

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

СТРІЛЕЦЬ ВІКТОРІЯ ЮРІЇВНА

УДК: 334.72 : 330.5 (477) (043.3)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ  
ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

08.00.03 – Економіка та управління національним господарством

Подається на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Стрілець Вікторія Юріївна

Наукова консультантка:

Педченко Наталія Сергіївна,

докторка економічних наук, професорка

Суми – 2021 рік

## АНОТАЦІЯ

**Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки України.** – На правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. – Сумський державний університет, Суми, 2021.

Досліджено концептуальні засади забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки на основі застосування інструментарію біблометричного аналізу для підтвердження обґрунтованості концентрації уваги на інформаційному, матеріально-технічному, інституціональному, інституційному, фінансово-кредитному забезпеченні малого підприємництва, а також визначення для кожного з них основних ризиків та способів їх нівелювання, нових можливостей та шляхів їх реалізації, що обумовлені специфікою трансформаційного періоду розвитку економіки України.

Визначено методологічне підґрунтя виявлення напрямків активізації інтересу до питань розвитку малого підприємництва, що полягає у системному поєднанні: видів аналізу; суб'єктів аналізу – науковців, чиї публікації індексуються наукометричною базою Scopus, та користувачів мережі Інтернет; контекстів аналізу – еволюційно-хронологічного та регіонально-географічного, що дозволило виявити протилежні тенденції щодо суспільної цікавості та інтересу дослідників до питань розвитку малого підприємництва як у хронологічному, так і у географічному контексті, визначити країни-лідери за суспільною та науковою увагою до малого підприємництва, а також аспекти, що трансформують зміну трендів у з'ясуванні проблем, пов'язаних із розвитком малого підприємництва.

Досліджено узгодженість дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку малого підприємництва на основі розрахунку інтегральних індексів, які оцінюють внесок підприємницького сектору у розвиток малого підприємництва та роль держави у створенні відповідних інституційних умов в країні. Здійснено кластеризацію країн Європейського Союзу та України за відповідними показниками, проведено інтерференцію результатів кластерного аналізу та сформовано матрицю ус-

пішності державно-приватного партнерства у розвитку малого підприємництва, яка сегментує країни за рівнем синергії зусиль держави (створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва) та бізнесу (ефективність перетворення створених можливостей на сильні сторони своєї діяльності).

Удосконалено наукові засади дослідження інформаційного забезпечення малого підприємництва в Україні шляхом оцінювання розриву між де-юре (результативність створених державою інформаційних сервісів для підтримки малого підприємництва згідно даних міжнародних рейтингів та профільних міністерств та відомств) та де-факто (рівень задоволення представників малого підприємництва від користування державними інформаційними сервісами, визначений за результатами анкетування) ефективності інформаційного забезпечення малого підприємництва. Визначено обсяг таких розривів та обґрунтовано систему відповідних заходів щодо їх ліквідації за такими напрямками: удосконалення системи електронного врядування G2B; побудова горизонтально і вертикально інтегрованої інформаційно-статистичної системи «держава-бізнес» для обміну інформацією та моніторингу стану та розвитку малого підприємництва; подолання інформаційної асиметрії та забезпечення транспарентності бізнесу; підвищення інформаційної грамотності суб'єктів малого підприємництва у сфері ІТ тощо.

Визначено причинно-наслідкові зв'язки між матеріально-технічним забезпеченням малого підприємництва та розвитком національної економіки, теоретично обґрунтовано та емпірично підтверджено гіпотези, що рівень матеріально-технічного забезпечення малого підприємництва в Україні є драйвером інноваційного розвитку, тоді як поточний рівень урядової підтримки малого підприємництва не є релевантним фактором покращення їх технологій.

Визначено регіональні пріоритети формування державних програм підтримки малого підприємництва, що базується на результатах кластеризації регіонів України методом k-середніх за рівнем розгалуженості створеної державою інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва, активності діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо підвищення підприємницької культури та результативності фінансової підтримки бізнес-проектів мало-

го підприємництва з боку держави. Проведено інтегральне оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підтримки малого підприємництва на основі матриці позиціонування України з точки зору ефективності та динаміки реалізації законодавчих ініціатив щодо дотримання принципів Акту про малий бізнес, а також порівняння вітчизняної та європейської практики використання грантів та гарантованих кредитів міжнародних інституцій для розвитку малого підприємництва. Визначено напрямки подальших реформ щодо імплементації в Україні європейської практики державної підтримки малого підприємництва та окреслити перспективи подальшої міжнародної співпраці у забезпеченні його розвитку.

Проведено рейтингування джерел фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва на ранніх етапах життєвого циклу методом побудови дерева рішень, а також розробкою переліку критеріїв для експертного оцінювання (рівень доступності, вимоги до застави та мінімальна межа рентабельності бізнесу, оцінювання надавачами фінансових ресурсів рівня інноваційності бізнесу та потенційного рівня його ризику). Підтверджено гіпотезу, що малі підприємці України на ранніх стадіях життєвого циклу свого бізнесу надають суттєво більшу перевагу залученню ресурсів з бюджету або державних позабюджетних фондів порівняно з коштами бізнес-ангелів, позиками банків, венчурним капіталом та краудфандингом, що є науковим підґрунтям для перегляду державних програм фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва.

