виробництва у господарствах населення порівняно з господарствами суспільного сектора наводять дані про те, що, займаючи в цілому по Україні всього 10,8% сільськогосподарських угідь, вони виробляють 67,6% валової продукції сільського господарства (2001 рік). При цьому не враховується, що в структурі валової продукції господарств населення 52,4% її вартості займає продукція тваринництва, яка виробляється переважно на кормах, вирощених у господарствах суспільного сектора.<sup>19</sup> Із цього слідує висновок про необхідність гнучкого поєднання різних форм господарювання

на селі, а єдиним критерієм повинна бути економічна ефективність їх діяльності.

Нарощування обсягів виробництва в особистих господарствах населення не компенсувало його спад у господарствах суспільного сектора, що привело до загального зниження обсягів валової продукції. Так, за аналізований період цей показник скоротився на 147,6 млн. грн., або на 9,4%. Одночасно спостерігається значне збільшення частки приватного сектора в загальному обсязі виробництва валової продукції (на 56,1%), що частково пояснюється скороченням обсягів виробництва у суспільному секторі (на 89,3%). Що стосується такого результативного показника, як виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, то як у суспільному, так і в приватному секторах спостерігається його зниження, причому темпи цього зниження майже однакові – з 198,3 тис. грн. у 1990 р. до 92,8 тис. грн. у 2003 р. для сільгосп-підприємств; відповідно з 1 505,2 до 398,5 тис. грн. для господарств населення.<sup>20</sup>

На особливу увагу заслуговує аналіз витрат та економічної ефективності виробництва в особистих господарствах населення. Слід зауважити, що статистична звітність про їх витрати та доходи відсутня, що пояснюється недосконалістю існуючої статистики та небажанням власників показувати реальні прибутки для відповідних органів. Вибіркові дані показують, що якщо у 1990 р. надходження від особистого селянського господарства займали в структурі сукупного доходу сімей 9,5%, то в 2003 р. їх частка зросла до 43,4%, або 369,43 грн. в середньому за місяць в розрахунку на одне домогосподарство. Не можна оминути і той факт, що в сім'ях, які проживають у сільській місцевості, питома вага надходжень від ОСГ та інших форм самозайнятості зросла з 24,8% у 1990 р. до 51,5% – у 2003 р.<sup>21</sup>

Аналізуючи питання витрат і доходів, слід зауважити, що такого поняття, як оплата праці, в особистих господарствах населення не існує. На відміну від сільськогосподарських підприємств, оплата праці в ОСГ не включається до складу витрат, а реалізується у формі валового доходу. В ОСГ майже відсутні адміністра-

тивні витрати, значно менша питома вага витрат на виробничі цілі, електросенергію, нафтопродукти, запчастини, ремонтні матеріали, амортизаційні відрахування. Одночасно в господарствах населення значно вища частка робіт і послуг, виконаних із залученням тракторів, комбайнів, транспортних засобів, іншої сільськогосподарської техніки.

Згідно з вибірковими обстеженнями, здійсненими Інститутом аграрних відносин (м. Київ) по всіх областях України, в Закарпатській області було обстежено 161 особисте селянське господарство, де було зайнято 741 чоловік, що володіли 85,80 га сільськогосподарських угідь. Показники ефективності їх діяльності і на їх фоні зведення цих даних до загальнообласного показника показано в таблиці 3.10.

Необхідно звернути увагу на термін "умовні доходи і прибутки". Ці показники отримали назву умовних внаслідок того, що вони стосуються кількох джерел, а точніше напрямів використання одного джерела - готової продукції. Ці кілька напрямів використання продукції виробництва включають: її реалізацію, споживання, дарування, отримання побічної продукції тощо. Тобто вся ця продукція виготовлена, проте фактичний (реальний) дохід здатна принести лише її реалізація; інші ж напрями використання продукції власного виробництва приносять так званий умовний дохід.

Слід також зазначити, що наведені доходи створені за рахунок виробничої діяльності самозайнятих. Однак не слід забувати, що на сьогоднішній час багато сільських жителів мають паї в тих колгоспах чи радгоспах, де вони працювали. Ці паї в тій чи іншій формі приносять їм також певні доходи у вигляді орендної плати або ж частки від прибутків тих самих радгоспів, які ще функціонують.

Наведені в таблиці 3.10 дані засвідчують, що в обстежених господарствах в середньому відсоток доходності, який визначається співвідношенням різниці між валовим умовним доходом і витратами, які безпосередньо пов'язані з виробництвом, до цих же витрат, становить 53,29%. Це означає, що доходи майже наполовину перевищують необхідні для ведення діяльності витрати,

Таблиця 3.10  
Доходи і прибутки в обстежених господарствах громадян Закарпатської області в 2003 році

Статті доходу	Всього, грн.	В тому числі		По області в особистих господарствах громадян	
		в рослинництві	в тваринництві	Всього, тис. грн.	в тому числі в тваринництві
Реалізація продукції	147379,95	90522,95	56857,00	421085,57	258637,00
Вартість спожитої продукції	278747,97	89167,02	189580,95	796422,77	254762,91
Вартість подарованої продукції	9417,41	1264,32	8153,08	26906,87	3612,35
Вартість побічної продукції	7474,40	0,00	7474,40	21355,43	0,00
Всього умовного доходу	443019,72	180954,29	262065,43	1265770,64	517012,26
Витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом	288998,78	92522,83	196475,95	825710,80	264350,94
Всього витрат	413588,20	130177,33	283410,87	1181680,57	371935,23
Валовий умовний дохід	154020,94	88431,46	65589,48	440059,84	252661,32
% доходності	53,29	95,58	33,38	53,29	35,58
Прибуток умовний	431,52	50776,96	-21345,44	84090,07	145077,03
Рівень рентабельності	7,12%	39,01%	-7,53%	7,12%	39,01%

причому в рослинництві цей показник сягає 95,58%, і це є більш дохідною у порівнянні з тваринництвом галуззю, де аналогічний показник становить всього 33,38%. Дані засвідчують, що обстежені господарства, які спеціалізуються на рослинництві, отримували прибуток, а у тваринництві – збитки, що вплинуло на показник рівня рентабельності (збитковості). За експертними оцінками, рентабельність у рослинництві є найбільшою при виробництві насамперед овочів; значно нижчий рівень рентабельності при вирощуванні картоплі та зерна.<sup>22</sup> Дані таблиці також переконливо свідчать про переваги господарств населення щодо доходності сільськогосподарської продукції порівняно із суспільним сектором економіки, де, як стверджує статистика, виробництво продукції рослинництва було рентабельним лише на 13,3%, причому виробництво плодів (фруктів) було збитковим. Що ж стосується продукції тваринництва, то, незважаючи на підвищення цін її реалізації за період з 2000 по 2003 роки, її виробництво у суспільному секторі по всіх категоріях є збитковим – починаючи з свиней, де рівень рентабельності, а точніше збитковості, становив 8,1%, до вовни – -79,2%.

