

УДК 658:336.22

*С.О. КЛИМОВА*, канд. економ. наук, доцент, НТУ «ХП»

## **ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛОГО ТА ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У статті проводиться дослідження проблем функціонування малого та великого бізнесу в Україні. Описується характер даних проблем в умовах фінансово-економічної кризи. Пропонуються деякі варіанти їхнього рішення.

In this article the research of problems of functioning of small and large business in Ukraine is carried out. Character of these problems in the conditions of finance-economy crisis is described. Some variants of their decision are offered.

**Ключеві слова:** кооперація, конкурентоспроможність, малий бізнес, великий бізнес, тіньова економіка.

**Вступ.** Проблема становлення й розвитку підприємницького сектора в Україні завжди була однією з основних проблем, що стоять перед вітчизняною економікою. Зараз, в умовах фінансово-економічної кризи, ця проблема загострилася й придбала трохи інший характер. Основним питанням зараз є питання безперебійного його функціонування, а в деяких випадках і виживання.

Проблемами малого та великого бізнесу, а також взаємодії цих секторів займалися багато вітчизняних і закордонних вчених. Серед них З. Варналій, А. Гальчинський, О. Турчинов, С. Матвеюк, А. Чандлер, М. Портер, А. Юданов, Н. Єгорова, І. Романенко та інші. Більшість досліджень цих авторів було присвячено питанням ефективного функціонування обох секторів економіки, а, у зв'язку із цим, і всієї економічної системи. Дані дослідження переважно стосувалися проблеми становлення підприємницького сектора в період стабільного функціонування економічної системи. Відкритим же залишається питання впливу кооперації малих і великих підприємств на економічну систему в період фінансово-економічної кризи.

**Постановка задачі.** Метою даної роботи є дослідження проблем

функціонування малих і великих підприємств у сучасному періоді, а також пропозиція деяких шляхів щодо їхнього рішення. У ході дослідження використалися методи аналізу, а також індукції й дедукції.

**Результати дослідження.** З початку 90-х років величезна увага приділялася проблемі становлення й розвитку малих підприємств. Дійсно, після розпаду Союзу, виникла гостра необхідність у формуванні сектора малого бізнесу [1,2]. Особливістю малого підприємництва є те, що воно не вимагає більших стартових інвестицій, характеризується швидкою окупністю витрат, воно більш активне в інноваційній діяльності, здатне стимулювати структурну перебудову економіки, формує робочі місця, є істотним джерелом поповнення доходів державного бюджету. Однак інтерес і проблеми великих підприємств у цей період поступово відсувалися на задній план.

Зараз, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, проблеми великих підприємств не можна недооцінювати. І це пов'язано, у першу чергу з тим, що саме ці підприємства являють собою фундамент, на якому базуються основні ринкові інститути.

Останнім часом у світі прискорюються процеси поглинань й об'єднань компаній, метою яких є досягнення синергетичного ефекту, у тому числі за рахунок економії на постійних витратах. На сьогодні в Україні найбільш наочно ця тенденція простежується у злитті й поглинанні великими банками дрібних. Відбуваються процеси посилення монополізації. Чи можна дані процеси назвати однозначно негативними?

Якщо розглядати дане питання з позиції первісного нагромадження капіталу великими підприємствами, то ця тенденція, на наш погляд, не є негативною, а скоріше, навпаки, призводить до посилення конкурентних позицій вітчизняних великих підприємств на закордонних ринках. Ефективно функціонуючі великі підприємства дозволяють нарощувати економічний потенціал країни, формують сприятливий інвестиційний клімат, установлюють нові господарські зв'язки, здатні впроваджувати у виробництво новітні технології й т. і. Але, вся справа в тому, що в Україні, як і в інших країнах колишнього СРСР, було й залишається зараз, велика кількість великих заводів. Однак жоден із цих заводів не був таким великим, як провідні західні корпорації. Звичайно вони включають

головний завод і кілька суміжних або забезпечуючих виробництв, тоді як до складу великої західної корпорації нерідко входять десятки заводів, розкиданих по світу. Але, замовляючи на Заході устаткування, домовляючись про аудит з фірмою, що має міжнародний авторитет, одержуючи міжнародний сертифікат якості, наші компанії повинні платити суми не менші, ніж західні конкуренти [3]. Таким чином, відбувається істотне зниження конкурентоспроможності вітчизняних фірм. Дана проблема особливо актуальною стала зараз, у момент фінансово-економічної кризи, якої вітчизняні великі підприємства намагаються активно протистояти.

Одним, з істотних факторів, що впливають на зниження конкурентоспроможності вітчизняних великих підприємств, на наш погляд, стало введення спрощеної системи оподаткування, метою якої було стимулювання малого підприємництва. Співробітництво малих і великих підприємств може приймати різні форми, і, безсумнівно, сприяє збагаченню не тільки перерахованих вище секторів, але й економічної системи в цілому. Однак сформовані форми співробітництва між даними секторами в Україні мають трохи деформований характер, оскільки здебільшого засновані на проведенні незаконних операцій з метою відхилення від оподаткування.

