

На шляху до сучасної державної політики у сфері малого та середнього бізнесу в Україні

Friedrich Naumann
STIFTUNG **FÜR DIE FREIHEIT**

 Berlin
Economics

Консультант:

BE Berlin Economics GmbH

Schillerstr. 59

10627 Berlin

Germany

Tel: +49 30 206 134 640

Fax: +49 30 206 134 649

service@berlin-economics.com

Дата подання до друку: 03 листопада 2014

Це дослідження було проведено за фінансової підтримки Фонду Фрідріха Науманна за Свободу

kiew@fnst.org

© 2014 BE Berlin Economics GmbH. Всі права захищені.

Резюме

Внесок малих та середніх підприємств (МСП) в українську економіку є значним з точки зору створення доданої вартості та зайнятості. При цьому сектор МСП є досить неоднорідним, в ньому переважають приватні особи-підприємці та мікропідприємства з низькою продуктивністю.

Пряме порівняння з відповідними секторами економіки в інших європейських країнах свідчить про те, що малі та середні підприємства України ростуть повільніше і є менш інноваційними, ніж їхні європейські колеги. Частково це пов'язано з поточною державною політикою щодо МСП в Україні, яка значною мірою базується податкових пільгах для фізичних осіб-підприємців та мікропідприємств, але майже повністю ігнорує потреби середніх компаній.

Однак зворотною стороною нерозвиненості сектора МСП є наявність потенціалу для його зростання, створення робочих місць та інновацій, у випадку вибору правильної державної політики. Для того, щоб цього досягнути, політика щодо МСП повинна враховувати відмінності між різними цільовими групами всередині сектора, оскільки кожна група має свої специфічні проблеми і потребує особливого підходу. Тому ми рекомендуємо визначити такі довгострокові цілі стратегічної політики:

1. Допомогати бізнесу для прожитку перетворитись на масштабовані стійкі підприємства.
2. Забезпечувати фрілансерів моделями здійснення своєї діяльності в ефективний спосіб.
3. Допомогати «застряглим» компаніям зростати і ставати великими.
4. Підтримувати інноваційні та орієнтовані на зростання підприємства, які, ймовірно, кидатимуть виклик існуючій галузі.
5. Допомогати псевдосамозайнятим трансформуватись у нормальні бізнеси.

Цілі три і чотири потребують особливої уваги, оскільки вони можуть мати значний вплив на розвиток конкуренції, що в свою чергу призведе до більш інноваційного, швидкого зростання та збільшення зайнятості. Для досягнення цієї мети необхідно звернути увагу на такі основні перешкоди для розвитку МСП, орієнтованого на зростання:

- Поточна макроекономічна нестабільність, зокрема обмежений доступ до фінансування
- Несприятливе регуляторне середовище, зокрема високий адміністративний тиск

Ці перешкоди можуть бути подолані завдяки ряду короткострокових заходів державної політики, які легко реалізувати і які можуть відразу ж дати позитивний ефект, не вимагаючи великих державних витрат. Ми рекомендуємо вжити:

- Заходів для полегшення доступу МСП до банківського кредитування завдяки кращій координації кредитних бюро та широкому використанню прозорих бухгалтерських стандартів.

- Заходів, які значною мірою і послідовно знижують адміністративний тягар:
 - Реформа неефективної системи первинної документації
 - Подальше реформування системи нагляду
 - Подальше реформування податкової системи

Враховуючи значний розмір сектора МСП України, сучасна політика щодо МСП може сприяти економічному розвитку країни і, в той же час, дозволить МСП кинути виклик великим компаніям і зруйнувати олігополію на ринках.

Зміст

1.	Вступ.....	7
2.	МСП в Україні: Про що ми говоримо?.....	8
3.	Стратегічні рекомендації щодо розвитку МСП в Україні.....	14
3.1.	Принципи сучасної політики в сфері МСП.....	14
3.2.	Основні виклики для України	15
4.	Окремі рекомендації щодо заходів державної політики	19
4.1.	Трансформувати бізнес для прожитку	19
4.2.	Забезпечити ефективне регулювання роботи фрілансерів	19
4.3.	Допомогти «застряглим» компаніям	20
4.3.1.	Зменшення адміністративних витрат для зростання.....	21
4.3.2.	Доступ до фінансування	23
4.4.	Підтримувати інноваційні та орієнтовані на зростання компанії.....	25
4.5.	Подолати явище псевдосамозайнятості	25
5.	Заключний огляд.....	27
6.	Джерела	28

Список таблиць та малюнків

Таблиця 1: Неоднорідність МСП в Україні	9
Таблиця 2: Структура МСП в Україні.....	10
Таблиця 3: Основні показники сектора МСП в Україні та в інших країнах Європи.....	10
Таблиця 4: Визначення МСП в Україні	12
Таблиця 5: Цільова та поточна структура МСП в Україні.....	15
Таблиця 6: Огляд умов, в яких розвиваються МСП в Україні.....	17
Малюнок 1: Регіональні відмінності у кількості малих та середніх підприємств	11

1. Вступ

Малі та середні підприємства (МСП) відігравали важливу роль в процесі перетворень в Україні починаючи з 1990 року. Проте протягом десятиліть сектор МСП отримувал недостатньо уваги з боку українських державних органів. Економічні та правові умови діяльності малого і середнього бізнесу значно нижче середнього міжнародного рівня, а послідовна державна політика розвитку МСП відсутня. Державна політика в сфері МСП обмежувалась лише запровадженням стимулів та пільг для мікропідприємств. Але така політика не бере до уваги потреби, проблеми та перешкоди, з якими стикаються орієнтовані на зростання компанії.

Лише останнім часом частина політиків України визнали, що малі та середні підприємства можуть зробити вагомий внесок в економічний розвиток країни. З іншого боку, позитивним є те, що Україна має можливість сформувати сучасну політику щодо розвитку МСП з чистого аркуша. Метою цієї статті є підтримка урядовців та законодавців у формуванні такої політики.

Це дослідження здійснено в рамках спільного проекту Фонду Фрідріха Наумана за Свободу та компанії Berlin Economics.

Участь Фонду Фрідріха Наумана обумовлена цілями його діяльності в Україні на 2014-2016 рр., які полягають у тому, щоб «визначити основні потреби малого та середнього бізнесу в Україні і запропонувати конкретні заходи щодо поліпшення умов діяльності МСП, тим самим розширюючи застосування ліберальних підходів в державній політиці, визначаючи перешкоди та ініціюючи процеси навчання та соціальних змін, спрямованих на активізацію економічної діяльності». Тобто мета полягає в тому, щоб запропонувати реалістичні та конкретні рекомендації щодо поліпшення умов розвитку малого та середнього бізнесу в короткостроковій перспективі, а в довгостроковій - сприяти конкуренції в економіці України. Цього планується досягти завдяки особистим консультаціям з особами, які приймають рішення у відповідній сфері, українськими експертами, представниками громадянського суспільства (бізнес-асоціації) і міжнародними організаціями, а також шляхом збору повних і достовірних даних.

Berlin Economics – це компанія, яка консулює Уряд України та інші державні органи, зокрема, Національний банк України, з широкого кола питань економічної політики та розвитку фінансового сектора протягом багатьох років. Аналітична робота організації презентується та обговорюється в ході регулярних зустрічей з особами, що приймають рішення на високому рівні.

Деякі рекомендації в сфері розвитку малого і середнього бізнесу, надані Фондом Фрідріха Наумана за Свободу і Berlin Economics, вже враховані раніше. Мета поточної спільної роботи полягає не лише в наданні деяких рекомендації, але і в тому, щоб окреслити принципи комплексної та цілісної політики в сфері розвитку малого і середнього бізнесу. Отже, це дослідження спрямоване не лише на державних діячів, а й має на меті сприяти державно-приватному діалогу між політиками та громадянським суспільством, представниками якого є зокрема асоціації малого та середнього бізнесу.

