

# Зарубіжний досвід

УДК 334.012.64 (410)

*О.І. Масна, Є.І. Парфенюк*

## **Особливості розвитку малого підприємництва в економіці Великобританії**

*Розглянуто процеси становлення та розвитку малого підприємництва в економіці Великобританії. Розкрито основні проблеми та перспективи малого бізнесу в різних галузях англійської економіки.*

**Ключові слова:** *мале підприємництво, малий бізнес, малі й середні підприємства, фінансове забезпечення, кредитування.*

Враховуючи те, що впродовж останніх років вітчизняні наукові розробки у сфері малого підприємництва зорієнтовані на умови перехідної економіки і не повністю відповідають сучасним умовам господарювання, а досвід практичної роботи національного підприємництва в умовах ринку ще недостатній для розроблення власних дієвих механізмів підвищення ефективності його розвитку, виникає потреба формування сучасних моделей управління ефективністю розвитку та конкурентоспроможністю малих підприємств на основі вивчення зарубіжного досвіду розвитку малого підприємництва та ринкової моделі ефективного його функціонування в умовах глобалізації. Важливим для української економіки є досвід функціонування та розвитку малого бізнесу в економіці Великобританії.

Проблеми стратегічного розвитку сфери малого підприємництва в останні десятиріччя привертають увагу науковців, вчених та економістів – практиків. Це, своєю чергою, обумовило появу теоретичних обґрунтувань розвитку та ефективного функціонування підприємств сфери малого підприємництва, а також практичних рекомендацій щодо його впливу на економіку держави та регіону [1-3, 5-6, 8].

Мета статті полягає у тому, щоб ґрунтовно розкрити сутність та особливості розвитку малого підприємництва в економіці сучасної Великобританії, розкрити основні проблеми, з якими стикнулася англійська економіка в її різних галузях, і визначити можливості застосування зарубіжного досвіду в умовах функціонування та розвитку сфери малого підприємництва в Україні.

З початку 70-років у Великобританії, як і у більшості інших індустріально розвинених країнах, досить суттєво підвищився інтерес до малого підприємництва, до його ролі і місця як у національній економіці, так і у міжнародних відносинах.

У 50-ті роки велика увага приділялась розвитку крупних фірм як гарантів економічного росту національної економіки та конкуренції на світовому ринку.

У 50-х та 60-х роках наявність в англійській економіці відносно малої питомої ваги дрібних фірм вважалось ступеням високого рівня її розвитку. Уряд досить впевнено підтримував створення крупних компаній шляхом злиття малих та середніх фірм. Галузі економіки, які включали порівняно великий сектор малого бізнесу, вважались проблемними і такими, які не можуть ефективно впливати на розвиток усєї економіки. Таким галузям пропонувалось укрупнювати промислові підприємства, створювати великі компанії та консорціуми.

---

© О.І. Масна, Є.І. Парфенюк, 2008.

Однак у наступні роки діяльність крупних фірм перестала сприяти економічному росту і стимулювала збільшення безробіття, що і примусило британський уряд кардинально змінити своє ставлення до підприємництва та дрібного бізнесу, які могли внести суттєвий вклад у розвиток національної економіки.

І вже на початку 80-х років широко пропагувалась діяльність малих підприємницьких структур і ріст їх чисельності став оцінюватись як показник економічного динамізму [15].

Політика стимулювання дрібного бізнесу у 80-ті роки стала альтернативою оздоровлення економіки, яка в той час перебувала у занепаді, оскільки вирішувались одночасно дві особливо важливі проблеми: зайнятість населення, а значить, – подолання безробіття та відродження економічного розвитку країни.

Професор університету в Хоккайдо Я. Хамада в той час стверджував, що політика сприяння малому бізнесу взагалі має на меті вдихнути нове життя у розвиток капіталізму [13].

Стимулювання самозайнятості, створення малих підприємств, підтримка індивідуальних сімейних фірм стали розглядатись досить принципово як шлях щодо скорочення безробіття із найменшими затратами.

Дослідження, які були проведені в 1986-1987 рр. на 30 малих та середніх підприємствах Північної Англії, показали, що такі підприємства частково або ж повністю обслуговують крупні підприємства постійно чи на окремих стадіях їх розвитку. Більшість досліджуваних фірм серед своїх клієнтів мали крупні національні або ж міжнародні монополії. Деякі малі підприємства співробітничали з чотирма-п'ятьма крупними компаніями. Більш того, у машинобудуванні та металургії крупні фірми стимулювали розвиток малих підприємств, які безпосередньо їх обслуговували.

А малі фірми у текстильній та швейній промисловості входили в крупні асоціації роздрібної торгівлі, які, своєю чергою, задавали тон у діяльності малих підприємств, координуючи їх роботу залежно від попиту на ринку. Це здійснювалось досить ефективно, оскільки малі підприємства могли швидко змінювати технологічні процеси і проводити оперативний запуск необхідної продукції.

