

- ефективність управління закупівельною діяльністю у підприємствах 1-ої групи (великих) вища, ніж у підприємствах інших груп (середніх та малих). В цих підприємствах протягом періоду, що досліджується, спостерігається стабільне та значне зменшення як загального рівня витрат по закупівлях, так і в розрізі окремих статей витрат. Це пояснюється наявністю в організаційній структурі управління підприємств цієї групи функціональних підрозділів, які здійснюють організацію, планування та контроль закупівельної діяльності;
- підприємства 2-ої та 3-ої груп перебувають у гіршому стані, оскільки зважаючи на свої малі розміри не можуть утримувати окремі центри відповідальності даного виду діяльності, тому управління закупівлями здійснюється здебільшого стихійно. Наслідком цього є те, що в них на всі статті витрат на закупівлі спостерігалось нестабільне та незначне зменшення їх рівня.

Література

1. **Абчук В.А.** Коммерция: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 475 с.
2. **Бланк И.А.** Торговый менеджмент. – К.: Украинско-Финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
3. **Канторович Л.П., Горстко А.Б.** Оптимальные решения в экономике. – М.: Наука, 1972.56. Кардаш В.Я. Маркетинговая товарная политика. – К.: КНЭУ, 1997. – 155 с.
4. **Краткий курс по экономике предприятия/** Под ред. проф. Ушаковой Н.Н., проф. Савельева Е.В. – К.: Генеза, 1998. – 424 с.
5. **Кузенко Т.Б.** Рыночные подходы и этапы формирования товарного ассортимента// Вісник Харківського університету. – 2000. – 4.1, № 456. – С. 1996. – 589 с.
6. **Мазаракі А.А.** та ін. Економіка торговельного підприємства: Підручник для ВНЗ. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

УДК 338.242

Доц. П.Ю. Лазур¹, канд. техн. наук – ВНЗ "Львівський кооперативний коледж економіки і права"

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Досліджується проблема ефективності державного регулювання малого і середнього бізнесу в країнах європейського союзу. Зростаюча роль малих і середніх підприємств заставила більшість країн ЄС визнати необхідність розробки спеціальної політики, головними цілями якої є: розвиток міжнародної конкурентоспроможності національних малих підприємств; створення нових робочих місць; економічне зростання малих підприємств; залучення іноземних інвестицій; інноваційна діяльність; трансферт (передача) технологій.

*Doc. P.Yu. Lazur – Higher educational institution
"Cooperative college of economy and the right of Lviv"*

They investigate the problem of efficiency of the State economic regulation of small and medium-sized business in the countries of EU

Increasing role of small and medium-sized enterprises made most of the countries EU to recognize the necessity of conception of particular policy, which the main purposes are: the development of international competition of national small businesses; the formation of new vacancies; the economic growth of small enterprises; the involvement of foreign investments; the innovation activity; the transfer of technologies.

¹ директор

У країнах Європейського Союзу (ЄС) малий бізнес є важливим сектором економіки, про що свідчать дані табл. 1. Згідно з нею, найбільше малих фірм з країн ЄС мають Італія, Англія, Німеччина, Франція та Іспанія. При середній кількості малих та середніх підприємств на 1000 жителів – 45 одиниць Греція, Італія, Іспанія і Португалія є країнами з найбільшою їх кількістю (62-67); Данія, Нідерланди, Франція та Ірландія – з найменшою (28-36). Найбільший середній розмір малої фірми за кількістю працівників у Нідерландах, Данії, Люксембурзі та Німеччині (10-9), найменший – у Греції, Італії, Португалії та Іспанії (3-4).

На підставі аналізу даних табл. 1 можна також зробити важливий висновок: кількість малих та середніх підприємств обернено пропорційно залежить від рівня економічного розвитку країни.

