

УДК 334.012.61-022.51:663.2

**АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО  
ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ПІДПРИЄМСТВ  
ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ**

*Нестеренко О.С.*

---

*У статті автором проаналізована динаміка загальної кількості та розмірів промислових підприємств в Україні, обсяги виробництва продукції, а також проведений зв'язок між кількістю підприємств та кількості зайнятого на них населення. Проаналізовані проблеми, з якими зіштовхуються малий та середній бізнес, а також проаналізовані деякі національні та іноземні програми підтримки підприємств.*

**Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Розвиток економіки в ринкових умовах та її можливі успіхи цілком залежать від досягнень в галузі формування різноманітних форм підприємницької діяльності, від дії системи управління на державному та регіональному рівнях підприємствами бізнесу, здатності підприємницьких структур швидко адаптуватися до динамічно мінливої кон'юнктури ринку, враховувати невизначеність майбутньої ринкової ситуації і можливості її використання на благо своєї фірми. Малий і середній бізнес в Україні важко назвати рушійною силою економіки. До малого і середньому бізнесу можна зарахувати понад 90% підприємств / компаній, зареєстрованих в Україні, але реальний внесок цих підприємств у ВВП – близько 11%. Найбільш жорсткий і безкомпромісний конкурентний відбір існує на рівні малого та середнього бізнесу. Близько 80% малих підприємств існують рік-два, а потім уходять з ринку або йдуть в тінь [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій з даної проблеми.** Дослідження природи малого та середнього бізнесу, його місця та ролі в розвинутих ринкових економіках, реагування на заходи державного регулювання та підтримки є об'єктом уваги таких зарубіжних вчених як Т. Бартік, В. Баумоль, А. Брунетті, М. Вайт, Б. Ведер, П. Вестхед, Д. Гнявеллі, П. Девідсон, Д. Кібл, Р. Латімор, А. Мадж, В. Мартін, А. Моєс, А. Мьюйцер, М. Портер, П. Рейнольдс, Х. Смітс, Й. Шумпетер. Проблеми державної підтримки малого бізнесу ставили і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: З. Варналій, Л. Воротіна, Т. Кондратюк, В. Ляшенко, О. Мазур, Л. Мартинюк, А. Мельник, І. Михасюк, Є. Панченко, А. Поручник, О. Пересада, П. Пильнова, Н. Прокопович, А. Румянцев, В. Сизоненко, Т. Смовженко, С. Соболев, В. Сорокіна, В. Ткаченко, В. Хахулін, Т. Черняк.

**Цілі статті.** Цілями даної статті є: аналіз стану розвитку малого та середнього бізнесу, динаміка обсягу реалізації продукції промисловими

підприємствами, аналіз існуючих проблем, з якими зіштовхуються підприємства малого та середнього бізнесу.

В умовах глобалізації простежуються дві взаємопов'язані тенденції щодо малого та середнього бізнесу. З одного боку, зростає його значення як сателіта транснаціональних корпорацій через його гнучкість, динамічність та високі адаптаційні властивості. З другого – підвищується роль цих структур підприємництва як врівноважуючого механізму, здатного пом'якшити негативні прояви діяльності ТНК в національній економіці.

Відповідно до трактування закону України про «Розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», суб'єктами малого підприємництва є:

фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи – підприємці, 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;

юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, 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.

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи – 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 Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва" [2].

Ефективна взаємодія великого, малого та середнього бізнесу дала змогу країнам із ринковою економікою досягти високого конкурентного статусу. Загальновизнано, що малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Частка малого бізнесу в Україні сягає ледь 21,7%. Водночас на прикладі розвинутих європейських країн вже давно доведено, що малий бізнес є потужним двигуном економіки. Частка малого бізнесу у валовому продукті (ВВП) розвинених країн становить 50-70%. Так в Німеччині малий бізнес дає 60% ВВП, в Італії – 70%, у Фінляндії – 65%, в Чехії – 53%, у Франції – 52%, Польщі – 47% і так далі. Навіть у Росії та Білорусії частка малого бізнесу в економіці вище, ніж в Україні і становить, відповідно, 22 і 23%. Успішний розвиток малого та середнього бізнесу є запорукою формування середнього класу та передумовою забезпечення соціальної стабільності в суспільстві [3].