В машинобудівній та металургійній промисловості тенденції щодо встановлення досить гнучких зв'язків з малими підприємницькими структурами пояснюються дешевизною продукції та прагненням до вдосконалення її виробництва, а також забезпечення високої якості продукції [17]. Дослідження також показали, що крупні машинобудівні фірми досить часто доручають малим фірмам розробку нових моделей продукції, випуск її пробних партій та доопрацювання такої продукції до відповідних норм та стандартів. У цьому випадку крупні фірми зацікавлені у високій якості продукції і введенні системи у масове виробництво «якраз вчасно» [9]. Ставка у цьому випадку робилась на високу якість, досить швидко реакцію на зміни попиту і своєчасну доставку. У текстильній і швейній промисловості акцент ставився на оснащення виробничих процесів сучасним обладнанням, яке б дозволяло досить швидко переорієнтувати виробництво, а також – на випуск модної, привабливої і різноманітної продукції.

У всіх галузях економіки спостерігався ефект ланцюгової реакції, вживали заходи щодо забезпечення сприятливих як внутрішніх, так і зовнішніх умов для ефективного функціонування підприємств. Зовнішні покупці вибирали постачальників, які були здатні забезпечити своєчасне, надійне і гнучке реагування на вимоги ринку. В середині виробництва посилювався контроль якості продукції [17].

Усі вищевикладені особливості дають можливість моделювати практику співробітництва малих підприємств і крупних фірм.

Отже, як показує досвід, навіть у найбільш розвинених країнах, включаючи Великобританію, дрібні та малі підприємства, як, зрештою, й середні і крупні, пов'язані одне з одним не лише конкурентними відносинами, але й тісним співробітництвом, що звичайно і збільшує їх конкурентоспроможність [17].

Ця обставина спочатку ігнорувалась економістами. І лише у 80-ті роки тема співробітництва малих та крупних підприємств знову почала приваблювати увагу вчених-економістів, що згадали ідеї А. Маршалла, який ще у 1919 році зазначав дієвість співробітництва малих і середніх та крупних підприємств [10; 14; 16].

Співробітник Ланкастерського університету і Міжнародного інституту вивчення праці в Женеві Ф. Пік виділяє чотири види співробітництва малих та крупних фірм (рис. 1).

Важливо відзначити, що тісна співпраця малих і крупних фірм досить ефективна, оскільки крупні підприємства поряд з державою фінансують розвиток малого бізнесу. Звичайно відбувається фінансування, як правило, тих проектів, які безпосередньо стосуються діяльності або ж сфер співробітництва з крупними фірмами. Крупні фірми, фінансуючи своїх партнерів малого бізнесу, не вимагають застави, тому що їх взаємовідносини будуються на довірі і договірних відносинах щодо виготовлення та постачання відповідної продукції чи надання послуг. Крім цього, такі малі підприємства підконтрольні крупним фірмам.



Рис. 1. Види співробітництва малих і крупних підприємств

Вказані умови досить ефективно сприяли росту чисельності малих підприємницьких структур. До кінця 80-х років загальна чисельність дрібних підприємств досягла одного мільйона, хоча звичайно реально активних серед них налічувалась приблизно третина, оскільки частина нових підприємств була створена крупним бізнесом або як філіали, або ж з приводу податкових міркувань.

У 90-х роках, і особливо на початку ХХІ ст., досить явно відбулося зменшення розмірів підприємств в обробній промисловості в результаті закриття крупних заводів і виникнення порівняно невеликих.

Збільшення числа підприємств дрібного бізнесу у 80-ті – 90-ті роки та на початку ХХІ століття відбулося практично у всіх секторах економіки і у всіх регіонах країни (табл. 1). Основний капітал малого підприємництва виріс на 29% [18].

Однією із центральних проблем, пов'язаних із зміною числа підприємств малого бізнесу, є те, що практично в перші роки свого існування вони самоліквідуються або ж припиняють активну діяльність. Це передусім пов'язане із формуванням системи діяльності, тобто вибором напрямку діяльності, вибором ринків постачання та збуту, а також із незначними фінансовими ресурсами на початку своєї діяльності, тобто малим обсягом стартового капіталу [12].

Як зазначають англійські економісти, основна характерна риса підприємств малого бізнесу – це висока імовірність банкрутства. Бізнес з оборотом менше 13,00 тис. ф. ст. в 6 разів частіше зазначає банкрутства, ніж крупний бізнес. Водночас бізнес із обсягом від 50,00 тис. ф. ст. до 99,00 тис. ф. ст. лише в 2 рази [19]. Причому серед фірм, які збанкрутували, 50 % банкрутств припадає на перші 2,5 року, 33 – на наступні 2,5 року і лише 17 % – на наступні 5 років [11]. Причиною досить високого відсотка банкрутства П. Чизнелл вважає брак капіталу при організації бізнесу та небажання або ж побоювання пошуку фінансування зовні фірми, оскільки широко розповсюджено погляди, що зовнішнє фінансування підриває або ж послаблює контроль над фірмою її власників [12].