Структура цієї роботи є такою: в Главі 2 представлено огляд сектору МСП в Україні та висвітлено деякі особливості, важливі для розробки ефективної державної політики.

Глава 3 окреслює і пояснює стратегічні цілі державної політики щодо МСП, які безпосередньо впливають з аналізу, представленого в попередньому розділі. Глава 4 містить деякі конкретні рекомендації, які можуть бути легко реалізовані і можуть значно сприяти розвитку МСП в Україні. Глава 5 містить заключний огляд.

2. МСП в Україні: Про що ми говоримо?

Під час проведення дослідження ми з'ясували, що в Україні немає одностайного розуміння того, що таке малі та середні підприємства. Існують визначення, які головним чином базуються на чисельності працівників та сумі обороту (див. Таблицю 1), хоча ці визначення більш-менш узгоджуються одне з одним, немає загального розуміння того, яке реальне явище стоїть за цими штучними категоріями. Особливо це стосується оцінки поточного стану та майбутньої ролі МСП в економіці України.

Ми проаналізували статистичні дані з офіційних і неофіційних джерел. Також ми провели низку інтерв'ю з політиками, урядовцями, науковцями, керівниками МСП, консультантами, податковими юристами, представниками бізнес-асоціацій, керівниками програм підтримки малого і середнього бізнесу та експертами з МСП з фінансових інституцій та міжнародних організацій.

Наше комплексне дослідження показує, що сектор МСБ в Україні насправді є дуже неоднорідним. Існує велике розмаїття економічних гравців, яким притаманні дуже різні характеристики і які мають справу з різними проблемами та перешкодами. Таким чином, об'єднання таких різних економічних гравців в одну категорію не відображає реальної ситуації.

Водночас аналіз дозволив виявити деякі закономірності. Відповідно до результатів нашого дослідження, малі та середні підприємства в Україні можна розділити на п'ять різних груп. Підприємства кожної з цих груп відповідають критеріям малого і середнього бізнесу (див. Таблицю 1), але насправді дуже відрізняються одна від одної:

- Бізнес для прожитку (Subsistence businesses)
- Фрілансери (Freelancers)
- «Застряглі» компанії (Stuck-in-the middle companies)
- Інноваційні зростаючі компанії (Innovative growing companies)
- Псевдосамозайняті (Pseudo self-employed)

Бізнес для прожитку. До цієї категорії належать самозайняті підприємці та мікропідприємства, єдиною метою яких є генерування доходу, достатнього лише для особистого проживання власників бізнесу. Діяльність таких підприємств супроводжується незначним рівнем підприємницької мотивації. Єдиною причиною їхнього існування є відсутність будь-якого іншого джерела доходу. Типовими прикладами такого бізнесу є невеликі кіоски або дрібні торговельні компанії. Існування бізнесу для прожитку обумовлене головним чином тим, що в Україні допомога по безробіттю є недостатньою для покриття витрат на проживання.

Фрілансери. До цієї категорії належать самозайняті люди, діяльність яких має немасштабовану бізнес-модель: журналісти, письменники, вчені, дизайнери, фотографи тощо.

«Застрягли» компанії. До цієї групи належать підприємства, які мають масштабовану бізнес-модель, але не зростають, або через брак бажання або через бар'єри, які перешкоджають зростанню. Типовими прикладами є компанії-виробники, торгові компанії, підприємства сфери послуг тощо.

Інноваційні зростаючі компанії – це підприємства, які мають масштабовану бізнес-модель (а це означає, що вони використовують ринкові, продуктові або виробничі інновації) щоб зростати та масштабувати бізнес.

Псевдосамозайнятими є люди, які мають правовий статус "самозайнятих", але насправді аж ніяк не виступають в якості підприємців. Вони можуть бути розділені на три підгрупи. До першої підгрупи псевдосамозайнятих належать приватні підприємці, які працюють як співробітники підприємств, оскільки не змогли перетворити свої послуги в належний бізнес. Друга підгрупа псевдосамозайнятих включає співробітників, які фактично не мають наміру коли-небудь сформувавши свій бізнес, але реєструються підприємцями лише з метою ухилення від сплати податку на доходи і внесків на соціальне страхування, або ж для того, обійти регулювання зайнятості (фіктивна самозайнятість). Третя підгрупа охоплює людей, які займаються податковим шахрайством і відмиванням грошей, не проводячи серйозної бізнес-активності взагалі (Вставка 2). Хоча три підгрупи відрізняються за своїми цілями та їх залученістю до незаконної діяльності, всі вони мають спільну характеристику - часто стають жертвами зловживання владою. У більшості випадків вони примушені перебувати в статусі підприємців. Люди навряд чи вибиратимуть між нормальною зайнятістю і фіктивною самозайнятістю, не ризикуючи бути звільненими. Псевдосамозайняті мають менше прав, ніж офіційно наймані працівники, мають нижчий дохід і, відповідно, роблять менше соціальних внесків. Крім того, вони також несуть додаткове адміністративне навантаження (податкова та інша звітність). Люди з третьої підгрупи перебувають у найгіршому становищі. Вони є останньою ланкою величезних схем податкового шахрайства. Вони дозволяють використовувати свої імена та підприємницький правовий статус і несуть усі ризики юридичного переслідування, в той час як керівники таких схем отримують більшу частину чорних грошей.

Використовуючи визначення МСП з національної статистики (див Вставка 1), можна побудувати таку таблицю:

Таблиця 1: Неоднорідність МСП в Україні

	Фізична особа підприємець	Мікропідприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство
Бізнес для прожитку	X	X		
Фрілансери	X			
«Застрягли» компанії			X	X
Інноваційні зростаючі компанії		X	X	X
Псевдосамозайняті	X			

В числовому виразі ситуація виглядає наступним чином: 77% з 1,7 млн економічних агентів сектора МСП становлять приватні підприємці. За оцінками експертів, половина з них належать до псевдосамозайнятих, що становить 38% від загальної кількості МСП. Інша половина складається, в основному, з фрілансерів та бізнесів для прожитку. Причому до бізнесу для прожитку можна віднести 18% всіх агентів сектора МСП – мікропідприємств. Це означає, що тільки 5% всіх малих і середніх підприємств становлять власне підприємства. В наступній таблиці ці числа зведено. Хоча ці значення, безумовно, не отримані за допомогою складних статистичних методів, навіть приблизні розрахунки відображають різочу особливість: в секторі МСП в Україні переважають псевдосамозайняті та бізнес для прожитку.

Таблиця 2: Структура МСП в Україні

	Частка від загальної чисельності МСП
Бізнес для прожитку та фрілансери	57%
Застряглі та інноваційні зростаючі компанії	5%
Псевдосамозайняті	38%

Джерело: Експертна оцінка на основі даних Держстату

Інтерпретуючи дані Таблиці 3, важливо враховувати порівняння сектора МСП України з іншими країнами. Типові економічні показники, які зазвичай використовуються при порівнянні, показують, що сектор МСП в Україні дуже схожий на європейський (як показано в таблиці нижче). Тим не менше, ці агреговані показники не розкривають структуру в секторі МСП. Бізнес для прожитку і псевдозайнятість, хоча й існують, але вони не є такою значною проблемою в інших країнах, з якими проводилось порівняння. Крім того, в цих країнах сектор МСП показує кращу динаміку зростання, тобто більше компаній виростають із середніх розмірів.

