

ПІДПРИЄМНИЦЬКА СКЛАДОВА ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Пашкова Н.С.

В статті розглянуто сутність, особливості визначення та класифікація економічної категорії «потенціал» з погляду сфери малого підприємництва. Визначено основні проблеми, що заважають ефективному використанню підприємницького потенціалу в Україні.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день за умов невизначеності та нестабільності процесів, що відбуваються в світі, поглиблюється економічна, соціальна, інноваційна та екологічна стратифікація. Все це вимагає від суспільства розробки нової парадигми економічного розвитку. Ситуація, що склалася в Україні має підвищений ризик, адже внаслідок політичної кризи відбувається падіння купівельної спроможності населення та скорочення обсягів виробництва, що в свою чергу спричиняє втрату податків, які можна було б спрямувати на соціально-економічні цілі держави. Таким чином, найбільш перспективними в даному контексті є гнучкі та мобільні підприємства (які уособлює малий бізнес), оскільки вони мають можливість швидко пристосовуватись до нових правил гри, кон'юнктури та менш залежні від попиту на зовнішньому ринку. Ефективне використання існуючого потенціалу малого підприємництва, та зокрема підприємницький потенціал малих підприємств, який дивовижним чином дозволяє їм залишатися в бізнесі, незважаючи на постійні зміни, що відбуваються – може стати опорою для майбутнього економічного розвитку країни.

Аналіз досліджень і публікацій. Наукова думка про ситуацію, що склалася в сфері малого та середнього підприємництва, має два основних вектори. Одні вчені зосереджують свою увагу на процесах пов'язаних з глобалізацією та націлені на удосконалення капіталістичної моделі ринку з переходом до неолібералізму в майбутньому. Інші, вважають, що новий вектор економічного розвитку передбачає насамперед перехід до системи, де людина є визначальною метою економіки.

На міжнародному рівні дослідження та моніторинг потенціалу малого бізнесу проводить Global Entrepreneurship Monitoring (GEM), який здійснюється за ініціативи Лондонської бізнес-школи та Babson College (США).

Відзначаючи необхідність активізації якісного розвитку підприємницького потенціалу в Україні, вітчизняні науковці присвячують свої праці вирішенню проблем сектору малого бізнесу та підприємництва загалом. Серед них О.І. Амоша, Б.В. Буркинський, З. С. Варналій, Л.І. Воротіна, Д. Ляпін, Г.В. Карпінська, І.М.Комарницький, Н. П. Коротенко. Обгово-

рення даної проблематики продовжується в наукових дискусіях, одна з яких була започаткована академіком НАН України В.М. Гейцем та членом-кореспондентом НАН України А.А. Гриценком. Зважаючи, на зміни, що відбуваються у вітчизняному бізнес-середовищі, що відбуються під впливом світових та внутрішньо-економічних процесів, багато аспектів використання підприємницького потенціалу на часі є недостатньо дослідженими та потребують переосмислення особливостей його розвитку.

Мета статті. Визначення пріоритетних напрямків удосконалення використання підприємницького потенціалу малого бізнесу, як вагової сили, що спроможна прискорити перехід до економічного зростання країни.

Виклад основного матеріалу. В своєму загальному значенні потенціал є сукупністю джерел, можливостей, засобів та запасів, які можуть бути використані для досягнення поставлених цілей [1]. Дана категорія прийшла в економіку з латинської та має таке значення як «міць, сила». Подальше широке трактування терміну «потенціал» – дозволило застосувати його в багатьох галузях науки та іншої діяльності в залежності від того про яку саме силу, засоби та джерела йде мова. В залежності від критеріїв об'єкта оцінки розрізняють політичний, науковий, економічний, соціальний потенціал тощо.

Такий показник, як економічний потенціал має чотири основні змістовні значення, а саме:

- загальні можливості галузей народного господарства;
- сукупність наявних ресурсів;
- в значенні «економічна міць»;
- економічний потенціал як результат відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Слід також зазначити, що поняття «потенціал» в цьому сенсі характеризується конкретними та сформованими в результаті певної економічної діяльності можливостями, що на сьогоднішній день не існують у реальному вираженні.

Отже, економічний потенціал – це сукупні можливості суспільства формувати та задовольняти потреби в товарах та послугах в процесі соціально-економічних відносин за умов оптимального використання наявних ресурсів [2].

