

УДК 334.012.64:330

Чайкіна А.О.,
аспірант*

Полтавський національний технічний університет ім. Ю. Кондратюка

МАЛИЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС ЯК СКЛАДОВА ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Chaikina A.O.,
graduate student

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES AS THE PART OF UKRAINE ENTREPRENEURIAL POTENTIAL

Постановка проблеми. В умовах сьогодення Україна перебуває в складній економічній ситуації, головною причиною якої є не тільки тяжка політична ситуація, але й насамперед низька активність суб'єктів підприємницької діяльності, яка відображає труднощі перехідного стану. Відомо, що підприємницька діяльність приносить дохід не тільки самим учасникам господарського процесу, але й через систему податків та зборів – регіонам та країні в цілому. Тому системний розвиток усіх видів економічної діяльності, в якому суттєве значення набувають економічні умови розвитку малого та середнього бізнесу, зумовлюють і розвиток підприємницького потенціалу. Підприємства повинні мати не тільки власну спеціалізацію на рівні країни, але і брати участь у міжнародному поділі праці. Аналіз світових тенденцій дозволяє відмітити, що в Україні є шанс входження до європейської спільноти через активізацію підприємницької діяльності та зростання підприємницького потенціалу. Поштовхом до таких змін стала політична ситуація та економічні загрози, з якими зіштовхнулась наша країна, тому відповідно до економічних циклів за періодом спаду, кризи або застою завжди слід чекати «підйом» в економіці за рахунок підприємницького потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такі відомі вчені, як Й. Тюнен, О. Рєпіна [1], М.В. Грачова, Р. Кантільон, Ф. Хайек, І. Кірцнер, Н. Краснокутська [2] займались дослідженням підприємництва та підприємницького потенціалу. Так, Могилова А.Ю. [3] визначає підприємницький потенціал як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. А Лапин Е.В., Федонін О.С. [4; 5] розглядають підприємницький потенціал як багатофакторну, комплексну характеристику, завдяки якій у ринкових відносинах стає можливим розподіл підприємств за рівнями розвитку, інвестиційної привабливості, конкурентної можливості, гнучкості, адаптивності до змін у економічному середовищі. Аналіз цих поглядів дозволяє виділити два підходи до визначення підприємницького потенціалу: через ресурси підприємництва та багатофакторність ринкових відносин.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розгляді великих, середніх та малих підприємств в Україні: їх кількості, розподілу, змісту і виду діяльності та визначення їх частки в реалізації продукції і можливості забезпечення робочими місцями населення (за період 2008–2013 рр.); аналізі сегментації підприємницького сектору, а особливо яку частку займають малі та середні підприємства (Small and Medium-sized Enterprises – SME's) та визначенні факторів впливу на ефективну діяльність кожного з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна як незалежна, сильна та багата на ресурси країна виходить на новий рівень свого економічного розвитку. Європейська спільнота вже давно визнала, що потенціал розвитку нашої країни є великим, а з підписанням економічної частини угоди про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікацією ВРУ угоди про асоціацію між Україною та ЄС, відбувається процес входження України до європейської спільноти та тісний контакт економік країн. При такому посиленні економічної інтеграції країни вважаємо за доцільним у виділенні головного маркера росту потенціалу країни та регіону, з усіх наявних потенціалів, саме «підприємницький потенціал регіону». На наш погляд, підприємницький потенціал регіону - це складна, динамічна, поліструктурна система, що представляє собою різницю між локалізованими у господарському середовищі соціально-економічними ресурсами та суб'єктами підприємницької діяльності з їх капіталами, яка впливає на стабільний розвиток й ефективне відтворення економічного простору. Для повного розкриття даного явища необхідно спочатку дослідити в загальному вигляді підприємницький потенціал, основну складову якого становлять SME's. Малі та середні підприємства є «хребтом» розвинених економік, тому в ЄС SME's становлять 99% усіх підприємств та забезпечують 65 млн.

*Науковий керівник: Комеліна О.В. – д.в.н., професор

людей робочими місцями [6]. Для зростання їх кількості в Україні необхідна економічна активність населення, яка повинна проявлятися у потребі створення свого бізнесу, реалізації свого підприємницького хисту, спроможності іти на ризик.

Господарський кодекс [7] встановлює такі критерії для розмежування суб'єктів підприємництва на великі, середні, малі та мікропідприємства:

1) суб'єкти мікропідприємства – фізичні та юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

2) суб'єкти малого підприємства – фізичні та юридичні особи, 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;

3) суб'єкти великого підприємства – 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 НБУ. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємства.