Таблиця 1

Реєстрація і дереєстрація підприємств малого бізнесу (тис. підпр.)  
за період 1980–2003 рр. та зміни в їх основному капіталі (тис. ф. ст.)

Рік	Основний капітал на початок року	Число підприємств		Чистий результат	Основний капітал на кінець року
		реєстрація	дереєстрація		
1981	1305	152	120	32	1337
1982	1337	166	145	21	1357
1983	1357	180	145	35	1392
1984	1392	182	152	30	1422
1985	1422	182	163	19	1441
1986	1441	191	164	27	1468
1987	1468	209	167	42	1510
1988	1510	235	170	65	1575
1989	1575	265	178	87	1662
1980-1989	1289	1920	1547	373	1662
1990-2000	1662	2237	1717	520	2432
2001-2003	2160	2908	2232	676	3161

Але тим не менше успіх малого підприємництва перекидає труднощі періоду становлення, тому що ця форма підприємництва має відповідні переваги та особливості [4].

У даному випадку особливо важливе державне регулювання та фінансове забезпечення розвитку малого бізнесу з боку держави. Забезпечення мікрокредитування підприємств малого і середнього бізнесу в Англії забезпечується спеціалізованими банківськими установами під гарантією місцевої влади.

У сучасних умовах в англійській економіці роль малого бізнесу особливо велика у сфері організаційних і технологічних нововведень, які дають величезний поштовх і швидке запровадження найновітніших технологій та комерційних ідей, сприяють випуску високотехнологічної продукції, виступають провідником науково-технічного прогресу.

Частина малого підприємництва є особливим і досить важливим сегментом господарського комплексу країни. Малі підприємства діють у промисловому виробництві, готельному господарстві і у громадському харчуванні, у сфері побутових послуг, професійних і ділових послуг, будівництві. В останні роки, із загального числа приватних компаній на частку малих припадає:

- в торгівлі – 65 %;
- у будівництві – 38 %;
- в обробній промисловості – 27 %;
- у секторі побутових послуг – 23 %;
- у секторі ділових послуг – 13 %;
- у транспорті та комунальних послугах – 10 % [7].

Підтримка малого бізнесу була однією із основних цілей економічної політики в Англії. В економічній політиці, спрямованій на створення сприятливої атмосфери для підприємницької активності, провідними вважаються законодавчі заходи в галузі оподаткування. Найбільш важливі серед них – це скорочення податків для малих підприємств; на капіталовкладення в нові сфери бізнесу, особливо тих, що пов'язані з високим рівнем ризику, зниження податкової ставки на інвестування, розширення практики надання податкових знижок підприємцям тощо.

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

У країні сформувалась і успішно діє розгалужена система організацій, які надають за невисоку плату або ж безоплатно консультативні послуги, науково-технічну інформацію і рекомендації. Серед них – «Служба малих фірм»; «центри праці», що допомагають безробітним в організації своєї справи; комунальні об'єднання та ініціативні групи, котрі допомагають розвитку місцевого підприємництва. Фінансову допомогу малим бізнесовим структурам надають національні та місцеві банки, державно-підприємницькі структури, різнобічні програми підтримки підприємництва. Існує ціла низка спеціалізованих програм підтримки малого підприємництва, призначеного для різних категорій населення, представників різних професійних груп, включаючи спеціалістів і людей, які не мають спеціальної підготовки чи відповідних кваліфікацій. Важливе місце має захід, проведений у 90-х роках минулого століття, який називався «Схема підтримки підприємництва», мета якого – залучити безробітних від 18 років до пенсійного віку, які не мають роботи понад 13 тижнів і володіють капіталом не менше 1,0 тис. ф. ст. для інвестування в бізнес. Велику увагу держава приділяє створенню умов для молодіжного підприємництва. Діюча програма «Молоді підприємці» надає фінансову, юридичну, консультативну допомогу молодіжним



кооперативам і молодим людям-підприємцям. Вони отримують на пільгових умовах позики, звільняються від податку на капітал, нерухомість, ділові операції.

Отже, в англійській економіці, як і в економіках інших розвинених країн, особливу увагу уряд приділяє розвитку малого підприємництва, і особливо, його мікrokредитуванню.

Підприємства сфери малого підприємництва, як показує досвід Великобританії, приносять значну користь великим фірмам і корпораціям як у галузі основного виробництва, так і у сфері наукових розробок.

