

збільшення податкового навантаження; проблеми, пов'язані із своєчасним повернення ПДВ;

політична ситуація в країні та ін. [3].

Науковцями визначені основні напрями структурної перебудови досліджуваної галузі, а саме:

- стимулювання інноваційної та інвестиційної активності;
- здійснення митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняного товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- проведення інвестиційних та інноваційних перетворень для ефективнішого управління хімічним комплексом України;
- вдосконалення українського законодавства з метою створення сприятливих умов для розвитку хімічного сектора національної економіки.

### **Список літератури:**

1. Перерва П.Г. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості / П.Г. Перерва // Вісник НТУ «ХП». – Х.: НТУ «ХП». – 2013. – № 21 (994). – С. 112–119.

2. Бурдина Н.А. Характеристика и оценка состояния химической промышленности в регионах Украины / Н.А. Бурдина // Управління розвитком. – 2013 . – № 21(161). – С. 160–162.

3. Зборовська О.М. Логістичний механізм зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичних підприємств : монографія / О.М. Зборовська, Н.С. Клуноко, М.В. Рета ; Изд-во Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля. – Дніпропетровськ . – 2012. – 284 с.

4. Касаткіна М.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості: методичні аспекти / М.В. Касаткіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3, Т. 2. – С. 159–165.

5. Посилкіна О.В. Особливості реалізації логістичного підходу до управління матеріальними ресурсами в умовах хіміко-фармацевтичних підприємств / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак // Фармацевтичний журн. – 2001. – № 2. – С. 23–27.

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ**

*Нестеренко О.С., аспірант, ЕУНГ, м. Одеса, Україна*

В сучасних умовах розвитку, країни все більше уваги приділяють розвитку та укріпленню конкурентоспроможності своїх економік та підприємств. Раніше існував територіальний поділ ринків, але на даний момент кордони територій поступово зникають для економічної діяльності суб'єктів бізнесу. Поступово з'являються транс національні компанії, на ринках кожної країни можна знайти товари з різних частин

світу. Закордонні виробники поступово починають витіснити національних виробників, що негативно впливає на розвиток відповідної країни. Тому проблема конкурентоспроможності вітчизняних підприємств стоїть дуже гостро.

Розвиток економіки в ринкових умовах та її можливі успіхи цілком залежать від досягнень в галузі формування різноманітних форм підприємницької діяльності, від дії системи управління на державному та регіональному рівнях підприємствами бізнесу, здатності підприємницьких структур швидко адаптуватися до динамічно мінливої кон'юнктури ринку, враховувати невизначеність майбутньої ринкової ситуації і можливості її використання на благо своєї фірми. Малий і середній бізнес в Україні важко назвати рушійною силою економіки. До малого і середнього бізнесу можна зарахувати понад 90% підприємств / компаній, зареєстрованих в Україні, але реальний внесок цих підприємств у ВВП - близько 11%. Найбільш жорсткий і безкомпромісний конкурентний відбір існує на рівні малого та середнього бізнесу. Близько 80% малих підприємств існують рік-два, а потім уходять з ринку або йдуть в тінь.

В умовах глобалізації простежуються дві взаємопов'язані тенденції щодо малого та середнього бізнесу. З одного боку, зростає його значення як сателіта транснаціональних корпорацій через його гнучкість, динамічність та високі адаптаційні властивості. З другого - підвищується роль цих структур підприємництва як врівноважуючого механізму, здатного пом'якшити негативні прояви діяльності ТНК в національній економіці.

Відповідно до трактування закону України про «Розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва [1].

Ефективна взаємодія великого, малого та середнього бізнесу дала змогу країнам із ринковою економікою досягти високого конкурентного статусу. Загальновизнано, що малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Частка малого бізнесу в Україні сягає ледь 21,7%. Водночас на прикладі розвинутих європейських країн вже давно доведено, що малий бізнес є потужним двигуном економіки. Частка малого бізнесу у валовому продукті (ВВП) розвинених країн становить 50- 70%. Так в Німеччині малий бізнес дає 60% ВВП, в Італії – 70%, у Фінляндії – 65%, в Чехії – 53%, у Франції – 52%, Польщі – 47% і так далі. Навіть у Росії та Білорусії частка малого бізнесу в економіці вище, ніж в Україні і становить, відповідно, 22 і 23%. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [2].