Звичайно незаконні форми співробітництва супроводжуються повним або частковим подрібненням великих підприємств і використанням ними своїх підрозділів (малих підприємств) з метою відхилення від оподаткування [4]. Наслідком подальшого розвитку такого роду форм співробітництва стало не тільки зниження надходжень у бюджет і погіршення конкурентного середовища в секторі малого бізнесу, але й погіршення конкурентоспроможності великих підприємств. Дроблення останніх з метою використання спрощеної системи оподаткування призвело до неефективного використання ними ресурсів, підтримці нерентабельних галузей, і, як наслідок, до погіршення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Для вирішення даної проблеми, на наш погляд, необхідно ввести положення, що не дозволяє великим підприємствам володіти більш, ніж 25% активів малих компаній. Ми вважаємо, що даний захід дозволить також установити й закріпити оптимальне співвідношення між малими й великими

підприємствами, що буде відповідати реальним інтересам ринку. Це призведе до відсіювання нерентабельних підприємств та підвищення рівня конкуренції в економіці.

Переваги кооперації малих і великих промислових підприємств безсумнівні. Для більшості великих промислових підприємств не зручно організовувати у своїх рамках вузькоспеціалізоване виробництво, що вносить зайву різноманітність у номенклатуру виробів, ускладнюючи управління, контроль за якістю, відволікаючи персонал на ринку другорядних проблем. Тому виробництво багатьох видів комплектуючих елементів, передоручається малим промисловим підприємствам. Використання підрядчиків зручно для великих підприємств і унаслідок високого рівня конкурентної боротьби між ними за укладання контракту на постачання, що забезпечує високу якість продукції. Також тут необхідно відзначити і можливість доступу великих підприємств до найважливіших науково-технічних розробок.

Зараз, в умовах фінансово-економічної кризи, малі підприємства змушені швидкими темпами йти з ринку, оскільки вони не мають достатнього фінансового капіталу, щоб протистояти фінансовій кризі. Більшість великих підприємств вирішує проблему найчастіше або за рахунок скорочення фонду оплати праці (звільнення співробітників, переведення їх на неповний робочий тиждень і т. і.) [5], або за рахунок надання в оренду приміщень й устаткування. Етап нагромадження запасів даними підприємствами під час інфляційних процесів уже закінчується й зараз є проблема їхньої реалізації. Саме в цей момент так необхідне сприяння реальному співробітництву малих і великих підприємств.

Реальна кооперація малих і великих підприємств, що не має деформований характер, на наш погляд, здатна підтримати сектор малого бізнесу набагато краще, ніж існуючі державні програми, спрямовані на його підтримку.

Кооперація малих і великих підприємств здатна трохи поліпшити положення також і великих підприємств, оскільки проблема нагромадження запасів сировини й готової продукції за останні часи щонайкраще буде вирішена із залученням малого бізнесу.

У зв'язку із цим, на наш погляд, найбільш доцільне проведення програм,

спрямованих не стільки на підтримку того або іншого сектора, скільки на стимулювання їхнього співробітництва в умовах ринку. Проведення даних програм може здійснюватися через банківський сектор, наприклад, за допомогою надання пільг щодо кредитування відповідних операцій.

З метою стимулювання виробничої діяльності, а також пожвавлення сукупного попиту, що за останнім часом трохи знизився, необхідно понизити дисконтну ставку відсотка, що дозволить розширити операції кредитування й дасть можливість підприємствам поступово відновитися.

**Висновки.** Таким чином, відновленню й ефективному функціонуванню підприємницького сектора будуть сприяти наступні заходи:

1) введення положення, що не дозволяє великим підприємствам володіти більш, ніж 25% активів малих компаній;

2) проведення програми, спрямованої на стимулювання кооперації малих і великих підприємств, наприклад, за допомогою надання пільг щодо кредитування відповідних операцій банківськими структурами;

3) зниження дисконтної ставки відсотка, що дозволяє розширити операції кредитування й дати можливість підприємствам поступово відновитися.

Ми вважаємо, що вище наведені заходи дозволять зменшити ступінь впливу фінансово-економічної кризи на функціонування як малих, так і великих підприємств, призведуть до зниження рівня тіньової економіки в країні, підвищенню сукупного попиту, а також будуть сприяти найбільш ефективному розміщенню економічних ресурсів.

**Список літератури:** 1. *Матвейюк С. Р.* История, особенности и проблемы развития предпринимательства в Украине // Фондовый рынок – 2000.- №30 – С. 17-18. 2. *Варналій З.С.* Мале підприємництво: основи теорії і практики. — К.: «Знання», КОО, 2001. — 280 с. 3. *Юданов А.* История и теория крупного предприятия // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. - №7 – С.23-33. 4. *Романенко В.* Інтеграційні процеси в промисловості // Вісник Національної Академії Наук України. — 1999. — №7. — С.23-28. 5. *Гоцуенко Н.* Кризис - менеджеры вне конкуренции // Зеркало недели. – 2008. – №46. – С.10.

*Надійшла до редакції 18.11.2008 р.*