

## Посилання на статтю

Чаусовский А.М. Формы предпринимательства и малого бизнеса в рыночной экономике / А.М. Чаусовский, В.А. Артеменко, А.В. Родионов // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2013 - №1(45). - С. 44-50.

УДК 65.012

**А.М. Чаусовский, В.А. Артеменко, А.В. Родионов**

### **ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МАЛОГО БИЗНЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Рассмотрены вопросы исследования форм предпринимательства и малого бизнеса в рыночной экономике. Предложена классификация предпринимательства. Исследована организационно-правовая форма единоличного предприятия малого бизнеса в аспекте формы собственности на средства и результаты производства. Обобщен опыт развития и государственной поддержки единоличных предприятий в странах развитой рыночной экономики. Рассмотрены позитивные и негативные стороны малого бизнеса. Ист. 7.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, развитие, поддержка, преимущество, опыт.

**А.М. Чаусовский, О.В. Родионов, В.О. Артеменко**

### **ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА І МАЛОГО БІЗНЕСУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

Розглянуті питання дослідження форм підприємництва і малого бізнесу в ринковій економіці. Запропонована класифікація підприємництва. Досліджена організаційно-правова форма одноосібного підприємства малого бізнесу в аспекті форми власності на засоби і результати виробництва. Узагальнений досвід розвитку і державної підтримки одноосібних підприємств в країнах розвиненої ринкової економіки. Розглянуті позитивні і негативні сторони малого бізнесу.

**A.M. Chausovskiy, O.V. Rodionov, V.O. Artemenko**

### **FORMS OF ENTERPRISE AND SMALL BUSINESS IN MARKET ECONOMY**

Points of searching forms of enterprise and small business in a market economy are considered. Classification of enterprise is offered. The organizational and juridical form of individual enterprise of small business in the aspect of tools and results of production ownership is explored. Experience of development and state support of individual enterprises in the countries with developed market economy is generalized. Merits and demerits of a small business are considered.

**Постановка проблеми.** В условиях развития рыночной экономики все большее значение принимает предпринимательство. Предпринимательская деятельность малых хозяйств составляет основу производственной сферы и является одним из элементов предпринимательских и торговых организаций. Вся рыночная экономика строится на мощном фундаменте, который основан на направленности предпринимателей на возрастание объемов производства,

повышении качества продукции и снижении себестоимости как составных элементов эффективности материального производства. Украина, к сожалению, не пошла этим путем. Она имеет перекося в пользу посреднических структур. Это и есть основным фактором, обуславливающим необходимость рассмотреть классификацию предпринимательства и единоличное предприятие как организационно-правовую форму малого бизнеса в рыночной экономике. Малый бизнес, в рыночной экономике, обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и разветвленную кооперацию производства, без которых немислима его высокая эффективность. Он способен не только быстро заполнить образующиеся ниши в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, применяя современное оборудование и технологии. Малое предпринимательство создает необходимую для рынка атмосферу конкуренции, многообразие форм, быстро возникающих и исчезающих, обладает готовностью оперативно реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры. И, самое главное, – он создает ту среду и дух предпринимательства, без которых ни одна рыночная экономика, построенная на личной заинтересованности и инициативе производителей, невозможна. Таким образом, малые предприятия и все, что связано с их деятельностью, составляют важный и органичный элемент организационной структуры современного общественного производства. Поэтому малому предпринимательству в зарубежных странах отводится важное место в экономике и оказывается серьезная государственная поддержка. Состояние рыночной экономики в Украине актуализировало проблему поиска форм поддержки и развития малого предпринимательства.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретическим и практическим аспектами развития и повышения эффективности предпринимательства и малого бизнеса посвящено много исследований зарубежных и отечественных ученых-экономистов и практиков. В частности, Н.У. Багачева, А. Лившица, Е. Андреевой, А. Орлова, В. Варги, В.Г. Смирнова, Б.З. Мильнера, Г.Р. Латфуллина, В.Г. Антонова и др. [1-7].

Изучение проблем и обобщение опыта предпринимательства и малого бизнеса в экономике показало, что состояние экономики в Украине актуализирует проблему поиска способов поддержки и развития малого предпринимательства.

**Цель статьи** – показать материал исследования классификации предпринимательства по критериям собственности, уровню концентрации производства, основным классическим моделям товарного хозяйства, в аспекте отраслей и сфер деятельности. Рассмотреть деление единоличных предприятий по критерию численности работников и показать факторы, которые обусловили «второе дыхание» малому бизнесу в рыночно развитых странах.

