***Савченко В. Ф.,д.е.н., професор,***

***заслужений економіст України***

**4.1. ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВО НА СВІТОВІЙ АРЕНІ: ТЕОРЕТИЧНІ І ПРАКТИЧНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ**

Світовий досвід і практика господарювання дають підстави для висновку щодо важливості у ринковій економіці таких компонентів як складу і взаємодії сукупності великих, середніх та малих підприємств. Розвиток цього сектору є необхідною умовою життєдіяльності повноцінного ринкового середовища. Більш того, наявні загальносвітові тенденції підвищення ролі підприємництва в країнах, особливо в умовах трансформаційної економіки.

Тому необхідне проведення комплексного дослідження теоретичних засад економічної сутності підприємництва, визначення особливостей його інтерпретації в сучасних умовах з урахуванням досвіду країн розвинутої економіки.

У підприємництві переплітаються юридичні, економічні, політичні і психологічні відносини. Формувалося воно протягом тривалого часу.

У господарській діяльності та економічній літературі підприємництво багато в чому прирівнюється до поняття «підприємець», що пояснюється закономірностями історичного розвитку.

В середні віки підприємцями в основному були духовні особи. Саме їм доручалося здійснення великих проектів – громадських будівель, соборів, монастирів. Тоді під підприємництвом розуміли управління масштабними і суспільно значущими роботами. Виступало воно у формі керівництва.

Наприкінці XVII ст. зміст терміну «підприємець» зумовлювався передусім меркантилізмом – купецькою ідеологією тих часів. Основною формою діяльності підприємця було керівництво у сфері обігу.

Перші спроби теоретичного осмислення підприємництва появилися у XVIII ст. Англійський економіст і банкір Р. Кантільон вводить у науковий обіг термін «підприємець», під яким розуміє індивіда, що володіє здатністю до передбачення і має бажання взяти на себе ризик, спрямований у майбутнє, а його дії визначаються як сподіванням отримати прибуток, так і готовністю до втрат [1, c.29-32].

Йшли роки і століття, змінювався підхід до терміну. Думка Жан Батіста Сея стосовно того, що підприємець – центральна фігура процесу виробництва, яка знайшла відображення у його теорії розподілу, вплинула на багатьох теоретиків-економістів [2, c.10-11].

Ф.Найт здійснив аналіз таких категорій як «ризик» і «невизначеність».

У розумінні вченого ризик являє собою об’єктивну вірогідність того, що явище відбувається і може визначатися кількісно. Разом з тим присутня невизначеність, яка доводить, що дохід може бути отриманий, проте ймовірність цієї події неможливо прорахувати і виміряти [3, c.271-276].

К.Маркс збагатив підприємницьку теорію, відкривши ендогенний механізм, що за своєю управлінською суттю формує параметри підприємницької поведінки у фазах середньопромислового циклу[4, c.306].

У праці «Протестанська етика і дух капіталізму» М. Вебер створив «ідеальний тип» підприємця з яскраво вираженими рисами: силою характеру, здатністю вберегтися від економічного та морально краху. Підприємництво він розглядав як спосіб життя, «… при якому людина існує для діла, а не діло для людини» [5, c.47].

Особливе місце у вдосконаленні теорії підприємництва посідають праці Йозефа Шумпетера. У роботі «Капіталізм,соціалізм і демократія» він визначив, що сутність підприємництва полягає в тому, щоб впроваджувати нововведення, втілювати в життя інновації.

Узагальнюючи теоретичні здобутки попередніх періодів та практичні напрацювання сьогодення, можемо констатувати , що підприємництвом є не будь-яка корисна для суспільства діяльність із виробництва продукції чи надання послуг, а те, що включає у себе такі ознаки:

- здійснюється на власний ризик і під певну особисту майнову відповідальність;

* самостійність і воля суб’єкта;
* метою є одержання підприємницького доходу (надприбутку);
* ініціативність;
* систематичність;
* творчий характер, креативність;
* інноваційність.

Рушійними силами підприємницької діяльності є самоствердження і самозбагачення через отримання доходу, без чого підприємництво не зможе самовідтворюватися, задовольняти свої потреби. В результаті воно перетворюється у спосіб життя, стає спонукальним мотивом.

Оскільки підприємницька діяльність прагне вийти на міжнародний рівень, необхідною умовою є те, що вона повинна відповідати певним нормативним документам. Це потрібно щоб поняття «підприємець», «підприємницька діяльність» та інші, пов’язані з ними, в різних країнах отримали однакове розуміння [6, с.15].

Повернемося до теоретичних напрацювань, в даному випадку розглянувши вагомий вклад щодо розуміння ролі інституту підприємництва, який вніс англійський економіст, засновник Кембриджської школи Альфред Маршалл.

У своїй праці «Принципи економічної науки» (1890р.) вчений називає підприємцем того, хто бере на себе ризик займатися виробництвом. При цьому А.Маршалл розглядає підприємницькі здібності як особливу складову виробництва, що дозволяє більш ефективно використовувати такі класичні фактори як землю, працю та капітал [7].

Свобода підприємництва, під якою маються на увазі незалежність та свобода вибору, у А.Маршалла є основним інститутом [8].

Найбільш дієвим підприємцем, на думку вченого, є той, хто організовує власну справу і при цьому отримує найвищий прибуток при найнижчих витратах. Здібності «ідеального» підприємця настільки багатогранні і великі, що всіма ними можуть володіти дуже мало індивідуумів. Підприємець стає універсалом в процесі реалізації своїх функцій. Він не тільки робітник, але й торговець, керівник, організатор, контролер,часто економіст і бухгалтер.

Підгрунтям системи вільного підприємництва є конкуренція, основою якої являється ринок, де проводять свою діяльність підприємці. Кожен з них самостійно не може впливати на попит або ціну. На думку вченого, підприємництво відрізняється від монополії лише за рівнем, а не в принципі, оскільки вони становлять тільки одну грань у багатогранності ринкових форм.

