

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-176>

УДК 334.012.64/338.242

ВНЕСОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КЛЮЧОВІ КОМПОНЕНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

THE SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES CONTRIBUTION TO THE KEY COMPONENTS OF THE UKRAINE'S SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Федько Іванна Василівна

аспірант кафедри економічної теорії,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-0537-8394>

Fedko Ivanna

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Стаття присвячена апробації інструментарію кількісного оцінювання внеску малого і середнього бізнесу у прискорення соціально-економічного розвитку України. Використовуючи методи порівняльного аналізу динаміки внеску мікро-, малих, середніх та великих підприємств у збереження місткості сфери зайнятості національної економіки, створення доданої вартості, підвищення економічної ефективності та розширення кола бенефіціарів економічних успіхів бізнесу, автор обґрунтувала висновок про провідну роль малих підприємств у забезпеченні розширення обсягів створення факторних доходів, тенденцію до конвергенції рівня економічної ефективності господарської діяльності малого і великого бізнесу та відсутність ознак готовності малого бізнесу стати провідним осередком розширення кола бенефіціарів економічних успіхів підприємств.

Ключові слова: малі й середні підприємства, продуктивність, ефективність, економічний розвиток, розподіл.

The article is devoted to testing the tools for quantifying the contribution of small and medium-sized businesses to accelerating the socio-economic development of Ukraine. Using the methods of comparative analysis of the dynamics of the contribution of micro, small, medium and large enterprises to maintaining the employment capacity of the national economy, creation of added value, improvement of economic efficiency and expansion of the circle of beneficiaries of business economic success, the author substantiates the conclusion about the leading role of small enterprises in ensuring the expansion of factor income generation, the tendency to convergence of the level of economic efficiency of economic activity of small and large enterprises and the lack of signs of small business readiness to become a leading center for expanding the circle of beneficiaries of enterprises' economic success. In addition, it is proven that the traditional grouping of small and medium-sized enterprises in modern economics does not correspond to the trends in the dynamics of productivity, real wages and their share in value added observed in relation to small and medium-sized enterprises. There is no similarity of changes in economic efficiency or distributional shares between small and medium-sized enterprises. On the contrary, while the absolute level of productivity shows a marked convergence between small and medium-sized enterprises, the trends and dynamics of all the indicators researched are fundamentally different: small and medium-sized enterprises are characterized by marked differences in the trends of productivity and wage's to added value ratio, while the dynamics of the value added of small and medium-sized enterprises are different from those of large enterprises. On the contrary, while the absolute level of productivity between small and medium-sized enterprises shows a marked convergence, the trends and dynamics of all the indicators studied are fundamentally different: small and medium-sized enterprises are characterized by marked differences in the trends of productivity, wages and their ratio, while the dynamics of these indicators for large and medium-sized enterprises are clearly related.

Keywords: small and medium-sized enterprises, productivity, efficiency, economic development; distribution.

Постановка проблеми. Тривалий період економічної стагнації, коли роки зростання перемежались спадами економічної

активності; повільні і далеко не завжди відповідні принципам сходження по «драбині технологічного розвитку» структурні зрушення;

нарешті трагічні втрати людського потенціалу та виробничих можливостей внаслідок повномасштабної військової агресії росії – все це робить динамічне зростання обсягів національного виробництва і його соціально-економічної ефективності необхідною умовою виживання українського суспільства. Досягнення таких кардинальних змін в умовах воєнного стану, постійних ворожих ударів по енергетичній та виробничій інфраструктурі неможливо без вагомих структурних зрушень, без прискорення процесів адаптації національної господарської системи до нових ресурсних обмежень, нових стандартів соціально-економічної ефективності, що дозволять досягти бажаного (необхідного для виживання) рівня стійкості, завдяки мобільності руху ресурсів до осередків їх ефективного використання. Відповідно, теоретичні основи державної політики сприяння соціально-економічному розвитку мають враховувати наявний потенціал окремих секторів економіки щодо розширення внеску у вирішення ключових завдань, компонентів економічного розвитку. А це вимагає досліджень, спрямованих на кількісну оцінку внеску окремих секторів економіки (зокрема малого і середнього бізнесу – МСП) у прискорення економічного розвитку та прогнозування наслідків структурних зрушень, зокрема перерозподілу людського потенціалу між великими, середніми й малими підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження ролі МСП у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку ґрунтуються на трьох фундаментальних підходах. По-перше, протиставлення малого і середнього з великим, що імпліцитно, ґрунтується на кількох фундаментальних відмінностях. М.С. Дженсен та У.Х. Меклінг виділили переваги великого бізнесу як кращі можливості щодо доступу до капіталу (дешевше залучення зовнішнього фінансування, та м'якші обмеження щодо його розміру); ефект масштабу, що дозволяє розподіляти умовно постійні витрати на більші обсяги продукції, що робить питомі умовно постійні витрати мінімальними; доступ до більш кваліфікованого персоналу, в результаті здатності запропонувати вищу оплату й перспективи кар'єри; доступ до технологій якісно вищого рівня, застосовних лише на великих виробництвах [1]. Ці класичні переваги великого бізнесу не позбавляють малий і середній перспектив розвитку в сучасному ринковому середовищі, адже, як зауважував Дж. Барні, до послуг малих

організацій нішева стратегія, міцний зв'язок зі «своїми» споживачами, оперативність прийняття управлінських рішень та мобільність у напрямках використання свого невеликого, але завдяки цьому досить гнучкого ресурсного потенціалу [2].

По-друге, бачення двох можливих моделей відносин великого і малого бізнесу. Перша модель – відносини витіснення, базовим сценарієм яких передбачає витіснення малого бізнесу великим в міру розвитку ринку певного товару. Проте такий розвиток передбачає, що в міру диференціації товару і супутніх послуг формуватимуться певні «ринкові ніші», масштаби яких не достатні, щоб привабити великі корпорації, і, завдяки цьому, вони залишатимуться сферою діяльності малих і середніх компаній. Друга модель передбачає, що у відносинах малого і середнього бізнесу з великим домінуватимуть не відносини витіснення й заміщення, а доповнення (компліментарності), коли технологічні прориви, реалізовані великими підприємствами створюватимуть нові сфери діяльності для малого, дозволяючи великим і малим компаніям спільно вилучати вигоди з поширення технологічних і організаційних інновацій. Прикладом таких організаційних інновацій Г. Кіструк та інші, а також К. Сачі та Д. Карруппур називають франчайзинг [3; 4], що є одним з провідних механізмів трансформації відносин заміщення між великим і малим бізнесом на відносини доповнення. Подальший розвиток теорії співіснування великого і малого бізнесу пов'язаний зі створенням теорії бізнес екосистем, започаткована роботами Дж. Мура [5], яка також передбачає, що свідоме планування інноваційного розвитку на корпоративному рівні здатне створити бізнес середовище, в якому сприятливі умови для розвитку отримують різні за масштабами форми господарської активності. При цьому поширення мережевих форм координації бізнес активності й надалі розвиває межі між великим і малим бізнесом, уможливорюючи досить вільний рух між статусами «структурний підрозділ корпорації – відокремлене мале підприємство», чи навіть одночасне поєднання вигід, властивих обом таким статусам [6].

Нарешті третя фундаментальна теоретична основа дослідження ролі малого і середнього бізнесу – наділення їх певними специфічними функціями, щодо яких вони мають переваги, порівняно з підприємствами інших розмірів. При цьому, усі переліки суспільних функцій малого бізнесу (часто і далеко не

завжди виправдано, на нашу думку, використовують поєднання «малі і середні підприємства»), зокрема в роботах Дмитренко Н. В. та Стадника В. О., Білрус О. Г. та Волощук Н. Ю., Пукало О. В. та Черничко Н. В. містять згадку про внесок малого і середнього бізнесу у «забезпечення робочими місцями», чи «створення альтернативи для зайнятості за наймом», чи інші варіанти, що по суті зводяться до розширення місткості національної сфери докладання праці [7–12].