Табл. 1. Кількість та середній розмір малих та середніх підприємств у країнах ЄС (1990 р.) [6, с. 118]

Країна	Кількість малих та середніх підприємств, тис. од.	Кількість малих та середніх підприємств на 1000 жителів, тис. од.	Середній розмір малих та середніх підприємств, чол.
Англія	2630	46	8
Бельгія	530	53	5
Греція	670	67	3
Данія	180	35	9
Ірландія	130	36	6
Іспанія	2020	52	4
Італія	3170	55	4
Люксембург	20	43	9
Нідерланди	420	28	10
Німеччина	2160	35	9
Португалія	620	62	4
Франція	2040	36	7

У Великобританії протягом 80-х і на початку 90-х років фірми, які мають менше 20 зайнятих, становили 96 % загального числа дрібних компаній (майже 2,4 млн.). На частку дрібного бізнесу припадало 21 % товарообігу і 36 % робочої сили країни [1, с. 23].

У 1980-1989 рр. – зареєстровано 1,9 млн. нових компаній, а припинило існування 1,5 млн. Таким чином, чистий приріст становив 29 %. Розширенню сфери малого бізнесу вельми сприяла активна денаціоналізація і приватизація, яка до кінця 1989 р. охопила біля третини підприємств держсектору, а також масовий розпродаж муніципальних будинків і квартир. Малий бізнес розширює можливості працевлаштування британців. На його частку припадає 48 % приросту нових робочих місць. У 1985-1987 рр. малі фірми забезпечили роботою 290 тис. чол. [1, с. 24]. У Великобританії кожний восьмий дорослий зайнятий індивідуальним бізнесом.

З точки зору організаційних форм у британському малому бізнесі переважають одноосібні (індивідуальні) підприємства, партнерства і акціонерні товариства. Дрібні фірми, засновані на різних формах колективної власності, частіше включаються в систему субпідрядних відносин з великими корпора-

ціями (45 % всіх акціонерних товариств, 26 % партнерств, 18 % індивідуалів. Дрібні підприємці досить часто використовують для ділової активності власне житло (до 35 % малих фірм), особливо в перші роки існування (більше 80 % – у перший рік, 42 % – у наступні 2,5 роки). На таких "домашніх" підприємствах за наймом працюють, як правило, не більше 5 чол. (70 % фірм). Працю 1-2 помічників використовують 69 % дрібних "домашніх" підприємств і 39 % фірм, які орендують виробничі приміщення, працю 10-14 чол. – відповідно 5 і 16 % [1, с. 24].

Корінні жителі Британських островів рідше вибирають дрібний бізнес як сферу діяльності, ніж представники національних меншин. Якщо серед перших частка малих підприємств становить 8,4 %, то серед вихідців з країн північної і центральної Європи вона досягає 12 %, із середземноморських країн – 29,4 %, з Азії – 13,6 % [1, с. 25]. Однак тільки деяким фірмам, створеним представниками національних меншин, вдається вийти за межі етнічних ринків. Єдиний у своєму роді приклад – фірма "Тапсі груп", яка виготовляє одяг. Вона почала з продажу невеликих партій товару в кіосках, і з 1986 р. займає чільне місце на ринку.

Більшість власників малих фірм хочуть забезпечити своєму підприємству стабільніше існування і не прагнуть зростання, за винятком хіба-що фірм, які є частинами великих корпорацій. Серед головних перешкод при створенні власного бізнесу 50 % британських підприємців називають фінансові труднощі, на другому місці – проблеми законодавства, податків і бухгалтерії. В Італії малі і середні підприємства, чисельність яких перевищує середні показники по ЄС, становлять основу омолодження економіки країни. Вони вже довели свою здатність забезпечити високий рівень конкурентоспроможності експортної продукції.

Історично слабкі позиції монополістичного капіталу створили в Італії економічний простір для широкого розвитку кооперативів. Частка кооперативів у формуванні ВВП багатьох промислово розвинутих країн становить від 3 до 5 %, в Італії ж цей показник уже перевищив 10 %. Кооперативні організації представлені практично у всіх галузях і сферах економіки: сільському господарству, промисловості, будівництві, кредитно-фінансовій системі, страхуванні, торгівлі, на транспорті. Великими кооперативними утвореннями національного масштабу є три центри: Національна ліга кооперативів і кас взаємодопомоги, Конфедерація італійських кооперативів і Всезагальна асоціація італійських кооперативів. Кожен з цих центрів є багатогалузевим утворенням. Об'єднуючи біля третини первинних кооперативів, центри створюють понад 60 % доданої вартості кооперативного сектора.