Проведено оцінювання комплаєнсу між рівнями податкового тиску та регуляторного втручання держави у діяльність малого бізнесу (за абсолютними та відносними параметрами податкового навантаження на малого підприємництва, якості податкового адміністрування (за часом та мотиваційним ефектом)) та відповідним внеском малого підприємництва у розвиток національної економіки (за обсягом сплачених податків, виготовленої продукції, створеної доданої вартості, кількістю працевлаштованих тощо). Обґрунтовано, що основним джерелом дисбалансу інтересів малого підприємництва та держави в Україні є надмірний податковий тиск на мале підприємництво та обтяжливе регуляторне втручання держави

в діяльність малого підприємництва. Оцінено тенденції зміни комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів у ретроспективі та напрямки їх забезпечення на перспективу.

Визначено наукове підґрунтя підвищення ефективності програми державних компенсацій для малого бізнесу «Доступні кредити 5, 7, 9», обґрунтовано пропозиції щодо коригування переліку банків –учасників цієї програми залежно від наявності у них спеціальних програм, режимів та привабливих умов для кредитування малого підприємництва, рівня довіри до них з боку суб'єктів малого підприємництва, загального рівня їх надійності, ефективності та стійкості. Розроблено пропозиції щодо подолання проблеми нерівномірного доступу підприємців сільської місцевості у різних регіонах України до ефективних інструментів фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва.

Здійснено прогнозування сценаріїв перетворення існуючих можливостей розвитку малого підприємництва (за всіма видами його забезпечення та інтегрально) у сильні сторони з урахуванням ризиків трансформації національної економіки. Побудовано песимістичний, реалістичний та два види оптимістичного сценарію: перший – зростання конкурентних позицій малого підприємництва України на вітчизняному ринку, другий – на європейському ринку.

Проведено розрахунок інтегрального показника розвитку малого підприємництва (за 2013-2019 рр.) та здійснено його прогнозування у часовому інтервалі до 2030 року із врахуванням кількісного оцінювання якісних перетворень внаслідок реалізації форсайт-заходів. Це дозволило окреслити проєкцію переходу країни із групи країн-аутсайдерів до країн лідерів серед європейських країн щодо узгодженості дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку малого підприємництва.

**Ключові слова:** розвиток, мале підприємництво, трансформаційні процеси економіки, інформаційне забезпечення, матеріально-технічне забезпечення, інституційне та інституціональне забезпечення, фінансово-кредитне забезпечення, ризики трансформації національної економіки.

## ABSTRACT

**Strilets V. Yu. Ensuring the development of small business in the conditions of transformation of the national economy of Ukraine.** – Manuscript.

Dissertation for the Degree of Doctor of Economic Sciences by the specialty 08.00.03 – Economics and Management of a national economy. – Sumy State University, Sumy, 2021.

The conceptual principles of ensuring the development of micro-entrepreneurship in the conditions of the transformation of the national economy based on the use of bibliometric analysis tools to confirm the validity of the focus on information, logistics, institutional, institutionary, financial and credit support of the micro-entrepreneurship, as well as definitions for each the main risks and ways to level them, new opportunities and ways to implement them, due to the specifics of the transformation period of the economy of Ukraine.

The dissertation defines the methodological basis for the directions of activating interest to the development of micro-entrepreneurship, which consists of a systematic combination of: types of analysis; subjects of analysis – scientists, whose publications are indexed by the scientometric database Scopus, and Internet users; contexts of analysis – evolutionary-chronological and regional-geographical, which allowed to identify opposite trends in public interest and interest of researchers to the issue of developing micro-entrepreneurship in both chronological and geographical contexts, to identify leading countries in public and scientific attention to micro-entrepreneurship, as well as aspects that transform the change of trends in clarifying the problems associated with the development of micro-entrepreneurship.

The coordination of actions of the state and business in ensuring the development of micro-entrepreneurship is studied on the basis of calculation of integrated indices, which assess the contribution of the business sector to the development of micro-entrepreneurship and the role of the state in creating appropriate institutional conditions in the country. The EU countries and Ukraine were clustered according to the relevant indicators, the results of cluster analysis were interfered and a matrix of public-private partnership success in micro-entrepreneurship development was formed, which seg-

ments countries according to the level of synergy of state efforts (creating favorable conditions for micro-entrepreneurship development) and business (efficiency of transformation of created opportunities into strengths of the activity).

Scientific principles of research of information support of micro-entrepreneurship in Ukraine by assessing the gap between *de jure* (effectiveness of state-created information services to support micro-entrepreneurship according to international rankings and relevant ministries and agencies) and *de facto* (level of satisfaction of micro-entrepreneurship from using state information services according to the results of the questionnaire) of the effectiveness of information support of micro-entrepreneurship has been improved. The scope of such gaps has been determined and the system of appropriate measures for their elimination in the following areas has been substantiated: improvement of the G2B e-government system; construction of horizontally and vertically integrated information and statistical system "state-business" for information exchange and monitoring of the state and development of micro-entrepreneurship; overcoming information asymmetry and ensuring business transparency; increase of information literacy of subjects of micro-entrepreneurship in the field of IT, etc.

The causal links between the logistics of micro-entrepreneurship and the development of the national economy are determined; the hypotheses that the level of logistics of micro-entrepreneurship in Ukraine is a driver of innovative development have been theoretically substantiated and empirically confirmed, while the current level of government support of micro-entrepreneurship is not a relevant factor of improving their technologies.

Regional priorities for the formation of state programs to support micro-entrepreneurship, based on the results of clustering of regions of Ukraine by the method of k-averages according to the level of branching of the created by the state infrastructure of supporting the development of micro-entrepreneurship, activity of public authorities and local governments to improve business culture and effectiveness of financial support by the state. An integrated assessment of the state's compliance with international standards of micro-entrepreneurship support based on the matrix of positioning of Ukraine in terms of efficiency and dynamics of legislative initiatives to comply with the

principles of the Small Business Act, as well as comparison of domestic and European practice of using grants and guaranteed loans from international institutions. The directions of further reforms concerning the implementation of the European practice of state support of micro-entrepreneurship in Ukraine are determined and the prospects of further international cooperation in ensuring its development are outlined.