В особистих господарствах населення, які функціонують у тваринництві, рівень збитковості становить -7,53%. Однак слід зауважити, що збитковими були і залишаються лише приріст великої рогатої худоби, виробництво вовни та приріст птиці, і то лише в певних районах. Це пояснюється тим, що власники через нестачу кормів вимушені збувати перскупникам “живе” м’ясо у ранньому віці за низькими цінами. Однак цього можна уникнути, якщо вдасться ліквідувати дисбаланс між поголів’ям худоби і наявністю кормів, що можливо за рахунок розширення площ господарств або закупівлі кормів у сільськогосподарських підприємствах, внаслідок чого можна буде відгодувати, наприклад, молодняк великої рогатої худоби до великих вагових кондицій і реалізовувати його іншим суб’єктам (ринок, м’ясокомбінати тощо) масою 300 - 400 кг.

З огляду на викладену вище ситуацію, а саме різнонаправленість доходів, а відповідно і прибутків особистих селянських

господарств у рослинництві і тваринництві, слід, на нашу думку, ввести узагальнюючий показник дохідності незалежно від того, в якій галузі сільського господарства функціонує те чи інше господарство населення. На нашу думку, таким узагальнюючим показником для сільського господарства повинен бути дохід на 1 га сільськогосподарських угідь особистого селянського господарства за певний період часу, де основу повинен становити загальний обсяг виготовленої за аналізований період продукції сільського господарства у вартісному виразі та загальна площа сільськогосподарських угідь, які знаходяться у розпорядженні особистих господарств населення, з врахуванням індексу споживчих цін за цей же період. Розрахунковий місячний дохід особистого селянського господарства на 1 га сільськогосподарських угідь можна обчислювати за формулою:

$$P_{\text{члр}} = (ВП \times I_{\text{цн}} \times КД) : 12, \quad (3.2)$$

де ВП – середньорічна вартість валової сільськогосподарської продукції у порівняльних цінах на 1 га сільськогосподарських угідь за аналізований період;

$I_{\text{цн}}$  – індекс споживчих цін за останній аналізований рік до рівня року розрахунків;

КД – середній коефіцієнт дохідності по регіону за аналізований період.

Якщо розрахувати цей показник, не ділячи його на 12 місяців, то ми зможемо отримати річний дохід особистого селянського господарства, отриманий з 1 га сільськогосподарських угідь. Слід звернути увагу на походження коефіцієнта дохідності, який визначається шляхом ділення отриманого валового “умовного” доходу на всі витрати, пов’язані безпосередньо з виробництвом. Слід зауважити, що при розрахунку зазначеного показника або індексу цін потрібно перевести до коефіцієнта ( $I_{\text{цн}}:100\%$ ), або КД перевести до розряду відсотків ( $КД \cdot 100\%$ ) для отримання чіткого результату, але в останньому випадку дію формули 3.2, яка подана в дужках, треба поділити на 100%. Розрахунок показника дохід-

ності особистих селянських господарств на 1 га їх угідь подано в табл. 3.11.

Таблиця 3.11  
Розрахунок дохідності особистих селянських господарств  
Закарпатської області за 2000-2003 роки

Показники	2000	2001	2002	2003
Валова сільськогосподарська продукція у порівняльних цінах по ОСГ, млн. грн.	1148,8	1256,3	1289,0	1350,8
Площа сільськогосподарських угідь по ОСГ, тис. га	242,3	271,6	302,0	326,9
Валова сільськогосподарська продукція у порівняльних цінах по ОСГ в розрахунку на 1 га, тис. грн.	4,741	4,626	4,268	4,132
Коефіцієнт дохідності по регіону	0,53	0,54	0,54	0,53
Середня валова сільськогосподарська продукція ОСГ з 1 га за аналізований період, тис. грн.	4,441			
Індекс споживчих цін за 2003 рік до рівня року розрахунків (2000 рік)	113,7			
Середньорічний коефіцієнт дохідності по регіону	0,54			
<b>Р<sub>мдг</sub>, грн.</b>	<b>227,20</b>			

Наведений у таблиці дохід господарства населення за аналізований період становив 227 грн. 20 коп.; однак слід звернути увагу, що в порівнянні з попереднім періодом він зменшився на 2,6%. Не можна забувати і про річний дохід, який відповідно склав 2 726 грн. 40 коп. Якщо ж взяти дохід не середній, а окремо по кожному року з аналізованого періоду, то ми отримали б такі розміри річного доходу з 1 га сільгоспугідь особистого селянського господарства: в 2000 р. він дорівнював 3 161 грн., 2001 р. – 2 650,4 грн., 2002 р. – 2 490,9 грн. і в 2003 р. – 2 369,5 грн. Як бачимо, найбільший

дохід був у 2000 р., відповідно спостерігається тенденція до зниження цього показника з року в рік, що можна пояснити непропорційним збільшенням валової сільськогосподарської продукції ОСГ до збільшення загальних площ сільгоспугідь, які знаходяться в їх розпорядженні. Інакше кажучи, зі зростанням обсягу використовуваних земельних ресурсів ефективність їх використання постійно падає.

На підставі ж розрахованого місячного доходу особистих селянських господарств у середньому по регіону можна також визначити розрахунковий місячний дохід на одного члена конкретного особистого господарства населення:

$$P_{\text{мдч}} = P_{\text{мдг}} \times P_{\text{ст}} : Ч, \quad (3.3)$$

де  $P_{\text{ст}}$  – площа сільськогосподарських угідь конкретного особистого селянського господарства;

$Ч$  – чисельність осіб, які працюють у конкретному господарстві населення.

Показник місячного доходу на одного члена конкретного особистого селянського господарства застосовується для віднесення членів того чи іншого господарства до категорії зайнятого населення у разі, коли робота в цьому господарстві є для них основною і розрахунковий місячний дохід на одного члена дорівнює або перевищує розмір мінімальної заробітної плати.

Одним із напрямів підвищення ефективності хазяйнування, товарності та доходності особистих господарств є налагодження сервісного обслуговування населення з постачання засобів виробництва, переробки і реалізації продукції. Залежно від принципів утворення, організаційної структури, територіального розміщення у приватному секторі можуть бути створені кооперативи, товариства, спілки, асоціації, об'єднання, які надаватимуть комерційні послуги своїм членам. Виробничо-фінансова діяльність сервісних формувань ґрунтуватиметься на пайовій або приватній власності й залежатиме від попиту селян на послуги та їх матеріальної вигоди.

На основі викладеного можна зробити висновок, що в умовах кризи сільськогосподарських підприємств особисте господарство

населення є своєрідним амортизатором, яке певною мірою компенсує катастрофічний спад виробництва продукції в суспільному секторі.