Розглядаючи малі та середні підприємства Італії, необхідно відзначити, що тут особливий вплив на галузеву структуру малого і середнього підприємництва справляють регіональні особливості розвитку економіки. Тут діють дві різні регіональні економічні моделі.

Перша склалась на північному заході Італії, де центром є Мелан, Турин і Генуя. Для цього регіону характерна велика кількість великих промислових підприємств, які спеціалізуються на масовому виробництві або безпе-

первних технологічних процесах. Відповідно тут розвиток малих і середніх підприємств підпорядкований потребам великої промисловості. Зростаюча взаємодія малих і середніх підприємств та великих корпорацій торкається не тільки самого виробництва. Вона охоплює всі види діяльності, що обслуговують промисловість: фінансову і технологічну сфери, проектування та інновації, постачання та збут.

На північному сході і у центральному регіоні, включаючи області Тоскана, Емілія-Романія і Венети, малі і середні підприємства розвивались досить автономно. Промислові зони, в яких розміщуються сотні і тисячі малих традиційних для Італії виробництв, які випускають керамічну плитку, одяг, взуття, трикотаж тощо, високо спеціалізовані.

На півдні, на території від Неаполя до Сицилії, розвитку малого і середнього підприємництва перешкоджають традиційно низький рівень економічного розвитку і соціальна незбалансованість. Спроби уряду провести індустріалізацію півдня шляхом побудови державних підприємств і залучення сюди приватного капіталу не для бажаного результату. Постійна міграція молодих і найбільш енергійних людей в інші регіони країни гальмує ділову активність.

У Швеції з підприємствами малого бізнесу, до яких відносять підприємства з кількістю працюючих до 200 чол., пов'язані виробничі відносини 75 % сімей. Найбільш розвинені в цій країні малі та середні підприємства, побудовані у вигляді споживчих кооперативів. Велика частка переробленої продукції проходить через закупівельні, переробні та торгові кооперативи.

У Франції малі фірми переважають у будівництві, секторі громадських послуг, торгівлі. У промисловості їх вплив менший, за винятком галузей з переробки сільськогосподарської продукції і виробництва товарів повсякденного попиту. У цій країні визначаються перспективи децентралізованого стимулювання малих та середніх підприємств у так званих "зонах економічного пожвавлення" при координуючій ролі місцевих структур управління, які давали б можливість оцінювати основні економічні показники діяльності цих підприємств, полегшувати пошук джерел фінансування тощо.

Зростаюча роль малих і середніх підприємств заставила більшість країн ЄС визнати необхідність розробки спеціальної політики, головними цілями якої є: розвиток міжнародної конкурентоспроможності національних малих підприємств; створення нових робочих місць; економічне зростання малих підприємств; залучення іноземних інвестицій; інноваційна діяльність; трансферт (передача) технологій.

У більшості країн ЄС визначення національної політики по відношенню до малих і середніх підприємств є прерогативою федеральних органів влади, а конкретні заходи реалізуються на рівні регіонів. Очевидно, що політика федеральних і регіональних органів влади повинна бути скоординованою і збалансованою, щоб не знижувати конкурентоспроможності підприємств. Так, в Іспанії протягом останніх років виник ряд проблем, пов'язаних з узгодженням функцій і дій влад різного рівня. Особливої гостроти вони набули після появи тут фондів ЄС з підтримки малого підприємництва, велика частина яких була задіяна в регіонах без відома уряду Іспанії.