The sources of financial and credit support for the development of micro-entrepreneurship in the early stages of the life cycle by the method of building a decision tree, as well as the development of a list of criteria for expert evaluation (level of availability, collateral requirements and minimum profitability of business and potential level of its risk). The hypotheses that small entrepreneurs in Ukraine in the early stages of the life cycle of their business have a significantly greater advantage in attracting resources from the budget or state extra-budgetary funds compared to business angels, bank loans, venture capital and crowdfunding, which is the scientific basis for revision of state programs of financial support for the development of micro-entrepreneurship.

The compliance between the levels of tax pressure and regulatory intervention of the state in the activities of small business (by absolute and relative parameters of the tax burden on micro-entrepreneurship, the quality of tax administration (by time and motivational effect)) and the corresponding contribution of micro-entrepreneurship to the national economy (by taxes paid, manufactured products, value added, number of employees, etc.) has been conducted. It has been substantiated that the main source of imbalance of interests of micro-entrepreneurship and the state in Ukraine is excessive tax pressure on micro-entrepreneurship and burdensome regulatory intervention of the state in the activities of micro-entrepreneurship. The tendencies of change of the compliance of state and business interests in retrospect and directions of their provision for the future are estimated.

The scientific basis for increasing the efficiency of the state compensation program for small businesses “Available loans 5, 7, 9” is determined, proposals for adjusting the list of banks participating in this program depending on the availability of special programs, regimes and attractive conditions for lending to micro-entrepreneurship, the level of trusting them from the subjects of micro-entrepreneurship, the general level of



their reliability, efficiency and stability. Proposals have been developed to overcome the problem of uneven access of rural entrepreneurs in different regions of Ukraine to effective tools for financial and credit support for the development of micro-entrepreneurship.

Scenarios for the transformation of existing opportunities for the development of micro-entrepreneurship (for all types of its provision and integrally) into strengths have been forecast, taking into account the risks of transformation of the national economy. The pessimistic, realistic and two types of optimistic scenario have been created: the first – growth of competitive positions of micro-entrepreneurship of Ukraine in the domestic market, the second – in the European market.

The calculation of the integrated indicator of micro-entrepreneurship development (for 2013-2019) has been conducted and its forecasting has been carried out in the time interval until 2030, taking into account the quantitative assessment of qualitative transformations due to the implementation of foresight measures. This allowed to outline the projection of the country's transition from a group of outsider countries to leading countries among European countries in terms of coordination of actions of the state and business in ensuring the development of micro-entrepreneurship.

**Keywords:** development, small business, transformational processes of the economy, information support, material and technical support, institutional support, financial and credit support, risks of transformation of the national economy.

*Список публікацій здобувача*

*В яких опубліковані основні наукові результати дисертації*

**Монографії**

1. Стрілець В. Ю. Управління ризиками для обґрунтування форсайт-заходів розвитку малих підприємств в умовах невизначеності економічного середовища. *Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку України* : монографія / за ред. В.Ф. Столярова, Г. І. Фролової. Київ: Талком, 2020. С. 209–215 (0,44 друк. арк.).
2. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2019. 457 с. (26,6 друк. арк.).
3. Стрілець В. Ю. Інновації у виробничому забезпеченні розвитку малих підприємств: чинники впливу, сучасний стан, перспективи. *Державне стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід* : монографія / за заг. ред. Л. С. Захаркіної. Суми : Сумський державний університет, 2019. С. 42–49 (0,39 друк. арк.).
4. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень* : монографія / за заг. редакцією В. П. Ільчука. Чернігів : ЧНТУ, 2018. С. 127–137 (0,67 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено вплив кредитного забезпечення на розвиток МП* (0,33 друк. арк.).

**Публікації у наукових фахових виданнях України**

5. Стрілець В. Ю. Сучасний стан інфраструктури державного забезпечення розвитку малого підприємництва України. *Інфраструктура ринку* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 28. С.31–37 (0,44 друк. арк.).
6. Стрілець В. Ю., Педченко Н. С. Інтегральна оцінка збалансованості взаємовідносин держави та суб'єктів малого бізнесу в контексті забезпечення інтересів розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 1. С. 25–34 (0,67 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено роль МП у розвитку економіки країни* (0,33 друк. арк.).

7. Стрілець В. Ю. Впровадження імітаційної моделі системного форсайту розвитку малих підприємств з урахуванням поліциклічного економічного середовища. *Агросвіт* (Index Copernicus). 2019. № 22. С. 31–36 (0,51 друк. арк.).

8. Стрілець В. Ю. Формалізація алгоритму кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С.14–21 (0,39 друк. арк.).

9. Стрілець В. Ю. Етапи інституційного розвитку малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів. *Ефективна економіка* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6992> (0,52 друк. арк.).

10. Стрілець В. Ю. Визначення ієрархічності цілей у забезпеченні розвитку малого бізнесу крізь призму актуальних перешкод. *Вісник Черкаського університету*. (Index Copernicus та ін.). 2019. № 1. С. 151–157 (0,4 друк. арк.).

11. Стрілець В. Ю. Дослідження релевантності міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету Інтелект XXI*» (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С. 75–78 (0,43 друк. арк.).

12. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малого бізнесу на початку життєвого циклу: стартовий капітал та джерела його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 33. С. 53–58 (0,6 друк. арк.).

13. Стрілець В.Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу. *Бізнес-інформ* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 3. С. 44–50 (0,32 друк. арк.).