В таблиці 1 наведена структура та динаміка промислових підприємств [4].

Таблиця 1

**Структура та динаміка промислових підприємств  
за 2010-2013 роки\***

Промислові підприємства	Роки				У % в 2013 по відношенню до 2010
	2010	2011	2012	2013	
Всього суб'єктів господарювання	2183928	1701620	1600127	1722070	0,79
Великі	586	659	698	659	1,12
Середні	20983	20753	20189	18859	0,9
Малі	357241	354283	344048	373809	1,04
% малих та середніх підприємств до загальної кількості	17,3	22,0	22,8	22,8	-
% малих підприємств	16,4	21,0	21,5	21,7	1,32

\*Розроблено автором на основі даних статистичного щорічника за 2013 р. в Україні.

Як видно з наведеної таблиці загальна кількість промислових підприємств у 2013 році по відношенню до 2010 року зменшилась на 21%.

Проте необхідно відмітити позитивну динаміку збільшення кількості малих та середніх підприємств на 4 та 12 відсотків відповідно. Дана динаміка позитивно впливає на економічний розвиток країни, оскільки розвиток дрібного підприємництва в союзі з великомасштабними підприємствами отримують значну вигоду, як для себе, так і для ринкової економіки в цілому. Будь-яка розвинена ринкова економіка сильна, насамперед, структурою, в якій органічно поєднуються і взаємодіють підприємства малого, середнього та великого бізнесу. Справа в тому, що, з точки зору ефективності виробництва, малий і великий бізнес мають гідності, які взаємно доповнюють один одного. Причому чітко простежується принцип "дзеркальності": те, що є гідністю малого бізнесу, з точки зору ефективності виробництва є недоліком крупного, і навпаки.

Підприємства малого та середнього бізнесу багато в чому підвищують життєздатність великих, їх конкурентоспроможність. Висока рентабельність великого виробництва зумовлюється масовістю випусків продукції та стабільністю асортименту виробів. Разом з тим прискорення науково-технічного прогресу різко скорочує ці можливості: необхідно постійно вносити корективи в техніко-економічні параметри продукції, реагуючи на зміни ринку. Зберегти свої переваги і пристосуватися до нових вимог гігантам складальних виробництв допомагають підприємства малого та середнього бізнесу, які оперативно приводять асортимент комплектуючих виробів у відповідність з досягненнями науки і техніки. Причому кількість таких підприємств повинна перевищувати безпосередні потреби складальних виробництв, оскільки тільки на подібній основі існуватиме повноцінна конкуренція. Це одна з основних передумов успішної взаємодії малих,

середніх та великих підприємств. На жаль, у нашій економіці такого взаємозв'язку немає. Все це свідчить про те, що розвиток економіки без зміщення акценту в бік підприємств бізнесу неможливий.

Необхідним, на нашу думку, є аналіз обсягу реалізації продукції промисловими підприємствами 2010-2013 рр. [4].

Таблиця 2

**Обсяг реалізації промислової продукції підприємствами  
за 2010-2013 рр.**

Промислові підприємства	Роки							
	2010		2011		2012		2013	
	млн. грн.	% до заг. кількості	млн. грн.	% до заг. кількості	млн. грн.	% до заг. кількості	млн. грн.	% до заг. кількості
Всього	3596646	100	4202455	100	4459819	100	4334453	100
Великі	1401597	39	1775829	42,3	1761086	39,	1717391	39,6
Середні	1396364	39	1607628	38,3	1769430	39,7	1662565	38,4
Малі	568267,1	16	607782,4	14,5	672653,4	15,1	670258,5	15,5
ФОП	230418,2	6	211215,8	5	256649,2	5,8	28428,1	6,6

\*Розроблено автором на основі даних статистичного щорічника за 2013 р. в Україні.