Будь-яка розвинена ринкова економіка сильна, насамперед, структурою, в якій органічно поєднуються і взаємодіють підприємства малого, середнього та великого бізнесу. Справа в тому, що, з точки зору ефективності виробництва, малий і великий бізнес мають гідності, які взаємно доповнюють один одного. Причому чітко простежується принцип «дзеркальності»: те, що є гідністю малого бізнесу, з точки зору ефективності виробництва є недоліком крупного, і навпаки.

Підприємства малого та середнього бізнесу багато в чому підвищують життєздатність великих, їх конкурентоспроможність. Висока рентабельність великого виробництва зумовлюється масовістю випусків продукції та стабільністю асортименту виробів. Разом з тим прискорення науково-технічного прогресу різко скорочує ці можливості: необхідно постійно вносити корективи в техніко-економічні параметри продукції, реагуючи на зміни ринку. Зберегти свої переваги і пристосуватися до нових вимог гігантам складальних виробництв допомагають підприємства малого та середнього бізнесу, які оперативно приводять асортимент комплектуючих виробів у відповідність з досягненнями науки і техніки. Причому кількість таких підприємств повинна перевищувати безпосередні потреби складальних виробництв, оскільки тільки на подібній основі існуватиме повноцінна конкуренція. Це одна з основних передумов успішної взаємодії малих, середніх та великих підприємств. На жаль, у нашій економіці такого взаємозв'язку немає. Все це свідчить про те, що розвиток економіки без зміщення акценту в бік підприємств бізнесу неможливий.

На наш погляд існує цілий ряд проблем, з якими зіштовхуються малий та середні бізнес:

Розвиток промислового сектора, а з ним і інновацій, гальмує насамперед, існуюча в країні система стандартизації. Будь-який вироблений в Україні товар, а також обладнання, задіяне у виробництві, мають відповідати українським стандартам, багато з яких містять вимоги, що існували ще за СРСР. Щоб випускати нестандартний або навіть просто новий товар, потрібно оплатити працю інженерів, здатних скласти технічні характеристики продукту, які стануть базою для створення нового стандарту.

Такі витрати не під силу бізнесмену: українські винахідники і раціоналізатори спеціалізуються не на виробництві, а на продажу власних проектів або ідей.

Інша проблема українського малого бізнесу - дуже велика орендна плата нерухомості в Україні. Уряд України приймає хороші закони, які як би повинні принести в економіку держави додаткові надходження, підвищити населенню заробітну плату і т.д. Але найголовніше, на нашу думку, справа в орендній платі за нерухомість в Україні.

Третя проблема українського малого бізнесу - бюрократична машина. З розвитком приватного підприємництва набирала обертів і бюрократична машина. Пожежний нагляд, органи місцевого самоврядування та інші відомства обклали бізнес всілякими дозволами, необхідними для старту та розвитку власної справи. Процедура оформлення документації ставала все складніше: за даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), в 2010 році українські підприємства в середньому витрачали на отримання всіх дозволів більше трьох місяців, в 2012-м - 4,5 місяця. Причому більша частина дозвільних документів - тимчасові: їх доводиться переоформляти щороку. Та й коштує переоформлення великих грошей. Наприклад, щоб отримати дозвіл з охорони праці на виконання робіт підвищеної небезпеки (робота на висоті (вище 1,2 м), робота з електроінструментом) необхідно виконати близько 300 пунктів вимог. Орієнтовна вартість витрат на їх виконання становить від 6 до 20 тис. грн. А головне цей платіж не разовий, а через 3 роки його необхідно знову проводити для отримання нового дозволу.

Четверта проблема – проблема отримати кредит для початку свого діла, оскільки для позитивного рішення необхідно безліч документів, та необхідно, щоб підприємство функціонувало більше шести місяців. Банки перевіряють кредитну історію клієнта, кредитну історію людини або організації, яка являється поручителем. Також існує розгалужена система виплати відсотків, проте коли доходить до діла, то найменший відсоток – 48-50% річних, що також грає негативну роль у розвитку підприємництва. Наприклад, місцева влада в Німеччині при відкритті там П. Порошенко, іноземцем, невеликого заводу на 200 осіб працівників запропонували йому допомогу в безоплатному будівництві необхідної інфраструктури і в тому числі дороги! Головним аргументом німецької влади при цьому була можливість працевлаштувати 200 осіб. І це в благополучній і процвітаючій Німеччині.

Влада західних країн зацікавлені в тому, щоб потенційні бізнесмени замість того, щоб вимагати роботу самі створювали робочі місця. Так, наприклад, в Британії початківець бізнесмен може звернутися до місцевої влади, які допоможуть йому компенсувати витрати на запуск бізнесу - відшкодують орендну плату за декілька місяців, витрати на офісні меблі, мінімум обладнання.

