

УДК 334.012.64(477)

*Н. М. Тимченко,**к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та морського права,  
Херсонська державна морська академія**М. В. Мозгова,**к. е. н., начальник розрахункового центру, ДП "Миколаївський морський торговельний порт"*

## КРИТЕРІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА МІСЦЕ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

*У статті розглядається місце малих суб'єктів господарювання в системі морських перевезень. Визначаються переваги та недоліки кількісно-якісних критеріїв визначення малих підприємств.*

*The article analyses the place of the small subject of managements in the system of marine transportations. Also there has been determined the advantages and defects of quantitative and qualitative criteria of the determination of small enterprises.*

*Ключові слова: критерії, малі підприємства, розвиток, морські перевезення.*

*Key words: criteria, small enterprises, development, marine transportations.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасний розвиток економіки України доводить, що морський транспорт є однією з пріоритетних та найперспективніших галузей країни. Ми погоджуємося з твердженнями вчених про те, що від функціонування та розвитку морських транспортних підприємств значною мірою залежить економічне зростання суб'єктів господарювання інших галузей економіки. В морській галузі ефективно функціонують підприємства різних розмірів: великі підприємства домінують у стивідорній діяльності, а малі — в сфері берегового сервісного обслуговування. У цьому контексті ми дотримуємося точки зору про те, що розвиток та підтримка в галузі морських перевезень саме малих підприємств, підприємницької діяльності, залучення до неї широких верств населення, особливо приморських регіонів, мають стати елементом національної ідеї, сприяти формуванню відповідного суспільного менталітету.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вивчення та систематизація наукових публікацій показує, що проблемі розвитку та ефективного функціонування малих підприємств присвячені праці З.С. Варналія, М.М. Баб'яка, О.В. Кужель, Д.В. Ляпіна, О.І. Микитюк, В.О. Сизоненка, В.А. Подсолонка, А.Ф. Процай, Т.Л. Миронової, Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкової, В.Ю. Медяника, О.В. Ульяницької та інших вітчизняних вчених [1; 2; 4; 5; 6; 7; 8].

Висвітленню проблем розвитку малого бізнесу в системі морських перевезень присвячені роботи В.В. Озаринської, Н.Г. Гребенник, А.Г. Дем'яненко тощо [8; 9].

### ФОРМУЛЮВАННЯ ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження місця малих суб'єктів господарювання в системі морських перевезень, обґрунтування перспектив розвитку означеної галузі, а також визначення переваг та недоліків кількісно-якісних критеріїв визначення малих підприємств.

Для досягнення мети було поставлено такі завдання: дослідження стану та тенденцій розвитку малого бізнесу в Херсонській області, виявлення особливостей функціонування його представників, розкриття значення малих суб'єктів господарювання в регіональній економічній системі, надання рекомендацій стосовно удосконалення функціонування малих підприємств в сучасних умовах господарювання.

### ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для того, щоб визначити справжнє місце малих підприємств у структурі ринкової економіки, необхідно усвідомити основну передумову: малий бізнес — це об'єктивна форма організації виробництва, яка пройшла у своєму розвитку вже далеко не одну сходинку і тим самим довела свою життєздатність та можливість адаптуватися не тільки до різноманітних соціально-економічних умов, а й до різноманітних систем господарювання.

Роль та значення малих підприємств підтверджуються світовою практикою: малий бізнес значною мірою сприяє

підвищенню ефективності ринкової економіки найрозвиненіших країн світу. Як особливий сектор економіки, малий бізнес є тим підґрунтям, на якому об'єктивно зароджується і вибудовується середній клас, а його розвиток і зміцнення дають унікальний шанс порівняно швидко створити нові мотиви поведінки людей й нову систему відносин між ними.

З економічної точки зору, роль представників малого бізнесу можливо визначити за допомогою наступних показників, як, наприклад, доля:

- валового внутрішнього продукту (ВВП), що створюється підприємствами малого бізнесу в його загальному обсязі;
- національного доходу, що створюється малим бізнесом;
- дрібних підприємств у загальній кількості промислових підприємств;
- працездатністю населення, зайнятого на підприємствах малого бізнесу;
- малого бізнесу в експорті продукції;
- податків, які надходять до бюджету від сектора малого бізнесу в їх загальній кількості;
- окремих видів продукції та послуг, які створюються малими підприємствами в їх загальному обсязі.

Із збільшенням величини цих показників роль малого бізнесу, звичайно, зростає.

Функціональне призначення підприємств, їх роль в економіці значною мірою змінюються залежно від розміру підприємства. Велике та мале підприємство, навіть у межах однієї території і галузі, як правило, не є взаємозамінюваними. Відсутність одного з них — це незаповнена чарунка економіки, що призводить до зниження її загальної ефективності функціонування. Великі, середні та малі підприємства доповнюють один одного, складають цілісний організм економічного господарства. Існує безліч критеріїв розподілу підприємств на великі, середні та малі.