**Изложение основного материала.** Определение сущности предпринимательства в смысле деятельности товаропроизводителя, нацеленной на удовлетворение потребностей покупателей и достижение экономической выгоды – это самая общая его характеристика. В реальной жизни предпринимательство проявляется в различных видах и организационно-правовых формах. В отечественной научной литературе недостаточно четко охарактеризована классификация предпринимательства по видам. В связи с этим классификацию предпринимательства можно представить таким образом.

С точки зрения двух основных моделей классического товарного хозяйства: а) капиталистическое предпринимательство, основанное на наемном труде (купле-продаже рабочей силы и присвоении прибыли собственником-предприни-

мателем); б) предпринимательство, не использующее наемный труд (простое товарное производство).

Предпринимательство в аспекте отраслей и сфер человеческой деятельности. В укрупненном плане следует выделить такие его виды: а) предпринимательство в сфере материального производства и производственной инфраструктуры. Не уменьшая значимости других видов предпринимательства, отметим, что оно составляет основу экономики, а следовательно, и жизни людей; б) предпринимательство в сфере оказания производственных и непроизводственных услуг; в) предпринимательство в научной сфере. Его результатом являются продукты интеллектуального труда: технология, изобретения новой техники, информационная продукция и т.д.; г) предпринимательство в сфере обращения товаров (посреднические виды деятельности) и в кредитно-финансовой сфере.

Предпринимательство в плане уровня концентрации производства. Здесь следует выделить крупный, средний и малый бизнес (с учетом, прежде всего, объема реализованной продукции и численности работников).

Предпринимательство с позиций форм и субъектов собственности: а) индивидуальное и семейное, основанное на частной форме собственности; б) частно-коллективное предпринимательство, которое базируется на частно-коллективных (коллективно-персонифицированных) формах собственности. Его субъектом является группа лиц, объединение частных предпринимателей; в) коллективное предпринимательство, основанное на совместной (неделимой) собственности на средства и результаты производства; г) государственное предпринимательство. Его субъект – государство в лице государственных органов, которые управляют объектами государственной собственности по поручению государства.

Единоличные предприятия основаны на индивидуальной частной собственности. Соответственно владелец управляет фирмой, получает всю прибыль и лично отвечает по всем ее обязательствам. Такие фирмы распространены очень широко.

С позиций уровня концентрации производства единоличные предприятия делятся чаще всего на пять групп по критерию численности работников: самые малые (1-24 человека); малые (25-99 человек); промежуточные (100-499 человек); крупные (500-999 человек); крупнейшие (свыше 1000 человек).

Возможна и другая классификация. Например, в США интегральное понятие «малый бизнес» включает рыночную деятельность семейного бизнеса, малых предприятий (до 100 человек) и средних предприятий (от 100 до 499 человек) [1]. В Японии к малым относят предприятия в промышленности с числом занятых не более 20 чел., в торговле и сфере услуг – не более 5 чел. Они представлены в основном фирмами вспомогательных производств, а также потребительской кооперацией [2].

Крупные единоличные фирмы в современных условиях встречаются редко. В основной своей массе единоличное предпринимательство представлено малым бизнесом. В сегодняшнем мире на его долю приходится около 90% всех наличных предприятий (в США – свыше 90%; в ЕС – 72 %). Обращают на себя внимание высокие показатели развития малого и среднего бизнеса в Японии, чем, по-видимому, и объясняется во многом высокая динамичность ее экономической структуры. В обрабатывающей промышленности этой страны функционирует 6,5 млн небольших предприятий, т. е. 99% от общего их числа. Предприятия средних и малых размеров распространены в таких отраслях, как обувная, швейная промышленность, строительство, сфера услуг. Малый бизнес доминирует в производстве, строительстве, торговле, услугах и в высоких

технологиях. Исключение в какой-то мере, особенно в США, составляют аэрокосмическая и электронная отрасли, в определенной степени – автомобильная промышленность [2].

В США более половины от общего числа малых фирм действуют в строительной индустрии, в оптовой и розничной торговле, сфере услуг (отели, бытовые услуги). Малые предприятия представлены также различными мастерскими, адвокатскими конторами, венчурными фирмами научно-технического профиля. Что же касается сельского хозяйства, то здесь семейная ферма – основная хозяйственная единица, функционирующая на базе участия ее владельца в процессе производства [5].

В странах, где малые и средние фирмы развиваются десятилетиями, эта сфера экономики устойчиво создает до 50-60% ВВП. По данным экспертов ООН, в мире малым бизнесом занято более 50% населения. В США, где рыночный либерализм приобрел наиболее зрелые формы, действует более 22 млн малых и средних фирм [1].