Як видно з наведеної таблиці обсяг реалізації продукції малими підприємствами значно поступається іншим видам промислових підприємств і у 2013 році склав 15,5%, також у 2013 році по відношенню до 2010 року збільшився обсяг реалізованої продукції, проте зменшився загальний обсяг реалізованої продукції у відсотках, що вказує недостатній рівень розвитку даного сегменту. Оскільки саме малі підприємства відносяться до мобільної групи, оскільки впровадження нових та продуктивних технологій більш швидкими темпами можливо тільки на таких підприємствах.

На наш погляд існує цілий ряд проблем, з якими зіштовхуються малий та середній бізнес:

Розвиток промислового сектора, а з ним і інновацій, гальмує насамперед, існуюча в країні система стандартизації. Будь-який вироблений в Україні товар, а також обладнання, задіяне у виробництві, мають відповідати українським стандартам, багато з яких містять вимоги, що існували ще за СРСР. Щоб випускати нестандартний або навіть просто новий товар, потрібно оплатити працю інженерів, здатних скласти технічні характеристики продукту, які стануть базою для створення нового стандарту. Такі витрати не під силу бізнесмену: українські винахідники і раціоналізатори спеціалізуються не на виробництві, а на продажу власних проектів або ідей.

Інша проблема українського малого бізнесу - дуже велика орендна плата нерухомості в Україні. Уряд України приймає хороші закони, які як би повинні принести в економіку держави додаткові надходження, підвищити населенню заробітну плату і т.д. Але найголовніше, на нашу думку, справа в орендній платі за нерухомість в Україні. Для ведення бізнесу необхідний офіс, магазин, склад та інше. На сьогодні орендна плата, наприклад в Одесі, становить від 140 до 700 грн. за метр квадратний. Крім орендної плати малий бізнес виплачує багато інших платежів (комунальні, охорона, телефон, інтернет).

Ось і виходить, що для відкриття невеликого, наприклад, магазину площею всього 50 м<sup>2</sup> з продажу товару на місяць необхідно проводити обов'язкові наступні платежі:

- Сплатити орендну плату 6902 грн.;
- Комунальні, телефон 650 грн.;
- Заробітну плату 3 людей (мінімальну) 3600 грн.;
- Відрахування з зарплати 1386 грн.;
- Податкові збори і платежі 200 грн.

Всього: 12738 грн., і це, не враховуючи витрати на придбання товарів.

Якщо проаналізувати отримані витрати, то видно, що 50% з них складають витрати на оренду. Зі збільшенням торгових, складських, виробничих площ для бізнесу питома вага орендної плати зростає і часто його показники становлять 70-80%. Уряд, зі свого боку «допомагаючи малому і середньому бізнесу» намагається зупинити зростання цін на товари та послуги, встановлюючи різні цінові обмеження, ніж, не знаючи того, душить український бізнес. Адже зазор між ціною політикою України і орендодавців найчастіше залишається мінімальним. У цій ситуації підприємець не в змозі виплачувати нормальну зарплату, виконувати інші обов'язкові платежі і в підсумку після перевірки державною інспекцією вилітає в трубу.

Третя проблема українського малого бізнесу – бюрократична машина. З розвитком приватного підприємництва набирала обертів і бюрократична машина. Пожежний нагляд, органи місцевого самоврядування та інші відомства обклали бізнес всілякими дозволами, необхідними для старту та розвитку власної справи. Процедура оформлення документації ставала все складніше: за даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), в 2010 році українські підприємства в середньому витрачали на отримання всіх дозволів більше трьох місяців, в 2012-м - 4,5 місяця. Причому більша частина дозвільних документів – тимчасові: їх доводиться переоформляти щороку. Та й коштує переоформлення великих грошей. Наприклад, щоб отримати дозвіл з охорони праці на виконання робіт підвищеної небезпеки (робота на висоті (вище 1,2 м), робота з електроінструментом) необхідно виконати близько 300 пунктів вимог. Орієнтовна вартість витрат на їх виконання становить від 6 до 20 тис. грн. А головне цей платіж не разовий, а через 3 роки його необхідно знову проводити для отримання нового дозволу [3].