Можна виокремити три види зарубіжних наукових поглядів на сутність поняття «підприємець»:

- головною є ризикова діяльність, що проводиться для отримання доходу;

- виділення підприємця-новатора;

- визначаються особливі якості підприємця – інтуїція, здатність до передбачення, вміння реагувати на зміни кон’юнктури тощо.

Підприємцем є той, хто в умовах невизначеності, неповної інформації, вміючи правильно реагувати на зміни економічної кон’юнктури, створює власну справу і на практиці реалізує нові ідеї з метою отримання підприємницького доходу, а також бере на себе відповідальність за прийняті управлінські рішення [9, с.60-62].

Розуміння суті можливостей залучення підприємців у міжнародний бізнес має велике значення для розробки державної політики в міжнародній економічній діяльності, яка повинна бути спрямована на зростання впливу підприємницької ініціативи на економічний розвиток країни. При цьому держава може ініціювати процес активізації міжнародного підприємництва за допомогою податкових інструментів, фінансової та комунікаційної підтримки.

Щодо України, то розвиток підприємницької діяльності допоможе їй посісти гідне місце в міжнародному поділі праці й значно підвищити свою конкурентоспроможність як у цілому на світовому, так і на окремих регіональних товарних ринках.

Мотивація процесу інтернаціоналізації підприємництва може бути пояснена з погляду неокласичної теорії, яка звертається до технологічних умов виробництва й можливостей отримання вигод і при цьому істотним мотивом є економія на масштабі.

Необхідність освоєння зарубіжних ринків набуває особливого значення при недостатніх розмірах внутрішнього попиту, коли підприємець має зайві виробничі ресурси, які можуть спрямовуватися на інших споживачів.

Досягнутий в результаті освоєння технологічних укладів рівень виробничих потужностей у багатьох галузях економіки розвинутих країн суттєво перевищує потреби внутрішнього ринку. Подібна тенденція особливо виразно проявляється у США, Японії, Китаї, країнах Західної Європи.

В Україні створення спільних підприємств на початковому етапі розвитку теж було спрямовано на завоювання міжнародних ринків. На жаль у подальшому в силу нестабільності ситуації та інших чинників вони в основному перейшли до посередницької діяльності і працюють на внутрішньому ринку.

Якщо підприємець не прагне до мінімізації витрат і максимізації прибутку, він рано чи пізно зазнає поразки в конкурентній боротьбі і буде виключений з числа учасників ринку в ході природного відбору, що реалізується механізмом ринкової конкуренції. Відповідно до такого розуміння ролі й функцій підприємця, важливим мотивом інтернаціоналізації є залучення ресурсів , яких бракує, зокрема іноземного капіталу. З цього погляду капітал можна розглядати як одну з концептуальних опор інтернаціоналізації [16].

Міжнародні структури бачать світ як джерело постачання. Вони добувають необхідні ресурси там, де можуть придбати за найнижчою ціною. Співпраця з підприємцями інших країн сприяє зниженню витрат, поглибленню управлінських знань і підвищенню конкурентоспроможності. Перевагою міжнародних компаній – а це не тільки транснаціональні корпорації, а і середні та малі підприємства – може стати отриманий доступ до дешевої сировини, джерел енергії,капіталу й робочої сили [11].

У ході зміни суспільно-політичної формації в Україні підприємці , діяльність яких у той час тільки нещодавно була дозволена, дістали право самостійного виходу на зовнішні ринки. Протягом тривалого періоду держава мала монополію на зовнішню торгівлю, а економіка була замкнутою, одержавленою і закритою.

Сьогодні безпосередню участь у зовнішньоекономічній діяльності беруть десятки тисяч великих, середніх і малих підприємств, кількість яких неухильно зростає. У більшості випадків процес їх залучення у міжнародний бізнес розпочинається з випадкових угод. Багато підприємців стали серйозно розглядати можливість експортної діяльності завдяки тому, що на їх продукцію несподівано почали надходити замовлення від зарубіжних споживачів.

В подальшому подібні тенденції мають доповнюватися системною і послідовною роботою.

Бажання отримати додатковий прибуток за рахунок зовнішньо-економічної діяльності для розвитку потенціалу підприємництва є усвідомленим прагненням до розширення меж глобального ринку. Наприклад підприємці наукоємних галузей для прискорення капіталовіддачі спрямовують свою продукцію на ринки інших країн. Особливо ефективно подібна стратегія застосовується для стандартизованих виробів (комп’ютерної і побутової техніки, промислового устаткування та іншого).

Чинниками міжнародної діяльності можуть бути конкурентні переваги, такі як володіння ексклюзивною інформацією, наявність унікальної продукції, операційні, маркетингові й технологічні досягнення.

Модель інтернаціоналізації, яка формується в процесі пошуку зон прибуткованості, характерна для підприємств, що мають бажання зміцнювати свої позиції. Виробники, які проводять зовнішньоекономічну діяльність, швидше розвиваються, покращують технології, нарощують обсяги й доходи, ніж їх конкуренти, що працюють тільки на внутрішньому ринку.

Міжнародний вектор підприємництва стає стратегічним чинником його розширення і вдосконалення. Значну роль в укріпленні бізнесу відіграє глобальна логіка розвитку. Підприємці, що зрозуміли це, цілеспрямовано включаються в процеси інтернаціоналізації й глобалізації своєї діяльності. Вони розробляють, затверджують і впроваджують стратегії міжнародного та глобального співробітництва і експансії у формі глибоко продуманого документу, на його основі системно здійснюють зовнішньоекономічну співпрацю, розміщуючи складові виробничого циклу в різних регіонах світогосподарського простору для досягнення максимальної прибутковості в поточному періоді та інноваційності на перспективу[12, с. 63 - 65].