В залежності від змісту певної економічної категорії можна говорити про наявність потенціалу в окремого явища або процесу. В даній статті на меті – дослідження малого бізнесу з точки зору цієї категорії та зокрема його підприємницького потенціалу. Звісно ж, загальний потенціал малого підприємництва, як структурного елементу економіки, поділяється на певні складові. Існує достатня кількість праць, де представлена така класифікація, проте думка науковців з цього приводу достатньо відрізняється. Все ж, слід, виділити найбільш поширені складові:

- фінансовий потенціал – можливість залучення та перерозподілу фінансових ресурсів сектором МП з метою підвищення ефективності діяльності);

- матеріальний потенціал – можливість малих підприємств використовувати наявні матеріальні ресурси в процесі виробництва товарів або надання послуг;

- екологічний потенціал підприємства – можливості підприємства здійснювати господарську діяльність та задовольняти потреби населення без шкоди для навколишнього середовища;

- трудовий потенціал – можливість трудових ресурсів даного регіону бути задіяними у сфері МП;

- інноваційний потенціал – здатність до самостійного створення й освоєння нововведень та їх комерційного використання при порівняно низьких стартових витратах;

- інфраструктурний потенціал – сукупні можливості регіону забезпечувати умови для функціонування сектору малого бізнесу.

Мале підприємництво, як ринковий інститут, має свої особливості, тому на ряду з цими складовими, окремим важливим фактором є підприємницькі здібності, відсутність яких, в даному сегменті унеможливує його успішну діяльність. Отже, доречним буде доповнити представлену класифікацію – такою категорією, як підприємницький потенціал. Слід зазначити відмінність між сутністю таких термінів як «ресурси» та «потенціал», оскільки ресурси існують не залежно від суб'єктів економічної діяльності, в той час як потенціал окремого підприємства або підприємця не від'ємний від суб'єкта діяльності.

Тобто поняття «потенціал» окрім матеріальних та нематеріальних засобів включає в себе особисті здібності людини, колективу, підприємства або суспільства в цілому. Під підприємницьким потенціалом більшістю науковців мається на увазі здатність суб'єктів підприємництва випускати конкурентоздатну продукцію або надавати послуги, які задовольняють наявні потреби споживачів та сприяння у розвитку виробництва за допомогою його організації [3].

Незважаючи на це у вітчизняній науці до теперішнього часу відсутня однакова позиція до трактування «підприємницького потенціалу». Частина фахівців схильється до того, що це сукупність орієнтацій на досягнення успіху, особистої та колективної відповідальності, свободи самовираження та творчості. Інші розглядають підприємницький потенціал через отождолення з потенціалом підприємства та не надають окремого формулювання. На нашу думку, доречним є відокремити його в якості окремої складової потенціалу малого підприємства, оскільки підприємницький потенціал включає в себе виокремлені особливості, які притаманні лише підприємцю (рис. 1).

Виходячи із зазначеного вище, можемо сформулювати визначення поняття, отже, *«підприємницький потенціал малого бізнесу» – це реалізація підприємцем здібностей ведення бізнесу, що поєднує в собі управлінські та організаційні функції, направлені на використання фінансового, трудового, матеріального, інноваційного, екологічного, інфраструктурного потенціалів задля підвищення ефективності своєї господарської діяльності.*