Четверта проблема – проблема отримати кредит для початку свого діла, оскільки для позитивного рішення необхідно безліч документів, та необхідно, щоб підприємство функціонувало більше шести місяців. Банки перевіряють кредитну історію клієнта, кредитну історію людини або організації, яка являється поручителем. Також існує розгалужена система виплати відсотків, проте коли доходить до діла, то найменший відсоток – 48-50% річних, що також грає негативну роль у розвитку підприємництва. Влада західних країн зацікавлені в тому, щоб потенційні бізнесмени замість того, щоб вимагати роботу самі створювали робочі місця. Так, наприклад, в Британії початківець бізнесмен може звернутися до місцевої влади, які допоможуть йому компенсувати витрати на запуск бізнесу – відшкодують орендну плату за декілька місяців, витрати на офісні меблі, мінімум обладнання. Наприклад, місцева влада в Німеччині при відкритті там П. Порошенка, іноземцем, невеликого заводу на 200 осіб працівників запропонували йому допомогу в безоплатному будівництві необхідної інфраструктури і в тому числі дороги! Головним аргументом німецької влади при цьому була можливість працевлаштувати 200 осіб. І це в благополучній і процвітаючій Німеччині.

Проте кожного року, як повідомляю уряд, приймаються нові законопроекти, які, начебто підтримують малий та середній бізнес. Один з нещодавніх програм підтримки малого бізнесу: 19 червня 2014 року Верховна Рада України прийняла в першому читанні проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей уточнення податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість у разі застосування податкового компромісу. Законопроектом передбачено запровадити режим податкового компромісу, згідно з яким платники податків або їх посадові (службові) особи звільняються від «фінансової, кримінальної та адміністративної відповідальності за заниження податкових зобов'язань з податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість, завищення суми бюджетного відшкодування та/або від'ємного значення суми податку на додану вартість та від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за податкові періоди до 1 січня 2014 року» [5]. У разі досягнення податкового компромісу, платники податків повинні будуть сплатити 15% заниженого податкового зобов'язання, а 85% вважатимуться погашеними. Скористатися податковим компромісом можна буде на протязі 60 днів з дня набрання чинності цим Законом (календарних чи робочих, поки не зрозуміло).

На перший погляд приємна для платників податків новина. Але не все так гарно, як хотілося б. По-перше, Законопроектом передбачено проведення податковим органом зустрічних звірок. При цьому, контролюючий орган надсилає протягом 10 днів з дня, наступного за днем подання уточнюючого розрахунку, відповідний запит, який містить інформацію про можливі порушення (які саме не визначено і порядку узгодження таких порушень не визначено) платником податків вимог податкового законодавства. У разі коли такий запит не надіслано, сума податкових зобов'язань вважається узгодженою. Тобто деякі підприємства отримують

запити і у них буде проведена звірка, а деякі ні. Нажаль Законопроект не встановлює кола обставин за яких вирішується дане питання. Тому все віддається на суб'єктивний погляд контролюючого органу. По-друге, умови звільнення від Кримінальної відповідальності передбачені Кримінальним процесуальним кодексом України. **На жаль, Законопроект не вносить жодних змін до нього.** Тому є досить велика вірогідність притягнення посадових осіб підприємства до кримінальної відповідальності. Тому платникам податків треба обережно ставитися до досягнення податкового компромісу. По-третє, Законопроектом передбачено проведення перевірок **великих платників податків** після сплину строку подання уточнюючого розрахунку для досягнення податкового компромісу. **Виходить, що перевіряти планують усіх: і добросовісних і недобросовісних.** Це неприємна новина.