Для формування максимально безпечної конкурентно-цінової зони функціонування суб’єкта міжнародного підприємництва необхідно забезпечити зростання інтенсивності споживання при постійному зниженні рівня витрат і забезпеченні контрольованого зростання ціни, тобто ціна з погляду підприємства, яке прагне до отримання провідної позиції на галузевому ринку, повинна рости, але не перевищувати граничний рівень, коли продукція стає неконкурентоспроможною. При цьому зростання інтенсивності споживання відбувається шляхом підвищення якісно-експлуатаційного рівня пропонованої продукції.

Функціональний механізм управління ціновим рівнем у межах конкурентно-цінового простору із забезпеченням міжнародної конкурентоспроможності підприємця наведено на рисунку 1.

Сьогодні при кризовій економіці у глобальному масштабі підприємництво та бізнес-діяльність заслуговують найбільшої уваги. Особливо слід виділити сферу підприємництва, оскільки вона знаходиться у стані серйозної небезпеки і потребує максимальної захищеності від загроз і ризиків. Сучасні підприємці на мега-, мезо-, макро- та регіональному рівнях діють у непередбачуваних, непрозорих умовах.

При розгляді понять «економічна безпека підприємництва», «економічна безпека бізнес-діяльності» необхідно перш за все зосередити увагу на особливостях глобальної системи, оскільки неможливо повністю провести аналіз з відривом від характеристик умов розвитку економіки.

|  |
| --- |
| Здійснення маркетингових досліджень ринкової ситуації на міжнародному рівні на світовому ринку та цінових ринках окремих країн |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Визначення переліку найбільш привабливих цінових ринків окремих країн світу з точки зору маркетингової безпеки |  | Здійснення внутрішньої діагностики галузевого ринку кожної окремої національної економіки й особливостей продукції, що є на ньому |

Аналіз конкурентного оточення ринків національних економік

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Встановлення характеру конкурентної ситуації на ринку окремої країни |  | Встановлення позицій лідера на ринку окремої країни |  | Встановлення характеру поведінки конкурентного оточення на ринку окремої країни |  | Встановлення характеру поведінки споживачів на ринку окремої країни |

|  |
| --- |
| Формування бази даних для проведення аналізу по продукції і її аналогах, що пропонуються конкурентами на ринках кожної країни окремо |

|  |
| --- |
| Визначення основних параметрів конкурентно-цінового простору ринку та встановлення їх граничних значень |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Інтенсивність (насиченість) використання продукції споживачами ринку |  | Відпускна ціна |  | Виробничо-експлуатаційні витрати |

|  |
| --- |
| Побудова тривимірного конкуренто-цінового простору ринку та математичний опис площин, які його обмежують |

|  |
| --- |
| Встановлення конкурентної ціни на товар при забезпеченні максимального зміцнення маркетингової підприємницької безпеки |

|  |
| --- |
| Розробка цінової стратегії системи маркетингової підприємницької бази з розвитку цінової політики на основі розрахунку конкурентної ціни |

**Рис 1. Функціональний механізм управління ціновим рівнем у межах конкурентно-цінового простору**

Джерело: [13, c. 143], доопрацьовано автором

Суб’єкти підприємницької діяльності у світовій господарській системі функціонують в умовах нестабільності, непередбачуваності подальшої економічної ситуації. Сучасний стан світогосподарського розвитку є складним і суперечливим, оскільки означає перехід до нового стану (нової формації) – інформаційного суспільства.

Інтернаціоналізація світового господарства, формування регіонів швидкого економічного зростання та інші супутні ефекти глобалізації змінюють наші уявлення та постулати економічних теорій, які у XX столітті здавалися непорушними.

Економічна ситуація в країнах з трансформаційною економікою, в тому числі Україні, ще більш складна, оскільки вони є вразливими при настанні і поширенні кризових явищ, що відобразилося на їх внутрішньому економічному становищі, а також рівні конкурентоспроможності серед країн світу.

Крім того в Україні має місце нестабільна політична ситуація, яка ускладнює та віддаляє процес відновлення виробництва. Все це підвищує ризик для вітчизняних господарських одиниць при їх роботі та прийнятті управлінських рішень щодо міжнародних ринків збуту.

За складних умов сучасного розвитку світогосподарської системи взагалі та України зокрема виникає необхідність у розробці дієвого механізму управління економічною безпекою на міжнародному рівні, що дозволить провести формування та реалізацію конкурентної стратегії суб’єктів підприємництва, яка має сприяти максимальному зв’язку їх виробничих підсистем із зовнішнім середовищем.

Поняття «економічна безпека» для України стало актуальним на початку 90-х років XX століття при розпаді СРСР та здобутті незалежності, що супроводжувалися зниженням обсягів виробництва і загальним занепадом економіки, падінням рівня життя населення, непідконтрольною трудовою міграцією, зниженням конкурентоспроможності продукції та засиллям на вітчизняному ринку іноземних товарів, що сумарно реально загрожує самому існуванню держави.

В частині нормативної бази зазначимо, що формування національної політики економічної безпеки в Україні проходить через розмежування категорій «економічна безпека підприємства», «економічна безпека підприємництва» та «економічна безпека підприємницької діяльності» і це знайшло відображення в Господарському кодексі України.

Глобалізація є необхідним явищем для підвищення рівня життя та розвитку як окремих суб’єктів міжнародного підприємництва, так і економіки взагалі. Для прискорення входження України та її підприємництва, що функціонує, на міжнародні ринки необхідна активна економічна політика, яка матиме стратегічні і тактичні цілі, потрібні ресурси для їх досягнення, що неможливо без методології формування довгострокової програми управління економічною підприємницькою безпекою суб’єктів міжнародного бізнесу [14, с.93-96].