За даними державної статистики України [8] за період 2008-2013 рік свою економічну діяльність здійснювала різна кількість підприємств (рис. 1). Дані графіку свідчать, що велику частку серед підприємств займають саме малі підприємства.



Рис. 1. Динаміка кількості зареєстрованих підприємств

Джерело: складено автором на основі [8]

Також спостерігається поступове зменшення їх кількості, так у 2008 році малих підприємств нараховувалось 1 100 367 одиниць, а вже у 2014 році лише 373 809 одиниць, тобто зменшення відбулось на 726 558 одиниць. Така ж тенденція зниження кількості підприємств спостерігається і з великими підприємствами. Найбільша кількість яких була зареєстрована у 2009 році – 6144 одиниць, а вже в 2013 році їх кількість зменшилась на 5485 одиниць.

Зменшення кількості великих підприємств відбувалось в період міжнародної економічної кризи, нестабільної економічної ситуації в країні. Водночас, позитивною тенденцією є поступове зростання кількості малих підприємств та мікропідприємств. У 2012 році мікропідприємств було 286461 од., а вже у 2013 році – 318482 одиниць. Це свідчить про те, що відбувається активізація українців щодо створення своєї справи та започаткування підприємницької діяльності. Частина населення готова іти на ризик, реалізовувати свої ідеї та отримувати прибуток від діяльності.

Незважаючи на те, що кількість великих підприємств уступає середнім, малим та мікропідприємствам, кількість зайнятих працівників в них найбільша, хоча має і тенденцію до скорочення. Так у 2008 році кількість зайнятих працівників становила 4731 тис. осіб, то вже на 2013 рік їх кількість становила 2384 тис. осіб. Якщо брати середні та малі підприємства, то до 2012 року відбувалось зменшення кількості зайнятих працівників на даних підприємствах, але у 2013 році поступово збільшується їх кількість: на середніх підприємствах збільшення відбулось на 1430 тис. осіб, а на малих – 711 тис. осіб (рис. 2).

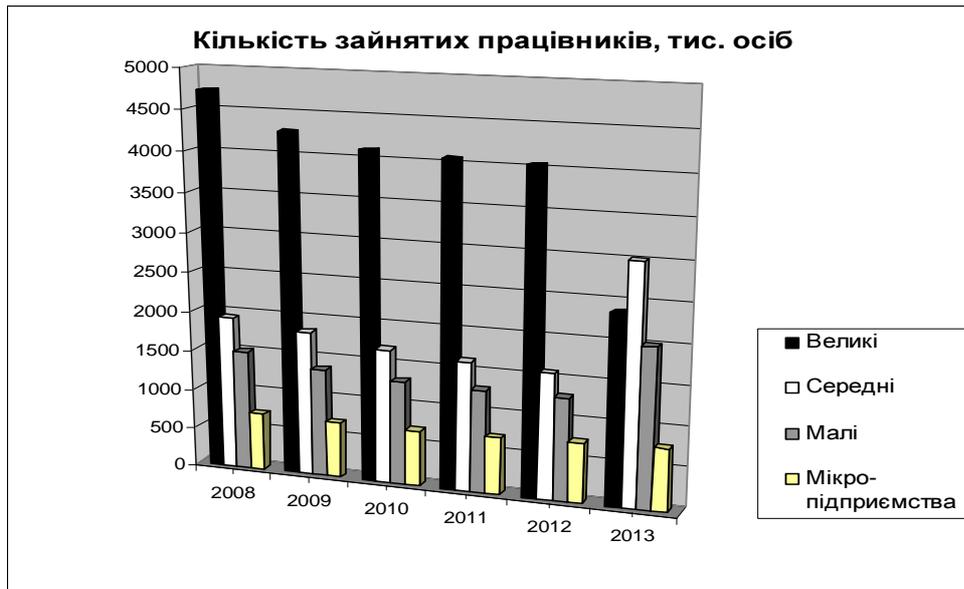


Рис. 2. Динаміка кількості зайнятих працівників

Джерело: складено автором на основі [8]

Така тенденція є дуже позитивною, оскільки знижується рівень безробіття, створюються нові робочі місця та нові промислові потужності. Для країни, яка має дуже високий рівень незайнятого населення це можливість зменшити рівень стагнації, стагфляції та зменшити рівень напруження серед населення.

Щодо обсягу реалізованої продукції даними підприємствами, то найбільшу частку мають великі підприємства (рис. 3). Беручи у відсотковому співвідношенні кількісний розподіл, можемо зазначити, що великі підприємства із загального обсягу реалізованої продукції займають 50%, середні – 30%, а малі та мікропідприємства поки що лише 20%. Це і не дивно, бо їх потужності та обсяг грошового обороту значно більші, ніж у менших підприємств, також вони мають свої сфери збуту за кордоном. Сучасний процес світової глобалізації дозволяє не тільки великим підприємствам України мати можливість виходити на світовий ринок, мати зарубіжних контрагентів, але й середньому та малому бізнесу мати свій сегмент і бути конкурентоспроможним на світовій арені.