Прирост рабочих мест в развитых странах на 90% обеспечивается за счет предприятий с численностью, не превышающей 500 человек. Сейчас появились надомные рабочие, обеспеченные компьютерами. Многие работы малому бизнесу не только по плечу, но и выполняются им лучше, чем крупным. Причем в последние десятилетия в странах ЕС наблюдается усиление роли малого бизнеса. Малый бизнес приобрел, образно говоря, «второе дыхание». Это обусловлено, во-первых, тем, что такое производство способно на быстрые перемены. Иными словами, средние и мелкие предприятия более мобильны, быстрее реагируют на запросы рынка. В результате производственная структура на базе крупных производств в ряде случаев оказывается менее эффективной по сравнению со средними и даже мелкими предприятиями.

Во-вторых, некоторые направления НТР удешевляют средства производства нового поколения настолько, что делают их массовыми, сравнительно дешевыми и доступными мелкому и среднему капиталу, активно внедряющемуся благодаря этому на закрытые ранее для него рынки. Данные процессы разрушают монополистические барьеры там, где недавно они оказывались весьма прочными.

В-третьих, мелкие предприятия не требуют больших капитальных вложений для создания одного предприятия, у них низкие затраты на управление, исключена бюрократизация. Но главное их качество – высокая мобильность на рынке и в области технологий. Небольшим фирмам удается быстрее и с меньшими потерями приспосабливаться к изменению рыночной конъюнктуры (быстро осваивать новые виды продукции и услуги), а в ряде отраслей промышленности даже улучшать свои рыночные позиции. Эффект гибкости производства иногда превосходит эффект масштабности производства и концентрации ресурсов. Средние или мелкие фирмы нередко имеют узкую производственную специализацию, высокую производительность труда, низкие издержки производства (в том числе нередко и за счет относительно низкого, по сравнению с крупными фирмами, уровня заработной платы).

Теперь мелкий венчурный капитал играет особую роль в таких процессах, как освоение новых технологий, принципиальное обновление профиля предприятия и даже при формировании отраслевых и межотраслевых комплексов. Важным преимуществом мелких фирм являются их значительно меньшие транспортные издержки, поскольку размещаются фирмы обычно недалеко от потребителя. Еще одно их существенное достоинство: более полное, а нередко и более рациональное использование трудовых ресурсов,

особенно в мелких и средних городах. Именно с малым бизнесом целесообразно связывать надежды на развитие небольших городов, сел и поселков.

Малый бизнес интегрирован в общую экономическую систему развитых стран и зачастую является спутником большого бизнеса. Между монополиями и немонополизированным сектором существует своеобразное разделение труда: вторые производят комплектующие изделия, инструменты, приспособления и т.п. Поэтому крупные фирмы, отличающиеся преимуществами в организации массового производства товаров, часто стремятся не поглотить мелкие фирмы-поставщики, а наладить с ними тесные деловые контакты.

В США, Японии, Германии и других странах с развитой рыночной экономикой малые и средние предприятия образуют устойчивую структуру; «малое плюс большое». Известно, что японские супергиганты опираются на тысячи семейных предприятий и микрофирм с высоким уровнем подетальной (пооперационной) специализации и ответственности, с высочайшим уровнем компьютерного обеспечения. Их отношения с государством и крупным бизнесом регламентированы отработанными десятилетиями правовой базой.

Фирму с одним владельцем сравнительно легко «открыть». Практически это сводится к регистрации фирмы. Несложен и процесс ее ликвидации – владелец просто прекращает заниматься бизнесом и фирма исчезает. Важно, что доход единоличной фирмы облагается лишь индивидуальным подоходным налогом. Многие предпочитают такую форму предпринимательства потому, что владелец фирмы независим, неподотчетен совладельцам и нанимателям. Некоторые люди ценят независимость настолько высоко, что готовы вести собственное дело, довольствуясь скромными доходами, нежели работать по найму за более высокую заработную плату. В малый бизнес устремляется много желающих испытать себя в предпринимательстве, рискнуть для последующей, более полной реализации своих способностей.

В социальном плане малый бизнес составляет основу существования т.н. среднего класса, а следовательно, рыночно-конкурентных отношений. Средний класс – это не только и даже не столько мелкие товаропроизводители. Многие субъекты рыночной экономики, в ранге наемных работников, особенно менеджеров среднего и высшего эшелона управления и даже рабочие по своим доходам превосходят предпринимателей малого бизнеса. Но дело не в том. Главное, что это учет роли и тенденций развития малого бизнеса в современных моделях экономики рыночного типа с тем, чтобы в той или иной степени учитывать его в процессе становления малых предприятий в Украине.