Таблиця 3: Основні показники сектора МСП в Україні та в інших країнах Європи

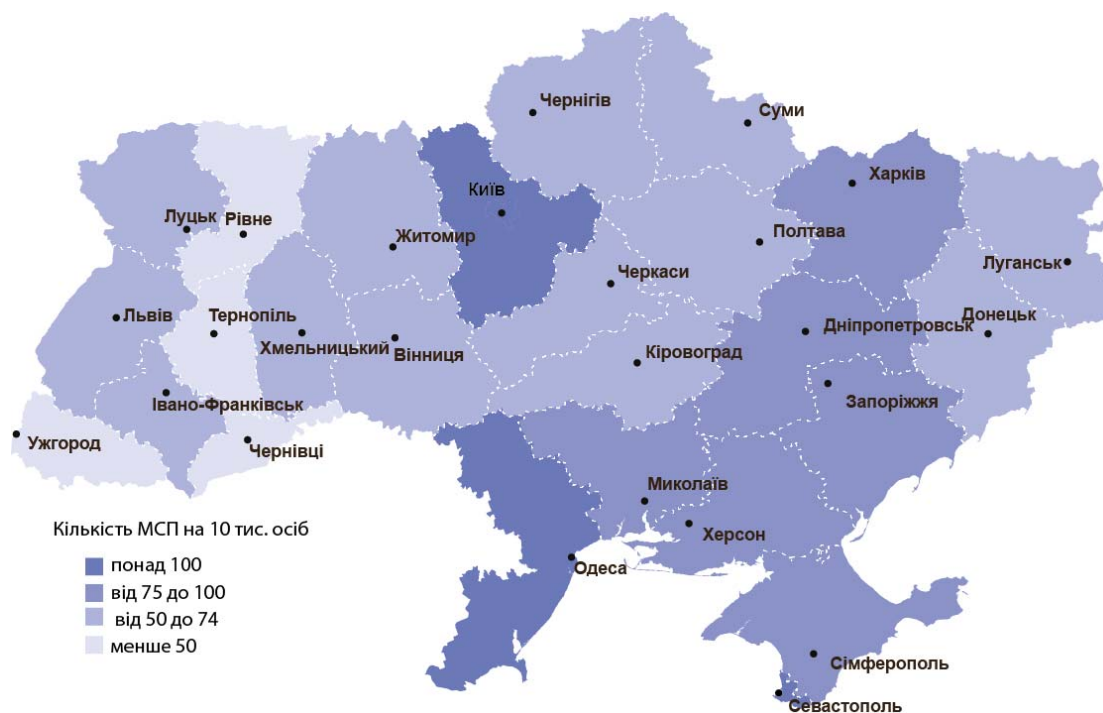
Частка МСП в	Україна	ЄС 28	Словаччина	Польща	Німеччина
Кількість підприємств	99.9%	99.8%	99.9%	99.8%	99.5%
Зайнятість	75.5%	66.9%	71.2%	69.0%	60.9%
Обсяги продажів	60.4%	57.9%	62.7%	51.0%	53.8%

Джерело: Держстат, Eurostat

Таблиця 3 також показує наступну кореляцію: чим розвиненіша економіка країни, тим меншою є частка малого і середнього бізнесу в економіці. Оскільки сектор МСП в Україні є (відносно) великим порівняно з іншими країнами, її економіка є менш розвинутою. Цей висновок відповідає порівнянням за іншими економічними показниками, такими як ВВП тощо.

Малюнок 1 ілюструє регіональні відмінності в середині України. Для його побудови використовувались дані лише по підприємствах (тобто він враховує фізичних осіб-підприємців). Найбільшу щільність МСП мають Київ та Київська область, а також промислові регіони. Це й не дивно, адже ці регіони мають потужнішу економічну діяльність.

Малюнок 1: Регіональні відмінності у кількості малих та середніх підприємств



Джерело: Держстат

Підводячи підсумок цієї аналітичної глави, можна сказати, в секторі МСП в Україні переважає дрібна господарська діяльність, яка в багатьох випадках не підприємницькою.

Вставка 1: Визначення МСП в Україні

Визначення МСП дано в *Господарському кодексі* (ст. 55.3). Мікропідприємством, незалежно від форми власності, є підприємство, середня чисельність працівників якого протягом звітного періоду (календарного року) не перевищувала 10 осіб, а річний дохід за вказаний період не перевищував суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Малі підприємства мають середньорічну чисельність працівників, яка не перевищує 50 осіб, а величина валового доходу не перевищує 10 млн євро. Великі підприємства мають середнє число співробітників вище за 250 осіб, а їх валовий дохід перевищує 50 млн євро. Всі інші підприємства належать до категорії середніх. Визначення може бути представлено в такій таблиці.

Таблиця 4: Визначення МСП в Україні

Категорія підприємства	Середня чисельність працівників	Річний дохід
Фізичні особи підприємці та мікропідприємства	0 – 10	≤ 2 млн євро
Малі підприємства	10 – 50	≤ 10 млн євро
Середні підприємства	51 – 250	≤ 50 млн євро
Великі підприємства	> 250	> 50 млн євро

Державна служба статистики України використовує те ж саме визначення, що наведено в *Господарському кодексі*. Дані Держкомстату стосуються переважно підприємств, але також містять основні структурні показники всіх суб'єктів господарювання, тобто також для підприємств та фізичних осіб-підприємців. В *Податковому кодексі* немає чіткого визначення малого і середнього бізнесу, але є різні групи суб'єктів господарювання в рамках спрощеної системи оподаткування.

Визначення МСП в Україні дуже подібне до визначення в ЄС. Проте в Україні до МСП належить менше підприємств, оскільки до них не включаються ті підприємства, які мають великі обсяги продажів, але невеликий обсяг активів.¹ Однак, статистика МСП є порівнюваною зі статистикою в ЄС, що і було однією з основних причин зміни визначення цієї категорії у 2011 році.

¹ Визначення МСП в ЄС використовує три критерії замість лише двох в Україні. Класифікація МСП в ЄС виглядає таким чином:

Категорія підприємств	Середньорічна чисельність працівників	Річний дохід, млн. євро	Величина активів, млн. євро
Мікропідприємство	1 – 9	≤ 2	≤ 2
Мале підприємство	10 – 49	≤ 10	≤ 10
Середнє підприємство	50 – 249	≤ 50	≤ 43
Велике підприємство	> 249	> 50	> 43

Відповідно до класифікації ЄС, підприємство повинне відповідати критерію «Чисельність працівників» та одному з критеріїв «Дохід» або «Величина активів».

Вставка 2: Відмивання грошей з допомогою псевдосамозайнятих

Корупція є однією з найбільших проблем української економіки і всього суспільства. Для підприємств дуже важко уникнути залучення до корупційних відносин, оскільки вони просякнули бізнес-середовище та органи влади. Частина компаній використовують корупційні схеми з метою отримання переваг над конкурентами, інші ж – змушені платити хабарі заради зменшення тиску, який їм загрожує.

Проте офіційно корупція заборонена і хабарі не вважається витратами, які можуть бути використані для зменшення податкової бази. Тому, коли корумпована компанія хоче дати хабар, вона повинна генерувати тіньові гроші. Генерування тіньових грошей з використанням псевдосамозайнятих відбувається наступним чином: компанія укладає фіктивну угоду про найм. Псевдосамозайнятий надсилає рахунок-фактуру і компанія його сплачує і обліковує ці витрати. Псевдосамозайнятий декларує ці надходження як офіційні та сплачує з них податки та соціальні внески. З точки зору податкових органів, в такій схемі немає ніяких ознак незаконних дій. Проте псевдосамозайнятий, насправді, нічого не постачає компанії. Замість цього він повертає частину отриманих грошей «в конверті» назад в компанію. З іншої частини він сплачує податки та отримує плату за свої «послуги». В кінцевому підсумку компанія створює тіньові гроші, які вона може витратити на хабарі.