Крім того, у разі недосягнення податкового компромісу платником податків, який подав уточнюючий розрахунок, є цілком можливим притягнення такого платника до фінансової, кримінальної та адміністративної відповідальності.

І таких прикладів можна привести безліч, таким чином, що підприємцям потрібна конкретика. За словами підприємців, закон потрібно доповнити нормами, які б передбачали реальний механізм здійснення підтримки МСБ. Якщо йдеться про кредитування, компенсаціях процентних ставок по вже виданих кредитах, то необхідно чітко вказати умови отримання допомоги: хто має на неї право, які документи, куди і кому подавати.

Ряд ініціатив від самих підприємців законодавці при цьому не сприйняли. Так, Всеукраїнське об'єднання підприємців "Фортеця" пропонує зробити обов'язковою норму щодо надання фінансової допомоги МСБ, передбачивши конкретний відсоток від держбюджету. Але профільний парламентський комітет цю ідею відхилив. Як і пропозиції по спрощенню податкового і фінансового обліку, по включенню в інфраструктуру підтримки МСБ зон експортної переробки і виробництва для розвитку продуктивного підприємництва. Крім того, підприємці вважали за необхідне передбачити можливість фінансової підтримки для тих підприємств, у яких заборгованість сформувалася в результаті форс-мажору, стихійних лих, як це було після повеней 2008 року. Але депутати знову проігнорували.

"Закон" Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні "носить не просто декларативний характер, а передбачає норми, виконання яких або не вплине на підприємництво, або ж їх вплив неможливо оцінити. Наявність цього Закону не несе шкоди для бізнесу, але ставить жирний хрест на можливості прийняття іншого, реально ефективного і корисного Закону.

**Схожі проблеми мають підприємства виноробної галузі.** У 2013 році площа насаджень виноградної лози зменшився на 107 тис га по відношенню до 1990 року, а також площа винограднику зменшилась у 2011 по відношенню до 1990 року на 74 тис га, та спостерігається подальше зменшення площ. У 2013 році збільшився обсяг виробництва вина по відно-

шенню до 2005 року на 2,44%. Але у 2013 році по відношенню до 2010 року зменшився обсяг виробництва виноградного вина, що негативно впливає на розвиток галузі. Як свідчить неофіційні джерела на прилавках магазинів знаходиться від 30-50% фальсифікованого вина, що також негативно впливає не тільки на рівень економіки в країні, а й на світовий імідж. Дана статистика негативно впливає на розвиток всієї галузі, оскільки зменшення обсягів площі приводить до зменшення врожаю, тим самим зменшує кількість виробництва вина з натуральної сировини, збільшує імпорт сировини та, що являється самим гіршим, українське вино втрачає свою ідентичність [6].

Фактори, які на наш погляд, вплинули на зменшення обсягу виробництва вина:

1. Високі акцизні ставки – фактично одні з найвищих у світі. Таких акцизів, як у нас, нема в жодній країні, сухе вино там не належить до алкогольних напоїв, воно числиться серед продуктів харчування, тому не є підакцизною продукцією, на пляшку не клеїться акцизна марка. У французьких ресторанах, наприклад, сухе вино дешевше від солодких газованих напоїв. У більшості країн Євросоюзу нульовий відсоток акцизу встановлений і на шампанські вина.