В сучасній закордонній практиці функціонування підприємництва здійснюється в умовах завершення приватизації, коли створюються підприємства різних форм власності, що відрізняються засновниками, цілями і засобами організації. Кожній формі відповідають особливості ведення обліку, оскільки різноманітність бізнесу обумовлює специфіку його побудови.

В даному контексті стандартизація і уніфікація облікових правил в умовах глобалізації та інтернаціоналізації бізнесу особливо важливі [15].

Науково-практичні аспекти впливу різних форм бізнесу на побудову обліку у підприємницькій сфері розвинутих країн світу досліджені у працях багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених Ф.Бутинця , С.Голова, С.Грея, Дж.Вейганта, Р.Ентоні, В.Костюченка, Б.Нідлза, Т.Уорфілда та інших.

Надамо стислу інформацію щодо системи обліку у підприємницькій сфері Німеччини. Гнучкість її економіки забезпечується діяльністю фірм різних організаційно-правових форм.

Згідно даних Державного комітету статистики Німеччини, на 31.01.2012р. в країні діяльність здійснювали 3620576 підприємств , з них 64% приходиться на приватні підприємства (2303234), фактично підприємців. Вимоги щодо їх звітності та обліку забезпечують інформаційну ємність фінансової звітності і відповідно її високі аналітичні властивості, що виключно важливо для споживачів.

Інструкції щодо обліку до дрібниць формалізовані і деталізовані. Основними джерелами нормативного регулювання є Податковий і Комерційний кодекси. В останній час процес гармонізації вимог до бухгалтерського обліку в рамках Європейського Союзу примусив Німеччину дещо переглянути національні норми, проте треба мати на увазі, що старі і нові норми часто використовуються паралельно і взагалі англо-американські принципи не зовсім прижилися у ФРН [16, с.82-83]. Подібні ситуації, включаючи певні проблеми, існують і в інших країнах Європейського Союзу.

Актуальність розвитку малого і середнього підприємництва визначається тим, що за рахунок відкриття власної справи знижується рівень безробіття і одночасно підвищуються доходи населення, що, у свою чергу, призводить до зростання сукупного попиту і є стимулом збільшення виробництва. Малий та середній бізнеси допомагають державі і місцевому самоврядуванню вирішувати економічні та соціальні проблеми.

Підприємницька діяльність – це систематична самостійна робота з виробництва продукції , надання послуг з метою отримання прибутку, що здійснюється фізичними і юридичними особами, зареєстрованими як суб’єкти підприємницької діяльності у порядку, визначеному законодавством [17, с.22].

Проблема забезпечення економічного зростання на рівні територіальних громад (міст, селищ і сіл) набуває високої актуальності для сучасної України. Місцеве економічне зростання розглядається як стабільний розвиток, збільшення обсягів валового регіонального продукту у розрахунку на одну особу. У широкому розумінні це збільшення добробуту громадян, що проживають у населених пунктах.

Досягнення стабільного місцевого економічного зростання тісно пов’язане з місцевим економічним розвитком, який формує підґрунтя для економічних процесів на місцевому рівні. Місцевий економічний розвиток характеризує діяльність підприємств на території регіону, органів місцевого самоврядування та інших зацікавлених сторін, спрямовану на збільшення економічних ресурсів громади, отримання соціально-економічного ефекту.

Стимулювання економічного зростання на рівні громад потребує стабільного ресурсного забезпечення. При ринкових відносинах джерела ресурсів на місцях мають бути диверсифікованими. До них відносяться природні, людські, фінансові, інтелектуальні ресурси тощо.

На сьогодні застосовуються такі напрямки активізації місцевої економічної ініціативи:

- сприяння залученню інвестицій та їх ефективному використанню;

- розширення сфери дії фінансових важелів стимулювання місцевого економічного розвитку – субвенцій, бюджету, комунальних банків, муніципальних цінних паперів;

- посилення підприємництва, створення нових підприємств, зорієнтованих на місцеву сировину, які насамперед забезпечують потреби внутрішнього ринку;

- розвиток сфери послуг.

У країнах з розвиненою ринковою економікою, де підприємцями створюється 60-70% ВВП, на їх підтримку спрямовується до 2-3% видаткової частини бюджету. Це зумовлено тим , що, поряд із соціально-економічною значущістю, бізнес має низьку ступінь життєздатності і є вразливим до інфляції, конкуренції корпорацій, нестачі фінансових ресурсів та інше.

У нашій країні малими та середніми суб’єктами підприємництва виробляється тільки 11% ВВП. Тому особливого значення набувають створення сприятливого для підприємництва клімату, активізація інвестиційної діяльності, захист прав суб’єктів підприємництва.

За сучасних умов вітчизняні підприємства перебувають не у найкращому стані. Удосконалення потребує митна політика. На прикладі високорозвинених країн ми бачимо, що досить вигідно встановлювати високі митні збори на трудомісткі товари. Наведемо приклад митної політики Сполучених Штатів Америки , де латиноамериканські фермери можуть з 2% митом експортувати у США помідори, а з 12% – томатний соус [18].

Непослідовність у проведенні економічних реформ призвела до того, що перехід від командно-адміністративної до ринкової системи супроводжувався і продовжує супроводжуватися зростанням тіньової економіки, що створює проблеми як для держави , так і для самих бізнесменів. За даними Міжнародної фінансової корпорації та Світового банку, Україна посідає 137 місце серед 185 країн за показником легкості ведення бізнесу. Наша держава має найгірші у Східній Європі рейтинги з реєстрації майна та закриття неплатоспроможних підприємств [19].