Деякі особливості української податкової системи та системи звітності спрощують використання таких схем. Вони й досі існують, хоча стали складнішими після реформування податкової системи в 2011 році.

3. Стратегічні рекомендації щодо розвитку МСП в Україні

3.1. Принципи сучасної політики в сфері МСП

Досконала політики у сфері МСП є фактично політикою розвитку конкуренції. Сучасна політика надає підтримку компаніям у подоланні вад, властивих новоствореним та невеликим бізнесам, а також допомагає їм пройти етап незрілості та досягти розміру, в якому вони можуть бути життєздатними.

Такий підхід контрастує з тим, який можна часто почути на громадських обговореннях, де увагу зосереджено на збереженні малими та середніми підприємствами свого статусу. Багато політиків та представників міжнародних організацій розвитку мають високі очікування щодо результатів політики, спрямованої на підтримку та сприяння розвитку малих та середніх підприємств в Україні. Найпопулярніші очікування є такими: МСП можуть створювати робочі місця, сприяють економічному та технологічному розвитку країни, а також підвищують ефективність процесу трансформації економіки. Ці очікування є виправданими, але в громадських обговореннях часто не беруться до уваги результати наукових досліджень: сектор МСП сам по собі не створює нові робочі місця. Відповідно до висновків довготривалих досліджень², робочі місця та інновації створюють ті компанії, які виростають з малих та середніх. Необхідно мати динамічні життєві цикли компаній: стартапи, які процвітають і зростають. Іншими словами, тільки розвиток компаній призводить до позитивних наслідків для економіки, а точніше - розвиток від малих підприємств до великих.

Підтримка малих та середніх підприємств задля збереження їх статусу не рекомендується ні в якому разі. Таблиця 3 (див. вище) яскраво ілюструє те, що наявність багатьох МСП ще не є успіхом, а, радше, - навпаки. Поки підприємства є малими та середніми, вони дестабілізуюче впливають на економіку, зокрема, з таких причин:

- МСП, зокрема малі та мікропідприємства, є Ахіллесовою п'ятою економіки: вони особливо схильні до закриття і, таким чином, є найбільш вразливими до економічних шоків.
- МСП в середньому, як правило, мають нижчу продуктивність, ніж великі підприємства.
- МСП в середньому, як правило, платять своїм працівникам меншу заробітну плату, ніж великі підприємства.
- МСП в середньому забезпечують менше навчання для своїх співробітників, ніж це роблять великі підприємства.

Ось чому державна політика, спрямована на збереженні малими та середніми підприємствами свого статусу, є контрпродуктивно.

² Детальніше див. Audretsch (2003b); Storey (1994); Van Stel/Storey (2004); Shane (2003).

Підтримка стартапів, наприклад, має сенс тільки тоді, коли ви хочете, щоб в майбутньому вони стали великими компаніями. Хорошим прикладом високого рівня економічної динаміки є США, де третина з 500 найбільших компаній замінюється протягом п'яти років.³ Якщо ж малі та середні підприємства конкурують лише між собою, політика підтримки призведе лише до ефекту витіснення: стартапи, які підтримуються, (субсидовані) витіснять існуючі малі і середні підприємства. В такому випадку чистий вплив на створення нових робочих місць та створення вартості буде нульовим, якщо не від'ємним.

Конкуренція в секторі МСП є жорсткою в більшості країн світу, але це, як правило, не має значного позитивного впливу на добробут. Позитивні ефекти виникають тоді, коли зростаючі компанії кидають виклик великим компаніям, які вже існують на ринку.

Важливо зауважити, що метою сучасної економічної політики щодо МСП є підвищення економічної динаміки. Це означає, що така політика завжди кидає виклик великим компаніям. Конкурентний тиск на великі підприємства призводить до інноваційної гонки як з боку МСП, так і з боку великих підприємств. Інновації спричиняють зростання продуктивності, що, в свою чергу, призводить до створення нових робочих місць, особливо коли країна отримує нові конкурентні переваги на світовому ринку.

Що це означає для України? Сектор великих підприємства України має монопольну і, відповідно, олігархічну структуру. Ефективна політика щодо МСП загрожуватиме існуванню існуючої системи присвоєння та концентрації багатства. Ми рішуче підтримуємо таку політику.

3.2. Основні виклики для України

Наступна таблиця показує, якою повинна стати ситуація в секторі МСП.

Таблиця 5: Цільова та поточна структура МСП в Україні

		Приватні особи- підприємці	Мікропідприємства	Малі підприємства	Середні підприємства
Бізнес для прожитку	Стан	X	X		
	Мета	Не повинні існувати, або принаймні мають відігравати незначну роль			
Фрілансери	Стан	X			
	Мета	X			
«Застряглі» компанії	Стан			X	X
	Мета	Не повинні існувати, або принаймні мають відігравати незначну роль			
Інноваційні зростаючі компанії	Стан		X	X	X
	Мета		X	X	X
Псевдосамозайняті	Стан	X			
	Мета	Не повинні існувати взагалі			

³ Детальніше див. Parker (2009).

В ефективній економіці існує лише два типи бізнес-моделей: масштабовані та немасштабовані.

Кожна масштабована бізнес-модель повинна бути розширена. Нелогічним і навіть контрпродуктивним для підприємства є залишитися малим чи, відповідно, середнім, якщо бізнес-модель є масштабованою по своїй природі. Підприємства з такою бізнес-моделлю завжди можуть отримати користь від ефекту масштабу, коли разом зі зростанням розміру підприємства зростає й продуктивність, а середні витрати зменшуються. Останнє пов'язано з тим, що частина витрат є фіксованими (наприклад, витрати на підтвердження відповідності певним вимогам). Таким чином кожен масштабований бізнес повинен намагатися зростати з метою використання ефекту масштабу. Лише коли компанія досягла розміру в кілька сотень або навіть тисяч співробітників, є сенс в обговоренні обмеження подальшого зростання (деякі вчені стверджують, що існує максимальний ефективний розмір компанії для кожної галузі). Тому в більшості випадків немає сенсу залишатись малим підприємством в довгостроковій перспективі. Малий та середній розмір повинен розглядатися підприємством лише як черговий етап його життєвого циклу. Компанія якнайшвидше після свого створення повинна досягти цих стадій, а потім повинна з них вирости. Враховуючи ці міркування, малі або середнього розміру компанії насправді є проміжними стадіями розвитку. «Застрягли» компанії «загрузили» в проміжній стадії. В ефективній економіці такі компанії повинні бути винятком.

Немасштабовані бізнес-моделі є полем діяльності фрілансерів. Сектор фрілансерів є важливим для забезпечення певних професійних чи побутових послуг. Проте, в розвиненій економіці цей сектор відіграє нішеву роль.

Бізнес для прожитку не повинен існувати в розвиненій економіці або в економіці, яка розвивається. Такий бізнес може відігравати важливу роль в процесі трансформації аграрної економіки в індустріальну. Але в сформованій економіці, такий як в Україні, значне поширення такого виду бізнесу є ознакою системних проблем.

Псевдосамозайнятості не повинно існувати також. Те, як ми назвали цю категорію підприємців, значною мірою відображає наше ставлення до цього явища. Варто ще раз детальніше на цьому зупинитись. Ідея свободи вибору місця роботи базується на концепції індивідуальності та свободи особистості. Підприємницька діяльність є одним із засобів розвитку особистості, самовизначення та професійного зростання. Фіктивна самозайнятість є протилежністю свободі вибору робочого місця. Псевдосамозайняті змушені перебувати в незручному становищі: з одного боку вони сильно залежать від своїх керівників і, таким чином, не вільні у прийнятті рішень; з іншого боку, вони повинні приховувати незаконну діяльність від органів влади. Значне поширення псевдосамозайнятості - це більше ніж економічна проблема, це проблема всього суспільства.