14. Стрілець В.Ю. Застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу. *Приазовський економічний вісник* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2 (13). С. 82–87 (0,44 друк. арк.).

15. Стрілець В.Ю. Інтерпретація нерівномірності державного забезпечення розвитку малого бізнесу засобами ітераційної кластеризації. *Бізнес Інформ* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С. 252–258 (0,33 друк. арк.)

16. Стрілець В. Ю. Інфраструктура державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу: теоретичний аспект. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 30 (69). № 1. С. 36–41 (0,41 друк. арк.).
17. Стрілець В. Ю. Обґрунтування репрезентативної системи показників оцінювання впливу оподаткування на розвиток суб'єктів малого підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід* (Index Copernicus та ін.) 2019. № 10. С. 44–48 (0,57 друк. арк.).
18. Стрілець В. Ю. Причинно-наслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 34. С. 36–40 (0,37 друк. арк.).
19. Стрілець В. Ю. Реалізація законодавчих ініціатив у сфері державного забезпечення розвитку малого бізнесу: досвід ЄС. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 24. С. 95–100 (0,36 друк. арк.).
20. Pedchenko N., Strilec V., Rudenko N. Method of Delpni as an innovative tool for managing asymmetric information in financial relationships of potential investors and small business entities. *Marketing and Management of Innovations* (Web of science та ін.). 2018. Vol. 3. P. 68–80 (0,64 друк. арк.). *Особистий внесок: досліджено інформаційну асиметрію в МП* (0,21 друк. арк.).
21. Pedchenko N., Strilec V., Kolisnyk G. M., Dykha M. V., Frolov S. M. Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle. *Investment Management and Financial Innovations* (Scopus та ін.). 2018. Vol. 15. No. 1. P. 166–179 (0,97 друк. арк.). *Особистий внесок: досліджено альтернативні джерела фінансового забезпечення МП* (0,19 друк. арк.).
22. Стрілець В. Ю. Краудфандинг як інструмент залучення громадськості до розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі* (Index Copernicus та ін.). 2018. № 5. С. 28–36 (0,46 друк. арк.).

23. Стрілець В. Ю. Детермінація впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу. *Причорноморські економічні студії*. (Index Copernicus та ін.). 2018. № 36. С. 88–93 (0,37 друк. арк.).

24. Стрілець В. Ю. Порівняльна характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Науковий вісник Одеського національного університету. Економіка* (Index Copernicus та ін.). 2018. Т. 23. № 7 (72). С. 54–59 (0,36 друк. арк.).

25. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Побудова алгоритму ідентифікації сприятливості банків до кредитного забезпечення малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2018. №3 (88). С. 90–101 (0,52 друк. арк.). *Особистий внесок: досліджено кредитні інструменти розвитку МП* (0,26 друк. арк.).

26. Стрілець В. Ю. Синхронізація української практики ведення та розвитку малого бізнесу з європейськими стандартами. *Бізнес-інформ* (Index Copernicus та ін.). 2018. № 9. С. 105–111. (0,55 друк. арк.).

27. Balatskyi I., Strilec V., Frolov S. Foresight technologies in financial provision of small business in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management* (Scopus та ін.). 2017. Vol. 15 , No. 1-1. P. 200 –209 (0,84 друк. арк.) *Особистий внесок: визначено особливості стратегічного планування МП* (0,28 друк. арк.).

#### **Тези доповідей на наукових конференціях**

28. Стрілець В.Ю. Описові характеристики професійних навичок та компетенцій як складової кадрового забезпечення розвитку малих підприємств. *Scientific achievements of modern society*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 11-13 вересня 2019 р. м. Ліверпуль. С. 286–292 (0,13 друк. арк.).

29. Стрілець В.Ю. Таргетування форсайт-заходів удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку малих підприємств. *Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 5 жовтня 2019 р. м. Одеса. С. 74-78 (0,18 друк. арк.).

30. Стрілець В.Ю. Дорожня карта стратегічних пріоритетів удосконалення інформаційного забезпечення розвитку малих підприємств. *Topical issues of the development modern science*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 16-18 жовтня 2019 р. м. Софія. С. 75–82 (0,24 друк. арк.).

31. Стрілець В.Ю. Транспарентність малого бізнесу як необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Сталий розвиток соціально-економічних систем*: матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф., 14 травня 2019 р., м. Київ. С. 168–170 (0,13 друк. арк.).

32. Стрілець В.Ю. Експортна діяльність як новий етап розвитку малого бізнесу: основні бар'єри на шляху до реалізації. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 11 травня 2019, м. Полтава. С. 42–44 (0,15 друк. арк.).

33. Стрілець В.Ю. Інтерпретація поняття «розвиток підприємства» у науковій літературі. *Фінанси, бухгалтерський облік та підприємництво: національні особливості та світові тенденції*: матеріали Всеукр.наук.-практ. конф., 18 травня 2019 р. м. Київ. С. 56–58 (0,14 друк. арк.).

34. Стрілець В.Ю. Теорія та практика застосування європейської методології оцінки податкового навантаження на мале підприємництво. *Стабільність національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 25 травня 2019 р. м. Дніпро. С.53–56 (0,22 друк. арк.).

35. Стрілець В.Ю. Ідентифікація поняття «мале підприємство» у правовому полі України. *Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів*: матеріали наук.-практ. конф., 7-8 червня 2019 р. м. Чернівці. С. 47–50 (0,13 друк. арк.).

36. Стрілець В.Ю. Кадрове забезпечення розвитку малих підприємств. *Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 22 червня 2019 р. м. Запоріжжя. С. 45–47 (0,15 друк. арк.).