2. Винятково висока ціна ліцензії на оптовий продаж вина. Багато говориться про шкідливу для виноградарства та виноробства законодавчої нормі, коли суб'єкт будь-якої форми власності може оплатити ліцензію на право виробництва вин і коньяків вартістю 780 грн., а ліцензія на оптову торгівлю складає 500 тисяч гривень на рік. Цього, нема ніде в Європі. Чи може невелике підприємство сплатити таку вартість обов'язкової ліцензії? Запитання риторичне. Такий закон про ліцензування губить фермерські та невеликі селянські господарства, приватну ініціативу. Існуюча нормативно-законодавча база зводить нанівець здорову конкуренцію малого, середнього та великого бізнесу, складається враження, що держава підтримує тільки великих виробників, тому що саме вони можуть придбати таку ліцензію, а її недостатність змушує українського виробника закладати високу ціну на свою продукцію. Водночас, у багатьох розвинених країнах протягом останніх 20 років отримали розвиток так звані «Гаражні вина преміум» високої якості, вироблені в малих господарствах, що сприяє розвитку економіки цих країн. У кожній європейській країні кількість виробників вин коливається від 10 до 36 тисяч. Однак існує законопроект, який пропонує встановити розмір плати за ліцензію на оптову торгівлю виноробною продукцією та коньяком в розмірі 0,15 гривень за 1 літр в межах задекларованого річного обсягу виробництва та в розмірі 0,25 гривень за 1 літр продукції, виробленої понад задекларований обсяг. Це передбачено Проектом закону «Про внесення змін до Закону України» «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», який розроблено Мінагрополітики. Передбачається, що реалізація запропонованих змін дозволить розвиватись і малим підприємствам, які створюють унікальні



вина місцевості, але які, на жаль, після сплати діючої суми збору за ліцензію стають неконкурентоспроможними.

3. Формування асортименту продукції. Хто сьогодні формує асортимент продукції на виноробному підприємстві? Чомусь не споживач, а господар (власник) виноробного підприємства, або в кращому випадку, технолог – тобто людина, яка виходить з наявності тієї чи іншої сировини для виробництва і технологічних можливостей устаткування, а також власної професійної підготовки. Виробник, відштовхуючись від можливостей даного виробництва, диктує споживачеві асортимент майбутньої продукції або вирішує, яким бути вину. Але це неправильно, оскільки асортимент повинен формувати споживач і лише він. Інакше, при наявності досвідченого споживача, надв'язуваного останньому вино ніколи не буде продано, і треба сподіватись, що скоро такі часи настануть і у нас. Досвідчений споживач, ефективніше за державу, буде контролювати якість вина, неякісні вина так і залишаться на прилавках магазинів, а отже сам виробник буде зацікавлений виробляти високоякісну продукцію.

#### 4. Виноградар – винороб.

Довгі роки, починаючи з радянських часів, у нас в науці, і в виробництві існував розподіл на виноградарів і виноробів. Виноградарів цікавив тільки вал збору винограду, а ось винороби із зібраного (часом недозрілого винограду) повинні були виробляти високоякісні вина. Але добре виходили з такого винограду в основному міцні та десертні вина. Ніде в світі немає поняття «окремо виноградар» та «окремо винороб». Є одне ціле: «виноградар – значить винороб». Виняток може бути зроблено тільки для наукових установ, де проводяться фундаментальні дослідження з виноградарства та з виноробства, однак і тут обов'язковим є базовий сорт і кінцева якість вина. В виноградарсько-виноробній галузі головним сьогодні має бути досвідчений інженер-технолог винороб. Саме він є законодавцем для селекціонерів-генетиків, для виноградарів-науковців, виробників. Це підтверджує і статистика: лише 5-6% винограду в світі споживається вигляді родзинок, 10% – в свіжому вигляді (столові сорти), а 84-85% використовується для виробництва вина, коньяків бренді (технічні сорти) [4]. Проте, досі у нас, – як і в науці, так і в управлінні виробництвом, – спостерігається перевага виноградарів над виноробами, що породило (в першу чергу, в науці) плеяду вітчизняних виноградарів і виноробів – «романтиків», що відірвалися від реального світу в пошуках нових сортів і марок вин з романтичними назвами.