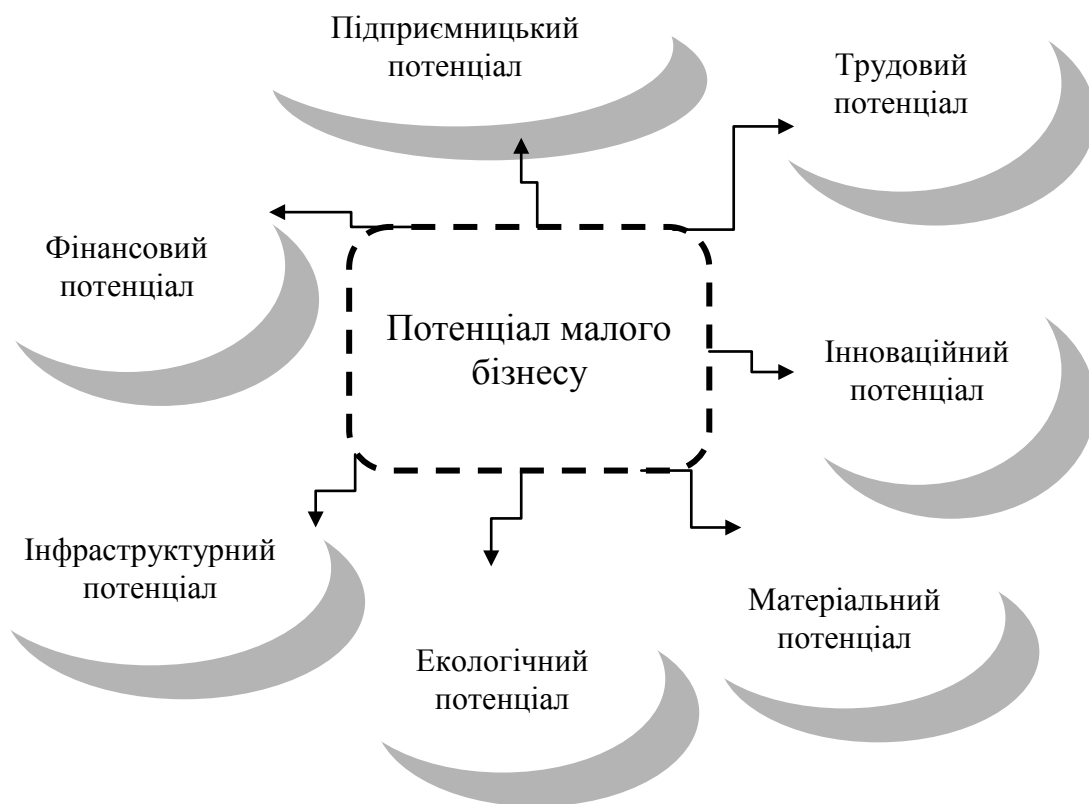


Рис. 1. Складові потенціалу малого бізнесу

Дослідження, яке проводять фахівці Інституту економіки та прогнозування НАН України разом з центром "Соціальний моніторинг" [4], показують, що в Україні кількість потенційних підприємців достатньо значна, і навіть перевищує цей показник у багатьох країн ЄС.

Проте такий високий рівень підприємницького потенціалу є наслідком низького рівня життя та відсутності альтернативних джерел доходів (наймані працівники), тоді як в Європі ситуація цілком протилежна. Якщо, не розглядати діяльність приватних осіб-підприємців та самозайнятих переважно в сфері торгівлі та надання платних послуг населенню, то залежно від сфери діяльності, частка латентних підприємців складе близько 18-25%. Такий високий показник потенційної підприємницької активності, як правило, в країні, де рівень ВВП на одну особу нижче за середній як у поточних цінах, так і за паритетом купівельної спроможності.

У цьому сенсі, важливим джерелом інформації щодо підприємницької активності є Глобальний моніторинг підприємництва (рис. 2).

Як пишуть автори дослідження Global Entrepreneurship Monitoring пролонгований вплив кризи значно погіршив мотиваційну структуру підприємництва, що знижує його потенціал як чинника економічного зростання.