Разом з тим особисті господарства населення не можуть вважатися стратегічним напрямом формування цивілізованого сільського виробника ринкового типу. Дрібні за розміром земельних площ господарства можуть виробляти з 1 га більше продукції порівняно з великими, однак вони значно гірше використовують сукупний ресурсний потенціал і мають нижчі показники виходу продукції з розрахунку на одного працівника, одне господарство та одиницю капіталу. Навіть у розвинутих країнах ринкового типу дрібні господарства при порівняно однакових показниках урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності худоби мають нижчу продуктивність праці (в 2-4 рази) і капіталовіддачу (у 7-10 разів), ніж великі господарства.<sup>23</sup> Експертні оцінки показують, що за існуючого рівня продуктивності праці на виробництво в особистих господарствах і у громадському секторі однакової за складом і за обсягом продукції в останньому затрати були б меншими на 9 відсотків. Робоча сила сільських сімей в особистому господарстві використовується повною мірою, оскільки праця, в основному, ручна. Затрати часу на ведення господарства, за даними К. Якуби, жінок працездатного віку коливається в середньому від 1,8 до 4 год. на добу, а чоловіки затрати праці мають приблизно у 3 рази менші. Трудова діяльність в ОСГ становить 15,5-34,4% сумарних робочих затрат праці сільських жінок та 5,8-12,7% чоловіків. З огляду на переваги великих господарських структур над дрібними, подальша трансформація агропромислового комплексу повинна бути націлена на створення та розвиток великого і середнього товарного виробництва ринкового типу як колективної, так і індивідуальної форм господарювання.

У сучасних умовах, коли стан більшості сільськогосподарських підприємств критичний, особисті селянські господарства необхідно розглядати як одну з рівноправних форм ведення аграрного виробництва. Найближчим часом тут можна буде очікувати значного приросту виробництва картоплі, овочів, плодів і ягід, продукції тваринництва.

Враховуючи природно-кліматичні умови області, виробничо-ресурсний потенціал, нерівномірний розвиток промислового виробництва в розрізі міст і районів в сукупності з специфікою трудового потенціалу, історичні традиції у сфері праці, можна зробити висновок, що не лише сьогодні, а й у перспективі сектор індивідуального підприємництва відіграватиме помітну роль у структурі господарського комплексу регіону. Границі самостійної зайнятості є мінливими, що означає в окремих галузях ріст питомої ваги осіб, що самостійно створюють собі робоче місце, в інших – звуження сфери застосування їх праці, що пояснюється життєвим циклом одноосібного господарства. З огляду на важливість індивідуального підприємництва та базуючись на проведеному вище аналізі ефективності його функціонування, перспективними видами самозайнятості в розрізі природно-економічних зон області можна вважати:

- у низинній природно-економічній зоні – нарощення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, розширення сфери праці у промисловості та будівництві. В містах Ужгороді і Мукачеві вкрай важливо створити умови для проникнення одноосібного підприємництва в інтелектуальні сфери праці;

- у передгірній природно-економічній зоні – залучення самозайнятих до розвитку фермерства, вирощування ранніх овочів, виноградарства, розвитку художніх промислів, деревообробки, ткацтва;

- у гірській природно-економічній зоні доцільним є створення поліфункціональних господарств населення, що дозволить подолати сезонний характер виробництва. Цього можна досягти за рахунок створення приватних лісгосподарств, розвитку бджільництва, відродження народних промислів, виготовлення шкіряних виробів (кіньська зброя, сідла, хомути, нашийники тощо). Вкрай важливо відкрити простір для проникнення самозайнятості у сферу побічного лісокористування. У 2001 р. доходи населення Закарпаття від збору дикорослих плодів згідно з наявними даними дорівнювали 14,9 млн. грн., що становить 31,0% доходів від продажу продуктів сільського господарства.

Безумовно, що за нинішніх умов розвитку одним з найпривабливіших видів самостійної зайнятості є рекреація, що здатна погли-

нути значні ресурси праці та забезпечити доходи сільських жителів. Розширення сфери докладання праці в цих галузях господарства є превентивним інструментом у руках органів державного управління щодо зняття соціальної напруги, що сформувалася на локальних ринках праці.

### 3.3. Соціальний портрет сільського підприємця

В другій половині ХХ століття в частині країн з високим рівнем розвитку ринкових відносин почала формуватися нова за своїм змістом концепція людського розвитку (human development). Значною мірою її поява викликана двома основними чинниками: по-перше, це негативні тенденції в демографічному розвитку, зумовлені депопуляційними процесами; по-друге, переоцінка загальнолюдських цінностей, персоніфікація та індивідуалізація економіки. За даними Всесвітнього банку, який обстежив 192 країни, тільки 16% економічного зростання в країнах з перехідною економікою обумовлено виробничим потенціалом (устаткування, будівлі, виробнича інфраструктура), 20% – природними ресурсами, а решта 64% пов'язані з людським і соціальним капіталом.

Саме тому, на наш погляд, доцільно подивитися на процеси, які відбуваються в Україні та її регіонах з точки зору демографічного розвитку. Це потрібно для того, щоб детальніше проаналізувати причини негативних тенденцій у сфері народонаселення та визначити вектор соціальної і господарської політики, з'ясувати закономірності і перспективні зміни в поведінці людей, їх дії в критичних обставинах, що супроводжують розвиток економіки країни впродовж тривалого часу. Самі ці детермінанти характеризують специфіку нових соціальних ситуацій, визначають якісну динаміку тих умов і факторів, в яких відбуваються процеси життєдіяльності реальних індивідів, формується громадянська і професійна кар'єра кожної людини. На цьому робиться особливий акцент, оскільки, як відмічає Е.М. Лібанова, "досить важкі демографічні наслідки процесів сьогоdnішнього дня будуть проявлятися як в короткостроковій, так і довгостроковій перспективі".<sup>24</sup>

Принаймні це означає, що процеси ринкової трансформації повинні бути синхронізовані з стратегічними цілями в галузі народонаселення, базуватися на широкомасштабних дослідженнях його якісних характеристик та особливостей демографічного переходу, що дозволить з'ясувати закономірності розвитку населення в новому економічному середовищі.