37. Стрілець В.Ю. Матеріально-технологічні інновації як імператив виробничого забезпечення розвитку малих підприємств. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни*: матеріали конф., 29 червня 2019 р. м. Львів. С. 74–76 (0,11 друк. арк.).

38. Стрілець В.Ю. Особливості фінансового забезпечення малого підприємництва на різних стадіях життєвого циклу. *Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет- конф., 5 жовтня 2018 р. м. Київ. С. 358–361 (0,13 друк. арк.).

39. Стрілець В.Ю. Можливості та перспективи розвитку фінансового забезпечення малого бізнесу в контексті асоціації України та ЄС. *Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 23 серпня 2018 р. м. Дніпро. С. 103–105 (0,12 друк. арк.).

40. Стрілець В.Ю. Роль бізнес-середовища у формуванні фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. *Розвиток міжнародної конкурентоспроможності: держава, регіон, підприємство*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16 грудня 2016 р. м. Лісабон. С. 157–160 (0,17 друк. арк.).

41. Стрілець В.Ю. Міжрегіональні порівняння фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу України. *Науковий диспут: питання економіки і фінансів*: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 28 грудня 2016 р. м. Київ-Будапешт-Вена. С. 94–97. URL: <http://www.inter-nauka.com/issues/conf-2016/december/1832/> (0,17 друк. арк.).

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	18
РОЗДІЛ 1 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	29
1.1 Теоретичні засади та закономірності розвитку малого підприємництва: компаративний аналіз українського та зарубіжного досвіду.....	29
1.2 Розвиток малого підприємництва: діалектика поняття та взаємозв'язок із невизначеністю трансформаційних економічних процесів	58
1.3 Інтеграція науково-методичних підходів до обґрунтування концепції забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах сучасного періоду трансформації національної економіки.....	79
Висновки до першого розділу	91
РОЗДІЛ 2 ІНФОРМАЦІЙНЕ, МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	94
2.1 Інформаційне забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки.....	94
2.2 Науково-методичний підхід до оцінювання ролі матеріально-технічного забезпечення малого підприємництва у розвитку національної економіки .....	107
2.3 Кадрове забезпечення малого підприємництва в аспекті імперативу його якісного виміру.....	127
Висновки до другого розділу.....	143
РОЗДІЛ 3 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ТА ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ КОНТЕКСТАХ.....	146
3.1 Інфраструктура інституціонального та інституційного забезпечення розвитку малого підприємництва за участю держави.....	146
3.2 Міжнародний досвід та практика інституціонального розвитку малого підприємництва.....	170



3.3	Формальні та неформальні інвестиційні інститути у забезпеченні розвитку малого підприємництва.....	188
	Висновки до третього розділу.....	210
РОЗДІЛ 4 ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....		213
4.1	Дослідження ролі держави у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малого підприємництва на ранніх етапах життєвого циклу.....	213
4.2	Застосування інструментів податкової політики у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малого підприємництва.....	235
4.3	Роль держави у сприянні кредитному забезпеченню розвитку малого підприємництва.....	259
4.4	Взаємодія держави та банківських установ у сприянні кредитування малого підприємництва.....	280
	Висновки до четвертого розділу.....	287
РОЗДІЛ 5 СЦЕНАРНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ТАРГЕТУВАННЯ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ.....		291
5.1	Застосування системного форсайту як засобу розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки.....	291
5.2	Науково-методологічний підхід до таргетування форсайт-заходів забезпечення розвитку малого підприємництва із врахуванням ризиків трансформації національної економіки.....	311
5.3.	Використання імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва у реалізації державних програм навчання підприємств.....	343
	Висновки до п'ятого розділу.....	355
ВИСНОВКИ.....		359
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....		364
ДОДАТКИ.....		410

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Мале підприємництво (МП) є важливим елементом національної економіки України, оскільки в 2019 р. займало 95 % у загальній структурі суб'єктів підприємництва, 46,28 % – у формуванні ВВП, 27,5 % – у загальній чисельності зайнятих, 19 % – у загальному обсязі реалізації продукції. Існування як внутрішніх проблем у розвитку МП, так і тих, що пов'язані із недосконалістю системи його державного регулювання та неефективністю існуючих державних програм його підтримки, зумовлює суттєве відставання темпів його розвитку від середньоєвропейської динаміки: в 2019 р. частки збанкрутілих малих підприємств в Україні та країнах Європейського Союзу (ЄС) становили відповідно 17,7 % та 3,7 % від їх загальної кількості, частки в обсязі експорту – 27 % та 50 % відповідно, їх частки у доданій вартості – 31,3 % та 60 % відповідно. Попри велику кількість програм підтримки МП, що реалізуються в Україні як урядом (бюджетна дотація для розвитку сільгоспвиробників, податкові та митні пільги, державна програма компенсацій «Доступні кредити 5-7,-9 %» тощо), так і міжнародними організаціями (EU4Business, COSME, FORBIZ, Креативна Європа й ін.), наразі відсутнє комплексне уявлення про систему та механізми забезпечення МП, макроекономічного планування та прогнозування його розвитку, реалізації регуляторної політики в цій сфері.

Фундаментальні засади дослідження ролі та місця МП у розвитку національної економіки закладено в працях зарубіжних вчених: Айзедіса І., Грейнера Л., Каммінга Е., Лоуренса М., Маккена Ф., Міккала Д., Портера М., Ребела К., Сміта А., Шумпетера Й. та ін. Досліджуваним проблематиці присвячені праці вітчизняних науковців: Васильєвої Т. А., Виговської Н. Г., Гусаріної Н. В., Жилінської О. І., Краснокутської Н. С., Колодізева О. М., Мельник Л. М., Міхуринської К. М., Педченко Н. С., Петрушенка Ю. М., Погорелова Ю. С., Рогози М. Є., Хаустової В. Є., Шимановської-Діанич Л. М. та ін.

