

УДК 338.001.36:61

Куклінова Тетяна Вікторівна
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності,
Одеський національний економічний університет (Україна)

ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

JEL classification: M210

Розвиток конкурентоспроможного малого бізнесу визначається загальною економічною політикою країни. Разом з тим, існують і регіональні особливості, обумовлені закономірностями і тенденціями соціально-економічного розвитку та ринкової інфраструктури. Кожна територіальна громада має свій набір факторів, що сприяють або перешкоджають розвитку певних галузей виробництва.

99,98% юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців (ФОП), зареєстрованих в Україні, належать до суб'єктів малого і середнього підприємництва. У секторі малого та середнього підприємництва здійснює комерційну діяльність понад 6,9 млн. осіб, або близько 82% від усіх зайнятих. На сектор припадає 65% обсягу реалізації товарів, робіт та послуг та 64% валової доданої вартості. Малі та середні підприємства займають велику частку в таких галузях, як «будівництво», «адміністративне та допоміжне обслуговування», «професійна, наукова та технічна діяльність», в кожній з яких на них припадає понад 90% зайнятості. Крім того, на малі та середні підприємства припадає більш як 70% зайнятості в секторах «торгівля», «сільське, лісове та рибне господарство», «інформаційні послуги» [1, с. 5].

Значення комерційної діяльності малого бізнесу істотно зростає в період пандемії. В умовах пандемії малий бізнес в Україні зіткнувся з комплексом внутрішніх і зовнішніх проблем, які не можуть бути вирішені ним самостійно. Пандемія коронавірусу завдає людству потужний удар. Паніка на ринках і невизначеність майбутнього створюють величезний тиск на бізнес. Ще більше економічну ситуацію погіршують обмежувальні заходи, які уряди в усьому світі вводять, щоб зупинити поширення вірусу. Але в цій ситуації знаходяться й ті, для кого пандемія – це добра можливість заробити, розширити ринки збуту або позбутися від конкурентів. Для деяких підприємців коронавірус може стати причиною для банкрутства, а хтось, навпаки, виграє від пандемії.

Виділимо наступні труднощі малого бізнесу, що гальмують комерційну діяльність, виходячи з його властивостей: значна залежність від коливань ринкової кон'юнктури та підвищена

чутливість до змін умов господарювання; більш високий рівень ризику, тому високий ступінь нестійкості їх становища на ринку; залежність від великих компаній, постачальників, споживачів та слабка захищеність від впливу великих монополістичних об'єднань, місцевої влади та місцевого ринку.

Загальновідомо, що вихід на міжнародні ринки дозволяє малому бізнесу залучити іноземний капітал, отримати сучасні технології, обладнання, матеріали на основі пільгового кредиту, лізингу, полегшує пошук нових ринків збуту продукції, дешевої сировини, розширює коло партнерів. Малий бізнес відіграє все більшу роль у сфері міжнародних економічних відносин. У розвинених країнах малі підприємства забезпечують приблизно половину національного експорту. Глобалізація економіки супроводжується відкриттям національних кордонів, загостренням конкуренції, посиленням міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва, змінами умов господарювання і використанням електронної комерції.

Через брак фінансових ресурсів багато підприємств малого і середнього бізнесу відмовляються від експортної діяльності. На відміну від промислово розвинених країн, українським підприємцям набагато складніше знайти свою нішу на міжнародному ринку. У січні-лютому 2021 р. експорт товарів Одеської області становив 182,4 млн. дол. США, імпорт – 347,11 млн. дол. Порівняно з січнем–лютим 2020 р. експорт зменшився на 17,8% (на 39,4 млн. дол.), імпорт – на 12,3% (на 48,61 млн. дол.). Негативне сальдо склало 164,71 млн. дол. (у січні–лютому 2020 р. сальдо негативне – 173,91 млн. дол. США) [2].

Вважаємо, що на діяльність експортерів малого бізнесу впливає низка негативних факторів: несприятливі умови національного валютного регулювання і валютного контролю (труднощі в отриманні та переказі іноземної валюти, обов'язковий продаж валюти в державні фонди суб'єктів ЗЕД, певні складнощі при кредитуванні експорту і т.д.); проблеми отримання необхідної інформації, встановлення контактів з потенційними клієнтами; оцінки специфічних для міжнародного ринку ризиків. Суб'єкти ЗЕД не завжди здатні забезпечити більш ефективні умови поставок продукції на зовнішні ринки (на умовах CIF CIP DDP та ін.). Зростанню обсягів експортних поставок малого бізнесу заважає виконання низки експортних формальностей (сплата мита, заповнення митних декларацій), особливості оподаткування, недосконалість і прогалини в митному і податковому законодавстві. Саме бюрократія знижує конкурентоспроможність українських експортерів.

Система комплексної підтримки малого бізнесу на регіональному та місцевому рівнях повинна включати такі обов'язкові елементи:

- необхідну нормативну правову базу (систему податкових та інших пільг, що стимулюють створення нових підприємств і підприємництва в пріоритетних для регіону сферах; документи, що регламентують процедури легалізації підприємницької діяльності та ін.);
- механізми формування ресурсного забезпечення заходів щодо підтримки і розвитку підприємництва;
- розвинену інфраструктуру підтримки малого підприємництва, що забезпечує науково-методичне, інформаційне, освітнє та консультаційний супровід для початківців і діючих підприємців;
- систему заходів щодо забезпечення доступу підприємців до матеріальних і фінансових ресурсів, необхідних для створення та розвитку бізнесу;
- захист прав і законних інтересів підприємців;
- заходи з формування у суспільстві сприятливого відношення до підприємницької діяльності.

Реалізація принципів розвитку депресивних територій при розробці ефективних стратегій і програм має передбачати вирішення таких конкретних завдань:

- взаємопов'язане між різними рівнями державної влади планування стратегічного розвитку конкретної ОТГ;
- розробку пріоритетних економічних програм, орієнтованих на розвиток промислового потенціалу регіону, і в першу чергу, програм підтримки малого бізнесу;
- розвиток можливостей фінансування, у тому числі, сприяння підвищенню ефективності використання бюджету, визначення фінансових інструментів для економічного розвитку, залучення інвестицій.

Отже, оптимальний варіант програми підтримки малого бізнесу повинен орієнтуватися на: соціально-економічні та екологічні особливості; спиратися на узгоджені дії всіх суб'єктів, залучених до структурних перетворень; зіставлення інвестиційних потреб і можливостей території та соціальні наслідки.

Література

1. Горюнов Д., Кравченко О., Вдовенко Ю., Денисюк Г. *Огляд малого і середнього підприємництва в Україні 2018/2019*. Фокус на європейську інтеграцію. 2019. 75 с.
2. *Державна служба статистики України* : сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 29.04.2021).