Ситуація в сучасній Україні, пише С.І. Пирожков, свідчить, що за роки незалежності у населення значно розширилися можливості вибору для розвитку власної особистості, ... і це не змогло не відбитися на формуванні демографічного і трудового потенціалу суспільства.<sup>25</sup> Відмічене має вкрай важливе значення для аналізу демографічних процесів у сфері підприємництва, особливо його сільського сегменту, оскільки розвиток народонаселення відбувається сьогодні під впливом ринкових інституцій. Враховуючи обмежений обсяг офіційної статистики щодо демографічного складу, освітньо-професійного та кваліфікаційного рівня, форм і видів економічної діяльності, сімейного статусу, джерел доходів тощо, вченими Ужгородського національного університету було проведено соціологічне обстеження сільських підприємств Закарпатської області. Його метою було з'ясування соціального характеру сільського підприємця, аналіз факторів, що здійснюють деструктивний вплив на розвиток підприємницької ініціативи, виявлення пріоритетних сфер сільського бізнесу і т.д. Необхідність в такому дослідженні пояснюється тим, що сьогодні інститут підприємництва здійснює активний вплив на процеси формування, розподілу, перерозподілу та використання соціально-трудового потенціалу села, а відтак на його демографічний розвиток.

Дослідженням було охоплено 100 сільських підприємств, з яких 33 чоловіка проживають в пизинній, 27 – у передгірній та 40 осіб – у гірській місцевості. За статеву ознакою респонденти поділилися таким чином: чоловіків – 65, жінок – 35 відсотків від загального числа опитаних.

За сімейним станом 92 відсотка опитаних респондентів одружені, 8% не перебувають в шлюбі. Кількісний склад сімей підприємців характеризується наступними даними: 8 сімей складається з 2 чоловік (8%), 25 сімей – з трьох (25%), по чотири члени мають



42 (42%) сімей підприємців; в 16 сім'ях проживає 5 чоловік (17%), 6 і більше осіб нараховують 10 (10%) сімей.

Наведене показує, що сім'ї підприємців в основному відносяться до категорії нечисленних. За статеву структуру в сім'ях переважають чоловіки – 186 чол. (65,5%). Кількість жінок становить 98 чол. або 34,5 відсотка. В складі сімей підприємців домінують особи працездатного віку. Їх питома вага – 45 відсотків. На кожну сім'ю припадає в середньому по одній непрацездатній особі. Цю соціальну верству формують в основному діти та особи пенсійного віку.

Підприємництвом на селі охоплені в основному дві етнічні групи населення, найчисленнішою з яких є українці – 84 відсотка від загального числа опитаних, 5 відсотків бізнесменів за національністю – угорці. Результати нашого моніторингу показують на етнічний фактор в поліці праці і домінуванні в ньому представників української національності, оскільки вони є тигульною нацією. Їх питома вага в загальній численості населення області становить 78 відсотків. Домінування на селі підприємців-українців зумовлено дією багатьох факторів, основними з яких є історичні трудові традиції, соціально-психологічні характеристики населення, схильність до мобільності і підприємництва.

За освітньо-професійним рівнем сільські підприємці відносяться до числа висококваліфікованих. Вищу і професійно-технічну освіту має 82 відсотка, і лише 18 відсотків мають середню освіту. За фахом у структурі підприємців переважають економісти – 14%, зооветеринари і техніки – 4%, вчителі – 7%, інженерно-технічні працівники – 8%, медики – 2%.

Аналіз професійно-кваліфікаційних характеристик підприємців дозволяє зробити висновок, що сільське підприємство спирається на значний інтелектуальний потенціал, що створює надійний фундамент для його розвитку. Абсолютна більшість підприємців є корінними жителями села. Незначний період проживання в містах у частині підприємців зв'язаний із здобуттям освіти (57 відсотків) та проходженням служби в армії – 13 відсотків. Середня тривалість проживання в містах становить в межах 4-5 років, а у незначній частині – 6 і більше років.

Сфера діяльності сільських підприємців значною мірою визначається існуючим поділом праці на селі, ступенем розвитку інфраструктури товарного ринку та соціальної сфери. Традиційно на Закарпатті через об'єктивні і суб'єктивні причини існувала моногалузева структура виробництва, у складі якої домінувало сільське господарство і лісозаготівля та деревообробка. Рівень розвитку соціальної сфери значно відставав від темпів і масштабів розвитку матеріального виробництва. Відмічені процеси до певної міри визначають характер і сферу діяльності сільських підприємців.

За результатами моніторингу основною сферою підприємницької діяльності на селі є заняття торгівлею та посередницькою діяльністю. На цей вид підприємництва вказали 62% респондентів. У просторовому зрізі найвища питома вага зайнятих торгівлею і посередництвом зафіксована у передгірних (72%) та низинних районах області, трохи менше, або 52% припадає на підприємців із гірських районів.

Друге місце після торгівлі і посередництва за підприємницькою привабливістю посідає сфера послуг, де функціонує 17 відсотків підприємців від загальної кількості опитаних. Основними видами послуг на селі є ремонт побутової техніки, теле-, радіоапаратури, пошив одягу, ремонт взуття, автомобілів. Порівняно висока питома вага підприємців, зайнятих торгівлею та наданням різних послуг, при одночасному зменшенні їх питомої ваги в галузях матеріального виробництва є свідченням структурної перебудови сільської економіки та наближення її до економічної системи ринкового типу. Разом з тим численні дослідження показують, що за останній період часу чітко простежується тенденція до звуження сфери докладання праці на селі. Цей процес здійснюється в двох основних напрямках. Перший – згортання промислового виробництва внаслідок відсутності економічного середовища для розвитку сільського промислового бізнесу.

Другий – звуження сфери інтелектуальної праці на селі. За даними органів державної статистики, за останні 5 років кількість дошкільних закладів у гірських районах області скоротилася: у Великоберезнянському районі із 22 до 13, Воловецькому – з 31 до 24, Міжгірському – із 40 до 10, Перечиському – із 22 до 13.

Відмісна тенденція характерна і для сільської культосвітньої сфери. За цей період у гірських районах області припинили свою діяльність 20 бібліотек та 15 сільських клубів.<sup>26</sup> Значно зменшився бібліотечний фонд. Природно, що ці процеси супроводжуються вивільненням робочої сили із соціальної сфери та її перерозподілом в інші галузі економіки. Відмічене дозволяє зробити висновок, що міжгалузевий перерозподіл сільської праці здійснюється під впливом руйнації соціальної сфери на селі, зниження попиту на інтелектуальну працю, звуження сфери докладання праці для осіб, що мають високу кваліфікацію, а відтак зниження культурно-освітнього рівня сільських жителів.

На третьому місці за рейтингом підприємницької привабливості перебуває сільськогосподарське виробництво та переробка його продукції, де функціонує 18 відсотків респондентів. Невисока питома вага функціонуючих у сільському господарстві пояснюється непослідовністю і допущеними помилками в здійсненні аграрної реформи на селі, зниженням уваги з боку держави до проблем сільських підприємців та відсутність належної їх підтримки. З цього приводу заслуговують на увагу результати моніторингу аграрної реформи. На запитання "Хто найбільшу вигоду одержав від проведення земельної реформи?" відповіді респондентів розділилися у такій послідовності: держава – 36%, керівництво колективних сільськогосподарських підприємств – 31%. Майже 17 відсотків опитаних переконані, що найбільшу вигоду одержали бізнесмени, і лише 16% – селяни. Більше половини, або 55 відсотків вважають найефективнішим способом реалізувати право власності на землю – це самостійно вести господарювання, 22% – продати свою землю, інші майже порівну зупинилися на трьох варіантах: створити кооператив, здати земельну ділянку в оренду сільськогосподарським підприємствам, або здати в оренду фермерам. Результати соціологічного опитування засвідчили високу готовність сільських жителів до підприємницької діяльності саме у сфері виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, що є вкрай важливим для розвитку сільської економіки.

