

ДОСВІД РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Посилення уваги до розвитку малого та середнього підприємництва (МСП) в Європі зумовлено усвідомленням його важливості для економічного розвитку, добробуту та стабільності як країн у цілому, так і окремих регіонів. Малі та середні компанії, як найбільш динамічний економічний суб'єкт, сьогодні функціонують практично у всіх сферах економічної діяльності. Аналізу особливостей ефективного розвитку сектора МСП, їх управління та підтримки в різних країнах Європи присвячено багато наукових публікацій закордонних та вітчизняних авторів.

Розпочинаючи дослідження розвитку малого та середнього підприємництва слід зазначити, що в Європі законодавчо визначені критерії їх ідентифікації (табл.).

Таблиця 4. Критерії визначення МСП в країнах ЄС [1]

Категорія компаній	Чисельність працюючих	Річний оборот компанії	Баланс компаній країн ЄС
Мікро	< 10	< 2 млн. євро	< 2 млн. євро
Малі	< 50	< 10 млн. євро	< 10 млн. євро
Середні	< 250	< 50 млн. євро	< 43 млн. євро

В Україні починаючи з 2012 р. такі критерії є уніфікованими з нормами ЄС. Відмінністю є лише додатковий критерій – обсяг балансу підприємства, який діє в ЄС і може обиратися замість критерію обсягу річного обороту компанії (фактична відмінність існує лише для середніх підприємств).

Малі та середні підприємства Європи сьогодні працюють практично у всіх секторах економіки, що зумовлено такими їх перевагами, як мобільність у прийнятті господарських рішень, швидка окупність інвестицій, відсутність необхідності у значному стартовому капіталі, висока мотивація до отримання кінцевих результатів, можливість роботи за гнучким графіком. Секторами, де зосереджена найбільша кількість малих компаній в ЄС, є усі види промисловості (34 %), будівництво (8 %), оптова та роздрібна торгівля (26 %), готельне та ресторанне господарство (19 %), сектор бізнес-послуг (10 %), інші види діяльності (3 %) [2]. Особливістю європейського підприємництва порівняно з вітчизняним є помітно менша роль середніх компаній, частка яких у загальній кількості становить 1 %, у забезпеченні зайнятості – 17,2 %, що на 23,5 % менше, ніж в Україні, а у створенні доданої вартості – 18,4 %, що на 27,3 % менше порівняно з українськими. Водночас відповідні показники вітчизняних мікро- і малих підприємств є помітно нижчими порівняно з європейськими компаніями такого ж типу [2].

Сектор МСП є надзвичайно чутливим до ринкових коливань, а тому фінансова криза 2008-2009 рр. також на ньому позначилася, хоча порівняно з великим бізнесом малі підприємства ЄС пережили кризу більш гнучко і пом'якшили падіння економік особливо в показниках зайнятості. Так, повне відновлення докризових показників діяльності відбулося лише у восьми країнах ЄС та лише за показниками доданої вартості. У той час як показники зайнятості у 2013 р. були на 2,6 % нижче рівня, зареєстрованого у 2008 р., у нефінансовому бізнес-секторі створена МСП додана вартість збільшилася на 1,1 % у 2013

р., але зайнятість і кількість підприємств продовжували залишатися на рівні, нижчому порівняно з 2008 р. – на 0,5 % і на 0,9 % відповідно. Країнами-лідерами у відновленні докризових показників діяльності малого та середнього бізнесу є Австрія, Бельгія, Німеччина, Естонія, Мальта, Швеція та Словаччина. У цій групі країн показник створеної доданої вартості перевищив рівень 2008 р. на 10 % [3, 4].

При освоєнні нових ринків МСП Європейського Союзу часто стикаються з проблемами доступу до ринкової інформації в інших країнах щодо розміщення можливих клієнтів і пошуку відповідних партнерів, а також з такими складними проблемами, як дотримання іноземних законів, наприклад норм договірної права, митних правил, технічних норм і стандартів, управління передачею технологій та захистом прав інтелектуальної або промислової власності. До вирішення перелічених проблем, як правило, малі підприємства є менш готовими порівняно з великими підприємствами, які володіють достатніми власними фінансовими і людськими ресурсами. У 2014 р. в ЄС 42 % малих і середніх підприємств було залучено до тієї чи іншої форми інтернаціоналізації. Дослідження, які були проведені Європейською Комісією, показали, що зростання малого бізнесу в цей час відбувалося переважно за рахунок насамперед експортної діяльності підприємств: близько 25 % експорту ЄС здійснювалося саме в секторі МСП. Проте ця міжнародна діяльність, в основному, була спрямована на інші країни всередині внутрішнього ринку, і лише близько 13 % малих і середніх підприємств ЄС були активними на ринках за межами ЄС [3]. Результати дослідження також показали, що експортноорієнтовані МСП демонструють вищі обсяги товарного обороту та зайнятості порівняно з МСП, що працювали лише на внутрішньому ринку. Важливим фактом є й те, що орієнтовані на експорт малі та середні підприємства є більш інноваційними: 26 % зазначених підприємств представляли продукцію або послуги, які були новими для свого сектора у своїй країні, у той час як серед інших МСП у ЄС цей показник склав лише 8 % [3].

Оцінка потенціалу певного економічного суб'єкта в сучасних умовах обов'язково передбачає оцінювання його інноваційного потенціалу. Слід зазначити, що існує прямий зв'язок між розміром підприємства та його рівнем інноваційності, оскільки для впровадження інновацій необхідно мати певну кількість достатньо кваліфікованого персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок, а також достатній фінансовий потенціал. У ЄС високотехнологічні та наукомісткі МСП роблять важливий внесок у потенціал зростання. У 2013 р. тільки 2 % малого та середнього бізнесу було залучено у сферу високих технологій промисловості, а у випадку великих фірм аналогічний показник становив 7 %. Високотехнологічні МСП генерують приблизно 6 % виробництва додаткової вартості, тоді як великі високотехнологічні фірми складають 13 % виробництва додаткової вартості. У середньому в більшості держав – членів ЄС високотехнологічні МСП виробляють від 1 % до 10 % доданої вартості [3].

Узагальнюючи викладене вище, можна стверджувати, що економічні тенденції розвитку європейських МСП в цілому подібні до українських. Для створення наближених до європейських умов підприємництва в Україні важливо мати чітку стратегію розвитку сектора МСБ у поєднанні з відповідним бюджетом як на середньострокову, так і на довгострокову перспективи. Державна політика щодо малого підприємництва має спрямовуватися на розвиток адміністрування, дерегулювання та поліпшення ділового клімату, зокрема шляхом скорочення податків, ліцензування та дозволів. Реалізація комплексу заходів у зазначених напрямках сприятиме формуванню механізмів оптимальної адаптації МСП України в європейський економічний простір.

Список використаних джерел

1. European Commission. «Growth/ Internal market, industry, entrepreneurship and SMEs. What is an SME?» [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm.

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : стат. зб. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2014. – 497 с.

3. European Commission. «Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery Final Report – July 2014» [Electronic resource]. – Mode of access : http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf .

4. European Commission, Statistics Explained. «Archive: Small and medium-sized enterprises» [Electronic resource]. –Mode of access : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Small_and_mediumsized_enterprises&oldid=82099.