Як наслідок, є те, що в Україні неможливо використовувати єдиний підхід для розвитку МСП. З причин, описаних вище, неможливо вирішити всі різні економічні проблеми єдиною програмою. Будь-який підхід, який спрямовуватиметься на вирішення одразу всіх проблем, приречений на провал. Тому розробка політики щодо розвитку МСП повинна враховувати всю різноманітність цього сектору.

Виходячи з цільової структури, окресленої в Таблиці 5, є п'ять основних завдань економічної політики щодо МСП:

1. Допомогти власникам бізнесу для прожитку або трансформувати свою діяльність в масштабований бізнес, або ж знайти інші джерела доходів.
2. Забезпечити фрілансерів моделями здійснення своєї діяльності в ефективний спосіб.
3. Допомогти «застряглим» компаніям зростати і стати великими.
4. Підтримати інноваційні та орієнтовані на зростання підприємства, які можуть кинути виклик існуючим підприємствам.
5. Допомогти псевдозайнятим або трансформуватися в нормальні бізнеси, або вирватися з незаконної діяльності.

В наступній таблиці представлений огляд економічних умов в Україні, які особливо актуальні для розвитку малого і середнього бізнесу. В ній зібрано основні особливості середовища, які були виявлені в ході наукового дослідження. Як видно з таблиці, існує небагато сприятливих умов для розвитку МСП в Україні.

Таблиця 6: Огляд умов, в яких розвиваються МСП в Україні

<i>Сфера економічних умов</i>	<i>Умови, які особливо важливі для розвитку МСП</i>
Макроекономічна стабільність	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ Висока та нестабільна інфляція ⊖ Від'ємне зростання сукупного попиту
Регулювання та нормативне середовище	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ Неефективне регулювання входу на ринок, тобто реєстрація, ліцензування, дозволів тощо⁴ ⊖ Неефективна регуляція виходу з ринку ⊖ Витрати на відповідність вимогам законодавства і значний регуляторний тиск ⊖ Неефективна система сертифікації продукції та митна система⁵ ⊖ Неефективне виконання бізнес-контрактів ⊖ Дуже обмежувальне регулювання ринку праці ⊖ Неефективний захист інвестицій ⊖ Корупція та шахрайство в бізнесі та владі
Ринок праці	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Наявність освіченої робочої сили (принаймні, це стосується формальної освіти) ⊕ Конкуrentні витрати на оплату праці (в порівнянні з країнами ЄС)

⁴ Україна наразі піднялася з 50 на 47 місце зі 183 в рейтингу Світового Банку "Doing Business 2014" (WBDB), в тому числі завдяки спрощенню процедур, пов'язаних з започаткуванням бізнесу. Проте в WBDB використовується стандартизований метод дослідження, який не стосується більшості стартапів. Крім того, наукові емпіричні дослідження не виявили жодного впливу збільшення рейтингу в WBDB на збільшення кількості стартапів в 39 країнах протягом 2000-2005 рр (van Steel et al., 2007).

⁵ Ця ситуація покращиться після повної імплементації ПВЗВТ.

Інфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Досить розвинений сектор бізнес-послуг ⊖ Частково висока якість доріг, аеропортів, комунікацій, залізничної та портової інфраструктури. Проте загалом якість нижча в порівнянні з іншими країнами регіону ⊖ Обмежена наявність бізнес-парків, будівельних ділянок, водо- та енергопостачання, ширококутового доступу до інтернет тощо
Оподаткування	<ul style="list-style-type: none"> ⊕ Помірне податкове навантаження (в порівнянні з країнами ЄС) ⊖ Високий тиск податкового адміністрування
Доступ до фінансування	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ Обмежений доступ до фінансування ⊖ Висока та нестабільна відсоткова ставка ⊖ Низька наявність «нетрадиційного» фінансування, такого як до стартове фінансування, фінансування стартапів, фінансування від бізнес-ангелів мезонінних позик

Як показує Таблиця 6, пріоритетними напрямками політики, спрямованою на розвиток МСП, має бути досягнення макроекономічної стабільності та удосконалення регулювання.

4. Окремі рекомендації щодо заходів державної політики

Наступні рекомендації структуровані у відповідності до п'яти основних викликів, визначених у Главі 3.

4.1. Трансформувати бізнес для прожитку

Допомога власникам бізнесу для прожитку трансформувати його у масштабовану модель або допомогти їм знайти альтернативні джерела доходу є складним завданням, робота над яким має йти на двох рівнях: індивідуальному та загальному.

На індивідуальному рівні основними є підприємницькі навички. Іншими словами, завдання полягає в наданні допомоги підприємцям стати підприємцями. Стратегічні програми можуть допомогти людям оцінити і розвинути свої підприємницькі навички. Протягом тривалого часу напрацьовано значний міжнародний досвід щодо таких програм. Ось декілька прикладів, які підходять для України:

- Створення центрів оцінки підприємців дозволяють підприємцям оцінити свої навички. В таких центрах аналізують сильні та слабкі сторони підприємців, а також визначають проблеми в бізнес-підходах.
- Підприємницькі курси допомагають людям розвивати стійкі бізнес-моделі, сформулювати бізнес-стратегії та використовувати інструменти фінансового планування.
- Програми інтеграції ринку праці та професійної освіти можуть допомогти збільшити зайнятість, яка генеруватиме вищий та більш стійкий дохід, в порівнянні з поточною діяльністю.

Підтримка на індивідуальному рівні повинна супроводжуватись підтримкою на загальному, оскільки успіху неможливо досягнути лише завдяки підприємницьким навичкам. Успіх бізнесу залежить також від ринкової ситуації та умов регулювання, які підприємцями не контролюються. Детальніше про бізнес-середовище сказано в Главі 4.3.

4.2. Забезпечити ефективне регулювання роботи фрілансерів

Фрілансери (з не масштабованою бізнес моделлю) покладаються лише на власну продуктивність. Відповідно до природи такої діяльності, можливості фрілансерів обмежені годинами власного робочого часу. Найкращим способом підтримки фрілансерів є зменшення адміністративного тиску, який забирає багато часу. Зокрема, це стосується сплати податків, вимог щодо звітності тощо.

В Україні діє система, спрямована на звільнення приватних підприємців від податкового та адміністративного тягаря. Проте, ця система є дуже неефективною.

Вона спроектована таким чином, що навпаки сприяє поширенню псевдосамозайнятості та податкового шахрайства. Поточне регулювання ускладнює розділення фрілансерів та «класичних» підприємців. Крім того, існують підприємства, які «маскуються» під мережу фрілансерів, що дозволяє їм підпадати під умови пільгового оподаткування, а також зменшувати адміністративне навантаження.

Як же це впливає на самих фрілансерів? Проблема в тому, що ринки відповідних послуг особливо чутливі до руйнівної конкуренції. Це пов'язано з низькими бар'єрами входу на ринок, а також розрізненістю відповідних ринкових структур. Коли пропозиція послуг фрілансерів розведена псевдосамозайнятими, тоді загальна якість послуг знижується, а отже, зменшується також їхня вартість. Це, в свою чергу, має загальний негативний вплив на бізнес.