Історично в господарській практиці широкого застосування набули традиційні схеми розподілу економіки на складові елементи (за галузевою ознакою, за територіальною, за формою власності тощо), які дозволяють всебічно ознайомитися із закономірностями та напрямками розвитку народного господарства, своєчасно відреагувати на проблеми, які зароджуються.

Існує і розподіл підприємств за критерієм їх розміру залежно від кількості працівників, вартості основних та оборотних фондів, обсягу виготовленої продукції та інших показників. Такий підхід довгий час залишався базою для формування оплати праці. Але життя вносить свої корективи та дає висновок про те, що необхідно підвищити роль розподілу підприємств на великі, середні та малі, покласти його в основу спеціальної системи організації диференційної уваги зі сторони держави до фінансового, матеріально-технічного благополуччя різних за розміром підприємств.

У світовій практиці нараховується більше 50 статистичних критеріїв віднесення підприємства до групи малих, які можна класифікувати як кількісні, якісні та комбіновані [6, с. 21].

Практика доводить, що кількісні показники в різних країнах різні. Це пояснюється національними та галузевими особливостями, сферою діяльності господарюючого суб'

'єкта. Але майже у всіх країнах головними кількісними показниками залишаються чисельність працюючих на підприємстві та обсяг обороту (продажу), прибутку, доходу. Їх величина варіюється в межах однієї країни і залежно від галузевої приналежності суб'єкта. Приміром, Республіка Крим або навіть окремі самоврядувані зони у власному законодавстві можуть визначати власні критерії розмежування малих підприємств як за обсягом господарського обороту, так і за чисельністю працюючих [5, с. 276].

Наприклад, в Японії до категорії малих і середніх підприємств у галузях оборонної промисловості, в будівництві, транспорті, у зв'язку, комунальному господарстві відносяться юридично самостійні компанії з числом зайнятих до 300 чоловік або обсягом основного капіталу до 100 млн єн, оптовій торгівлі — до 100 чоловік або до 30 млн єн капіталу, роздрібній торгівлі й сфері послуг — до 50 чоловік або до 10 млн єн капіталу [5, с. 276]. Отже, головними критеріями визначення малих та середніх підприємств є величина капіталу, чисельність робітників і галузева приналежність.

В Італії малий бізнес охоплює підприємства з чисельністю до 500 зайнятих. При цьому є досить багато виробництв, що використовують працю менше 20 робітників [5, с. 276].

У Великобританії використовуються критерії величини обороту, активів і середньої чисельності зайнятих [6, с. 22].

У Швеції, крім показника чисельності зайнятих, використовуються ряд інших: стадія росту; галузь економіки; сфера діяльності (місцеві, регіональні, загальнонаціональні масштаби); особливості власників підприємств і менеджерів (наприклад, іноземці, жінки і тощо) тощо [6, с. 22].

Слід зазначити, що кількісний варіант визначення малих підприємств має як переваги, так і недоліки. До переваг можна віднести доступність та простоту з точки зору статистичних підрахунків. Про недоліки свідчить той факт, що вони "працюють" тільки для обмеженого кола підприємств, тобто існують труднощі для порівняння. Наприклад, на електростанціях, багатомільйонні основні фонди привносяться в дію декількома робочими.

Згідно із Господарським кодексом України, який набув чинності з 01.01.2004 р., основними критеріями віднесення підприємства до категорії малих є обсяг валового доходу підприємства і чисельність його працівників, незалежно від форм власності: з середньообліковою чисельністю працюючих до 50 осіб на рік та обсягом валового доходу від реалізації продукції до 0,5 млн євро на рік [1].

Інший підхід до визначення розміру підприємств — якісний. При цьому підході основними критеріями є особливості діяльності та поведінки суб'єкта, обмежений доступ до ринку капіталу, невеликий сегмент ринку, який займає підприємство, та неспроможність здійснювати суттєвий вплив на його функціонування.

Наприклад, у Німеччині при віднесенні підприємств до сектора дрібного та середнього підприємництва застосовують наступні критерії [6, с. 22]:

- єдність власності й управління;
- так звана видимість підприємства (обмеженість його масштабів), що дозволяє досягти високого ступеня трудової мотивації працівників;
- так зване сімейне ведення справи;
- особлива роль керівника такого підприємства (що виявляється безпосередньо включенням у процес виробництва);
- особливий характер фінансування (переважно за рахунок банківських кредитів), що породжує недостачу капіталу.

Переваги якісного підходу полягають у його теоретичному обґрунтуванні й обліку широкого спектра якісних критеріїв, таких як "система менеджменту", "система контролю продуктивності", "система мотивації продуктивності" тощо. У той же час труднощі доступу до внутрішньої інформації фірми для визначення якісних характеристик, а також досить широкий спектр самих якісних критеріїв представляють складність для практичного застосування якісного підходу при визначенні суб'єктів малого бізнесу.