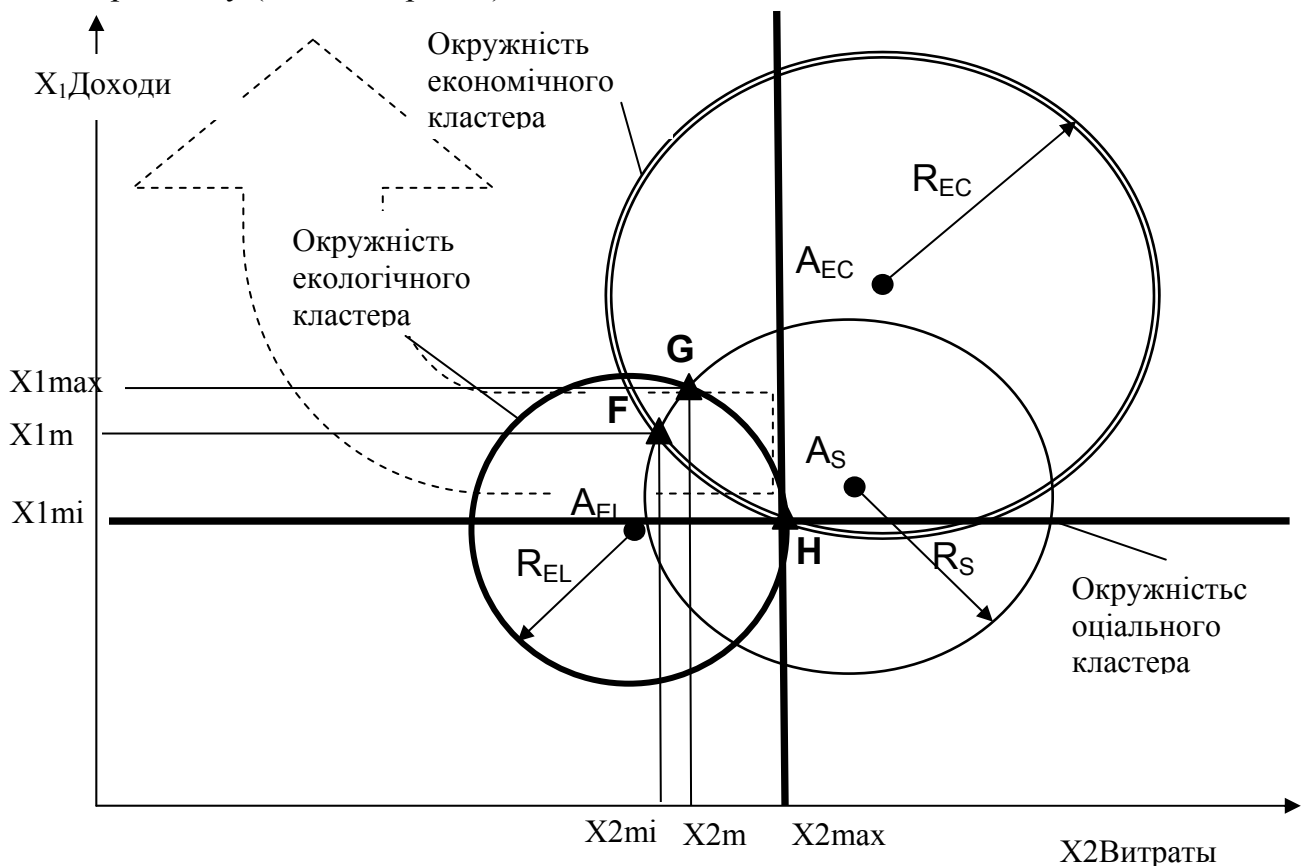
### **Список літератури:**

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2013р. № 3. –

## ФОРМАЛЬНІ ОЗНАКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*Пістунов І.М., д.т.н., професор, професор кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій,  
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,  
м. Дніпропетровськ, Україна*

Класичний методичний підхід до забезпечення сталого розвитку із застосуванням графічного методу обробки даних, виражений у моделі Е. Барбієрі «Потрійна лінія» [1], розробленої в 1987 році на основі теорії схематичного зображення пересічних декількох множин у вигляді діаграми Венна-Ейлера (рис. 1). Серед недоліків даної моделі відзначається низький рівень її практичності, тому як не визначено які саме чинники і показники потрапляють в центральний трикутник сталого розвитку (зона 1 на рис. 1), від чого залежать його межі.



**Рис.1. Схема перетину кластерів господарської діяльності підприємства з визначенням зони його відносно сталого розвитку**