Завдання державної політики полягає у розробці системи регулювання, яка полегшує діяльність фрілансерів, і водночас захищає реальних фрілансерів від незаконної конкуренції з боку фіктивних самозайнятих. Відповідними заходами можуть бути створення помірних бар'єрів для входу на ринок, запровадження помірної контролю якості послуг і проведення заходів, спрямованих на зменшення кількості псевдосамозайнятих (див. нижче).

4.3. Допомогти «застряглим» компаніям

Допомагати «застряглим» підприємствам рости і ставати великими є достатньо складним завданням. Як зазначалося в Розділі 3, основними перешкодами для зростання цих компаній є нестабільне макроекономічне середовище, а також регуляторні бар'єри.

Останні мають бути пріоритетної сферою державної політики щодо МСП в Україні. Багатий міжнародний досвід показує, що ефективне регулювання сприяє розвитку малого і середнього бізнесу.⁶ Як видно з Таблиці 6, особливо важливими для України є такі напрями:

- a) Полегшення регулювання входу на ринок та виходу з нього. Це стосується не лише реєстрації бізнесу, а й ліцензування, отримання дозволів, питань нагляду тощо;
- b) Зниження регуляторного навантаження та витрат на дотримання вимог законодавства;
- c) Поліпшення регулювання щодо сертифікації продукції та митного регулювання⁷;
- d) Поліпшення у сфері, яка стосується виконання господарських договорів
- e) Спрощення регулювання ринку праці;
- f) Захист інвестицій МСП від незаконної експропріації;
- g) Боротьба з корупцією та шахрайством в бізнесі та владі.

⁶ Детальніше див. вибрані посилання в Додатку

⁷ Імплементція ГВЗВТ значно змінить цю ситуацію

На реалізацію перших двох пунктів вже були спрямовані нещодавні реформи. В Розділі 4.3.1 коротко описано ці реформи, а також вказано на необхідність їх продовження.

Що стосується макроекономічної нестабільності, то малі та середні підприємства страждають від обмеженого доступу до фінансування значно більше, ніж великі. Цьому питанню присвячений Розділ 4.3.2.

Решта питань також важливі, але ми не будемо зупинятися на них в цьому дослідженні.

4.3.1. Зменшення адміністративних витрат для зростання

Як зазначено вище, несприятливі регуляторні умови є однією з головних перешкод для зростання малого та середнього бізнесу в Україні. Проте протягом останніх декількох років відбулося певне покращення нормативно-правової бази.

Найбільше поліпшення відбулося в податковій сфері після прийняття нового Податкового кодексу. Хоча ще залишається багато можливостей для вдосконалення податкової системи, вона поступово наближається до сучасних міжнародних стандартів. В 2014 році процес модернізації податкової системи продовжується. Зокрема, ініційовано низку кроків, серед яких можна виділити такі:

- Зменшення кількості подання декларації про ППП (збільшення звітного періоду)
- Підвищення ефективності реєстрації податків для підприємств, особливо щодо ПДВ
- Зниження адміністративного навантаження податкового регулювання
- Поліпшення співпраці між податковими та митними органами і, таким чином, зниження адміністративного навантаження на підприємства, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю
- Підвищення ефективності та справедливості податкових перевірок

Ще одним важливим регуляторним бар'єром є діюча система нагляду за підприємницькою діяльністю. Вона включає в себе широкий спектр державних органів, які розробляють конкретні вимоги до ведення бізнесу і регулярно проводять інспекції, тобто відправляють представників відповідних органів до підприємств і перевіряють діяльність компаній на відповідність чинним вимогам. Прикладами таких перевірок є пожежні інспекції, санітарний нагляд тощо. Наразі кількість контролюючих органів становить 56, а кількість перевірок значно перевищує середні світові значення. Це, по-перше, тягне за собою величезне адміністративне навантаження на компанії, тобто вимагає значних ресурсів для задоволення всіх вимог задля проходження перевірок. По-друге, перевірки – вікно для корупції, оскільки багато інспекторів використовують свою владу для шантажу власників компаній. Ця схема працює таким чином: в багатьох випадках вимоги до діяльності підприємств є або не зрозумілими, або суперечать іншим юридичним нормам. Тобто компанії неможливо задовольнити абсолютно всі вимоги до діяльності, і тому неможливо

отримати той чи інший сертифікат. В таких випадках багато інспекторів вимагають хабара за необхідну довідку.

Ця система нагляду потребує реформування, і український уряд вже здійснив декілька необхідних кроків. Кількість контролюючих органів буде зменшено з 56 до 26, кількість їх функцій знизиться з 1032 до 680, а чисельність співробітників цих органів буде зменшено майже на 50%.⁸ Такі зміни відбуваються в правильному напрямку, що дозволить звільнити бізнес від зайвого тягара. Задля точності варто зауважити, що ми не стверджуємо, що дерегуляція повинна відбуватись заради неї самої, але ми говоримо про колосальну неефективність, яка не дозволяє оцінити ні соціальний, ні екологічний вплив регулювання на добробут. Нагляд за бізнесом необхідний, але те, як він організований в Україні, створює просто величезний адміністративний тягар без будь-якого поліпшення добробуту населення. Таке адміністративне навантаження значно більше впливає на діяльність малих та середніх підприємств, ніж великих. Цьому є дві основні причини: по-перше, витрати на дотримання чинних вимог та витрати на перевірки належать до категорії постійних витрат і тому завдають більше шкоди МСП. По-друге, малі та середні підприємства мають менше ресурсів, менше можливостей і менше досвіду щодо виявлення корупційних пасток і боротьби з ними.

Третій регуляторний бар'єр для зростання, на який варто звернути увагу, - система первинної документації. Україна має значні вимоги до первинних облікових документів. До цієї категорії документів належать документи, які стосуються податкового обліку та звітності. Вимоги включають в себе набагато більше, ніж просто архівування рахунків, а охоплюють також всі види рахунків, квитанцій, документів, листування, свідоцтв тощо. Це створює значне навантаження на підприємства. І знову ж таки, такий тягар важчий для малого і середнього бізнесу, в порівнянні з великим, оскільки ці витрати належать до регресійних (а це означає, що відносний тягар (його середня вартість) зменшується при збільшенні обороту). Як результат, при започаткуванні підприємства, потрібен додатковий працівник, який займатиметься лише первинним обліком, навіть якщо на підприємстві немає жодного іншого працівника. І це не лише через систему оподаткування, а й у зв'язку з існуючою системою вимог первинної документації. Варто відзначити, що в той час, коли система оподаткування поступово наближається до міжнародних стандартів, система обліку первинної документації базується на радянській спадщині. Ця система є однією з найменш ефективних у світі і потребує якнайшвидшого реформування. Можна побачити незначні позитивні кроки в цій сфері, наприклад, відмову від печаток, яка стала широко відомою. Проте, ще залишаються величезні можливості для поліпшення.

Не в останню чергу, система спрощеного оподаткування також є регуляторним бар'єром, який стримує зростання підприємств. Коли компанія виростає за межі, встановлені цією системою, вона стикається зі значним збільшенням адміністративного навантаження. Багато компаній намагаються уникати зростання, оскільки вони побоюються цього адміністративного тягара. Отже, Україна потребує зменшення адміністративного навантаження на підприємства всіх розмірів, а потім і обмеження привілеїв.

⁸ Постанова КМУ № 442 "Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади" від 10 вересня 2014 р.

Вставка 3: Незавершена реформа використання печаток

Відмова від зобов'язання підприємств мати печатки є однією з найбільш схвальних реформ. Очікувалось, що скасування печаток...

- наблизить Україну до розвинених країн;
- зменшить ризики рейдерства;
- зменшить корупцію;
- зменшить витрати на виготовлення печаток;
- спростить ведення бізнесу;

Тим не менш, існує безліч правових актів і норм, які не узгоджуються з цією реформою, завдяки якій вже внесено зміни в 30 законів. Ще досить багато нормативно-правових актів вимагають використання печаток у господарській діяльності.