Із проведеного аналізу можна зробити такі висновки і дати наступні пропозиції щодо розвитку малих підприємницьких структур.

- необхідно формувати відповідний соціально-економічний клімат, який би був сприятливим для підприємництва;
- створювати умови для динамічного розвитку малих підприємств;
- забезпечувати реальне фінансування малих підприємств;
- сприяти співробітництву великих та малих підприємств;
- законодавчо забезпечувати ефективні механізми регулювання діяльності малих підприємств.

#### Список використаних джерел

1. Афанасьев В. Малый бизнес: проблемы становления // РЭЖ. – 2003. – №2.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.
3. Долішній М., Козоріз М., Мікловда В., Даниленко А. Підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку. – Ужгород: Карпати, 1997. – 358 с.
4. Клеман Н.М. Мелкий бизнес в экономике современной Великобритании // Малый бизнес: перспективы развития / Сборник обзоров. Сер.: Социально-экономические проблемы развитых стран. Отв. ред. к.и.н. Ажаева В.С. – М.: ИНИОН РАН, 2000. – 148 с.
5. Коротенко Н.П. Проблеми розвитку малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 4 (34).
6. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посіб. / Л.І. Вороніна, В.Є. Воронін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; За ред. проф. Л.І. Вороніної. – К.: Вид-во Європейського університету, 2001. – 307 с.
7. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса. – М.: Экономика, 2000.
8. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія // НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2001. – 464 с.
9. Atkinson J., Meager N. Changing working patterns: How companies achieve flexibility to meet new needs. L.: NEDO, 1986. – 185 p.
10. Brusco S. The Emilian model: Productive decentralization and social interpretation // Cambridge J. of economics. – L. etc., 1982. – Vol. 6, № 3. – P. 12–24.
11. Ganguly P. UK small business statistics and international comparisons. – L.: Harper a. Row, 1985. – 230 p.
12. Chisnali P. M. Small firms in action: Case histories in entrepreneurship. – L., etc.: McGraw Hill book company, 2005. – VII, 149 p.
13. Hamada Y. Small business policy in the United Kingdom // Hokudai econ. papers – Sapporo, 1986/87. – Vol.15. – P. 37–60.
14. Marshall A. Industry and trade. – L.: Macmillany, 1919. – 230 p.

15. Nicholson B. Unemployment and enterprise // J. of roy. soc. for encouragement of arts. – L., 1987. – Vol.135, №5375. – P. 804–813.
16. Piore M., Sabel C. The second industrial divide: Possibilities for prosperity. – N. Y.: Basic Books, 1984. – X. 355 p.
17. Pyke F. Cooperative practices among small and medium – sized establishments // Work, employment a soc. – L., 1988. – Vol.2, № 3. – P. 352-365.
18. Small business // Survey of current affairs. – L., 2000. – Vol. 20, – № 8. – P. 287.
19. The performance of small firms: Profits jobs a. failures / Storey D., Keasey K., Watson R., Wynarczyk P.-L. etc.: Croom Helm, 1987. – 342 p.

**Масна О.И., Парфенюк Е.И.** Особенности развития малого предпринимательства в экономике Великобритании.

*Рассмотрены процессы становления и развития малого предпринимательства в экономике Великобритании. Раскрыты основные проблемы и перспективы малого бизнеса в разных отраслях английской экономики.*

*Ключевые слова:* малое предпринимательство, малый бизнес, малые и средние предприятия, финансовое обеспечение, кредитование.

**Masna O.I., Parfenyuk Ye.I.** Features of Development of Small Entrepreneurship in the Economy of Great Britain.

The processes of establishment and development of small entrepreneurship in the economy of Great Britain have been considered. Basic problems and prospects of small business in different industries of the English economy have been elucidated.

*Key words:* small entrepreneurship, small business, small and average enterprises, financial providing, crediting.

Надійшло 16.05.2008 р.

УДК 339.942:330.322:352/354

*К. Шара*

## **Фонди Євросоюзу в інвестиційній політиці територіального самоврядування**

*Описано механізми прийняття рішення щодо розвитку територіальних самоврядних одиниць Польщі – гміни, повіти і воеводства – та його фінансування з різних вітчизняних і міжнародних джерел, зокрема фондів Євросоюзу.*

*Ключові слова:* територіальне самоврядування, фонди Євросоюзу, інвестиції.

Для ефективного функціонування одиниць територіального самоврядування, так само як й інших суб'єктів, необхідний сталий розвиток [1, с. 7]. Інвестиції – це джерела росту, перетворень і оновлення матеріальної бази кожного суспільства [2, с. 5]. Вони є ключовим чинником політики самоврядування. З одного боку, вони створюють умови для розвитку господарської діяльності і нові місця праці, з другого –

© К. Шара, 2008.