

## СЕКЦІЯ 2 - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА МАРКЕТИНГ

**БАРАБАШ О.О.**, к.е.н., с.н.с., доцент кафедри економіки підприємства, ОНПУ  
**ІЛЬЮШЕЧКІНА Н.І.**, магістр, кафедри економіки підприємства, ОНПУ,  
м. Одеса, Україна

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО Й СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток кожної країни визначає рівень зайнятості й участі працездатних громадян цієї країни в становленні й функціонуванні національної економіки. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою показує, що саме малий і середній бізнес дозволяє швидко й ефективно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, освоювати нові види продукції, впроваджувати різні види нововведень, вирішувати проблеми соціальної стабільності, зайнятості, забезпечення рівня доходів працівників тощо.

Розвиток бізнесу в Україні котрий рік залишається на низькому рівні. Така ситуація спровокована нерозвиненим регуляторним середовищем, слабким доступом до фінансування й низьким ростом конкуренції.

При тім, що в Україні 98% всіх суб'єктів господарської діяльності - це малий й середній бізнес, їхня частка у ВВП становить не більше 15%.

У цей час спостерігається масовий відтік вітчизняного бізнесу «у тінь». Основними мотивами цього є, по-перше, політична нестабільність, а також тотальна недовіра громадян до усіх без винятку гілок влади; по-друге, надзвичайно складна податкова система й корумпованість дозвільних органів.

Економічно розвинутою можна назвати лише ту країну, де нормально розвивається малий і середній бізнес. Україна поперед усіх по кількості податків (178 місце з 178 претендентів, як країна із самою складною системою оподаткування, і 145 з 150 за рівнем прозорості системи податкового кодексу) і щоб вижити підприємцям доводиться йти в тінь.

Зараз малий та середній бізнес не можна назвати двигуном національної економіки. По-перше, з самого початку розвитку малий бізнес взяв напрямок на «посередництво», а не на «виробництво». По-друге, тому що рік у рік кількість посередників щодо виробників росло тому назріло питання про рентабельність у малому бізнесі, малий бізнес працює в прив'язці до території розміщення й з появою конкурента на даній території, розподіл клієнтської бази йде у бік зменшення для обох. Якість продукції посередники змінити не можуть (це функція виробника), вони поліпшують сервіс або знижують ціну. Менше ціна, менше прибуток, низька рентабельність. У середньому діапазон рентабельності 10%-20% від вартості товару. По-третє, це купівельна спроможність потенційного клієнта. По-четверте, перспектива, зростання малого бізнесу - це перехід у ґатунок середнього, перспектива середнього - у ґатунок великого, алезараз у більшості її немає. Причина проста – відсутність вільного капіталу та непрозорі умови роботи (вибірковість закону).

Зараз стоїть багато складних завдань перед економікою країни в цілому. Ціна питання - реанімація одного з «двигунів» економіки, а саме малого й середнього бізнесу. У цей час, за даним Держпідприємства, в Україні 99,7% всіх зареєстрованих підприємств - малі й середні. Це говорить про те, що перспектива підйому економіки за їхній рахунок існує дуже значна, але для цього потрібні професійні рішення, і поки

всі галузі влади не будуть працювати злагоджено й у рамках закону малий і середній бізнес не буде мати перспектив успішного розвитку.

На наш погляд, успіх малого бізнесу залежить від злагодженої законотворчої роботи влади, для цього потрібно виконати деякі пункти, які сильно впливають на розвиток бізнесу:

- Подолати податкову корупцію - для цього необхідно: переглянути законодавство, автоматизувати процеси обліку, перевірити сумнівні операції;
- Переглянути податкові механізми для малого та середнього бізнесу, наприклад, увести податкові канікули для підприємців на 2-3 роки, що дозволить вивести малий і середній бізнес із тіні;
- Захистити й розвинути внутрішній ринок і українських виробників: потрібно вжити заходи по ліквідації негативного сальдо зовнішньої торгівельного балансу, стримуванню росту імпорту й підтримки експорту;
- Процес формування бюджету повинен бути прозорим і прогнозованим;
- Закласти в бюджеті коштів для повернення невідшкодованого ПДВ - податок на додану вартість (ПДВ) сьогодні вважається головним корупційним податком;
- Зменшити адміністративні бар'єри для розвитку бізнесу шляхом скорочення кількості всіх видів контрольних перевірок.

Якщо влада разом з підприємцями підуть на зустріч один одному, зроблять дієві максимальні корективи, то «прозоре» введення бізнесу притягне багатьох інвесторів, що у свою чергу підніме й зміцнить малий і середній бізнес, а також дасть можливість поліпшити рівень життя населення.

*Список використаних джерел:* 1. Перспективи розвитку бізнесу в Україні: <http://business.alexvanovsky.com>; 2. [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa); 3. Перспективи розвитку бізнесу в Україні: <http://b2blab.com.ua/perspektivy-razvitiya-biznesa-v-ukraine.html>

**ВОЛЫНЕЦ Т.Г.**, аспірант, Херсонский национальный технический университет

## **МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРОДУКТА**

Политическая нестабильность негативно отражается на экономических ситуациях общества, проявляющихся в осторожном расходовании накопленных ресурсов в том числе и финансовых. Колебания курса валют и неизменное повышение цен практически на все виды товаров сдерживает покупательную способность населения. В этих условиях резко сокращается поток туристов в страны ближнего и дальнего зарубежья. Разработка мероприятий по улучшению туристической привлекательности предлагаемых путешествий, повышение конкурентоспособности предлагаемого туристического продукта, сохранение потребительского спроса и прибыли предприятий туристического бизнеса является актуальной задачей развития туристической отрасли.

В работе построение и реализация механизма формирования структуры туристического продукта выполнено на основании теории нечетких множеств. Выбор такого метода исследования обуславливается тем, что при решении задач теории принятия решений о структуре туристического продукта одной из основных проблем