Незважаючи на те, що положення цих теорій, що актуалізують базову модель ролі малого бізнесу в наблизенні суспільства до повної зайнятості, поширено згадуються в теоретичних побудовах Гнатівського О. П., Заїкіна О. О., Красоти О. В. та Кір'єва І. С. [13–15], прикладні аналітичні розрахунки щодо оцінювання внеску малого (малого і середнього) бізнесу в розширення зайнятості виконуються досить шаблонно та фрагментарно, вириваючи з контексту окремі аспекти функціонування МСП та не уточнюючи, як саме вони пов'язані з цільовими показниками соціально-економічного розвитку на певному його етапі в умовах певної економічної системи. У вітчизняних наукових публікаціях не міститься актуалізації тих теоретичних моделей, що пояснюють зв'язок між часткою малого і середнього бізнесу в доданій вартості, у загальній чисельності зайнятих, із цільовими характеристиками соціально-економічного розвитку. Саме на заповнення цієї прогалини у вітчизняних наукових публікаціях і спрямована ця стаття.

Мета статті: здійснити теоретичне обґрунтування й апробацію підходів до системної, кількісної оцінки того впливу, що розширення (звуження) внеску малого бізнесу у відтворення місткості сфери зайнятості та національне виробництво має на цільові показники соціально-економічного розвитку України.

Викладення основних результатів дослідження. Першим критерієм оцінювання внеску МСП в соціально-економічний розвиток ми обрали його здатність зберігати (за несприятливої макроекономічної кон'юнктури) та забезпечувати розширення (на тлі зростання масштабів національного виробництва) місткості сфери зайнятості національної економіки. Виділення такого окремого критерію може виглядати невиправдано в умовах загрози саме дефіцитності людського ресурсу, очікувань щодо того, що саме нестача чисельності населення буде провідним обмеженням можливостей економічного зростання [16].

Проте ми виходимо з того, що не абсолютна чисельність населення буде обмежувати можливості зростання, а саме нестача людей з необхідними професійно-кваліфікаційними та мотиваційними характеристиками. А у здатності певної групи підприємств уникати вагомому скороченню чисельності зайнятих в умовах несприятливої макроекономічної ситуації ми вбачаємо запоруку готовності до участі в формуванні необхідних рис і властивостей людського капіталу, ознаку високої цінності людського потенціалу в системі ресурсного забезпечення виробництва. Відповідно, усвідомлюючи, що важливою є здатність не просто зберегти робочі місця, а досягти їх привабливості для українців, які опинились за межами України, ми все таки тлумачимо позитивні (порівняно меншу амплітуду негативних) коливань чисельності зайнятих по певній групі підприємств як ознаку їх вищої спроможності сприяти повноті зайнятості – критерій, який трансформується, а не втрачає свою важливість в умовах очікування домінування працевдефіцитної кон'юнктури ринку праці.

Для кількісної оцінки за цим критерієм використовуються показники абсолютної чисельності зайнятих по підприємствах різних масштабів господарської діяльності та показники питомої ваги чисельності зайнятих кожної групи підприємств у загальній чисельності зайнятих на підприємствах української економіки.

Другий критерій – внесок у створення доданої вартості (факторних доходів), генерованих національним виробництвом. Для характеристики внеску малого і середнього бізнесу у створення факторних доходів (нової вартості) використовуються показники абсолютних розмірів доданої вартості за витратами виробництва. Зростання питомої ваги підприємств, що належать до певної групи за масштабами господарської діяльності (великих, середніх, малих чи мікропідприємств) тлумачиться як провідна ознака зростання ролі відповідної групи підприємств у національній економіці.

Третій критерій оцінювання внеску малого і середнього бізнесу в соціально-економічний розвиток – внесок у зростання економічної ефективності господарської діяльності. Для кількісної оцінки використовуються абсолютні розміри доданої вартості в розрахунку на одного зайнятого працівника, темпи їх зростання та співвідношення двох згаданих показників між групами підприємств з різними масштабами господарської діяльності.

Четвертий критерій – внесок у забезпечення долучення широких верств населення до розподілу вигід, генерованих у процесі діяльності бізнесу та підвищення значущості людського потенціалу в системі ресурсного забезпечення підприємств. Цю рису ми розглядаємо як необхідну умову стійкості зростання і розвитку, більше того: як необхідну умову перетворення зростання на розвиток, тобто поєднання кількісного розширення з якісними змінами економічної та соціальної ефективності. Для кількісної оцінки використовується частка витрат на оплату праці в складі доданої вартості – зростання такої частки асоціюється з поліпшення внеску певної групи підприємств у досягнення ширшого залучення населення до розподілу вигід від економічної діяльності підприємств.

Джерелом даних були дані Держстату України, розділ «Діяльність підприємств», таблиці з розбивкою по підприємствах з різними масштабами господарської діяльності [17].

Для забезпечення порівнянності показників за різні періоди часу (ретроспективний період охоплює 2012–2022 роки) усі вартісні показники перераховані у ціни базового періоду (2012 р.) за допомогою дефляторів ВВП і доданої вартості [17]. Відповідно, усі розрахунки виконані у фіксованих на рівні 2012 р. цінах і відображають зміни лише реальних

(фізичних) обсягів виробництва, масштабів створення і пропорцій розподілу нової вартості в процесі господарської діяльності українських підприємств.

Стосовно першого завдання (розширення місткості сфери зайнятості національної економіки), відзначимо, що в період домінування тенденції до скорочення чисельності зайнятих по усіх групах підприємств (2012–2016 рр.) найвищі темпи скорочення чисельності зайнятості спостерігались по групі «великі підприємства»: у 2016 р. чисельність зайнятих на великих підприємствах становила лише 63,9% рівня 2012 р. А по групі малих підприємств скорочення чисельності порівняно з 2012 р. припинилось вже в 2015 році, коли чисельність зайнятих становила майже 77% значення базового року (рис. 1 та 2).

Скорочення зайнятості на мікропідприємствах у цей період було ще помірнішим і припинилось у 2016 р., зменшивши чисельність зайнятих на підприємствах цієї групи менше ніж на 20%. Майже такі самі масштаби скорочення спостерігались і по середніх підприємствах, які сягнули мінімальної чисельності зайнятих вже в 2015 р.

Надалі загальна чисельність зайнятих стабілізувалась, а з 2018 р. навіть почала помірно зростати, сягнувши піку (5812922 особи середньорічної чисельності) у 2019 році.