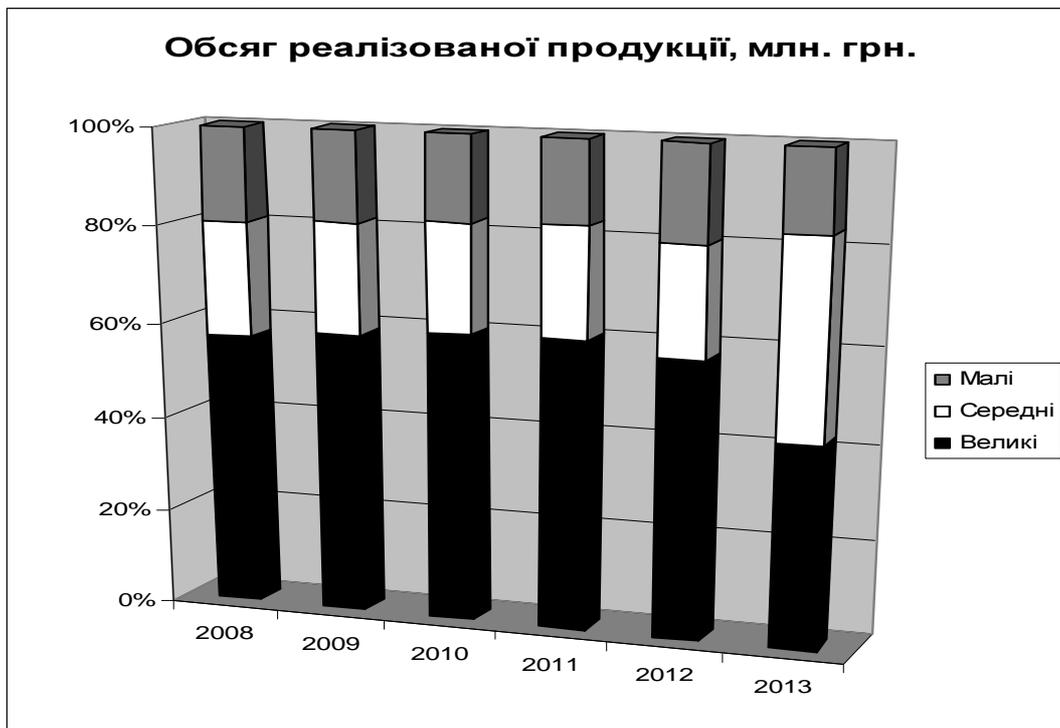


Рис. 3. Динаміка обсягу реалізованої продукції

Джерело: складено автором на основі [8]

Головним критерієм входу SME's до європейського ринку є якість виготовленої продукції, створення енергоефективних підприємств, участь кваліфікованого персоналу та законодавча підтримка бізнесу. Тільки при виконанні даних умов підприємства зможуть не тільки задовольняти попит на якісну продукцію серед населення країни, але й виходити на світовий ринок і бути там конкурентоспроможними.

На жаль, малі підприємства та мікропідприємства зазнають великих збитків, прибуток від економічної діяльності є наявний лише у великих та середніх підприємств. Аналіз показників дає змогу зробити висновок, що найбільший рівень чистого прибутку великих підприємств був у 2011 році – 100311,5 млн. грн (рис. 4). Прибуток середніх підприємств до 2012 року мав тенденцію до росту, так у 2011 році становив – 25061,8 млн. грн., у 2012 – 34612 млн. грн., але вже у 2013 році відбулося зниження на 26074 млн. грн.



Рис. 4. Динаміка фінансового результату діяльності підприємств

Джерело: складено автором на основі [8]