5. Низька конкурентоспроможність українського вина. У нас добрі, якісні столові вина, та їх не знають за межами України або ж мало знають. У світі немає такого бренду: українське вино, зате є бренд – українська горілка. Вино в цьому сенсі не витримує конкуренції з пивом, так званими енергетичними напоями – усе це широко рекламується на телебаченні та на зовнішніх носіях. Наявні потужності виноробної галузі дозволяють перероблювати за сезон більше ніж 800 тис. тонн винограду, проте на сьогодні потужності завантажені лише на 20-40%. Застарілі технології вироб-

ництва вина, знос обладнання на деяких підприємствах складає 60 %, що негативно відображається на конкурентоспроможності українського вина.

6. Нерозвиненість внутрішнього ринку. Показово, що внутрішній винний ринок в Україні не такий розвинений, як в інших країнах світу. У середньому кожен українець випиває 5,8 л вина на рік, що є одним з найнижчих показників у Європі (у Польщі – 12 л на людину, у Чехії – 16 л, в Іспанії та Італії – по 40 л, а у Франції максимальні 60 л). Справа в тому, що українці воліють напої міцніші, а частка вина в загальному споживанні алкоголю складає лише 10% [7].

#### 7. Сухі та кріплені

В Україні сьогодні виробляється близько 20 млн. Дал. вина виноградного. Більше 50% з них - вина комерційні - кріплені спиртом не виноградного походження, тобто вина, що не мають майбутнього. У всьому світі люди віддають перевагу сухим і, меншою мірою, напівсухим і напівсолодких столовим винам, приготованим не за купажною схемою, а за класичною технологією, як найбільш корисним для травлення і здоров'я. Статистика свідчить, що споживання кріплених вин в країнах колишнього СРСР щорічно скорочується. Наприклад, в Молдові виробництво міцних вин скорочений до мінімуму. Такі вина і у нас в Україні, і в крупних містах, все менше знаходять свого покупця. Однак, вітчизняні виробники за старою «радянською» звичкою поповнюють торгові склади кріпленими винами, посилаючись на традиційно сформований смак і попит вітчизняного споживача. Насправді ж все далеко не так, і про це намагаються замовчувати, щоб не образити керівництво галузі, та й самих товаровиробників, від яких нічого не залежить ось уже близько 20 років. Виробляти міцні та десертні вина у нас і простіше, ніж сухі вина, і вигідніше, з точки зору і підприємства, і держави (законодавча база виноробства країни все ще стимулює в більшій мірі виробництво кріплених спиртом-ректифікатом. Головна проблема в тому, що через невідповідність сортового складу сировинної бази виноградарства, енерго- і ресурсовитратності виробничих потужностей, більшість українських виробників первинного виноробства не можуть виробляти конкурентоспроможні сухі вина. Галузь все ще оснащена морально і фізично застарілим обладнанням випуску 60-70 рр. минулого сторіччя, що дозволяє виробляти лише міцні і десертні вина. Проте є в нашій країні окремі сучасні господарства і підприємства, де в розвиток виноградарства і виробничої бази вкладаються великі кошти. І це дає свої позитивні результати. Але таких підприємств одиниці. А загальна тенденція не змінюється - виноградарство і виноробство України, як і вся економіка, знаходиться в глибокій кризі, галузь поступово приходить в глибокий занепад.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших наукових напрацювань у даному напрямку.** Малий та середній бізнес грають важливу, якщо не головну роль у розвитку економіки держави. Проте як показує статистика та практика, держава не зацікавлена у підтримці даного сегменту. В період економічної кризи підприємці майже зубами чіпляються за свій бізнес, хоч іноді прибуток отримує в розмірі мінімальних виплат.

Існує на в письмовому вигляді багато програм підтримки даного сегменту бізнесу: Програми ЄС по підтримці малого та середнього бізнесу у 2015-2018 роки, програми ЄБРР, які збільшують кількість грантів для цього сегменту, також існує українсько-німецький фонд підтримки малого та середнього бізнесу.