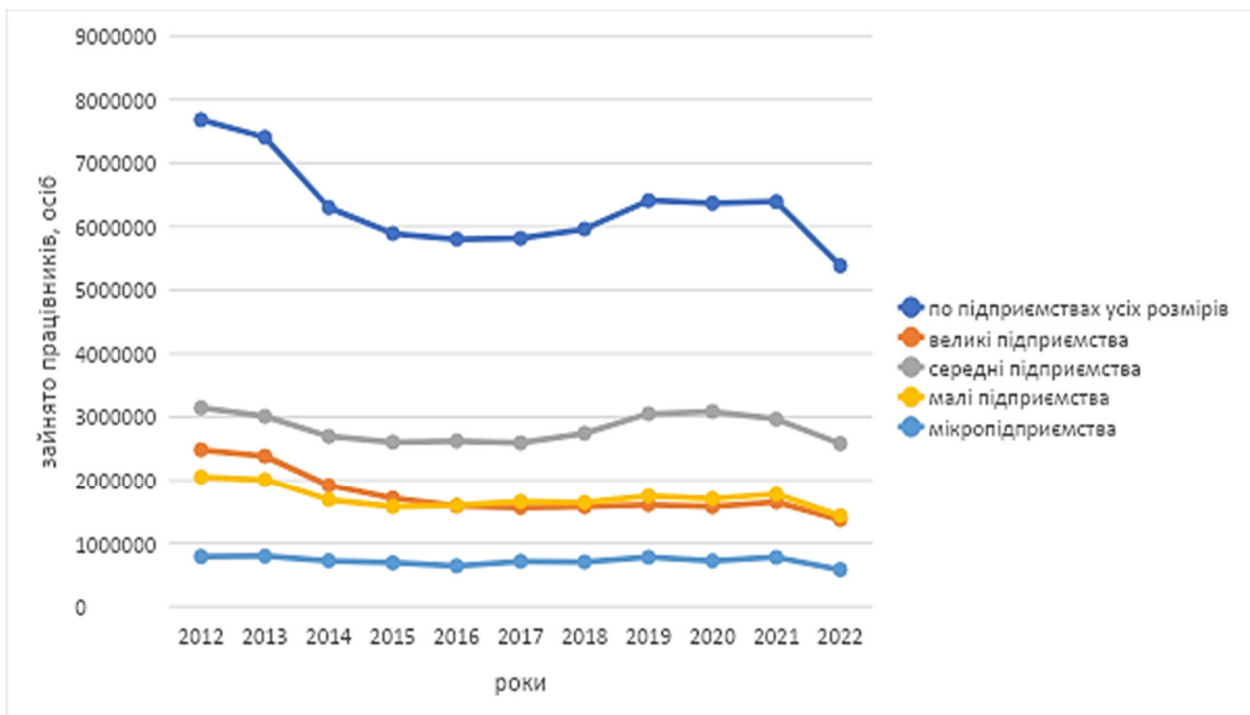


Рис. 1. Чисельність зайнятих на підприємствах різних розмірів протягом 2012–2022 рр.*

* - розраховано автором, за даними [17]

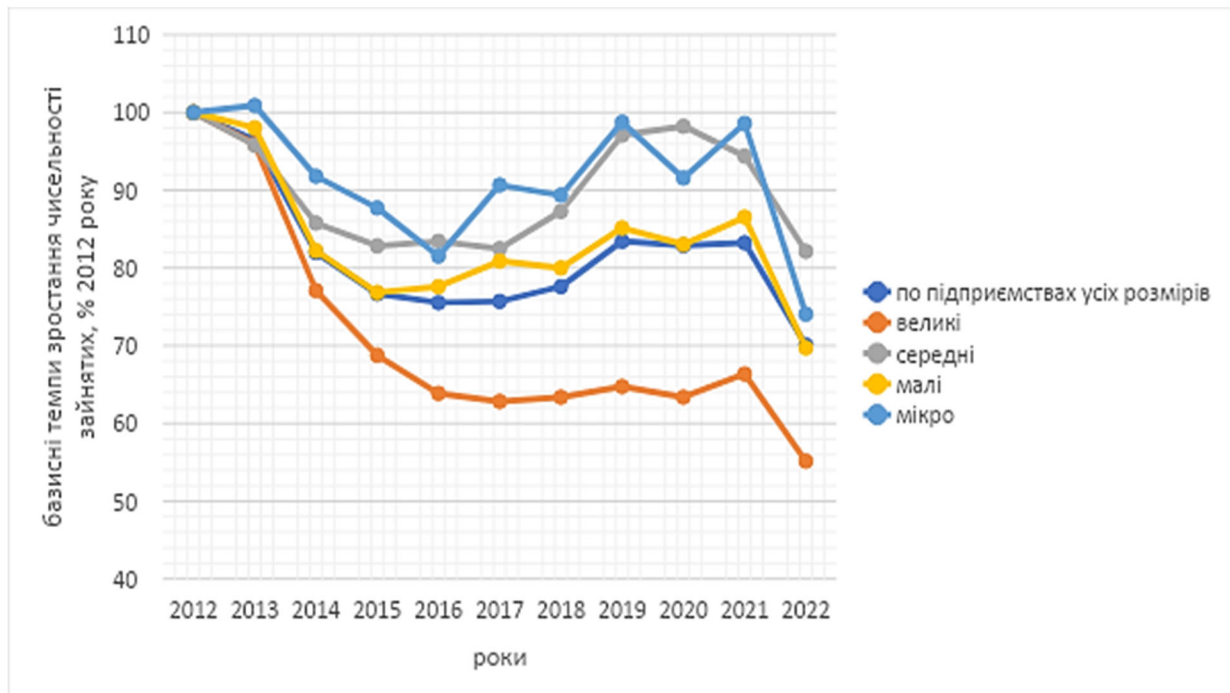


Рис. 2. Динаміка чисельності зайнятих на підприємствах різних розмірів 2012–2022 рр.*

* - розраховано автором, за даними [17]

Найвищими темпи зростання чисельності зайнятих у цей період були саме по мікропідприємствах, які стали єдиною групою підприємств, що досягнули абсолютної чисельності працівників 2012 р.

Середні й мікропідприємства виявились спроможними майже поновити чисельність зайнятих базового року у 2021 році, а малі досягли рівня близько 87% чисельності зайнятих базового року.

На тлі достатньо варіативної питомої ваги зайнятих на великих і середніх підприємствах (великі втратили більше десяти відсоткових пунктів у питомій вазі, середні, в рік «пікової питомої ваги» додали майже вісім відсоткових пунктів) виділяється стабільність питомої ваги малих підприємств у загальній чисельності зайнятих: питома вага малих підприємств у загальній чисельності зайнятих залишилась практично незмінною: близько 27%, як в 2012 р. так і в 2022 р. (рис. 3).

Якщо узагальнювати основні рушійні сили структурних зрушень (зміни пропорцій розподілу загальної чисельності зайнятих між малими, середніми і великими підприємствами), то це безумовно високі темпи скорочення зайнятості по групі великих підприємств, за помірного скорочення (найменшого – по мікропідприємствах і середніх підприємствах) по підприємствах усіх інших груп.

Крім того, саме мікропідприємства та середні підприємства виявились осередками найбільшої позитивної еластичності чисельності зайнятих до зростання обсягів виробництва і генерації доданої вартості, при тому, що еластичність цих груп підприємств до скорочення обсягів виробництва виявилась протягом ретроспективного періоду найнижчою.

Щодо другого оцінюваного нами критерію внеску малого і середнього бізнесу в економічний розвиток, Загальні обсяги доданої вартості, створеної підприємствами України за 2012–2022 рр. продукції, в постійних цінах 2012 р. наведена на рис. 4. Для забезпечення наочності тенденцій динаміки обсягів створеної доданої вартості, базисні темпи зростання створеної українськими підприємствами доданої вартості наведені на рис. 5.

Наведені на рисунках дані свідчать про нестабільну динаміку загальних масштабів створення доданої вартості підприємствами України, суперечливі тенденції щодо внеску підприємств різних масштабів господарської діяльності у розвиток національної економіки. Річні обсяги доданої вартості, створеної підприємствами усіх груп зростали, порівняно з минулим роком лише в 2014-му, 2016-мі, 2017-му, 2019-му і 2021-му роках. А перевищували обсяги базового (2012-го) року лише двічі – у 2014-му і 2021-му роках. Скорочення