У Сполучених Штатах Америки відсутні особливі податкові режими для малих і середніх підприємств. Всі вони забов’язані вести бухгалтерський облік в повному обсязі для розрахунку прибутку з метою оподаткування. Проте для малих підприємств передбачені положення, які спрощують процедури обліку і звітності оподаткованого прибутку за прогресивною шкалою:

- оподаткований прибуток до 50 тис.дол. – 15%;

- від 50 тис. дол. до 75 тис. дол. – 25%;

- від 75 тис. дол. до 10 млн дол. – 34%;

- понад 10 млн дол. – 35%.

В Італії пільгове оподаткування діє для створених з метою модернізації малих підприємств фінансових компаній. Не підлягає оподаткуванню 5% приросту їх участі протягом кожного фінансового року. Поряд з пільговим оподаткуванням державна підтримка малого підприємництва включає цільове субсидування і пільгове кредитування.

В Японії мале підприємництво регулюється системою спеціальних законів, а також положеннями щодо пільг у податковому, зовнішньоторговельному та галузевому законодавствах. Держава активно застосовує інструменти бюджетної, податкової і кредитної політики для стимулювання даного сектора економіки. Для підприємств малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку – при стандартній ставці 35% вона для малих підприємств становить 27%.

Уряд Німеччини надає велику підтримку малим і середнім підприємствам за допомогою кредитів і субсидій. З федерального та бюджетів земель надаються пільгові інвестиційні кредити, особливо при освоєнні новітніх технологій, а також кредити на створення власних підприємств. Державна підтримка малого бізнесу спрямована, перш за все, на забезпечення його фінансової самостійності.

Розвиток регіонального підприємництва в Україні ускладнюється енергозалежністю держави (імпорт у загальному обсязі витрат первинних енергоресурсів більше 60%) та високим рівнем енергомісткості внутрішнього виробництва, який у 2,5 рази перевищує аналогічний показник у країнах ЄС.

У країнах з розвинутою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва більше 50% населення працездатного віку, а , наприклад, у Японії вона наближується до 80%. В Україні подібна чисельність становить 24,9%. У складі ВВП країн «старої» Європи (Німеччина,Франція) продукція малих підприємств складає понад 50%, а у «новій» Європі (Чехія, Словаччина, Угорщина та інші) – 30-40%. Для порівняння, в Україні цей показник дорівнює 7%.

Найбільш характерними чинниками, що гальмують розвиток підприємництва в Україні, є:

- неоднозначність, нестабільність та суперечливість нормативно-правової бази;

- недостатній захист від протиправних посягань;

- висока вартість кредитних ресурсів для відкриття та ведення бізнесу;

- організаційно-правові труднощі ведення бізнесу, особливо у стадії його реєстрації;

- негативний вплив податкової політики на підприємницьку діяльність;

- недостатність кваліфікації та досвіду суб’єктів підприємницької діяльності;

- декларативний характер державної підтримки;

- не налагоджений механізм партнерства з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій та отриманню гарантій;

- складна і громіздка система бухгалтерського обліку і звітності;

- проблема встановлення і підтримки каналів збуту.

В країнах з ринковою економікою підприємництво відіграє велику роль у стимулюванні інновацій, впроваджуючи їх у 2 – 2,5 рази більше, ніж великі підприємства і транснаціональні компанії. Завдяки високій конкуренції малі підприємства краще забезпечують місцеві ринки товарами і послугами. При банкрутстві окремих малих підприємств менше дестабілізується ситуація на ринку робочої сили в порівнянні із банкрутством великих підприємств. Підприємництво є значним джерелом поповнення місцевих бюджетів.

Розглядаючи перспективи розвитку українських підприємств та пропонуючи заходи щодо покращення ситуації, доцільно знову звернути увагу на досвід Японії, де малий бізнес розвивається в рамках групових об’єднань, у яких партнери мають спільні ідеї підприємницької діяльності. Саме групові об’єднання стали найефективнішим фактором зростання економіки порівняно з вільною конкуренцією. За допомогою низькопроцентних кредитів, амортизаційних пільг, податкових преференцій, премій, матеріальної і моральної зацікавленості стимулюється винахідництво. Така політика сприяє розвитку прикладної науки, де створюються лабораторії, науково-дослідні центри та інше. Також це допомогло розвитку нових галузей, таких як електронна, радіотехнічна, комп’ютерна , виробництво хімічних волокон.

В основі економічної політики Японії лежить захист вітчизняного підприємця.

Напрямками розвитку підприємництва в Україні мають стати:

- підтримка експортної діяльності;

- сприяння розвитку інфраструктури;

- розширення доступу до кредитних ресурсів;

- надання допомоги інноваційно-орієнтованим підприємствам.

Більшість розвинених держав дійшли до висновку щодо необхідності обмеження контролю за підприємництвом, оскільки він негативно відбивається на діяльності економіки у цілому. В Україні, навпаки, існує значна кількість контролюючих органів, що призводить до надмірного втручання держави в діяльність суб’єктів господарювання, а також зловживань і корупції.

Одна з причин активізації підприємництва в розвинених країнах полягає в тому, що велике і мале виробництво не протиставляються одне одному. Завдяки малим підприємствам забезпечується еластичність структури ринків і зменшуються комерційні ризики великих структур. Мале підприємництво створює базу для розвитку середніх і великих підприємств, зумовлюючи підвищення ефективності підприємницької діяльності у цілому [21, с. 101].

Сьогодні малий бізнес як ніколи потребує фінансових ресурсів для свого розвитку. Фінансово-кредитна підтримка держави досить незначна й обумовлена бюрократичними перепонами. Створення ефективної системи кредитування підприємництва – важке завдання, розв’язання якого вимагає ретельного дослідження. Вивчення зарубіжного досвіду потрібне не для копіювання й механічного перенесення його в наші умови, а з метою впровадження найкращих елементів і недопущення помилок, здійснених у свій час іншими державами.