Такий висновок підтверджується даними моніторингу сільського населення області. В процесі опитування виявлено, що майже

5 відсотків жителів сільської місцевості при створенні відповідних умов мають намір в перспективі організувати власну справу саме в сільськогосподарському виробництві. При цьому перевага надається в основному фермерській діяльності. На питання "За яких умов ви б погодилися розпочати власну справу?" відповіді розділилися в такому порядку: безумовно так – 12%, так за певних умов – 30%, і лише 6 відсотків не змогли відповісти. Отже, порівняльний аналіз настроїв сільського населення щодо перспективи організації власної справи саме в сільському господарстві свідчить про значні резерви сільського підприємництва, задіяння яких дасть сильний імпульс розвитку цього виду діяльності на селі, підвищенню рівня зайнятості, сприятиме подоланню бідності, що неминуче вплине на демографічну ситуацію в сільській місцевості, яка набула останнім часом стійкої тенденції до депопуляції населення.

<sup>26</sup> Закон України "Про зайнятість населення" // Вирішення колективних трудових спорів (конфліктів): Збірник законодавчих та нормативно-правових актів. – К.: Основа, 2000. – С. 276.

<sup>27</sup> Закарпаття'2003: Статистичний щорічник. – Ужгород, 2004. – С. 141.

<sup>28</sup> Кузнецова Р.П., Бондар Н.Б. Формальний і неформальний сектори самозайнятості // Зайнятість та ринок праці. – Вип. 5. – К.: ІНЦ ЗРП, 1996. – С. 80.

<sup>29</sup> Сідун О.Я. Регіональні механізми розвитку малого підприємництва. – Ужгород, 2004. – С. 87.

<sup>30</sup> Кравченко І.С. Трудові функції зайнятості. – К.: Ін Юре, 1998. – С. 247-248.

<sup>31</sup> Матеріали всеукраїнських вибіркових обстежень з питань економічної активності населення України // [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

<sup>32</sup> Експрес-інформація Державної податкової адміністрації України в Закарпатській області станом на 1 січня 2004 року.

<sup>33</sup> Купалова Г.І. Соціально-економічний аналіз самозайнятості сільського населення: методологічні та практичні аспекти // Зайнятість та ринок праці. – Вип. 17. – К.: ІНЦ ЗРП, 2002. – С. 10.

<sup>34</sup> Там само. – С. 11.

- <sup>10</sup> МОТ. Содействие самозанятости: Доклад на 7 сессии Международной организации труда. – Женева: МОТ, 1990. – С. 51.
- <sup>11</sup> Кільницька О.С. Методичні підходи до визначення типології самостійної зайнятості населення у сільському господарстві // Зайнятість та ринок праці. – Вип. 7. – К: НЦ ЗРП, 1998. – С. 40.
- <sup>12</sup> Експрес-інформація Державної податкової адміністрації України в Закарпатській області станом на 1 січня 2004 року.
- <sup>13</sup> Ефективність сільськогосподарського виробництва в особистих господарствах громадян (за матеріалами обстеження). – К., 2001. – С. 108.
- <sup>14</sup> Закарпаття'2003: Статистичний щорічник. – Ужгород, 2004. – С. 149.
- <sup>15</sup> Там само. – С. 165.
- <sup>16</sup> Про підсумки економічного та соціального розвитку області за 2003 рік та січень-серпень 2004 року: Експрес-інформація Закарпатської обласної державної адміністрації.
- <sup>17</sup> Николаева Л. Влада вела нас до голоду... // РІО. – 2005. – 29 січня. – С. 16.
- <sup>18</sup> Галанець В.Г., Тульський М.Г. Приватний сектор сільськогосподарського виробництва: стан, проблеми та перспективи // Економіка АПК. – 1998. – № 1. – С. 52.
- <sup>19</sup> Горкавий В.К. Тенденції і діалектика розвитку особистих підсобних господарств: економіко-статистичний аспект // Статистика України. – 2001. – № 2. – С. 44.
- <sup>20</sup> Там само. – С. 44.
- <sup>21</sup> Закарпаття'2003: Статистичний щорічник. – Ужгород, 2004. – С. 439-440.
- <sup>22</sup> Горкавий В.К. Тенденції і діалектика розвитку особистих підсобних господарств: економіко-статистичний аспект // Статистика України. – 2001. – № 2. – С. 45.
- <sup>23</sup> Там само. – С. 45.
- <sup>24</sup> Либанова Е.М. Демографическое развитие Украины: проблемы и перспективы // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки: Матеріали міжн. наук.-практ. конф. Том 2. – К., 2000. – С. 51.
- <sup>25</sup> Пирожков С.І. Людський фактор економічного зростання // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки: Матеріали міжн. наук.-практ. конф. Том 2. – К., 2000. – С. 39.
- <sup>26</sup> Закарпаття'2004: Статистичний щорічник. – Ужгород, 2005. – С. 551.

---

## 4. ЕТНІЧНИЙ АСПЕКТ ПІДПРИЄМНИЦТВА: СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Дослідження проблем адаптації етнічних груп до нових соціально-економічних умов є вкрай актуальним у зв'язку з тим, що перетворення, які відбуваються в усіх сферах життєдіяльності суспільства, не супроводжуються змінами в соціальних орієнтаціях і економічній поведінці значної частини населення країни.

Невідповідність вектора реформ сподіванням і очікуванням швидкого росту добробуту, відсутність ефективних механізмів соціального захисту, особливо на початковому етапі економічних реформ, внесло суттєві корективи в трудову мотивацію населення, породжує трудовий абсентеїзм і апатію, що в кінцевому результаті приводить до сповільнення темпів соціально-економічних перетворень і зниженню їх ефективності.

Одним із елементів адаптивного потенціалу є етнічний статус суб'єкта. Практикою доведено, що етнічна самосвідомість індивіда виступає не просто його належністю до певного етносу, а є важливим ціннісно-орієнтаційним маятником, що допомагає адаптуватися в мінливому і динамічному ринковому середовищі. Йдеться про те, яким адаптаційним потенціалом володіють різні етноси і яким чином цей потенціал відбивається на результативності їх адаптації.

Широко відома класифікація адаптації, запропонована Л.В. Корель, що базується на 30 адаптаційних ознаках, у структурі яких домінуюче місце належить економічній адаптації. Формами її прояву є схильність індивіда до підприємницької діяльності.