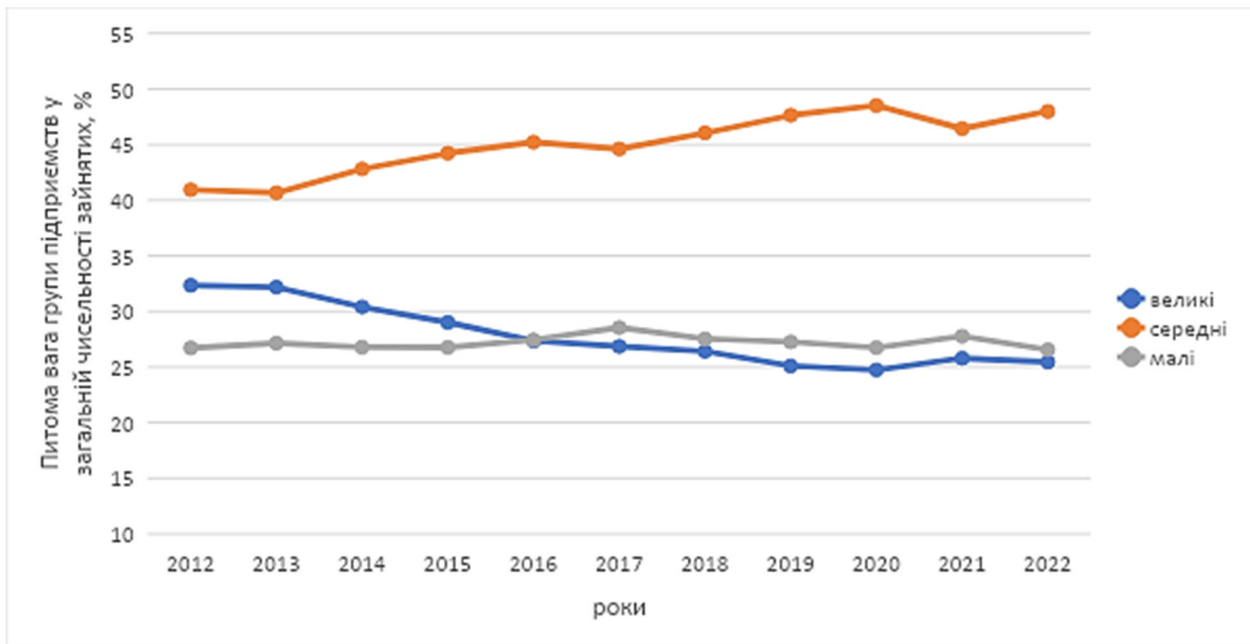


Рис. 3. Питома вага великих, середніх і малих підприємств у загальній чисельності зайнятих*

* - розраховано автором, за даними [17]

масштабів створення доданої вартості порівняно з минулим роком спостерігалось в 2013-му, 2015-му і 2018-му роках, також в 2020-му і 2022-му роках (останній ми одразу виводимо за межі загального контексту, бо це перший рік повномасштабної агресії росії проти України, що якісно відрізняє фактори динаміки національного виробництва і створення доданої вартості у цей рік).

Щоправда неекономічні, переважно – політичні фактори традиційно називають серед провідних детермінант темпів соціально-економічного розвитку протягом усього ретроспективного періоду. Зокрема, політична криза 2013–2014 рр., анексія Криму росією, потім вторгнення на Донбасі й Луганщині, пандемія COVID-19 та заходи щодо протидії поширенню вірусу вагомо вплинули як на умови діяльності підприємств на підконтрольній Україні території, так і на загальний розмір «національного господарства» через військове відчуження територій та розташованих на них майнових комплексів виробничого призначення. І протягом ретроспективного періоду легко виділити такі моменти домінування «неекономічних факторів», що характеризуються спільністю тенденцій динаміки для усіх груп підприємств (великих, середніх та малих): так наприклад масштаби створення доданої вартості у 2015 р. скоротились по усіх групах підприємств, без виключення, так само, як і в 2022-му році. Але в інші

роки, динаміка обсягів новоствореної вартості по групах підприємств з різними масштабами господарської діяльності не однорідна, що свідчить про домінування впливу не загальних для всіх секторів економіки, а специфічних для кожного сектору чинників, серед яких і риси адаптивності, здатності до збереження та розвитку власного ресурсного потенціалу підприємств з різними масштабами господарської діяльності.

Примітно, що малі підприємства протягом ретроспективного періоду демонструють явно вищу адаптивність та здатність нарощувати масштаби створення нової вартості: лише малі підприємства забезпечили стабільне зростання в період 2012–2014 років (великі й середні зазнали скорочення обсягів доданої вартості у 2013 р. порівняно з 2012 р.); протягом 2016–2020 років; навіть в 2021 р., коли обсяги доданої вартості, створеної малими підприємствами, скоротились, порівняно з 2020-им роком, вони генерували більше доданої вартості, ніж у базовому 2012-му році (великим підприємствам не вдалось досягнути рівня навіть 80% обсягів доданої вартості 2012-го, базового року, а середні перевищили цей рівень лише на 1% у 2021 р., до цього генеруючи від 76% до 96% обсягів доданої вартості 2012-го року).

Наведені дані свідчать, що лише група «малі підприємства» протягом ретроспективного періоду характеризується вираженим

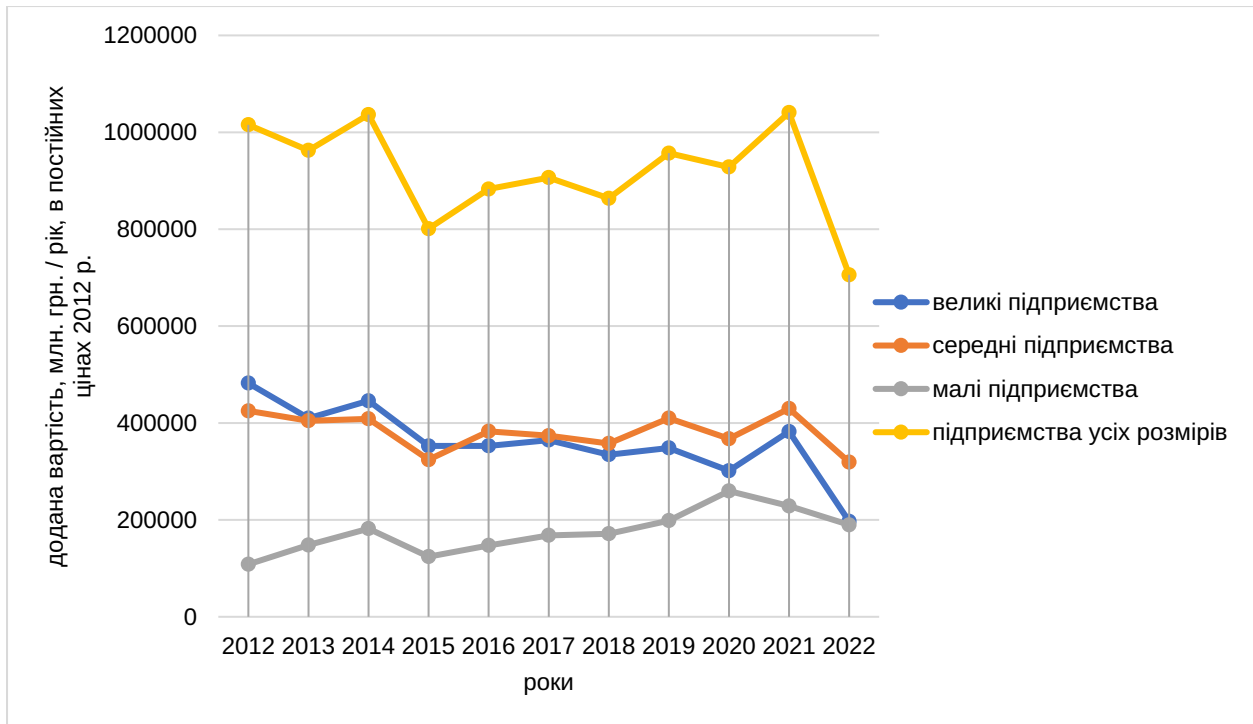


Рис. 4. Обсяги доданої вартості (у постійних цінах 2012 р.), створеної малими, середніми і великими підприємствами протягом ретроспективного періоду*

* - розраховано автором, за даними [17]