Вагомим внеском у розробку проблематики, який доцільно використовувати, стали праці зарубіжних науковців Е. Гелферта, М. Джонка, Е. Долана, Дж. Кемпбелла, Д. Сінкі та інших.

Кредитування сфери малого бізнесу забезпечує ефективну діяльність підприємств у розвинутих країнах світу і виконує завдання стимулювання їх розвитку. Малі підприємства мають ряд істотних переваг над великими. Вони можуть успішно функціонувати як в мегаполісах, так і в містах і навіть у селах. Для них характерні більш висока маневреність виробництва, здатність до оперативного перепрофілювання діяльності, зміни номенклатури продукції, впровадження нових технологій, готовність до певного ризику.

Причиною особливої уваги до малих підприємств є потенційна можливість переходу у інші категорії – майже всі середні та великі підприємства крім тих, які вже працювали за часів СРСР, починали свою діяльність як малі підприємства.

Робота підприємств, забезпечення стабільного зростання , підвищення рентабельності й конкурентоспроможності значною мірою визначаються обсягами кредитування для підтримання бізнесу. При цьому зазначимо, що кредитування сфери малого бізнесу є перевіреним на досвіді розвинених країн ринкової економіки методом економічного зростання [23].

Досліджуючи внутрішній український ринок довгострокових кредитів, важливо проаналізувати практику країн з розвинутою економікою, потужними кредитними системами та великим досвідом довгострокового кредитування, трактування якого в цих країнах практично ідентичне іпотечному кредитуванню [24].

У Західній Європі і США давно законодавчо врегульовано і відпрацьовано систему іпотеки, в основу якої покладені методи реєстрації нерухомості, а також прискіпливе юридичне оформлення заставного права на нерухоме майно.

Головна складова довгострокового кредитування – оцінка ризикованості кредиту, яка включає оцінку кредитного та процентного ризиків. У США максимальне відношення довгострокових зобов’язань позичальника до його доходів не може перевищувати 35%, у тому числі виплати за іпотечним кредитом – 28%. Ще одним захистом від кредитного ризику є сплата покупцем першого внеску за купівлю будинку власним коштом. Зазвичай це біля 20% вартості будинку.

Поряд з кредитним існує процентний ризик, що враховує інфляційні очікування. Його метою стало відгородити кредитора від ризиків, пов’язаних із зростанням темпів інфляції та неможливістю їх передбачити. Серед нових методів іпотека з плаваючою ставкою відсотка або та, коли кредитор отримує право на частину поточного доходу чи доходу від проценту.

Використання міжнародного досвіду державної підтримки довгострокового кредитування , особливо у житловому будівництві, сприятиме вирішенню вітчизняних економічних та соціальних проблем. Все це , у свою чергу, знизить вартість довгострокових кредитів.

На сьогодні існує широкий спектр банківських продуктів зі споживчого кредитування. Щоб збільшити його обсяги в Україні, необхідно продовжити роботу з мінімізації кредитного ризику – створення картотеки несумлінних платників дасть змогу уникнути отримання декількох споживчих кредитів, у тому числі підприємцями, у різних банках за низької платоспроможності позичальника чи свідомого зловживання.

Кінцевим підсумком кредитування мають стати стабілізація і підвищення ефективності національної економіки на основі врахування міжнародного досвіду у цьому питанні, до головних складових якого належать:

- впровадження програм мікрокредитування, що дасть банкам змогу зменшити кредитний ризик портфеля, підвищити рівень його диверсифікації;

- підготовка потенційних позичальників до отримання кредитів через роз’яснення особливо складних моментів та їх моральну стійкість;

- підвищення довіри, пропонуючи вигідні умови кредитування;

- пільгове кредитування на початкових етапах діяльності підприємців [25,с.106-107].

Підприємницька активність та самозайнятість в Україні останнім часом почали поширюватися і серед людей з інвалідністю, виступаючи як результат проведення політики зайнятості та прояв ділової активності самих інвалідів, більша частина яких в спромозі займатися власним бізнесом. Проте рівень залучення громадян з інвалідністю до підприємництва поки що невисокий. За офіційними даними Державної служби зайнятості, у 2011 р. одноразову допомогу на випадок безробіття для організації підприємницької діяльності отримали 544 інваліди, що становить 1,5% загальної чисельності тих, які перебували на обліку для пошуку підходящої роботи.

Дещо кращою є ситуація з реалізацією підприємницьких ініціатив випускниками центрів професійної реабілітації інвалідів системи Мінсоцполітики України. Станом на 01.01.2011 р. із 589 працевлаштованих випускників цих закладів 125 осіб (21,2%) відкрили власну справу.

Наведені дані засвідчують невисокий рівень залучення інвалідів до підприємницької діяльності і, відповідно, дають підстави стверджувати , що нинішня система їх працевлаштування потребує суттєвого вдосконалення, перш за все щодо створення умов для реалізації підприємницьких ініціатив.

В останній час з’явилися публікації, в яких детально розповідається як відкрити власний бізнес людям з інвалідністю, пропонуються цікаві бізнес-ідеї для підприємців-початківців з числа інвалідів, а також аргументовано відхиляються думки щодо неспроможності таких людей ефективно організовувати власну справу [26;27].

Слід зазначити, що в економічно розвинених країнах підприємництво для інвалідів є складовою частиною сприяння розвитку малого підприємництва взагалі. З цією метою затверджуються спеціальні цільові державні програми підтримки та розвитку підприємництва, які, в першу чергу, орієнтовані на найменш конкурентоспроможних на ринку праці суб’єктів: тривалий час безробітних громадян, інвалідів та молодь. Вперше вони з’явилися в Європі в 1970-1980 рр. В середині 1980-х років подібні програми вже діяли в 17 країнах світу:Австралії, Бельгії, Великобританії, Греції, Данії, Ірландії, Іспанії, Італії, Канаді, Люксембурзі, Нідерландах, Німеччини, Норвегії, Португалії, Фінляндії, Франції, Швеції.