мобільність, наявність прав власності на засоби виробництва, його продукт і доход, економічна свобода і право вибору, прагнення до економічної самостійності і відповідальності за результати господарювання. Предметом здійсненого соціологічного обстеження є економічна адаптація, а емпіричним об'єктом – малі етнічні групи, що проживають у Закарпатській області. Метою дослідження є виявлення ступеня адаптованості різних етнічних груп до нових соціально-економічних умов, а також форм і способів їх адаптації, що визначаються поставленою метою і засобами її досягнення. Інформаційною базою аналізу є матеріали соціологічного дослідження, проведеного в 7 районах області та м. Ужгород і Мукачево, вибіркова сукупність – 427 чоловік. Розподіл респондентів за національною ознакою становить: словаки – 5,6%, росіяни – 8,2%, поляки – 3,3%, німці – 0,9%, угорці – 47,8%, румуни – 11,2%, циганське населення – 11,5%. Для порівняння одержаних даних в окремих випадках використовувались результати соціологічного обстеження сільських підприємств і населення Закарпатської області, що проводилися в 1999 р. в рамках міжнародного проекту “INTAS” та Закарпатським регіональним центром соціально-економічних та гуманітарних досліджень НАН України в 2000 р. Дослідження носить проблемний характер, тому результати аналізу використані для обгрупування гіпотез, або аналізу тих тенденцій, які формуються сьогодні.

Для аналізу адаптивності етнічних груп до нових соціально-економічних умов були використані індикатори, що характеризують відношення респондентів до політичних та економічних новацій, ринкових інститутів, готовність працювати в ринкових умовах господарювання, соціальне самопочуття, духовність (за самооцінкою респондентів).

Найбільш гострим питанням сьогоднішніх суспільних перетворень, яке розкололо українське суспільство на дві групи, є відродження інституту приватної власності на землю. Незважаючи на те, що право приватної власності закріплено в Конституції України, дискусія з цього приводу не вщухає. Не внесло ясності у цю проблему прийняття Земельного кодексу, який фактично продекларував право приватної власності на землю, однак прийняті перехідні

положення стали бар'єром на шляху формування цивілізованого ринку землі в Україні. В зв'язку з цим знати позиції різних соціальних груп, у тому числі і національних, щодо приватної власності на землю важливо для розробки і вжиття певних заходів, регулюючих як економічні, так і соціальні відносини в суспільстві. Так, із 427 респондентів майже кожний третій (30,7%) повністю згоден з тим, що земля повинна бути об'єктом купівлі-продажу. 23,9% опитаних можуть бути потенційно віднесені також до цієї групи, оскільки вони швидше згодні з тим, щоб земля була включена в торговий оборот. Наведені дані підводять до висновку, що на селі сформована соціальна база для реалізації ринкових реформ, які підтримує переважна більшість, або 54,6 відсотка сільського населення.

Кожен четвертий (25,3%) повністю або швидше не згоден з тим, що земля повинна вільно купуватися і продаватися. Значна частина респондентів, або 20,1 відсотка, не визначилися щодо цієї проблеми, що може бути частково пояснено недоліками і прорахунками в реформуванні АПК України, незахищеністю прав власності на землю, відсутністю ефективних механізмів фінансово-кредитної підтримки сільських підприємств.

Аналіз отриманої інформації виявив досить чіткі відмінності між національними групами відносно приватної власності на землю. Найбільш кардинальну ринкову позицію займають німці. Серед них половина опитаних вважає, що земля повинна знаходитися в приватній власності. Аналогічної точки зору притримується 41,7% словаків, 37,5% румунів. У той же час найбільша кількість не згодних з тим, щоб земля була товаром, виявлено серед румунів – 31,3%, угорців – 27,9% та росіян – 25,9%.

Аналіз даних табл. 4.1 дозволяє зробити висновок, що німці, словаки, румуни та росіяни більшою мірою орієнтовані на приватне володіння землею, хоча в структурі цих етносів має місце висока питома вага тих, хто не підтримує право приватного землекористування. Досить стійкою є група тих, що не визначила свого ставлення до інституту власності на землю. Потенційно, за умови усунення допущених у ході економічних реформ помилок з огляду на історичні, етнокультурні, психологічні характеристики, ця група може зміцити соціальну базу ринкових перетворень на селі.

Таблиця 4.1  
Результати опитування на тему:  
“Чи згодні Ви з тим, що громадяни України мають право купувати та продавати землю?”

Варіанти відповідей	Укр.	Слов.	Рос.	Пол.	Нім.	Угор.	Рум.	Роми
Повністю згоден	29	41,7	34,3	14,3	50	29,9	37,5	26,5
Повністю або швидше згоден	32,3	25	31,4	29,6	0	19	25	24,5
Повністю або швидше не згоден	25,8	16,7	25,7	14,3	25	27,9	31,3	16,3
Важко відповісти	12,9	16,7	8,6	42,9	25	23,0	6,3	32,7

Отже, можна стверджувати, що між етнічною належністю і ставленням до купівлі-продажу землі існує певний зв'язок.

Важливим показником успішної адаптації до нових соціально-економічних умов є орієнтація на матеріальний успіх, а також готовність працювати в умовах економічного ризику. В якості індикатора результативності адаптації взято самооцінку респондентами рівня власного матеріального становища, включаючи рівень життя сім'ї за останні 6 місяців 2005 року.

Із даних таблиці 4.2 чітко простежуються дві основні тенденції. Перша – це наявність незначного числа респондентів, які оцінюють свій рівень матеріального добробуту як високий. В середньому по всіх етнічних групах він становить 1,4%. По-друге, більшість опитаних віднесли себе до середньозабезпечених і забезпечених нижче середнього рівня. Найбільшу кількість таких осіб зафіксовано серед росіян – 91,4%, угорців – 79,2%, німців – 75,0%. Серед осіб української національності до цієї групи віднесли себе 83,9%. Для порівняння: в 1999 р. до високозабезпеченої категорії віднесли себе 1%, вище середнього рівня – 3,9%, середньозабезпеченими вважали себе 63,1% і більше 27% віднесли себе до категорії бідних.