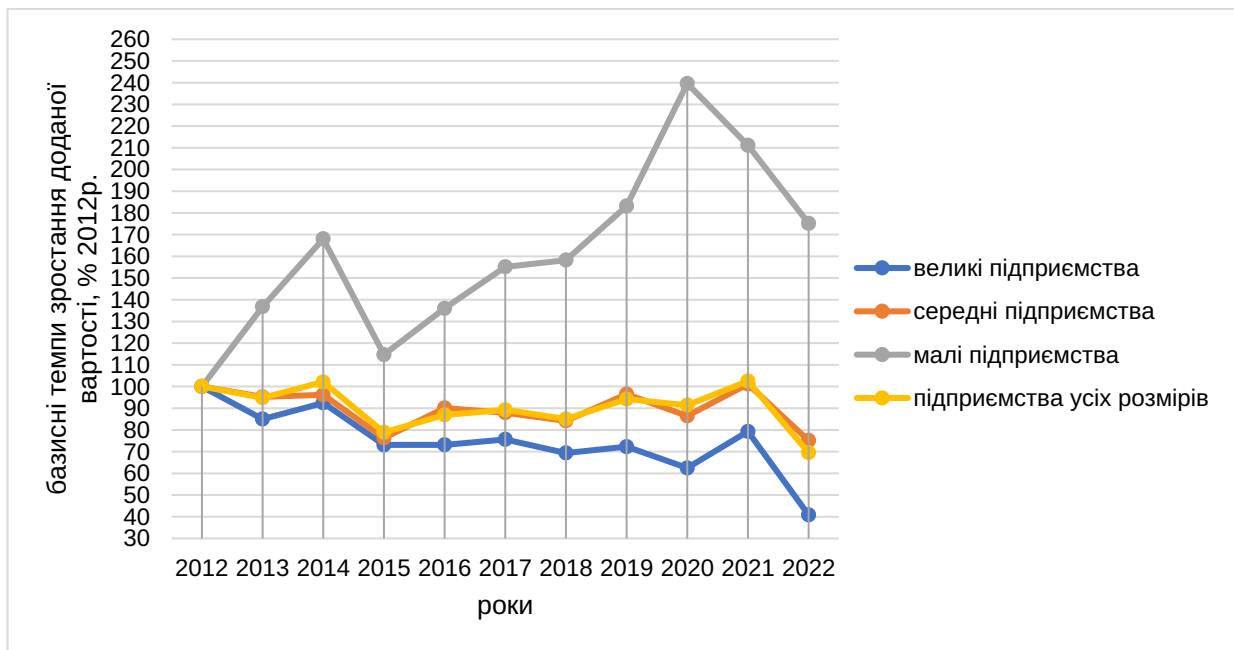


Рис. 5. Динаміка реальних обсягів доданої вартості, створеної малими, середніми і великими підприємствами протягом ретроспективного періоду*

* - розраховано автором, за даними [17]

переважанням тенденції до зростання масштабів створення доданої вартості: періоди зростання триваліші за періоди спаду,

а амплітуда зростання перевищує масштаби скорочень. В результаті, кращий показник обсягів доданої вартості, створеної малими

підприємствами (2020 р.) становив 240% базового (2012) року, в 2021 р. він скоротився до 210%, в перший рік війни – 175% рівня 2012 р. Ні середнім, ні великим підприємствам не вдалось навіть наблизитись до таких показників: великі підприємства генерували в різні роки від 69% до 92% доданої вартості 2012 року, а в перший воєнний рік – лише 40,1%. Середні підприємства лише одного разу протягом ретроспективного періоду продемонстрували обсяги доданої вартості більші базового року (101,1% у 2021 р.), але в перший рік повномасштабної війни – лише 75,1% обсягів доданої вартості 2012 р.

Відзначимо, що вагоме зростання обсягів доданої вартості, створюваної малими підприємствами, відображає саме динаміку реальних господарських процесів, а не зміни правил обліку і межових значень критеріїв, що використовуються для класифікації підприємств за масштабами діяльності. З 2012 р. ознаки малого підприємства, що використовуються для групування статистичних даних залишаються незмінними (Ст. 55 Господарського кодексу України в редакції від 22.03.2012 року, що залишається чинною аж до 2024 р.) [18].

Отже, група малих підприємств – єдина, виділена за масштабами господарської діяльності, яка продемонструвала вагоме

зростання обсягів створення доданої вартості протягом ретроспективного періоду. Це позначилось на значущості малого бізнесу для створення нової вартості в національній економіці України (рис. 6).

Найвища питома вага малого бізнесу (малих підприємств) у доданій вартості, створеній усіма підприємствами була досягнута в 2020 р. – 28,0%. В першій рік повномасштабного вторгнення, на тлі чергового скорочення питомої ваги внеску великих підприємств (з 2015 р. питома вага великих підприємств у доданій вартості лише скорчувалась) внески малого і великого бізнесу в створення нової вартості майже зрівнялись (27% у малих підприємств і 28% – у великих). Таким чином, спостерігаємо виразну тенденцію до зростання вагомості малого бізнесу в процесах генерування нової вартості в економіці України. В період наповнений політичними кризами, важкими макроекономічними шоками для економіки (зокрема, вагома частина адаптації до ринкових цін на енергоносії, масштабна реструктуризація банківського сектору 2014–2015 рр.) саме малі підприємства наростили масштаби створення доданої вартості, по суті – стали єдиним осередком зростання, на тлі десятирічної (!) стагнації у групах великих і середніх підприємств.

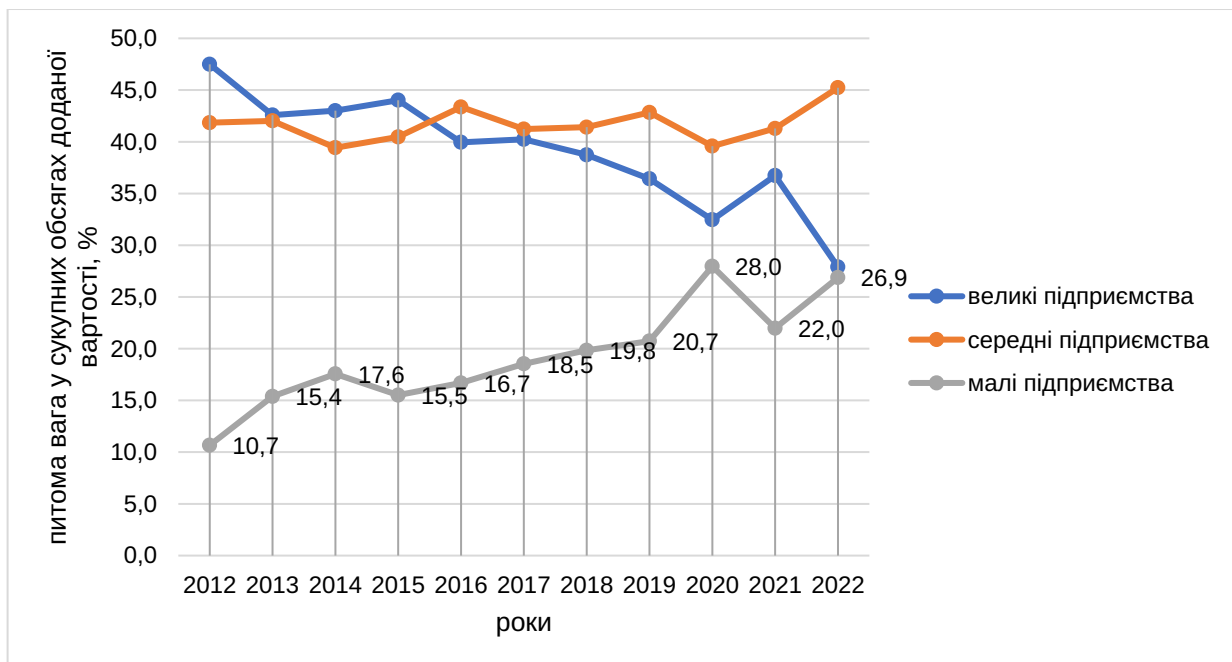


Рис. 6. Питомі ваги малих, середніх і великих підприємств у обсягах доданої вартості створеної підприємствами України протягом ретроспективного періоду*

* - розраховано автором, за даними [17]

Щодо третього критерію оцінювання внеску малого і середнього бізнесу у прискорення соціально-економічного розвитку – зростання продуктивності праці, група малих підприємств також демонструє зростання своєї значущості протягом ретроспективного періоду (рис. 7 та рис. 8).