На результат господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання впливають багато факторів, зокрема їх можна розподіляти за такими напрямками: **економічні** (рівень виконання укладених контрактів; повний аналіз динаміки економічної ситуації як на підприємстві, так і в країні; наявність аналізу якості та доцільності випуску даної продукції; собівартість продукції; ризики та загрози в підприємницькій діяльності); **фінансові** (наявність дебіторської заборгованості підприємства; кредиторська заборгованість; кредитна ставка банків; рівень інфляції; зниження купівельної спроможності населення; нестабільність фінансового ринку; рівень курсу долара та євро); **політичні** (політична ситуація в країні; політичні реформи; кількість правлячих партій; кризові ситуації); **технологічні** (рівень технологічного оснащення; інновації; нововведення; моделі та розробки, що дозволяють змінювати виробничий процес; зношеність обладнання); **трудові** (наявність кваліфікованого персоналу; ставлення керівництва до найманих працівників; рівень підготовки майбутніх фахівців у навчальних закладах; сприятлива або несприятлива атмосфера в колективі; зацікавленість працівників у формуванні нових ідей; рівень менеджменту та маркетингу); **географічні** (наявність ресурсів; місце розташування; клімат); **законодавчі** (виконувальність законів; нормативно-правові акти щодо підприємницької діяльності; нестабільність господарського та податкового законодавства); **інформаційні** (наявність інформації про діяльність інших суб'єктів на ринку; відкритість нових ідей та розробок; інформаційний зв'язок між партнерами або постачальниками; усвідомленість покупців про вид підприємницької діяльності; наявність доступу до світової мережі); **транспортні** (вартість транспортування; транспортні зв'язки; види наявного транспорту; покорова логістика; рівень організації постачання); **зовнішньоекономічні** (наявні зовнішньоекономічні зв'язки; наявність закордонних філій; конкурентоспроможність продукції на світовому ринку; міжнародний поділ праці).

Висновки з даного дослідження. Отже, основну складову підприємницького потенціалу регіону, силою розвитку економіки країни та регіону на сьогоднішній момент становлять середні та

малі підприємства (SME's). Політична, економічна стабільність в країні впливає на розвиток підприємництва, чий прибуток отримується внаслідок господарської діяльності. Для забезпечення тенденції збільшення кількості SME's підприємств, кількості зайнятих працівників необхідна «позитивна» база, а саме: по-перше, це наявність кваліфікованого, високоосвіченого керівного персоналу та працівників. Це досягається в свою чергу якісною підготовкою фахівців та спеціалістів у вищих навчальних закладах, високим рівнем їх теоретичних та практичних знань. По-друге, зменшення ролі бюрократичного апарату при започаткуванні своєї справи, бізнесу. По-третє, наявність нових креативних ідей для ведення бізнесу. При сучасній сильній конкурентній боротьбі велике значення має саме генерування ідей щодо якісно нової продукції або креативного маркетингу. По-четверте, перенесення бізнесу в режим «on-line», тобто, дистанційного обслуговування, бо для зручності покупців треба освоювати електронне введення бізнесу. Плюс це дозволить зменшити собівартість продукції, оскільки не потрібно буде витратитись на оренду приміщення, комунальні платежі, амортизацію основних засобів та інше. Тільки при спільній взаємодії усіх учасників господарських відносин можна чекати від підприємницького потенціалу бажаних результатів, коли підприємства одержують прибуток, працівники - відповідну заробітну плату, покупці задовольняють свої потреби, а держава отримує, через податкову систему, кошти для наповнення бюджету та стабільний прогресивний розвиток.

Література

1. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 1998. – № 2. – С.262-271.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Могилів Ю.М. Потенціал і розвиток підприємства: конспект лекцій / Ю.М. Могилів, А.Ю. Могилова. – Павлоград, 2008. – 162 с.
4. Лапін Е.В. Економічний потенціал підприємства : монографія / Е.В. Лапін. – Суми: ІТД «Університетська книга», 2002. – 310 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
6. Малі та середні підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/малі_та_середні_підприємства.
7. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/>
8. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

References

1. Riepina, I.M. (1998), "Entrepreneurial potential: methodology of its evaluation and management", *Visnyk Ukrainської akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy*, Kyiv, Ukraine, no. 2, pp. 262-271.
2. Krasnokutska, N.S. (2005), *Potentsial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of enterprise: formation and evaluation], textbook, Tsentr navchalnoi literatury, Kyiv, Ukraine, 352 p.
3. Mogylov, Yu.M., Mogylova, A.Yu. (2008), *Potentsial i rozvytok pidpryemstva* [Potential and enterprise development], Lecture notes, Pavlohrad, Ukraine, 162 p.
4. Lapin, E.V. (2002), *Ekonomichnyi potentsial pidpryemstva* [Economic potential of the enterprise], monograph, ITD «Universytetska knyha», Sumy, Ukraine, 310 p.
5. Fedonin, O.S., Riepina, I.M. and Oleksiuk, O.I. (2003), *Potencial pidpryemstva: formuvannia ta otsinka* [The potential of enterprise: formation and evaluation], KNTEU, Kyiv, Ukraine, 316 p.
6. Small and Medium Enterprises, available at: http://uk.wikipedia.org/wiki/mali_ta_seredni_pidpryemstva.
7. The Economic code of Ukraine, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/>
8. State statistics service of Ukraine, available at: www.ukrstat.gov.ua