Таблиця 4.2  
Результати опитування на тему:  
“Як Ви оцінюєте рівень свого матеріального становища?” (%)

Варіанти відповідей	Укр.	Слов.	Рос.	Пол.	Нім.	Угор.	Рум.	Роми
Високий	3,2	0	2,9	0	0	1,0	2,1	2
Вищий за середній	3,2	12,5	2,9	14,3	25	3,4	20,8	4,1
Середній	38,7	62,5	60	42,9	25	53,9	41,7	24,5
Нижчий за середній	45,2	8,3	31,4	21,4	50	26,1	27,1	18,4
Низький	0	12,5	2,9	7,1	0	9,3	8,3	44,9
Важко відповісти	9,7	4,2	0	14,3	0	6,4	0	6,1

Значний соціальний прошарок становлять особи, які оцінюють своє матеріальне становище як низьке. Домінантну групу тут формує ромське населення, де питома вага осіб з незадовільним матеріальним становищем склала 44,9%. В основному це пояснюється відмінностями ромів у рівні освіти, кваліфікації, невідомістю виконувати складну інтелектуальну роботу, відсутністю постійного місця роботи та високим рівнем безробіття. Із цього можна зробити висновок, що матеріальний статус індивіда і його сім'ї в сучасних умовах обумовлений дією багатьох факторів, серед яких етнічний фактор не відіграє вирішального значення.

Соціологічне обстеження засвідчило, що протягом першого півріччя 2005 р. найбільшу питому вагу становили сім'ї, рівень життя яких не змінився. Серед угорців таких сімей виявлено 56,9%, росіян – 51,4%, німців – 50%. Серед українців таких виявилось 51,6% (в 1999 р. їх було 53,4%). Значну частину становлять сім'ї, рівень життя яких певною мірою поліпшився (табл. 4.3).

Найбільшу кількість таких сімей виявлено серед поляків – 27,4%, росіян – 25,7%, німців – 25,0%, угорців – 24,5%. Серед сімей титульної нації на певне підвищення рівня життя вказало 32,2 % опитаних. Для порівняння наведено дані за матеріалами соціологічного обстеження, яке проводилося в 1999 р. в рамках проєкту INTAS.

Таблиця 4.3  
 Результати опитування на тему:  
 “Як Ви оцінюєте рівень життя Вашої сім’ї за 6 місяців 2005 року?”  
 (%)

Варіанти відповідей	Укр.	Слов.	Рос.	Пол.	Нім.	Угор.	Рум.	Роми
Значно погіршився	6,5	0	5,7	21,4	0	2,5	6,3	40,8
Незначною мірою погіршився	9,7	50	14,9	28,6	25	13,2	22,9	14,3
Залишився на тому ж рівні	51,6	33,3	51,4	28,6	50	56,9	45,9	34,7
Незначною мірою поліпшився	32,2	16,7	25,7	27,4	25	24,5	22,9	10,2
Значно поліпшився	0	0	2,9	0	0	2,9	2,1	0

Таблиця 4.4  
 Результати опитування на тему:  
 “Зміни в матеріальному становищі сільських респондентів”  
 (%)

Варіанти відповідей	Сільські підприємці	Населення
Поліпшилось	40	9,01
Не змінилось	30	53,45
Погіршилось	14	34,53
Важко відповісти	16	3,01

Порівняльний аналіз даних в табл. 4.3 і 4.4 засвідчує тенденцію до певного підвищення рівня життя та матеріального добробуту абсолютної більшості респондентів. Так, на це вказали всі без винятку етнічні групи, до того ж 2,9% росіян та угорців і 2,1% румунів вказали на значний ріст їх добробуту. Виняток у цьому плані становить ромське населення, де 40,8% опитаних сімей констатували значне погіршення рівня життя.

Рівень доходів членів суспільства є найважливішим показником їх добробуту, бо визначає можливості матеріального і духовного життя індивідууму: відпочинку, отримання освіти, підтримки

творчості, задоволення повсякденних потреб у їжі, одязі, житлі тощо. В економічній літературі розрізняють два види доходу: по-перше, дохід як поняття приватногосподарське, на мікрорівні, тобто сума грошових надходжень у руки людини у відповідності з власністю на фактори виробництва; по-друге, дохід як поняття народногосподарське (наприклад, національний дохід), тобто на макрорівні. Ми ведемо мову про дохід кінцевого використання, тобто ту його частину, яка залишається в розпорядженні людини після сплати індивідуальних податків. Ринкові відносини суттєво розширюють джерела доходів: заробітна плата за виконану роботу, прибуток за надані підприємницькі послуги, відсоток за позичений капітал, рента, дивіденди тощо.

Різноманітність форм доходів сприяє посиленню мотивів економічної діяльності. Саме тому в процесі моніторингу різних етнічних груп населення ставилось за мету дослідити можливості населення отримувати додаткові доходи для задоволення матеріальних і духовних потреб.

Таблиця 4.5  
 Результати опитування на тему:  
 “Чи є у членів Вашої родини можливість додаткових заробітків, крім зарплати, пенсії чи стипендії?”  
 (%)

Варіанти відповідей	Укр.	Слов.	Рос.	Пол.	Нім.	Угор.	Рум.	Роми
Так, і це дає значний прибуток	3,2	12,5	5,7	7,1	25	7,4	20,8	14,3
Так, але тільки щоб забезпечити нормальний рівень життя родини	16,1	45,8	31,4	42,9	0	31,9	39,6	26,3
Немає такої потреби	12,9	0	8,6	7,1	25	8,8	20,8	8,2
Ні	67,7	41,7	48,6	42,9	50	52	18,8	49
Інше	0	0	5,7	0	0	0	0	2

Аналіз даних табл. 4.5 показує, що переважна більшість респондентів не має додаткових джерел доходів. Найбільшу кількість таких осіб зафіксовано серед українців – 67,7%, угорців – 52,0%, німців – 50%, ромів – 49%, росіян – 48,6%. Найвищу схильність до підприємництва, а отже і до одержання додаткових доходів мають румуни. Із загального числа опитаних 20,8% вказали на наявність додаткових заробітків, які приносять їм значні прибутки; 39,6% теж одержують додаткові доходи, але лише в такій мірі, щоб забезпечити нормальний рівень життя. Наведені дані гіпотетично свідчать про рівень підприємницької ініціативи різних етносів, оскільки додаткові доходи є факторними доходами. За цим критерієм можна виділити три групи респондентів, що характеризуються різним рівнем підприємницької ініціативи.

До першої групи з високим рівнем підприємницької ініціативи відносяться – румуни (коєфіцієнт ділової активності 0,81), словаки (0,58), поляки (0,57), німці (0,50). Другу групу з середнім рівнем схильності до підприємництва формують – росіяни (0,46), роми (0,48), угорці (0,48). Найнижчий коефіцієнт підприємницької активності зафіксовано серед українського населення (0,23).

Достовірність аналізованих даних підтверджується іншими – про наявність власного бізнесу, оскільки ці феномени відображають причинно-наслідкові зв'язки (табл. 4.6).