Динаміка питомих (на одного зайнятого на підприємствах певної групи за масштабами господарської діяльності) обсягів доданої вартості також свідчить про зростання вагомості групи малих підприємств для забезпечення підвищення загального рівня продуктивності праці.

Протягом 2012–2020 рр. спостерігається виразна конвергенція рівня продуктивності праці по групі малих підприємств із середнім по усіх групах підприємств рівнем. Якщо в базовому році питомі обсяги нової вартості, створювані працівником на малих підприємствах дорівнювали лише 39% аналогічного показника по усіх групах підприємств, то з кожним роком розрив скорочувався і в 2020 році продуктивність праці по групі малих підприємств перевищила середню продуктивність по усіх групах: 152,4 тис. грн по малих підприємствах проти 145,8 тис. грн у середньому по усіх групах. Розрив із середніми підприємствами на користь малих у 2020 р. склав 28,1%. При цьому мікропідприємства (група підприємств з найменшими масштабами господарської діяльності в складі малих) не виступають аутсайдерами в процесах нарощення реальної продуктивності по групі малих

підприємств, а навіть випереджають середні по малим підприємствам темпи нарощення продуктивності (рис. 5).

Якщо в період 2012–2015 рр. відстань між графіком продуктивності праці малих і мікропідприємств залишалась приблизно стабільною, то після 2015 р. вона постійно скорочується і в 2020 р. обсяги доданої вартості, що припадають на працівника мікропідприємств були навіть вищими за аналогічний показник по усім малим підприємствам.

Отже, спостерігається виразна конвергенція базового показника рівня економічної ефективності господарської діяльності по підприємствах різних розмірів. Якщо в 2012 р. «розмах варіації» показників доданої вартості на працівника по підприємствах різних розмірів сягав майже десяти разів (показник мікропідприємств становив усього 17,7% показника по групі великих підприємств), то в 2022 р. показники усіх груп підприємств перебувають в межах 121–143 тис. грн на особу за рік (в цінах 2012 р.), тобто розмах варіації в межах 15%.

Ми не бачимо поки підстав тлумачити такий високий рівень конвергенції продуктивності по усіх групах підприємств як закономірний та розглядати його як основу прогнозів на майбутнє, але станом на 2022 р. малі, середні й великі підприємства практично не відрізняються за обсягами доданої вартості, що припадають на одного зайнятого на них працівника.

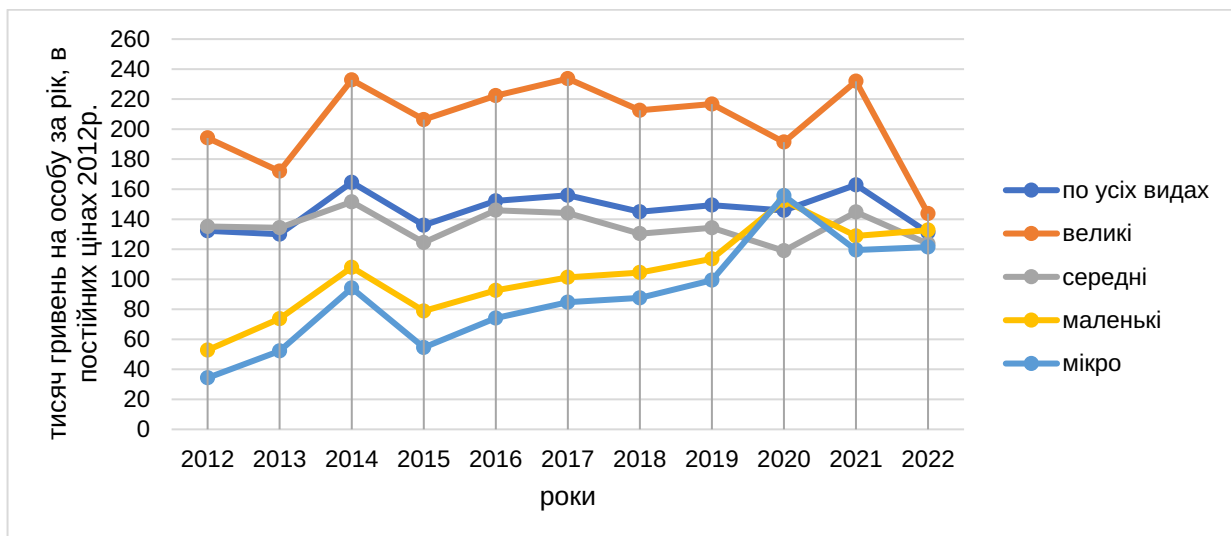


Рис. 7. Питомі (на одного зайнятого) розміри доданої вартості, створюваної мікро-, малими, середніми й великими підприємствами протягом ретроспективного періоду, у постійних цінах 2012 р.*

* - розраховано автором, за даними [17]

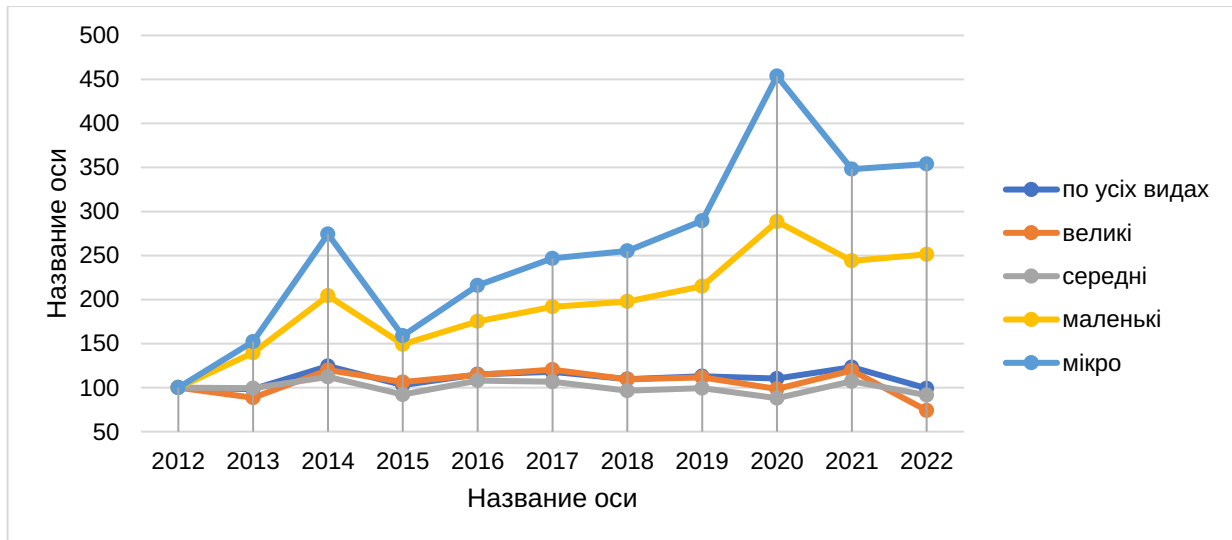


Рис. 8. Динаміка реальних показників питомої (на одного зайнятого) доданої вартості, створюваної на мікро-, малих, середніх і великих підприємствах протягом ретроспективного періоду*

* - розраховано автором, за даними [17]

Тому, перший опорний висновок за порівняльним аналізом динаміки продуктивності по малих, середніх і великих підприємствах, свідчить, що якщо в базовому році великі підприємства й мали певні переваги щодо економічних передумов для зміцнення соціальної відповідальності, то протягом ретроспективного періоду малий бізнес суттєво скоротив своє відставання і свідченням реалізації такого зростлого потенціалу буде наближення індикаторів соціальної відповідальності малого бізнесу до відповідних показників великого і середнього. Зокрема, можна очікувати наближення рівня оплати праці та частки заробітної плати в складі вартості виробленої продукції.

Другий опорний висновок: об'єднання «малого і середнього» бізнесу в одну групу, стосовно питань динаміки продуктивності виглядає не обґрунтованим. Для малого і середнього бізнесу властиві виражені відмінності в тенденціях динаміки продуктивності, в той час як динаміка продуктивності для великого і середніх підприємств явно споріднена.