Крім того, наразі бракує офіційних вказівок щодо тлумачення і застосування закону. Наприклад, поки незрозуміло як діяти у випадку, коли підприємство володіє печаткою, тому що є деякі документи, які досі вимагають використання печаток "в разі її наявності".

Як результат, бізнес не зможе повністю відмовитись від використання печаток в своїй діяльності.

Підсумовуючи, Уряд та Парламент працюють над зменшеннями адміністративних бар'єрів, які особливо перешкоджають розвитку МСП. Частина згаданих заходів проходить стадію обговорення, частина – пройшли голосування у Верховній Раді: деякі з них вже вступили в дію, а решта – набудуть чинності в кінці року.

Відповідно до прийнятих законів, відбувається рух в напрямку спрощення правил ведення бізнесу. Реформи, які стосуються спрощення реєстрації підприємств і зниження адміністративного тягаря, дозволять заощадити час, зусилля і гроші компаній. Проте нинішні кроки реформи є досить суперечливими і недостатньо рішучими. У Вставці 3 наведено приклад такого неповного реформування. Україна потребує набагато активніших зусиль в цій сфері.

4.3.2. Доступ до фінансування

Обмежений доступ до фінансування є ще однією серйозною перешкодою зростання для малих та середніх підприємств в Україні. Нижче пояснюється чому так відбувається, а також вказано на шляхи вирішення цієї проблеми.

Один з найважливіших елементів, які забезпечують зростання підприємств – здійснення реальних інвестицій, тобто придбання капітальних товарів. На сьогоднішній день багато орієнтованих на зростання малих і середніх підприємств в Україні мають вигідні можливості для здійснення інвестицій, які дозволили б їм зменшити витрати та/або розширити бізнес і, таким чином, стати більш конкурентоспроможними. На

основі інтерв'ю, проведених нашою командою в ході цього дослідження, ми можемо виділити два найбільш важливих напрямів вкладення коштів. Одним з них є енергоефективність. У зв'язку із збільшенням цін на енергоносії, компанії можуть заощадити значні суми шляхом заміни газу на дешевші джерела енергії або за рахунок зниження споживання енергії. Іншим основним напрямом є експорт товарів на ринок ЄС, що особливо актуально в світлі імплементації Угоди про Поглиблену і всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС. Для того, щоб відповідати високим стандартам ЄС (умова для експорту в ЄС) компанії повинні інвестувати в нове обладнання.

Доки існують інвестиційні можливості, доти підприємства повинні фінансувати такі проекти. На сьогоднішній день, як повідомили кілька середніх за розмірами фірм під час інтерв'ю, їхній доступ до фінансування є досить обмеженим. Основною причиною цього є високі кредитні ставки, які становлять близько 25% на рік. Насправді інфляція також висока (14,2% в річному вираженні станом на серпні 2014) і тому реальні процентні ставки не настільки великі. Проте номінальна ставка на рівні 25% все ж є дуже високою. Тим більше, що прогнозування інфляції є нелегким завданням в нинішніх умовах. Таким чином, ключовим питанням тут є: чому (номінальні) процентні ставки настільки високі?

Один з найважливіших факторів, який спричиняє дестабілізацію макроекономічної ситуації, має своє коріння у військовому конфлікті у східній частині країни. Тому економічна та грошово-кредитна політика не може істотно вплинути на рівень ставок у короткостроковій перспективі. Отже, проблема високих відсоткових ставок стосується не тільки малого та середнього бізнесу, а й великого.

Крім того, існують два основні структурні фактори, які збільшують ставки за кредитами, зокрема, для малих і середніх підприємств. Одним з них є відсутність достовірної інформації про потенційних МСП-позичальників, на яку комерційні банки можуть покладатися. В Україні є декілька кредитних бюро, які активно працюють. Проте інформація про позичальників сегментована і не стандартизована. Таким чином, вартість використання цієї інформації є дуже високою для банків. Поліпшення координації кредитних бюро можна досягнути, наприклад, шляхом створення галузевої асоціації, яка встановлювала б стандарти і полегшувала б обмін інформацією між кредитними бюро. В кінцевому підсумку, банки повинні мати можливість отримати повну інформацію про потенційного позичальника з числа МСП, зробивши запит про нього лише в одного кредитного бюро за розумною ціною.

Ще одна проблема пов'язана з бухгалтерськими стандартами. На сьогоднішній день небагато МСП використовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСФЗ). Як результат, банкам, особливо для тих, які належать західним власникам, важко робити висновки про кредитоспроможність потенційних позичальників. Така ж проблема стосується й іншої форми фінансування – цінних паперів. Якщо західний інвестор має намір придбати цінні папери в МСП, він стикнеться з проблемою за відсутності доступу до зрозумілої для нього бухгалтерської звітності. З цієї причини, додатковий капітал, який би фінансував нові інвестиції, не надходить до підприємств. Враховуючи це, в контексті реалізації ПВЗВТ, ми вітатимемо ініціативу уряду щодо впровадження міжнародних стандартів в МСП або, принаймні, в деяких його сегментах.

На наш погляд, при досягненні прогресу в цих двох сферах (кредитні бюро та стандарти бухгалтерського обліку), кредитні ставки для малого і середнього бізнесу могли б стати порівнюваними з ставками для великих підприємств, принаймні, в середньостроковій перспективі. Це дозволить створити більш рівні умови для всіх підприємств та сприятиме зростанню МСП.

4.4. Підтримувати інноваційні та орієнтовані на зростання компанії

Виявлення інноваційних та орієнтованих на зростання компаній та підтримка використання їх потенціалу потребує значної кількості ресурсів, в тому числі державні вкладення в ключові галузі знань. Ми пропонуємо такі варіанти стратегій підтримки МСП:

- Акцент на певних галузях може мати сенс тоді, коли ці галузі володіють потенціалом, достатнім для отримання конкурентних переваг на світовому ринку. Зміцнення МСП в таких галузях може посилити міжнародну конкурентоспроможність України.
- Акцент на певних регіонах може мати сенс тоді, коли головною метою є зменшення регіональних відмінностей. В цьому випадку необхідно визначити, як саме МСП могли б сприяти зміцненню потенціалу регіону для прискорення економічного зростання.
- Поєднання регіонального та галузевого фокусування відоме як регіональна економічна кластерна політика, і воно може мати сенс тоді, коли регіон має достатню інфраструктурну спроможність та потенціал для залучення людського капіталу, інвестицій, дослідних інституцій та професійних послуг.

В будь-якому разі, рекомендується концентруватись лише на одній стратегії. Міжнародний досвід показує, що всі спроби застосувати більш широкий підхід провалюються.

Визначаючи стратегію підтримки, потрібно також брати до уваги взаємозалежності та необхідність інтеграції з іншими заходами державної політики. По-перше, будь-яка нова програма підтримки МСП повинні приносити користь, відмінну від інших програм економічної політики. Це є необхідною умовою для уникнення «подвійної підтримки». Необхідно чітко визначити відмінності та порядок взаємодії з іншими програмами підтримки. По-друге, стратегія підтримки МСП повинна бути інтегрована у загальний процес регуляторних реформ. Іншими словами, регулювання і пряма підтримка повинні функціонувати в парі.

4.5. Подолати явище псевдосамозайнятості

Головне завдання щодо псевдосамозайнятих полягає в тому, щоб допомогти їм або трансформуватися в нормальні бізнеси, або ж вирватися з незаконної діяльності.