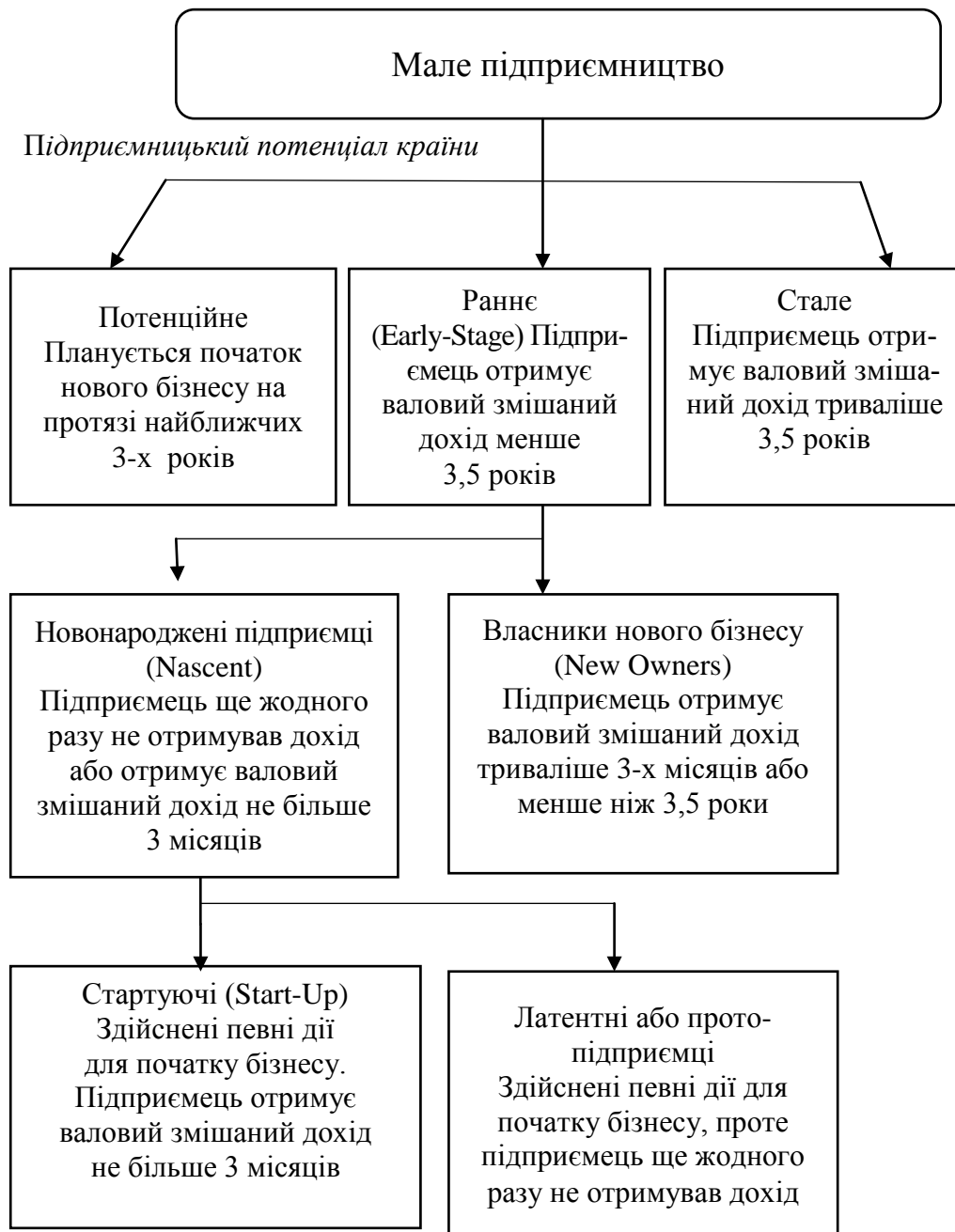


Рис. 2. Градація підприємницької активності за методологією «Глобального моніторингу підприємництва» (GEM) [5]

Окрім цього, зросла кількість підприємців, що остаточно вибули з бізнесу. Все це знижує загальний рівень підприємницького потенціалу суспільства, оскільки такі підприємці вже не мають бажання займатися власною спра-

вою в майбутньому. Серед основних причин закриття бізнесу майже половина опитуваних підприємців очікувано називають фінансові обмеження, що виражаються у проблемі залучення грошових коштів та відсутності прибутку.

Керівники малих виробничих підприємств виділили топ-10 обмежуючих факторів бізнесу (% керівників):

- Зростання цін на енергоносії – 75%;
- Невизначеність економічної ситуації – 72%;
- Недостатній попит на продукцію на внутрішньому ринку – 71%;
- Зростаючі витрати на виробництво кінцевої продукції – 71%;
- Дійсний податковий режим – 69%;
- Інфляційні очікування – 68%;
- Відсоткові ставки за кредитами – 64%;
- Нестача кваліфікованого персоналу – 62%;
- Високі транспортні витрати – 57%;
- Обсяг фінансових засобів – 56%.

Постійні стреси, яких зазнає малий бізнес, а також зміна правил гри та державного регулювання не дають можливості підприємцям стати драйвером майбутнього економічного зростання та збільшувати долю ринку. Саме тому, існує необхідність у розробці та виконання ряду заходів, спрямованих на підвищення використання потенціалу малого бізнесу на усіх рівнях.

На рівні держави:

- 1) удосконалення нормативно-правової бази з питань розвитку та підтримки малого підприємництва;
- 2) запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- 3) фінансово-кредитна підтримка малого підприємництва;
- 4) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально - економічних програм для державних потреб;
- 5) створення умов для залучення до підприємницької діяльності соціально-незахищених категорій населення – інвалідів, жінок, молоді, звільнених у запас військовослужбовців, безробітних тощо.