У 1971р. Болтонський комітет у Великобританії вперше запропонував комбінований підхід при визначенні малих підприємств у своїй країні — використання одночасно економічних і статистичних характеристик. До економічних критеріїв було віднесено наступні ознаки: невеликий ринок збуту, який не дозволяє фірмі значно впливати на ціни і обсяг продукції; відсутність філії, тобто власник сам контролює свій бізнес; персоналізоване управління, при якому керівник бере участь у процесі прийняття всіх рішень. Статистичні критерії враховували кількість зайнятих і річний оборот підприємств залежно від галузей, а також внесок підприємства у експортну діяльність країни, розвиток інновацій [6, с. 29].

Але, як і будь-яке явище, комбінований підхід також нерідко критикувався, визначалися його переваги та недоліки.

Ми вважаємо, що розробка та застосування критеріїв для віднесення підприємства до сектора малого бізнесу має велике наукове та практичне значення, а звідси витікає і велика відповідальність державних органів за їх прийняття. Від прийняття тих чи інших критеріїв залежить: які підприємства віднести до малих, а які ні. В цьому випадку зміниться співвідношення між великим, середнім та малим бізнесом, величина державної підтримки розвитку малого підприємництва, а також зазнає змін статистична звітність.

Наукові принципи розробки критеріїв віднесення підприємства до категорії малих недосконалі, дебати вчених-економістів, дослідників провідних країн світу з проблем визначення малого підприємства і досі тривають. На нашу думку, необхідно відзначити наступні наукові принципи:

- доступність (простота в розумінні та використанні);
- невелика кількість критеріїв, величина яких буде варіюватися залежно від специфіки та галузевої приналежності підприємства;
- об'єктивність;
- стабільність критеріїв (наприклад, недоліком критеріїв, які виражені у вартісному виразі, є те, що в умовах інфляції їх необхідно часто коректувати з урахуванням цього явища).

І ще один важливий момент. Люди, які вперше стикаються з малими підприємствами, зазвичай допускають типову помилку: вважають малі підприємства одним із видів підприємств, подібно приватним, державним, спільним, орендним тощо. Це невірно. Малі підприємства — це не вид, не організаційно-правова форма, а розмір підприємства. Згідно чинного законодавства України, організаційно-правові форми малих підприємств аналогічні формам інших підприємств і тому дуже різноманітні: це і індивідуальні підприємства, і господарські товариства (відкриті та закриті, з обмеженою та необмеженою відповідальністю), асоціації, корпорації, консорціуми та інші форми, що створюються для вирішення нагальних проблем [4, с. 61].

Всі вони мають свої позитивні риси та недоліки. Також вони мають свої власні інтереси, що визначають стратегію їх ринкової поведінки, відношення до держави та економічної політики, здійснюваної нею. Із всіх видів підприємств за організаційно-правовою формою необхідно виділяти їх частину за критерієм чисельності. Таким чином, існують і малі приватні, і малі спільні, малі господарські товариства тощо.

Через історичні особливості розвитку малого бізнесу в Україні, малі підприємства у більшості людей асоціюються лише з індивідуальною формою власності. Проте світовий досвід розвитку малих суб'єктів господарювання доводить, що максимальна їх ефективність досягається в умовах існування приватної форми власності. Перевагою цієї форми є можливість оперативно реагувати на зміни умов господарювання завдяки тому, що функції управління зосереджені безпосередньо у власника. Серед недоліків особливо хочеться відзначити обмеженість фінансових ресурсів та винятково високий ступінь ризику. У приватному секторі економіки власників малих підприємств об'єднують як корпоративні (збереження, примноження і захист приватної власності), так і загальні економічні (створення в країні ефективно ринкової економіки з високим рівнем споживчого попиту) інтереси.

## ВИСНОВКИ

Як бачимо, універсальних критеріїв виділення малих підприємств, які дозволяли б безпомилково "сортувати" підприємства, не існує. Тому вважаємо за доцільне, орієнтуючись на вищезгадані принципи, визначити — за кількістю працівників, у кожній галузі, з урахуванням специфіки виробництва, — які підприємства не можна відносити до категорії малих. У разі появи спірних питань, вирішувати їх в індивідуальному порядку.

## Література:

1. Господарський кодекс України. — Х.: ТОВ "Одісей", 2004. — 248 с.
  2. Лупенко Ю. та ін. Розвиток підприємництва в Україні. — К.: Нора-друк, 2003.
  3. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: навч. посібник / Л.І. Воротіна, В.Є. Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; За ред. проф. Л.І. Вороніної. — 3-тє вид., доп. і перероб. — К.: Вид-во Європ.ун-ту, 2004. — 308 с.
  4. Основи економічної теорії / За ред. Ю.В. Ніколенка: підручник. — 3-тє вид. — К.: ЦУЛ, 2003. — 540 с.
  5. Підприємництво / За ред. Подсоленко В.А. та Миронової Т.А. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 616 с.
- Стаття надійшла до редакції 22.05.2012 р.