Проте урядом країни зроблено декілька кроків на підтримку виноробів:

1. Відповідно до закону встановлено, що платниками збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства є суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форм власності та підпорядкування, які реалізують в оптово-роздрібній торговельній мережі та мережі громадського харчування алкогольні напої та пиво. При цьому виробники алкогольних напоїв та пива є платниками збору лише за умови реалізації ними цієї продукції в роздрібній торгівлі безпосередньо споживачам. У разі постачання ними такої продукції суб'єктам оптової та роздрібно торгівлі власного виробництва вони не є платниками збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. У разі реалізації алкогольних напоїв та пива за договорами комісії (консигнації) платниками збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства є суб'єкти підприємницької діяльності (крім виробників-комітентів у разі здійснення ними оптової торгівлі алкогольних напоїв та пива власного виробництва), які отримують на свій рахунок кошти або інші види компенсації за продаж цієї продукції [8].

2. Земельні ділянки сільськогосподарських підприємств усіх форм власності та фермерських (селянських) господарств, зайняті молодими садами, ягідниками та виноградниками до вступу їх у пору плодоношення, а також гібридними насадженнями, генофондовими колекціями та розсадниками багаторічних плодкових насаджень.

3. Державою відшкодовуються витрати, які підприємець витратив на посадку лози. Проте все не так просто, оскільки необхідно звернутись до фірм, що мають ліцензію на право виготовлення проектно-кошторисної документації і укласти з нею договір на виготовлення проекту, потім закупити сажанці в господарстві, потім заповнити відповідні документи, а потім чекати на відшкодування, але, якщо комісія знайде помилки, то процедуру необхідно буде повторювати ще раз. Але всі ці методи безсильні у випадку, коли сама держава не зацікавлена у розвитку підприємництва.

#### **Література:**

1. Причини краха малого и среднего бизнеса в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.city536.com/biznes/20-2010-4567-97-987/658-prichiny-kraha-malogo-i-srednego-biznesa-v-ukraine>.

2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2013 р. № 3. – Ст. 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

3. Мaлbй бiзнec в Укpaїнe в 2013 г. [Елeктpoнний рeсypc]. – Рeжим дoступa: <http://d290351.u72.ukrhosting.com/subpage29.html>.
4. Дepжaвний кoмитeт cтaтиcтики. – 2013p. [Елeктpoнний рeсypc]. – Рeжим дoступa: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Зaкoн Укpaїни «Пpo пoдaткoвий кoмпpoмiс» // Уpядoвий пoртaл. – 2014. – [Елeктpoнний рeсypc]. – Рeжим дoступa: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=247321229&cat\\_id=244274160](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247321229&cat_id=244274160).
6. В Укpaїнi фaльcифiкaт вiтчизняних вин cтaнoвить 30-50% вiд зaгaльнoї кiлькocтi [Елeктpoнний рeсypc]. – Рeжим дoступa: <http://www.rbc.ua/ukr/newslineshow/v-ukraine-falsifikat-otchestvennyh-vin-sostavlyayet-20-ot-021020121601000>.
7. Мирoвoй винний рьнoк: пepepacпpeдeлeннe cил [Елeктpoнний рeсypc]. – Рeжим дoступa: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/vinnyirynok-otrezvliashie-tendencii-261254>.
8. Ocoбливocтi oпoдaткoвaння збopом нa poзвитoк винoгpaдapcтвa, cадiвництвa i xмeляpcтвa [Елeктpoнний рeсypc]. – Рeжим дoступa: <http://sta-sumy.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-zbori-zbir-na-rozvitok-vinograda/komentari-fahivtsiv-dps-/54096.html>.

### Abstract

**Nesterenko O.S.**

#### **Analysis of state support of small and medium enterprises in Ukraine and wine industry**

In this paper the author analyzed the dynamics of the total number and size of industrial enterprises in Ukraine, the volume of production and promoted communication between the number of employed and the number of people on them. The problems faced by small and medium enterprises, and analyzed some national and international programs to support businesses.