Рекомендації, спрямовані на допомогу псевдосамозайнятим, подібні до тих, які стосуються бізнесу для прожитку. Конкретні програми, такі як центри оцінки підприємців та навчальні програми допоможуть псевдосамозайнятим оцінити та розвинути свої підприємницькі навички.

Уникнення або відмова від псевдосамозайнятості може бути підтримана шляхом введення нормативних актів, які чітко визначають фіктивну зайнятість, використовуючи вимірювані критерії. Подібні норми існують, наприклад, у Німеччині. Справжня самозайнятість відрізняється від фіктивної за такими критеріями як особиста відповідальність за прийняття рішень, володіння автономною організацією і наявність різних бізнес-клієнтів.

Використання цих критеріїв дозволяє само зайнятому і потенційному замовнику оцінити природу їхніх відносин і вибрати той контракт, який відповідає чинному законодавству (мається на увазі або трудовий контракт, або контракт постачання послуг).⁹

⁹ В Україні існують деякі положення з цього приводу. Проте, вони є суперечливими, як і їхня реалізація на практиці.

5. Заключний огляд

В цьому дослідженні ми змалювали сучасний підхід до політики щодо розвитку МСП в Україні, що враховує специфічні потреби та проблеми різних груп МСП. Наші рекомендації базуються на міжнародному досвіді та наукових дослідженнях. Сектор МСП в Україні має багато особливостей. Тому ми адаптували міжнародний досвід і дослідження до українських реалій, щоб допомогти законодавцям та урядовцям сформулювати адекватну державну політику.

Наші рекомендації відрізняються від рекомендацій багатьох інших експертів. По-перше, ми не рекомендуємо підтримувати МСП заради них самих. Справа не в тому, чи є компанія велика чи мала, а в тому, чи є вона підприємницькою за своєю природою. Ми розглядаємо підприємництво як засіб індивідуального розвитку, що відображає свободу вибору професії. Псевдосамозайнятість та бізнес для прожитку є протилежністю підприємництву в класичному розумінні. Тому ми акцентуємо увагу на необхідності допомогти людям, які займаються такою діяльністю, перейти на кращі форми отримання доходу. Лише підприємницькі фірми, які мають намір зростати і впроваджувати інновації, можуть зробити свій внесок в економічний розвиток України.

По-друге, ми орієнтуємося на ті заходи, які не вимагають значних державних витрат, які легко реалізувати, і які відразу матимуть позитивний ефект. Ми не нехтуємо важливістю інших довгострокових програм підтримки розвитку МСП, таких як освітні та навчальні програми, програми субсидування та створення бізнес-інкубаторів тощо. Проте ці заходи не завжди підходять для України, де обмеженість державних ресурсів не дозволяє достатньою мірою фінансувати такі програми. Крім того, Україна має слабкі державні інституції і недостатньо можливостей для адміністрування таких програм. Наразі урядовці та законодавці потребують успішної реалізації проектів в короткостроковій перспективі, вони не можуть чекати довгострокових наслідків.

По-третє, ми підкреслюємо зв'язок між політикою підтримки МСП та підтримкою конкуренції. Однією з найбільших проблем української економіки є недостатній рівень конкуренції. Багато законодавців та урядовців обслуговували олігархів, захищали їх від конкуренції. Результатом недостатньої конкуренції є низький рівень використання інновацій, високі ціни і низька якість продуктів та послуг. Українські продукти мають мало шансів на міжнародних ринках через таку політику захисту від конкуренції. Державна політика, яка намагається підтримувати малий і середній бізнес, але уникає виникненню загроз для діючих великих компаній, не зможе мати суттєвий вплив на добробут. Сприяння чесній конкуренції, виклик існуючим галузям та усунення несправедливого захисту інтересів олігархів в сумі створять рівні для всіх умови діяльності! Це шлях з економічної безвиході України.

І останнє, але не найменш важливе: ми хочемо вказати на зв'язок між політикою щодо МСП та промисловою політикою, інноваційною політикою, політикою в галузі освіти, торговельною політикою, політикою залучення ПІІ та політикою у фінансовому секторі. З інституційної точки зору, нелогічно мати ізольований невеликий відділ МСП всередині одного міністерства чи мати єдину установу, яка сприяє розвитку МСП. Розробка державної політики у сфері МСП повинна бути спільним завданням всіх міністерств, парламентських комітетів і державних установ, які беруть участь в розробці та реалізації економічної політики.

6. Джерела

- Aidis/Estrin/Mickiewicz (2008): Institutions and entrepreneurship development in Russia: a comparative perspective, *Journal of Business Venturing*, 23(6).
- Audretsch (2003a): Entrepreneurship policy and the strategic management of places. In: Hart: *The Emergence of Entrepreneurship Policy*.
- Audretsch, (2003b): Entrepreneurship: A Survey of the Literature.
- Bates (2003): Minority business assistance programmes are not designed to produce minority business development. In: Hart: *The Emergence of Entrepreneurship Policy*.
- Bendick/Egan (1987): Transfer payment diversion for small business development: British and French experience. *Industrial and Labor Relations Review*, 40.
- Bilsen/Konings (1998): Job creation, job destruction, and growth of newly established, privatized and state-owned enterprises in transition economies. *Journal of Comparative Economics*, 26.
- Djankov/Miguel/Roland/Zhuravskaya (2005): Who are Russia's entrepreneurs? *Journal of the European Economic Association*, 3(2-3).
- Estrin/Meyer/Bytchkova (2006): Entrepreneurship in transition economies. In: *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*.
- Eurostat (2011)
Section: Structural Business Statistics
(http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/introduction)
- Frye/Shleifer (1997): The invisible hand and the grabbing hand. *American Economic Review*, 87.
- Green/Storey (2004): Does more mean worse? Three decades of enterprise policy in the Tees Valley. *Urban Studies*, 41(7).
- Greene/Storey (2004): An assessment of a venture creation programme - the case of Shell LiveWire. In: *Entrepreneurship and Regional Development* 16.
- Johnson/McMillan/Woodruff (2000): Entrepreneurs and the ordering of institutional reform. *Economics of Transition*, 8.
- Johnson/McMillan/Woodruff (2002): Property rights and finance. *American Economic Review*, 92.
- Lundström/Stevenson (2005): *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice*.
- Lundström/Stevenson (2007): Dressing the emperor: the fabric of entrepreneurship policy. In: Audretsch et al.: *The Handbook of Entrepreneurship Policy*.
- McMillan/Woodruff (2002): The central role of entrepreneurs in transition economies. *Journal of Economic Perspectives*, 16(3).
- Meager et al. (2003): An evaluation of business start-up support for young people. *National Institute Economic Review*, 59.

- Parker (2007): Policy-makers beware! In: Audretsch et al.: *The Handbook of Entrepreneurship Policy*.
- Parker (2009): *The Economics of Entrepreneurship*.
- Santarelli/Vivarelli (2007): Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth. *Industrial & Corporate Change*, 16(3).
- Shane (2003): A General Theory of Entrepreneurship.
- Sobel (2008): Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23.
- State Statistic Service of Ukraine (2012)
 Section: Development of business undertakings
 <http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_e/size.htm> (for all data except regional statistics) Link: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_e/size.htm
 Section: Social and economic situations in regions of Ukraine (for regional statistics)
- Storey (1994): Understanding the Small Business Sector.
- Storey (2003): Entrepreneurship, small and medium sized enterprises and public policies. In: Acs/Audretsch: *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*.
- Storey (2006): Evaluating SME policies and programmes: technical and political dimensions. In: Casson et al.: *Oxford Handbook of Entrepreneurship*.
- Van Stel/Storey (2004): The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? In: *Regional Studies* 38.
- Van Stel/Storey/Thurik (2007): The effects of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2-3).