Як правило, в країнах ЄС справи малих і середніх підприємств перебувають у компетенції міністерства економіки і (або) міністерства промисловості і торгівлі. Німеччина та Нідерланди, наприклад, мають відділи у справах малих і середніх підприємств у Міністерстві економіки. У Франції відповідний відділ створено у Міністерстві промисловості. У Великобританії навіть існує Міністерство малого бізнесу. Що стосується програм розвитку малих і середніх підприємств, то вони розробляються з розрахунком на участь одразу кількох міністерств, що знову ж таки потребує координації зусиль.

Підсумовуючи досвід державної підтримки малих і середніх підприємств у країнах ЄС, можна виділити декілька головних напрямів:

Допомога у створенні малих підприємств. Пряма зацікавленість держав ЄС у збільшенні чисельності та розширення сфер діяльності малих підприємств спонукає їх приймати різні програми щодо сприяння підприємцям-початківцям. Систему освіти в ЄС налагоджено так, що молодь ще в школі знайомиться з азами бізнесу.

Навчають премудрощам підприємництва і дорослих. При цьому поряд з так званим навчальним курсом, який дає мінімальний обсяг знань і навичок, викладається і поглиблений, який носить прикладний характер і враховує специфіку діяльності слухача. Розробляються і спеціальні курси для жінок і етнічних меншин. В Ірландії, наприклад, з 1992 р. діє програма навчання роботі, яка покликана підвищити конкурентоспроможність малих фірм і рівень професійної підготовки на малих промислових підприємствах. Курс, розрахований на 26-52 тижні, частково оплачується державою.

З якими ж труднощами зіштовхується підприємець-початківець? Вони типові: нестача стартового капіталу, відсутність чіткого бізнес-плану, незнання законів і ринкової кон'юнктури. Ось чому в країнах ЄС бізнесменам-початківцям держава надає як фінансову, так і консультаційну допомогу, організовує навчання. Наприклад у Данії за безробітними, які побажали відкрити власну справу, протягом стартових 3,5 роки зберігається половина плати для безробітних. Подібну систему прийнято і у Великобританії, де безробітні, котрі розпочали організацію власного бізнесу, отримують щотижневу субсидію в розмірі 40 ф. ст., яка виплачується як доповнення до плати для безробітних. У 1989-1990 рр., наприклад, подібні субсидії отримували біля 1 млн. чол. У рамках діючої з 1983 р. програми "Молоді підприємці" фінансова, юридична і консультаційна допомоги надаються кооперативам і приватним підприємцям.

У Великобританії склалась ціла мережа організацій, які надають консультативні послуги, науково-технічну інформацію і рекомендації, що стосуються заснування і ведення малого бізнесу. Серед них – Служба малих фірм, місцеві підприємницькі агентства, центри праці, комунальні об'єднання та ініціативні групи.

Розвиток субпідряду. Робота за субпідрядом дає змогу малим фірмам отримати доступ до технологічних і комерційних "ноу-хау" великих корпорацій. Працюючи як постачальник, мале підприємство паралельно може налагодити виробництво власного кінцевого продукту і досягнути великої економічної самостійності. Однак мале підприємство зіштовхується тут з такими

проблемами, як жорстка міжнародна конкуренція, брак даних про ринкову кон'юнктуру. Відповідно головні заходи підтримки малих підприємств у даній сфері пов'язані з інформуванням і консультуванням.

Виведення малих і середніх підприємств за межі національного ринку. За останні роки в ЄС було частково чи повністю скасовано бар'єри, які стояли на шляху міжнародної торгівлі, що безумовно сприяє розширенню експорту. Однак і тут малим фірмам заважають конкуренція і недостатня обізнаність.

Прикладом державної підтримки в даній галузі може бути британська програма "Експортна ініціатива", яка орієнтована на підвищення зацікавленості потенційних експортерів з числа малих фірм у міжнародній торгівлі і збільшення її обсягів. Програма реалізується:

- відділом торгівлі і промисловості, який пов'язаний з приватним сектором і надає експортерам-новачкам консультації;
- інформаційним центром, який працює за принципом "самодопомоги" – допуску початківців до баз даних про ринки;
- довідковою службою, яка надає консультаційні послуги, інформує про попит на продукт, можливих конкурентів тощо.