Наразі достатньо високим є рівень розробленості досліджуваної проблематики, однак остаточно невіршеними залишається низка методологічних і методич-

них питань, пов'язаних, зокрема, із виявленням закономірностей у формуванні наукового ландшафту дослідження проблем діяльності МП, обґрунтуванням напрямів узгодження дій держави та бізнесу щодо стимулювання його розвитку, регуляторних механізмів щодо його інформаційного, матеріально-технічного, інституціонального, інституційного та фінансово-кредитного забезпечення тощо. Відсутність системного підходу до вирішення окресленого кола проблем обумовлює актуальність дослідження, його мету, об'єкт і предмет.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Тема дисертації узгоджується з базовими засадами резолюції Генеральної Асамблеї ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року», Європейської Хартії МП, Акта з питань малого бізнесу для Європи, Стратегією Сталого розвитку України на період до 2030 року (Проект Закону України № 9015 від 07.08. 2018) тощо.

Дисертантка брала участь у виконанні науково-дослідних тем Сумського державного університету: «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування» (№ д/р 0117U003922), де обґрунтовано інструменти державного регулювання розвитку МП, а також «Умови адаптації та чинники розвитку бізнесу в глобальному середовищі» (№ д/р 0117U03353), де систематизовано європейський досвід державної підтримки розвитку МП. У межах теми Бердянського університету економіки та бізнесу «Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку України» (№ д/р 0114U005559) обґрунтовано ризики прогнозування розвитку МП; у межах теми ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» «Формування інституційного середовища соціально-економічних систем» (№ д/р 0112U007768) – роль інституційного забезпечення у розвитку МП; у межах теми Чернігівського національного технологічного університету «Стратегічні пріоритети та механізми фінансового забезпечення інноваційного розвитку базових галузей національного господарства» (№ д/р 0118U004407) –напрями реформування системи кредитного забезпечення розвитку МП.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є розвиток методологічних і методичних засад інформаційного, матеріально-технічного, інституціонального, інституційного та фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП, реалізації системної регуляторної політики для узгодження інтересів держави та малого бізнесу в умовах трансформації економіки України.

Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі завдання:

- поглибити концептуальні засади забезпечення розвитку МП в умовах трансформаційної економіки;
- розглянути закономірності зміни наукового та суспільного інтересу до дослідження проблем розвитку МП;
- дослідити узгодженість дій держави та бізнесу в забезпеченні розвитку МП на прикладі України та країн ЄС;
- обґрунтувати наукові засади оцінювання розривів між де-юре та де-факто ефективністю інформаційного забезпечення розвитку МП України та визначити систему регуляторних заходів щодо їх ліквідації;
- висунути й емпірично перевірити гіпотези щодо ролі матеріально-технічного забезпечення МП у розвитку національної економіки;
- здійснити кластеризацію регіонів України за рівнем державної підтримки розвитку МП і сформулювати регіональні пріоритети реалізації державних програм підтримки МП;
- розробити методологію інтегрального оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підтримки МП;
- удосконалити науково-методологічне підґрунтя рейтингування джерел фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх етапах життєвого циклу;
- запропонувати методологічне підґрунтя оцінювання комплаєнсу між рівнями податкового тиску та регуляторного втручання держави у діяльність МП і відповідним внеском МП у розвиток національної економіки;
- поглибити наукове підґрунтя підвищення ефективності програм державних компенсацій для малого бізнесу;

– розробити методологічне підґрунтя прогнозування сценаріїв перетворення існуючих можливостей розвитку МП (за всіма видами його забезпечення та інтегрально) у сильні сторони з урахуванням ризиків трансформації національної економіки;

– спрогнозувати вплив інтегрального рівня розвитку МП в Україні на динаміку економічного зростання.

*Об'єктом дослідження* є економічні відносини, що виникають між міжнародними інституціями, органами державної влади та місцевого самоврядування, суб'єктами МП у процесі реалізації регуляторних інтервенцій щодо забезпечення його розвитку.

*Предметом дослідження* є методологічні засади, методичні підходи та практичний інструментарій державної регуляторної політики щодо інформаційного, матеріально-технічного, інституціонального, інституційного та фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП.

*Методи дослідження.* Методологічну основу роботи становлять фундаментальні положення економічної теорії, макроекономіки, державного регулювання економіки, економіко-математичного моделювання, прогнозування та макроекономічного планування, а також наукові праці щодо розвитку МП у системі національного господарства та його державного регулювання.

Відповідно до поставлених завдань використано такі методи дослідження: системний, діалектичний, трендовий та бібліометричний аналіз – під час структурування наукового ландшафту розвитку МП; метод експертного опитування Дельфі – під час дослідження інформаційного забезпечення розвитку МП; методи побудови «дерева рішень» і рейтингування, таксономічний і кореляційно-регресійний аналіз – під час дослідження фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП; метод аналізу ієрархій – під час побудови матриці «можливості–перешкоди» розвитку МП; метод Байєса – під час оцінювання ймовірності реалізації сценаріїв прогнозування розвитку МП. Розрахунки здійснено з використанням програмних продуктів IBM SPSS Statistics і Deductor Studio; бібліометричний

аналіз – інструментарію Vosviewer v.1.6.15 і Scopus Citation Overview tool, трендовий аналіз – Google Trends.