При всем том преимущества малых предприятий не следует абсолютизировать. Нельзя, к примеру, не учитывать, что малому бизнесу не по силам осуществление крупных и дорогостоящих научно-технических программ, как бы эффективны они ни были, малый бизнес неизбежно ограничен в доступе к сырью и капиталу, в возможностях изучения рынка сбыта готовой продукции, рекламы. Как правило, мелкие предприятия более уязвимы в плане возможного негативного влияния внешних факторов, скажем, колебаний цен или условий кредитования. Такие значительные потрясения грозят этим предприятиям не просто ущербом, но и прямым крахом.

Именно поэтому к недостаткам единоличного предпринимательства (прежде всего мелкого) следует отнести и то, что владелец фирмы лично несет бремя потерь (долги, кредиты, ущерб при невыполнении контракта). Банкротство такой фирмы означает банкротство ее единоличного владельца. Затруднено на таких предприятиях и получение крупных кредитов, ибо гарантией служит имущество собственника. Кроме того, если на малых предприятиях заняты наемные работники, то они испытывают опасения в связи с ненадежностью

фирмы, здесь отсутствуют возможности продвижения по служебной лестнице. По-видимому, не случайно среди работников единоличных фирм преобладают члены семьи ее владельца.

И все же общая линия развития предпринимательства такова, что в условиях современного научно-технического прогресса во всем мире отмечается расцвет малого бизнеса. Множество входящих в его сферу предприятий занимается созданием самых высокотехнологичных производств (чаще всего узкоспециализированных), усиливая тем самым свои позиции в конкуренции и одновременно способствуя совершенствованию технико-технологической вооруженности общества. Несомненные минусы мелких предприятий в конечном счете значительно перекрываются бесспорными плюсами.

Малые предприятия уязвимы в период развития. Поэтому недостаточно только одного разрешения на их создание. Необходима государственная помощь, льготы, масштабная программа создания и поддержка малых предприятий. В развитых странах мелкий бизнес получает ощутимую помощь и поддержку государства.

Высокой результативностью обладает система поддержки малого бизнеса в Японии, которая направлена на сокращение числа банкротств. Здесь в течение года разоряются не более 5% возникающих малых предприятий, в то время как в США около 30%. Государственная поддержка японского малого бизнеса включает его кооперирование, особый порядок амортизации, специальное финансирование и льготное кредитование, гарантирование займов, льготное налогообложение. Значительная часть консультаций, получаемых малыми фирмами касается вопросов бухгалтерского учета, финансирования, уплаты налогов, менеджмента [5].

**Выводы.** Малые фирмы в самых высокоразвитых государствах решают значительную часть проблем региональной экономики, а также проблем занятости населения. Множество входящих в его сферу фирм занимается созданием самых высокотехнических производств, усиливая тем самым свои позиции в конкуренции и одновременно способствуя совершенствованию технологической вооруженности производства. Что же касается сферы услуг и сельского хозяйства, то здесь самой их природой обусловлен приоритет малого бизнеса. В конечном счете даже минусы малых предприятий в большей мере перекрываются их же бесспорными плюсами.

Одним из важных направлений экономической политики Украины является ускоренное развитие и укрепление предпринимательских структур малого бизнеса. Для этого ему нужна государственная помощь. Государство должно способствовать созданию государственных и частных систем, в состав которых входили бы головные предприятия (холдинг-компании) и множество малых фирм частного сектора на этапе их становления. По мере укрепления их финансового состояния возможна автономизация.

Крупные предприятия могут и должны оказывать помощь в создании и поддержке новых частных фирм, используя их в качестве спутников своей деятельности, а также для проведения инновационной политики венчурного капитала.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Багачева Н.У. Тенденции развития маркетинга транснациональных корпораций в условиях глобализации мировой экономики / Н.У. Багачева // Аналітик. – 2004. – С. 39 – 44.
2. Компании, у которых есть чему поучиться / [под ред. Е. Андреевой]. – К.: Книжкове вид-во О. Капусти, 2008. – 266 с.

3. Орлов А. Малое предпринимательство. Старые и новые проблемы / А. Орлов // Вопросы экономики. – 1997. – № 4. – С. 130-140.
4. Варга В. Роль государства в рыночном хозяйстве / В. Варга // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 10. – С. 70-79.
5. Организация и ее деловая среда / Смирнова В.Г., Мильнер Б.З., Латфуллин Г.Р., Антонов В.Г. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 198 с.
6. Фінансовий та організаційно-інституційний механізм державного управління розвитком соціально-економічної інфраструктури: монографія / В.В. Дорофієнко, В.М. Лобас. – Донецьк: СПД Купріянов В., 2010. – 220 с.
7. Уразов В.А. Повышение эффективности использования социальных ресурсов предприятия / В. А. Уразов. – М.: МНЭПУ, 2001. – 132 с.

Рецензент статті  
д.е.н., проф. Гончаров В.М.

Стаття надійшла до редакції  
11.03.2013 р.