Аналіз даних таблиці свідчить, що різні етнічні групи володіють неоднаковим адаптивним потенціалом, що передусім виявляється у схильності до підприємництва. Опитування сільських респондентів показало, що найвищу схильність до останнього проявляє румунське населення. Майже кожний третій, або 31,3 відсотка з представників румунського населення, що були об'єктом моніторингу, вказали на наявність власного бізнесу, до того ж успішного. Приблизно порівну розділилися голоси тих, хто розпочав власну справу і передав її іншим особам, та осіб, які невдало розпочали підприємницьку діяльність (16,7%). В цілому моніторинг засвідчив, що 64,7% румунів виявляють схильність до підприємництва. Високий рівень його виявлено серед поляків і ромів, де 14,3% респондентів вказало на наявність та успішне ведення

власного бізнесу. Найнижчий рівень підприємницької ініціативи проявило німецьке населення області, трохи вищий – угорці (6,4%), словаки (8,3%), росіяни (11,4%). З цього можна зробити висновок, що етнічний фактор відіграє важливу роль у схильності того чи іншого соціального прошарку до підприємництва, що частково пояснюється історичними трудовими традиціями кожного етносу, рівнем його мобільності, професійно-кваліфікаційними параметрами і соціально-психологічними характеристиками.

Таблиця 4.6

Результати опитування на тему:  
«Чи був у Вас за роки незалежності України досвід ведення власного бізнесу?»

Варіанти відповіді	Укр.	Слов.	Рос.	Пол.	Нім.	Угор.	Рум.	Роми
1. Я розпочав власний бізнес і успішно його веду	0	8,3	11,4	14,3	0,0	6,4	31,3	14,3
2. Я розпочав власний бізнес і передав іншим	3,2	8,3	5,7	0,0	0,0	2,9	16,7	4,1
3. Я розпочав власний бізнес, але невдало	6,5	8,4	2,9	21,4	0,0	11,3	16,7	4,1
4. У мене не було досвіду ведення власного бізнесу	83,8	75,0	77,1	57,1	100	56,4	29,2	69,4
5. Важко відповісти	6,5	0,0	2,9	7,1	0,0	23,0	6,3	8,2

В процесі моніторингу виявлено, що деструктивними факторами, які негативно впливають на розвиток підприємницької ініціативи, є відсутність досвіду та відповідних навиків ведення бізнесу. На цю причину вказали всі респонденти. Найбільшу кількість осіб, що розпочали власний бізнес без будь-якого досвіду його організації, зафіксовано серед німецького населення, де практично всі респонденти вказали на відсутність знань щодо ведення підприємства. Висока питома вага осіб без практичного досвіду

організації власної справи виявлена серед росіян – 77,1%, словаків – 75,0%, ромів – 69,4%, угорців – 56,4%. Можна припустити, що саме фактор відсутності досвіду і знань з організації підприємництва став одним з важливих чинників того, що 21,4% поляків-підприємців розпочали свій бізнес невдало. Соціологічним обстеженням зафіксовано значну кількість осіб із числа різних етнічних груп, які змушені були припинити підприємницьку діяльність через брак досвіду і знань. Так, наприклад, серед опитаних словаків таких виявилось 8,3%, угорців – 11,3%, румунів – 16,7%.

зумовлена тим, що з'ясування особливостей та специфіки трансформації різних етнічних груп у процесі ринкових реформ може стати основою для розроблення і проведення диференційованої соціально-економічної політики в місцях їх компактного проживання. Впроваджувані форми господарювання повинні бути адекватними орієнтаціям, трудовим традиціям етнічних груп, що проживають у тій чи іншій місцевості. Інакше процес модернізації аграрного сектора буде сповільнюватися, а соціальна напруга зростатиме.

Таблиця 4.7  
Результати опитування на предмет наявності (%)

Варіанти відповіді	Укр.	Слов.	Рос.	Пол.	Нім.	Угор.	Рум.	Роми
1. Земельної ділянки	38,7	62,5	68,6	64,3	75,0	70,1	79,2	65,3
2. Дачі	22,6	25,0	17,1	14,3	50,0	15,7	6,3	6,1
3. Автомобіля	41,9	50,0	42,9	28,6	0,0	51,5	27,1	14,3
4. Комп'ютера	35,5	25,0	25,7	21,4	0,0	17,6	14,6	8,2
5. Інше	3,2	8,3	5,7	7,1	0,0	2,5	0,0	16,3

Дані табл. 4.7 до певної міри можуть свідчити про матеріальний статус різних етносоціальних верств населення краю. Цілком очевидний і, мабуть, найважливіший висновок полягає в тому, що в області практично сформувався прошарок земельних власників. Кількість останніх із числа представників етноменшин коливається від 79,1% серед румунів до 62,5% серед словаків. Для значного числа респондентів земля є якщо не основною, то важливою сферою докладання праці, а відповідно і джерелом доходу.

Аналіз наведених даних дозволяє зробити висновок, що існує певний зв'язок між етнічною належністю респондентів та їх адаптацією (за окремими критеріями) до змін, зумовлених економічною трансформацією. Однак отримані результати потребують подальшого наукового аналізу і вивчення. Важливість їх дослідження



## ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА .....	3
<b>1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....</b>	<b>6</b>
1.1. Підприємництво і його роль у становленні ринкових відносин .....	6
1.2. Класифікація форм і видів підприємницької діяльності .....	22
1.3. Регіональні фактори розвитку підприємництва .....	39
1.4. Концептуальні підходи до розробки оціню- вальних показників діяльності підприєм- ницьких структур .....	50
<b>2. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ .....</b>	<b>58</b>
<b>3. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СЕЛІ .....</b>	<b>86</b>
3.1. Типологізація форм і видів індивідуального підприємництва сільського населення .....	86
3.2. Індивідуалізація форм трудової діяльності сільського населення: економічна ефективність та перспективи розвитку .....	111
3.3. Соціальний портрет сільського підприємця .....	130
<b>4. ЕТНІЧНИЙ АСПЕКТ ПІДПРИЄМНИЦТВА: СОЦІОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАНСФОРМА- ЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ .....</b>	<b>137</b>

*Наукове видання*

**МІКЛОВДА Василь Петрович,  
ВАРЦАБА Віра Іванівна,  
ПІТЮЛИЧ Михайло Михайлович,**

## **РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ І ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Редактор: *Людмила Серета*  
Коректор: *Тетяна Назоренко*  
Комп'ютерна верстка: *Михайло Питюлич*  
Дизайн: *Моніка Еней*

Підписано до друку 2.12.2005.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний.  
Гарнітура Times. Друк офс. Ум. друк. арк. 8,84.  
Умов. ф.-вкл. 9,28. Облік.-вид. арк. 8,78.  
Тираж 500 прим.

Видавництво «Карпати».  
88000 м. Ужгород, пл. Жупалавська, 3.  
Свідцтво про видавничу діяльність і розповсюдження  
видавничої продукції:  
Серія ДК № 512 від 27.06.2001 р.,  
видане Державним комітетом інформаційної політики,  
телебачення та радіомовлення України

Віддруковано у ТОВ «Спектраль»  
88000, м. Ужгород, вул. Гатаріна, 36