На регіональному рівні:

- 1) формування інфраструктури підтримки та розвитку малого підприємництва;
- 2) створення бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, консультаційних та інформаційних систем тощо;
- 3) сприяння в отриманні суб'єктами малого підприємництва приміщень, обладнання, необхідних для здійснення підприємницької діяльності;
- 4) фінансове забезпечення програм підтримки малого підприємництва за рахунок коштів місцевих бюджетів, одержаних від приватизації державного майна, та інших джерел фінансування;
- 5) створення економічних кластерів, що представляють собою об'єднання суб'єктів господарсько-економічної діяльності та соціально-економічної інфраструктури, що реалізують регіональний підприємницький

потенціал на основі спільних економічних інтересів в процесі створення конкурентоспроможної продукції.

На рівні потенціалу підприємця:

Розвиток підприємницьких здібностей, які включають:

- 1) стратегічне мислення, підприємливість,
- 2) професійну компетентність в бізнесі,
- 3) організаційні здібності,
- 4) моральні якості,
- 5) самодисципліну,
- 6) працездатність.

Висновки. Отже, за більш ніж двадцятирічний пострадянський період існування інститут малого підприємництва пройшов через цілу низку спадів та відносних підйомів. Кожний новий етап, сповнений ініціативами та проектами давав малим підприємцям чергову надію на «велике майбутнє». Однак зміна цих етапів відбувалась за відсутності врахування явних структурних зрушень в економіці в цілому. Як свідчать статистичні дані – динаміка розвитку вітчизняних підприємств має несприятливі тенденції, а перелік стрес-факторів вказує на те, що інтереси представників цього сектору економіки до цього часу не враховані. Якщо, майже три чверті керівників малих підприємств не мають чіткого уявлення про те, що відбувається в даний час з економікою в державі, то очікувати на їх кроки у бік модернізації, інвестування та запровадження інновацій навряд можливо. Специфікою малого бізнесу обумовлене те, що експерименти з нормативною базою, особливо у питаннях оподаткування, призводять до збільшення соціальної напруженості та частковим переходом підприємств в неформальну економіку.

Як свідчить досвід розвинених країн, їх економічні досягнення, серед яких темп економічного зростання, інвестицій та нововведень мають пряму залежність від реалізації підприємницького потенціалу. Дана складова потенціалу малого підприємства має значний вплив на усі інші, цей аспект обов'язково необхідно враховувати при проведенні досліджень. Таким чином, ініціатива, ризик та вміння підприємця помножені на ринковий механізм дозволяють з максимальною ефективністю використовувати всі інші економічні ресурси та стимулювати економічне зростання. У цьому сенсі, метою економіки має стати людина, а не прибуток або якесь інше багатство, оскільки економіка є інститутом, що створений людиною для людини. Її суть в орієнтації на задоволення людських потреб, якщо ж цього не відбувається, то незважаючи на зростаючі прибутки та досягнення вершин раціональності вона стає абсурдною.

Тому, саме зараз важливо розуміти, що вже настав той момент в контексті основи формування нової економіки і як наслідок найближчого майбутнього для малих організацій, який повинен стати виключенням з правил і початком нового циклу. Наявний потенціал та сильний підприємницький дух, завдяки якому вони залишаються в бізнесі, незважаючи на постійні зміни правил гри, можуть стати опорою для майбутнього розвитку країни.

Література:

1. Глобальная экономика. Энциклопедия под ред. И. М. Куликова, Т.Ф. Рябовой. – М. Финансы и статистика, 2011.
2. Бугай В.З., Горбунова А.В., Ключева Ю.В. Теоретичні основи формування потенціалу підприємства // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 27–33.
3. Булакина О.Н., Горецкая Е.Н. Методические аспекты комплексной оценки предпринимательского потенциала муниципального образования // Известия УрГЭУ. – 2009. – №4 (26).
4. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь / К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін та ін. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – С. 31–32.
5. Global Entrepreneurship Monitoring 2008 Executive Report / N. Bosma, Z. J. Acs, E. Autio, A. Coduras, J. Levie. – Way of access:<http://www.gemconsortium.org>.

Abstracts

Pashkova N.S.

Role of enterprise component in the potential use's increase of the small business

The essence, peculiarities of the definition and the classification of economic category "potential" in the viewpoint of small business are review in the article. The main problems that impede the effective use of business potential in Ukraine are determined.