Нарешті, за четвертим критерієм оцінювання внеску малого і середнього бізнесу у прискорення соціально-економічного розвитку (залучення широких верств населення до розподілу вигід, генерованих у процесі діяльності підприємств), то дані за ретроспективний період свідчать про зменшення частки витрат на оплату праці у доданій вартості

саме по малих і мікропідприємствах (рис. 9) а стосовно середніх до 2021 р. спостерігалось помірне зростання, яке було нівельовано негативними процесами 2022 р.

За питому вагою витрат на оплату праці у доданій вартості лише великі підприємства досягли вищої питомої ваги в кінці ретроспективного періоду, ніж на його початку. Стосовно ж малих підприємств спостерігається виразне скорочення (з 40% на початку ретроспективного періоду до близько 15% у його кінці), яке ще більш радикальне стосовно мікропідприємств в складі малих: з більше ніж 55% до трохи більше 12%. Таке вагоме скорочення важко узгодити із зростанням важливості людського потенціалу в системі ресурсного забезпечення діяльності малого бізнесу, а це свідчить про вкрай несприятливі беконічні умови для посилення сприйнятливості малого бізнесу до принципів соціальної відповідальності.

Відповідно, ми не отримали емпіричного підтвердження здатності малих підприємств слугувати осередком розширення кола бенефіціарів економічного зростання та набуття останнім додаткових якостей, що дозволять розглядати таке зростання як основу розвитку. Більше того, зростання частки малого бізнесу в загальній чисельності зайнятості, за збереження тих тенденцій динаміки продуктивності і частки витрат на оплату праці в доданій вартості, що були зафіксовані протягом ретроспективного періоду, напевно спричинять

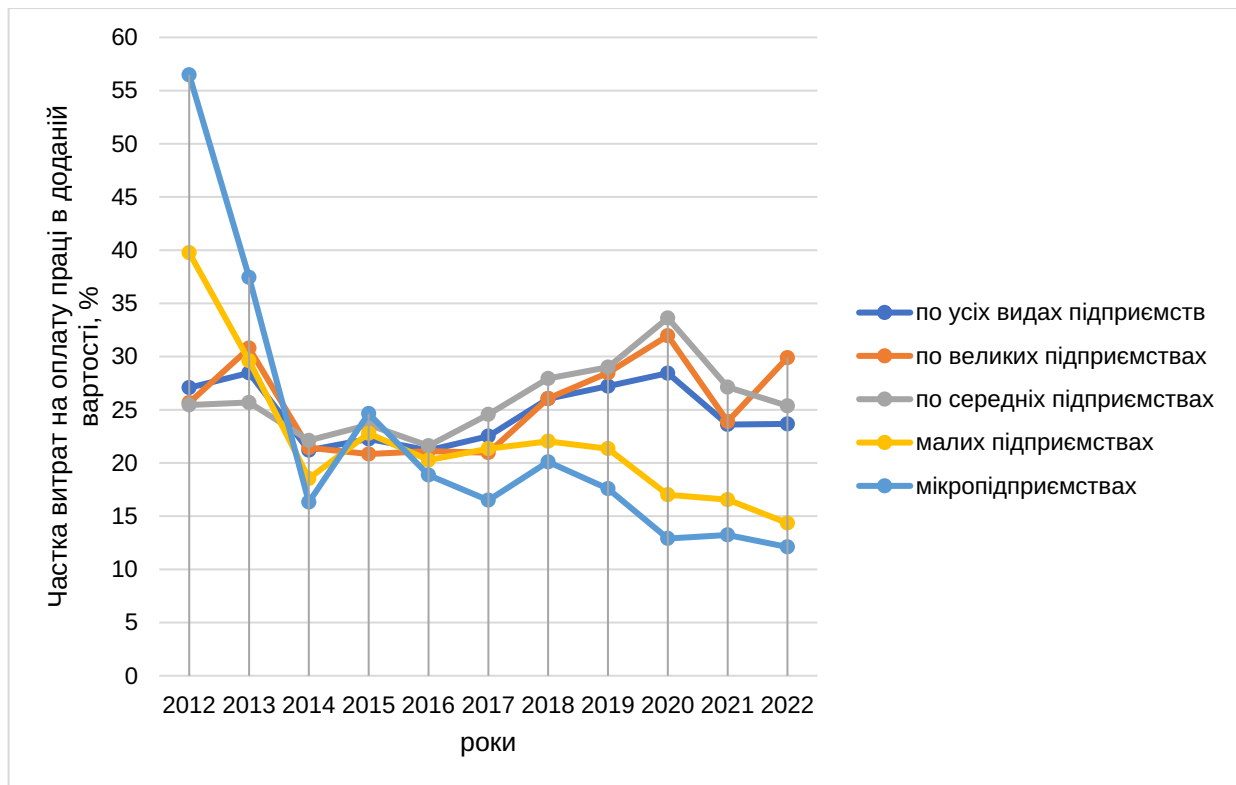


Рис. 9. Питомі ваги витрат на оплату праці в складі доданої вартості, генерованої малими, зокрема мікро-, середніми і великими підприємствах*

* - розраховано автором за даними [17]

негативний вплив на розширення кола бенефіціарів зростання, що вимагатиме спеціальних заходів державного регулювання для забезпечення стійкості зростання й перетворення його на джерело розвитку.

Висновки. Основними рушійними силами структурних зрушень щодо зайнятості (зміни пропорцій розподілу загальної чисельності зайнятих між малими, середніми і великими підприємствами) протягом десяти передвоєнних років були високі темпи скорочення зайнятості по групі великих підприємств, за помірною скорочення (найменшого – по мікропідприємствах і середніх підприємствах) по підприємствах усіх інших груп.

Крім того, саме мікропідприємства та середні підприємства виявились осередками найбільшої позитивної еластичності чисельності зайнятих до зростання обсягів виробництва і генерації доданої вартості, при тому, що еластичність цих груп підприємств до скорочення обсягів виробництва виявилась протягом ретроспективного періоду найнижчою. Отже, можна відзначити провідний серед усіх груп підприємств України потенціал середніх підприємств щодо збереження місткості

національної сфери зайнятості в період суперечливої макроекономічної динаміки.

У період 2012–2022 років не спостерігалось помітного зростання обсягів доданої вартості, створеної на українських підприємствах. Проте протягом десятиліття, по суті, втраченого щодо вирішення завдання збільшення масштабів генерації доходів в секторі великих і середніх підприємств, спостерігається виразна тенденцію до зростання вагомості малого бізнесу в процесах генерування нової вартості в економіці України. В період наповнений важкими політичними та макроекономічними шоками для економіки (політична криза 2013 – 2014 рр.; анексія Криму росією; вторгнення на Донбасі й в Луганській області; вагома частина адаптації підприємств до ринкових механізмів формування цін на енергоносії; масштабна реструктуризація банківського сектору у 2014–2015 рр. тощо) саме малі підприємства наростили масштаби створення доданої вартості, по суті – стали єдиним осередком зростання, на тлі десятирічної (!) стагнації у групах великих і середніх підприємств.

Не лише абсолютні показники, що характеризують більше зростання, ніж розвиток

свідчать про посилення ролі малого бізнесу в українській економіці. Динаміка питомих (на одного зайнятого на підприємствах певної групи за масштабами господарської діяльності) обсягів доданої вартості також свідчить про зростання вагомості групи малих підприємств для забезпечення підвищення загального рівня продуктивності праці. Спостерігається конвергенція базового показника рівня економічної ефективності господарської діяльності по підприємствах різних розмірів. Поточні показники усіх груп підприємств перебувають в межах 121–143 тис. грн на особу за рік (в цінах 2012 р.), тобто розмах варіації в межах 15%, тобто малі і навіть мікропідприємства практично не поступаються середнім і великим підприємствам за рівнем продуктивності праці, оціненим за питомими обсягами доданої вартості на одного зайнятого. Ми вважаємо це критично важливою рисою функціонування малого бізнесу в Україні: в умовах вкрай нестабільної макроекономічної кон'юнктури, малий бізнес здатен не просто зберігати й навіть розширювати свій ресурсний потенціал, а й наблизитись до середнього і великого за показниками економічної ефективності, тобто досягати близької до великого бізнесу продуктивності праці.