Фінансування малих і середніх підприємств. Всі держави ЄС допомагають малим і середнім підприємствам отримати доступ до джерел фінансування, використовуючи при цьому різні важелі.

Деякі країни (Великобританія, Нідерланди та ін.) в основному зосереджуються на забезпеченні гарантій позик. Однак більшість країн створюють особливі резерви для підтримки малих фірм з допомогою субсидій чи фіскальних пільг на інвестиції, пільгових позик чи дотацій. Особливо стимулюються в країнах ЄС вкладення коштів в основні фонди малих і середніх підприємств. В деяких країнах (Бельгія, Франція, Нідерланди та ін.) реалізується практика надання малим фірмам ризикового капіталу. Зокрема, уряди цих країн гарантують компенсацію можливих збитків венчурних фондів.

Європейський Союз також надає допомогу країнам, які не можуть виділити з власного бюджету засоби на розвиток малих і середніх підприємств. Так, на початку 1990-х рр. Португалія отримала пряму фінансову допомогу через спеціальні структури ЄС: фонд виробничих інвестицій (SIR EDIP), регіональну систему заохочень (SIBR), систему заохочень за раціональне використання енергії (SIURE), систему заохочень малих інвестиційних проектів (PPI) та інновацій в інформаційних технологіях. Отримання коштів сприяло подоланню технологічного розриву і фінансового дефіциту малих підприємств Португалії порівняно з загальноєвропейським рівнем.

Надання податкових пільг. Всі держави ЄС по-різному, але все ж пом'якшують податковий тягар для малих і середніх підприємств.

Новостворені малі фірми у Франції на три роки звільняються від сплати податків. Для стимулювання впровадження малими та середніми підприємствами енергозберігаючих технологій податкові ставки на їх інвестиції зменшено на 40-50 %. Передбачається також можливість відтермінування сплати ряду податків при тимчасових фінансових труднощах.

У Данії широко використовуються непільгові податкові ставки, вилучення різних сум із загальної суми оподаткованого доходу. Малі підприємства вилучають із оподаткованого доходу всі боргові платежі (процент і погашення основного боргу), амортизаційні відрахування на машини, устаткування і споруди. У разі, якщо підприємство зазнає збитків, воно звільняється від сплати податків наступного року.

У Великобританії для підприємств малого бізнесу передбачено знижені ставки прибуткового податку. При стандартній ставці 35 % ставка для малих підприємств становить 27 %. Разом із зниженням ставки податку на прибуток малих підприємств зменшено податок на інвестиції в нові сфери бізнесу, особливо пов'язаний з високим ступенем ризику. Крім того, приватна ініціатива стимулюється наданням податкових знижок, спрощенням фінансової процедури злиття і поділу фірм, зниженням всіх ставок індивідуального податку, підвищенням порогу зарплати, яка підлягає оподаткуванню за найвищою ставкою.

Створення нових робочих місць. Малі та середні підприємства є головним джерелом нових робочих місць в Європі. Держави ЄС надають фінансову допомогу малим фірмам, які пропонують місця безробітним, особливо молоді. Пальма першості в цьому відношенні належить Ірландії, яку надто високий рівень безробіття підштовхнув до виділення субсидій малому бізнесу ще в 1960-х рр. У Греції, для прикладу, прийнято спеціальну програму для створення робочих місць у малому бізнесі для молоді і жінок.

Регіональне оздоровлення. В малих і середніх підприємствах уряди країн ЄС справедливо вбачають діючий засіб для відродження зон, які прийшли до занепаду. Так, у Великобританії прийнято програму "Дії для міст", яка покликана сприяти відродженню старих промислових центрів і оздоровлення соціального клімату в робітничих кварталах. У кризових точках створюються зони вільного підприємництва, де функціонують державно-комерційні фонди регіонального розвитку, які надають пільгові кредити і ділові послуги. Тут різко знижений податок на нерухомість і прибуток, прохідний та інші податки, практикується пільговий продаж обладнання. В 1988 р. британський уряд заснував спеціальний фонд для субсидювання малого бізнесу, який довів свою ефективність.