Інформаційно-фактологічною базою дослідження є: закони України, укази Президента України, нормативні акти Кабінету Міністрів України; статистичні дані й аналітичні матеріали Державної служби статистики України, статистичної служби Європейського Союзу, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерства фінансів України, Міністерства цифрової трансформації України, Спільноти українських підприємців, Центру соціально-економічних досліджень «CASE Україна», Українського фонду підтримки підприємництва, Національного банку України, Асоціації приватних інвесторів України; Української асоціації інвестиційного бізнесу, Національної платформи малого та середнього бізнесу, групи Світового банку, Європейської комісії, Організації економічного спілкування та розвитку, результати наукових досліджень із проблем розвитку МП.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає в розвитку методологічних і методичних засад інформаційного, матеріально-технічного, інституціонального, інституційного та фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП, реалізації системної регуляторної політики для узгодження інтересів держави та малого бізнесу в умовах трансформації економіки України.

Найбільш вагомими науковими результатами дослідження є такі:

*у перше:*

– розроблено методологічний підхід до інтегрального оцінювання відповідності діяльності вітчизняних органів державної влади міжнародним стандартам підтримки МП на основі матриці позиціонування України з погляду ефективності та динаміки реалізації законодавчих ініціатив щодо дотримання принципів Акта про малий бізнес, а також порівняння вітчизняної та європейської практик використання грантів і гарантованих кредитів міжнародних інституцій для розвитку МП. Це дозволило визначити напрями подальших реформ щодо імплементації в

Україні європейської практики державної підтримки МП та окреслити перспективи подальшої міжнародної співпраці в забезпеченні його розвитку;

– запропоновано методологію сценарного прогнозування розвитку МП, що ґрунтується на оцінюванні ймовірності перетворення його існуючих можливостей у сильні сторони та настання ризиків трансформації національної економіки, що впливають на забезпечення розвитку МП (у розрізі його видів). Це дозволило формалізувати песимістичний, реалістичний, оптимістичний (закритий та відкритий) сценарії розвитку МП України, кількісно оцінити форсайт-таргети з урахуванням часових і ресурсних обмежень трансформації національної економіки;

– обґрунтовано методологію оцінювання розриву між де-юре (результативність створених державою інформаційних сервісів для підтримки МП згідно з даними міжнародних рейтингів і профільних міністерств і відомств) та де-факто (рівень задоволення представників МП від користування державними інформаційними сервісами, визначений за результатами анкетування) ефективності інформаційного забезпечення МП. Це дозволило поелементно визначити обсяг таких розривів та обґрунтувати систему заходів щодо їх ліквідації за такими напрямками: удосконалення системи електронного врядування G2B; побудова горизонтально і вертикально інтегрованої інформаційно-статистичної системи «держава-бізнес» для обміну інформацією та моніторингу стану та розвитку МП; подолання інформаційної асиметрії та забезпечення транспарентності бізнесу; підвищення інформаційної грамотності суб'єктів МП у сфері ІТ тощо;

– запропоновано методологічний підхід до визначення регіональних пріоритетів формування державних програм підтримки МП, що базується на результатах кластеризації регіонів України, методом k-середніх за рівнем розгалуженості створеної державою інфраструктури підтримки розвитку МП, активності діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо підвищення підприємницької культури та результативності фінансової підтримки бізнес-проектів МП з боку держави;

*удосконалено:*

– науково-методологічне підґрунтя рейтингування джерел фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх етапах життєвого циклу, що відрізняється від існуючих застосуванням методу побудови «дерева рішень», а також розробленням переліку критеріїв для експертного оцінювання (рівень доступності, вимоги до застави та мінімальна межа рентабельності бізнесу, оцінювання надавачами фінансових ресурсів рівня інноваційності бізнесу та потенційного рівня його ризику). Це дозволило підтвердити гіпотезу, що малі підприємці України на ранніх стадіях життєвого циклу свого бізнесу надають суттєву перевагу залученню ресурсів з бюджету або державних позабюджетних фондів порівняно з коштами бізнес-ангелів, позиками банків, венчурним капіталом і краудфандингом, що є науковим підґрунтям для перегляду державних програм фінансового забезпечення розвитку МП;

– методологічні засади обґрунтування комплаєнсу між рівнями податкового тиску та регуляторного втручання держави в діяльність малого бізнесу (за абсолютними та відносними параметрами податкового навантаження на МП, якістю податкового адміністрування (за часом і мотиваційним ефектом)) та відповідним внеском МП у розвиток національної економіки (за обсягом сплачених податків, виготовленої продукції, створеної доданої вартості, кількістю працевлаштованих тощо). На відміну від існуючих, застосування таксономічного підходу дозволило обґрунтувати, що основним джерелом дисбалансу інтересів МП і держави в Україні є надмірний податковий тиск на МП та обтяжливе регуляторне втручання держави в діяльність МП, а також оцінити тенденції зміни комплаєнсу державних і підприємницьких інтересів у ретроспективі та визначити напрями їх забезпечення на перспективу;

– наукове підґрунтя підвищення ефективності програми державних компенсацій для малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9 %», що відрізняється від існуючих: 1) обґрунтуванням пропозицій щодо коригування переліку банків-учасників цієї програми залежно від наявності у них спеціальних програм, режимів і привабливих умов для кредитування МП, рівня довіри до них з боку суб'єктів МП, загального рівня їх надійності, ефективності та стійкості; 2) розро-



бленням пропозицій щодо подолання проблеми нерівномірного доступу підприємців сільської місцевості в різних регіонах України до ефективних інструментів фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП;

– науково-методичний підхід до прогнозування впливу державних регуляторних інтервенцій щодо розвитку МП на динаміку економічного зростання, що відрізняється від існуючих застосуванням кореляційно-регресійного аналізу, що дозволило формалізувати стратегію та таргети зміцнення позиції України в європейському середовищі щодо якості державних реформ перетворень у напрямі забезпечення розвитку МП;