За збереження чинних тенденцій, перерозподіл загальної чисельності зайнятих на

користь малих і зокрема мікропідприємств справлятиме негативний вплив на розширення аудиторії бенефіціарів економічного зростання. Адже зниження частки витрат на оплату праці у доданій вартості, генерованій малим бізнесом свідчать про зменшення вагомості людського потенціалу в системі ресурсного забезпечення господарської діяльності малих підприємств, що власне є безпосереднім фактором звуження кола одержувачів вигоди від економічних успіхів бізнесу.

Традиційне для сучасної економічної науки об'єднання малого і середнього бізнесу в одну групу не відповідає тим тенденціям динаміки продуктивності, реальної зарплати та її питомої ваги у доданій вартості, що спостерігаються стосовно малих і середніх підприємств. Спорідненості змін ні економічної ефективності, ні розподільчих пропорцій між малим і середнім бізнесом не спостерігається. Навпаки, якщо за абсолютним рівнем продуктивності, між малими і середніми підприємствами зафіксована виражена конвергенція, то саме тенденції, динаміка усіх досліджуваних показників принципово відрізняється: для малого і середнього бізнесу властиві виражені відмінності в тенденціях динаміки продуктивності, рівня оплати праці та їх співвідношення, в той час як динаміка означених показників для великих і середніх підприємств явно споріднена.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*. 1976. Vol. 3. No. 4. P. 305–360.
2. Barney J. B. (1996). The resource-based theory of the firm. *Organization Science*. № 7 (5). P. 469–469.
3. Kistruck, G. M., Webb, J. W., Sutter, Ch, J., & Ireland, R. D., (2011). Waco, TX., USA: Microfranchising in Base-of-the-Pyramid Markets: Institutional, Challenges and Adaptations to the Franchise Model. 29 p. Baylor University.
4. Sashi, C. M., Karuppur, D. P., 2002. Franchising in global markets, towards a conceptual framework. *Int. Bus. Rev.* 19 (4/5), 499–524.
5. Moore J. F. (1993). Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review* 71(3): 75–86.
6. Moore J. F. (2006) Business ecosystems and the view from the firm. *Antitrust Bulletin*. March (25).
7. Дмитренко Н. В. Критерії визначення та місце малих підприємств в структурі ринкової економіки. *Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі*. 2007. № 1. С. 204–208.
8. Стадник В. О., Петрицька О. С. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 12. С. 124–128.
9. Білорус О. Г. Фінансові та грошово-кредитні чинники інвестиційно-інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу. *Банківська справа*. 2014. № 1. С. 14–18.
10. Волощук Н. Ю. Теоретичні підходи до дослідження сутності категорії малого підприємництва. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка*. 2015. Вип. 2(2). С. 13–17.
11. Пукало О. Теоретичні проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. № 4. С. 31–37.
12. Черничко Т. В. Місце та значення малого бізнесу в розвитку національної економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.4.

13. Гнатовський О. П. Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансист.* 2006. № 5. С. 17–19.
14. Заїкіна О. О. Проблеми розвитку малого бізнесу на сучасному етапі трансформації економіки України. *Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні* : зб. матер. конф. Київ : Вид-во УПСК. 2006. С. 47–51.
15. Красота О. В., Кір'єв І. С. Особливості розвитку малого підприємництва в умовах порушення макроекономічної стабільності. *Ефективна економіка.* 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8671>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.2.98
16. Лібанова Е. М. Щодо повоєнного відродження України. *Вісник НАН України.* 2023. № 2. С. 55–61. DOI: <https://doi.org/10.15407/visn2023.02.055>
17. Державний комітет статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
18. Господарський Кодекс України *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144.

REFERENCES:

1. Jensen M.C., Meckling W.H. (1976) Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics.* Vol. 3. No. 4, pp. 305–360.
2. Barney J. B. (1996) The resource-based theory of the firm. *Organization Science.* Vol. 7 (5). P. 469–469.
3. Kistruck, G. M., Webb, J. W., Sutter, Ch, J., & Ireland, R. D. (2011). Waco, TX., USA: Microfranchising in Base-of-the-Pyramid Markets: Institutional, Challenges and Adaptations to the Franchise Model. 29 p. Baylor University.
4. Sashi, C. M., Karuppur, D. P. (2002) Franchising in global markets, towards a conceptual framework. *Int. Bus. Rev.* 19 (4/5), 499–524.
5. Moore J. F. (1993) Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review* 71(3): 75–86.
6. Moore J. F. (2006) Business ecosystems and the view from the firm. *Antitrust Bulletin.* March (25).
7. Dmytrenko N. V. (2007) Kryterii vyznachennia ta mistse malykh pidpriemstv v strukturі rynkovoi ekonomiky [Criteria for determining and the place of small enterprises in the structure of the market economy]. *Visnyk Donets'koho derzhavnoho universytetu ekonomiky i torhivli.* № 1, pp. 204–208. (in Ukrainian)
8. Stadnyk V. O. (2006) Skladovi i chynnyky formuvannia potentsialu rozvytku maloho pidpriemnytstva [Components and factors of formation of the development potential of small entrepreneurship]. *Aktualni problemy ekonomiky.* № 12, pp. 124–128. (in Ukrainian)
9. Bilorus O. H. (2014) Finansovi ta hroshovo-kredytni chynnyky investytsiino-innovatsiinoho rozvytku maloho ta serednoho biznesu [Financial and monetary factors of investment and innovation development of small and medium-sized businesses]. *Bankivska sprava.* № 1, pp. 14–18. (in Ukrainian)
10. Voloshchuk N. Iu. (2015) Teoretychni pidkhody do doslidzhennia sutnosti katehorii maloho pidpriemnytstva [Theoretical approaches to the study of the essence of the small business category] *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Ser. : Ekonomika.* Vol. 2(2), pp. 13–17. (in Ukrainian)
11. Pukalo O. (2017) Teoretychni problemy ta perspektyvy rozvytku maloho biznesu v Ukraini [Theoretical problems and prospects of small business development in Ukraine]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu.* Vol. 4, pp. 31–37. (in Ukrainian)
12. Chernychko T. V. (2010) Mistse ta znachennia maloho biznesu v rozvytku natsionalnoi ekonomiky [The place and importance of small business in the development of the national economy]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy.* Vyp. 20.4. (in Ukrainian)
13. Hnatovskyi O. P. (2006) Efektyvnist zaprovadzhennia ta rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Effectiveness of introduction and development of small business in Ukraine]. *Finansyst.* Vol. 5, pp. 17–19. (in Ukrainian)
14. Zaikina O. O. (2006) Problemy rozvytku maloho biznesu na suchasnomu etapi transformatsii ekonomiky Ukrainy [Problems of small business development at the current stage of transformation of the economy of Ukraine]. *Problemy rozvytku maloho biznesu v Ukraini : zb. mater. конф.* Kyiv: Vyd-vo UPSK, pp. 47–51. (in Ukrainian)
15. Krasota O. V., Kiriev I. S. (2021) Osoblyvosti rozvytku maloho pidpriemnytstva v umovakh porushennia makroekonomichnoi stabilnosti [Peculiarities of small business development in the conditions of disruption of macroeconomic stability]. *Efektivna ekonomika.* Vol. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8671>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.2.98 (in Ukrainian)
16. Libanova E. M. (2023) Shchodo povoiennoho vidrodzhennia Ukrainy [On the post-war revival of Ukraine]. *Visn. Nac. Acad. Nauk Ukr.*, No. 2, pp. 55–61. DOI: <https://doi.org/10.15407/visn2023.02.055> (in Ukrainian)
17. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
18. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*, 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст. 144.