Щодо пострадянського простору наведемо тільки один приклад.

У м. Алмаати (Казахстан) акціонерне товариство «Фонд розвитку підприємництва «Даму» разом із корпоративним благодійним фондом «Кус Жали» за фінансової підтримки «Казкомерцбанку» у 2012 р. почало реалізацію в 16 районах Казахстану проекту для підприємців-початківців з числа інвалідів. Проект, який називається «Подивись на зірки», ставить за мету підтримати інвалідів у реалізації підприємницьких ініціатив. Він передбачає надання грантів на впровадження ідей. Крім того на веб-сайті «Даму» розміщуються:

- спеціально розробленні навчальні курси по створенню власного бізнесу у різноманітних напрямках;

- правова інформація щодо пільг та преференцій для підприємців-інвалідів.

Для їх підтримки значна увага приділяється позитивному іміджу в суспільстві. Результати успішної підприємницької діяльності постійно висвітлюються в засобах масової інформації. Місцевим органом влади проводяться конкурси «Кращий підприємець міста», а також виставки і ярмарки продукції, виробленої підприємцями-інвалідами.

Можна зробити висновок про те, що зарубіжний досвід розвитку підприємницької діяльності, в тому числі інвалідами, реально використовувати у вітчизняній економіці. При цьому зазначений напрямок розрахований не тільки на підприємців з числа інвалідів, але і на багатьох інших жителів України, які можуть розпочати бізнес-діяльність. Подібний підхід є соціально справедливим і унеможливить маніпуляції коли інвалід формально буде зареєстрований як пільговий підприємець, а фактично діяльність вестимуть інші фізичні особи [29, с.50].

Розвиток економіки базується на наданні умов для бізнесу та підприємництва. Якщо говорити про Україну, вони не були створені, починаючи з перших років незалежності і до сьогодення. Єдиною реальною перспективою для бізнесу, який намагається працювати в ситуації економічної та політичної кризи, може стати євроінтеграція з впровадженням відповідних стандартів і технологій та освоєнням європейських ринків. Алгоритм дій підприємців для виходу на європейські ринки наведено на рисунку 2.

Надана на рисунку послідовність дій є базовою для будь-якої галузі економіки, але вона може бути змінена в залежності від специфіки господарської діяльності підприємства.

|  |
| --- |
| Підготовча робота для виходу на європейські ринки |

Застосування програм підтримки підприємництва (кредитування, пільгове оподаткування)

Позитивний результат – перехід до наступного етапу

Участь у міжнародних семінарах, конференціях, виставках

Дослідження ринку

Пошук ринкової ніші

Пошук іноземного партнера або консультанта

Легалізація бізнесу згідно з міжнародними стандартами

Розробка програми маркетингу, орієнтованої на цільового споживача

Сертифікація товарів та послуг відповідно до стандартів ЄС

Негативний результат – повернення до попереднього етапу на початок роботи

Початок діяльності, вихід на європейські ринки

**Рис 2. Дії підприємця для виходу на європейські ринки**

Джерело: [30, с.70], доопрацьовано автором

З досвіду нових членів ЄС, наприклад Латвії, Польщі, Словаччини, Угорщини, можемо зробити висновок, що в деяких країнах впроваджено стратегію євроінтеграції, яка має три складові:

- гарантія безпеки держави;

- реформування, включаючи приватизацію;

- налагодження міжнародних економічних відносин.

Адаптація українського бізнесу до європейських стандартів дозволить суттєво знизити ризики банкрутства підприємців і сприятиме їх господарській діяльності.

Аналізуючи реформи, які впроваджували в Україні протягом років незалежності, можемо назвати тільки одну, що принесла позитивний результат – систему єдиного податку. Всі інші приводили до нарощування тиску на малий та середній бізнес.

Визначаючи можливості та альтернативи подальшого розвитку підприємництва, потрібно враховувати складну економічну і політичну ситуацію: війна на Сході, девальвація гривні, зменшення реальних доходів населення, стагнація внутрішнього ринку, активізація трудової міграції за кордон.

Найбільш перспективні напрямки для вітчизняних підприємців такі :

- розвиток інформаційних технологій, розробка нового програмного забезпечення;

- сільське господарство, зокрема виробництво екологічно чистої продукції;

- венчурне інвестування – в нас великий потенціал підприємців, які мають перспективні ідеї, але не можуть їх впроваджувати через відсутність фінансування.

**Висновки**

1. Практичне господарювання на макрорівні дає підстави для твердження щодо важливості і необхідності у ринковій економіці такої складової як підприємництво. За останні роки наявні загальносвітові тенденції підвищення його ролі в економіці країн, особливо на трансформаційному етапі.

2. Перші спроби теоретичного осмислення підприємництва зробив англійський економіст і банкір Р.Кантільон, який ввів у науковий обіг термін «підприємець», розуміючи під ним індивідуума, що володіє здібністю до передбачення і має бажання взяти на себе ризик, спрямований у майбутнє, а його дії визначають як сподівання отримати прибуток, так і готовність до втрат.

3. Рушійними силами підприємницької діяльності є самоствердження і самозбагачення через отримання доходу, без чого підприємництво не зможе самовідтворюватися, задовольняти свої потреби. В результаті воно перетворюється у спосіб життя, стає спонукальним мотивом.

4. Якщо підприємець не прагне до мінімізації витрат і максимізації прибутку, він рано чи пізно зазнає поразки в конкурентній боротьбі і буде виключений з числа учасників ринку в ході природного відбору, що реалізується механізмом конкуренції.