Існує в ЄС і така організація, як EUMC (Європейський союз малих і середніх підприємств) – це єдина організація, яка об'єднує виробничі і торгові підприємства для підвищення ефективності їх діяльності і пропонує співпрацю приватним підприємцям. Від імені своїх членів EUMC підтримує контакти на багатьох рівнях у Брюсселі і постачає свої філії специфічною інформацією про тенденції розвитку економіки. Спілка здійснює дорадчу діяльність у таких напрямках, як отримання фінансової підтримки для розширення і відновлення бізнесу; відкриття нових каналів продажу в ЄС та за його межами; організація публічних замовлень на виробництво і реалізацію; забезпечення роботи за європроектами допомоги. Дедалі важливішою у діяльності EUMC стає орієнтація на країни Східної Європи і Південної Америки, де особливий інтерес для організації становлять малі і середні підприємства, що

спеціалізуються на торгівлі; сфері послуг, традиційних промислах. До речі, ЕУМС діє і в Україні через свою філію – Українську спілку малих, середніх і приватизованих підприємств.

Отже, в індустріально розвинутих країнах малий бізнес посідає чільне місце в економіці, а також отримує належну підтримку з боку державних і недержавних інституцій. Це забезпечує його розквіт, що у свою чергу сприяє розвиткові економік цих країн у цілому. У світовій практиці вважається нормою державна підтримка малого бізнесу в інтересах нації. При цьому завдання держави не зводяться до того, аби на пільгових умовах надавати малим і середнім фірмам фінансові, технічні та інші ресурси і підтримувати приватну ініціативу будь-якою ціною. Держава покликана в першу чергу створити такий правовий і економічний клімат, який дав би змогу малому і середньому бізнесу не тільки втриматися на плаву, але й зростати, набирати силу.

Література

1. Муравьёв А.И., Игнатьев А.М., Крутик А.Б. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – СПб: Изд-во СПб ГУЭФ, 1999. – 618 с.
2. Гордість і задоволення, свобода і незалежність// Діло. – 1996, № 54. – С. 5.
3. Жук О. Малий бізнес у світі та в Україні/ Економіка України. – 1995, № 7. – С. 33-40.
4. Бедриниць М. Д. Податки в системі фінансової підтримки розвитку малого підприємництва/ Фінанси України. – 1998, № 9. – С. 122-126.
5. Кузьмін О.Є., Загородній А.Г., Громак Л.С. Малі форми підприємництва: навчальний посібник. – Львів: Центр Європи, 1996. – 96 с.
6. Реверчук С.К. Малий бізнес: методологія, теорія і практика. – К.: ІЗМН, 1996. – 192 с.
7. Бок зи Коу. Економіка Японії. Какаю она? – М.: ЗАО Изд-во "Экономика", 2002. – 350 с.
8. Малые и средние предприятия. Управление и организация/ Под ред. Пихлера Й.Х., Пляйтера Х.Й., Шмидта К.Х. Пер. с нем. И.С. Алексеевой и Г.И. Токаревой. – М.: МО, 2002. – 280 с.

УДК 630*+630*3+674] (477): 504.064 Доц. С.І. Лебедевич, канд. екон. наук;
аспір. У.П. Федунік – УкрДЛТУ

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Наведено етапи впровадження екологічного аудиту на підприємствах лісопромислового комплексу України за діючими стандартами, наведено додатки до них за результатами проведеного дослідження для підприємств лісопромислового комплексу України.

Doc. S.I. Lebedevych; doctorate U.P. Fedunyk – USUFWT

The stages of introduction of ecological audit on enterprises of forest industrial complex of Ukraine

The stages of introduction of ecological audit on the enterprises of forest industrial complex of Ukraine on operating standards are presented. The supplements to them as a result of the conducted research for the enterprises of forest industrial complex of Ukraine are also are presented.