5. Сьогодні при кризовій економіці у глобальному масштабі на найбільшу увагу заслуговують підприємництво та бізнес-діяльність, оскільки вони знаходяться у стані серйозної небезпеки і потребують максимальної захищеності від загроз та ризиків. Сучасні підприємці на мега-, макро-, мезо- та регіональному рівнях діють у непередбачуваних, непрозорих умовах.

6. Визначаючи можливості розвитку підприємництва в Україні, потрібно враховувати складну економічну та політичну ситуацію (війна на Сході, девальвація гривні , зменшення реальних доходів населення, стагнація виробництва і внутрішнього ринку, активізація трудової міграції за кордон) і забезпечити державну активну позицію щодо підприємницької діяльності в усіх галузях господарського комплексу країни.

**Література**

1. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. А. М. Румянцев. – М.: Сов. энцикл., 1975. – Т.2: Политическая экономия. – 1975. – 420 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики/ З. С. Варналій. – К.: Т – в-во «Знання». КОО, 2001. – 277 с.
3. Knight F.X. Risk, uncertairty end profit/ F.X. Knight. – N.Y. 1921. – P.271 – 276.
4. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М.: Политиздат, 1965. – Т.4.- 306с.
5. Вебер М. Протестанська етика або дух капіталізму / М. Вебер. – К.: Знання, 2005. – 400 с.
6. Булах Т. М. Теоретичні засади дослідження економічної сутності підприємництва / Т. М. Булах, В. П. Довгаль // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. - №5. – С. 11-16.
7. Knight Frank X. Risk, Uncertainty, end Profit – Режим доступу: http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/306/knight\_0192\_EBk\_v6.0.pd
8. Coase R.X. The Nature of the Firm // Economica. New Series. – Vol. 4.-№ 16. «Nov., 1937». – P. 386 – 405.
9. Скиба М. В. Еволюція наукових поглядів зарубіжних вчених щодо сутності поняття «підприємець» / М. В. Скиба // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. - № 12. – С. 58-62.
10. Андерссон С. Инновационная интернационализация в новых фирмах. Опыт Швеции / С. Андерссон, И. Виктор // Проблемы теории и практики управления. - 2004. - № 1. - С. 40-47.
11. Ванберг В. Теория порядка и конституционная экономика / В. Ванберг // Вопросы экономики. - 1995. - № 12. - С. 36-43.
12. Гальцова О. Л. Наукове узагальнення довгострокових мотиваційних чинників міжнародної діяльності суб’єктів господарювання з позицій різних економічних теорій / О. Л. Гальцова // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. - 2014. - № 5. - С. 61-66.
13. Ільєнко О. В. Формування конкурентно-цінового простору функціонування суб’єкта міжнародного підприємництва / О. В. Ільєнко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 3. - С. 140-145.
14. Ільєнко О. В. Розвиток теорії «Економічна безпека підприємництва» в країнах з трансформаційною економікою. О. В. Ільєнко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 1. - С. 91-97.
15. Сайт Государственной статистики Германии «Bundesstat» [Электронный ресурс].-Режим доступа: [www.destatis.de/EN/Homepage.html](http://www.destatis.de/EN/Homepage.html)
16. Попова Н. И. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в Германии, их влияние на построение учета и формирование отчетности / Н. И. Попова, А. Н. Попович // Економіка. Фінанси. Право. - 2013. - № 2. - С.82-85.
17. Бурлай Т. Прогнозна економетрична модель для оцінки змін реального ВВП України з урахуванням потенціальних шокових впливів / Т. Бурлай, О. Білоцерківець // Економіка України - 2009. - № 11 - С. 62-68.
18. Офіційний сайт Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.ifc.org/>
19. Череп О. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні // О. Череп, А. Полякова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. - 2013.-Вип. 1 (14). - С. 84-89.
20. Господарський кодекс України [Текст]. Чинне законодавство України зі змінами та доповненнями станом на 3 лютого 2014 р.: (відповідає офіційному текстові).-К.: «Центр учбової літератури», 2014.-156 с.
21. Далєвська Т. А. Зарубіжний досвід організації підприємницької діяльності в системі фінансового забезпечення місцевого самоврядування / Т. А. Далєвська // Інвестиції: практика та досвід. - 2014. - № 11. - С.98-101.
22. Онищук Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу / Я. В. Онищук // Фінаси України. – 2003. - № 7. – С. 51-59.
23. Інтернет-видання Artmedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.artmedia.net.ua>
24. Калашникова З. В. Зарубежный опыт жилищного кредитования и его применение в разных странах / З. В. Калашникова // Финансовый менеджмент. – 2012. – С. 44-47.
25. Труш І. Є. Міжнародний досвід з кредитування малого підприємництва та його адаптація до особливостей національної економіки / І. Є. Труш // Держава та регіони. Серія Економіка та підприємництво. - 2013. - № 4. - С.104-107.
26. Self-Employment Strategies for People with Disabilities. – Режим доступу: http://www.worksupport.com/resourses/printView.cfm/419
27. Божко Я. О. Державна політика сприяння розвитку різних форм самозайнятості інвалідів в Україні. – Режим доступу: http:www.nbuv.gov.ua
28. Юридические аспекты трудоустройства для людей с инвалидностью в Республике Беларусь / В. Н. Левковский. – Гомель: Гомельское областное общественное объединение инвалидов с нарушением функций опорно-двигательной системы (Инвалиды-спинальники). -2010. – С. 22.
29. Гаврюшенко Г. Зарубіжний досвід розвитку підприємницької діяльності та самозайнятості серед людей з інвалідністю / Г. Гаврюшенко // Україна: аспекти праці. - 2013. - № 4. - С. 45-50.
30. Сиваненко Г. П. Розвиток українського підприємництва в контексті євроінтеграції / Г. П. Сиваненко, В. М. Торопков // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 11 .-С. 64-70.