*набули подальшого розвитку:*

– концептуальні засади забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки, що відрізняються від існуючих застосуванням інструментарію бібліометричного аналізу (Vosviewer 1.6.15) для підтвердження обґрунтованості (на основі структуризації наукового доробку за базою даних Scopus за 1990–2020 рр.) концентрації уваги на інформаційному, матеріально-технічному, інституціональному, інституційному, фінансово-кредитному забезпеченні МП, а також визначення для кожного з них основних ризиків і способів їх нівелювання, нових можливостей та шляхів їх реалізації, що обумовлені специфікою трансформаційного періоду розвитку економіки України;

– методологічне підґрунтя виявлення напрямів активізації інтересу до питань розвитку МП, що відрізняється від існуючих системним поєднанням: 1) видів аналізу – трендового (Google Trends), наукометричного (Scopus Citation Overview tool) та бібліометричного (Vosviewer 1.6.15); 2) суб'єктів аналізу – науковців, чії публікації індексуються наукометричною базою Scopus, і користувачів мережі Інтернет; 3) контекстів аналізу – еволюційно-хронологічного та регіонально-географічного. Це дозволило виявити протилежні тенденції щодо суспільної цікавості й інтересу дослідників до питань розвитку МП як у хронологічному, так і в географічному контексті, визначити країни-лідери за суспільною та науковою увагою до МП, а також аспекти, що трансформують зміну трендів у з'ясуванні проблем, пов'язаних із розвитком МП;

– методологію дослідження узгодженості дій держави та бізнесу в забезпеченні розвитку МП, що відрізняється від існуючих розрахунком інтегральних індексів, які оцінюють внесок підприємницького сектора в розвиток національної економіки та роль держави у створенні відповідних інституційних умов для діяльності МП у країні. Це дозволило здійснити кластеризацію країн ЄС та України за відповідними показниками, провести інтерференцію результатів кластерного аналізу та сформуванню матрицю успішності державно-приватного партнерства в розвитку МП, яка сегментує країни за рівнем синергії зусиль держави (створення сприятливих умов для розвитку МП) та бізнесу (ефективність перетворення створених можливостей на сильні сторони своєї діяльності);

– наукові засади обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків між матеріально-технічним забезпеченням МП і розвитком національної економіки, що, на відміну від існуючих, здійснено за допомогою обґрунтування та емпіричного підтвердження гіпотез, що рівень матеріально-технічного забезпечення МП в Україні є драйвером інноваційного розвитку, тоді як поточний рівень урядової підтримки МП не є релевантним чинником покращення їх технологій.

**Практичне значення одержаних результатів.** Основні наукові положення доведено до рівня методичних розробок і практичних рекомендацій, що можуть бути використані органами державного управління та місцевого самоврядування – під час розроблення державних і регіональних стратегій та програм розвитку МП; професійними спілками й асоціаціями суб'єктів МП – під час розроблення адвокаційних кампаній щодо узгодження інтересів держави та МП; суб'єктами МП – під час розроблення внутрішньої корпоративної політики.

Пропозиції щодо інформаційного забезпечення розвитку МП враховано під час розроблення Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва Полтавської області на 2021–2027 рр. Департаментом економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій Полтавської обласної державної адміністрації (довідка № 04.1-07/404 від 04.02.2020 р.); щодо узгодженості дій держави та бізнесу в забезпеченні розвитку МП – Департаментом економіки і інвестицій Полтавської міської ради (довідка № 01-10-011-05/130вих від 27.01.2020 р.); щодо імітаційного мо-

делювання умовної зони сприяння веденню МП у сфері оподаткування – Головним управлінням Державної податкової служби у Полтавській області (довідка № 116/с/16-31-11-26 від 16.01.2020 р.); щодо напрямів інформаційно-консультативної підтримки суб'єктів МП – Полтавським обласним бізнес-інкубатором (довідка № 37/06-15 від 21.01.2020 р.); щодо управління ризиками фінансово-кредитного та кадрового забезпечення МП – ТОВ «ГРУПА АЮВИН» (довідка № 26 від 22.01.2020 р.); щодо рейтингування банків з огляду на підтримку МП – ПАТ «Банк Восток» (довідка № 1/23-01 від 23.01.2020 р.).

Результати використані в навчальному процесі ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» під час викладання дисциплін «Державне регулювання економіки та підприємницьке право», «Менеджмент підприємств малого та середнього бізнесу», «Прогнозування соціально-економічних процесів» (довідка № 45-15/27 від 01.06.2020 р.).

**Особистий внесок.** Дисертаційна робота є завершеним науковим дослідженням. Наукові положення, розробки, результати, висновки і рекомендації, що виносяться на захист, одержані самостійно. Особистий внесок у працях, опублікованих у співавторстві, зазначено в списку публікацій.

**Апробація результатів дисертації.** Основні теоретичні та методологічні положення дисертаційної роботи доповідалися, обговорювалися й одержали позитивну оцінку на міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях, зокрема: «Розвиток міжнародної конкурентоспроможності: держава, регіон, підприємство» (м. Лісабон (Португалія), 2016 р.); «Науковий диспут: питання економіки і фінансів» (м. Київ-Будапешт-Вена, 2016 р.); «Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів» (м. Київ, 2018 р.), «Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств» (м. Дніпро, 2018 р.); «Сталий розвиток соціально-економічних систем» (м. Київ, 14 травня 2019 р.); «Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права» (м. Полтава, 2019 р.); «Фінанси, бухгалтерський облік та підприємництво: національні особливості та світові тенденції» (м. Київ, 2019 р.); «Стабільність

національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення» (м. Дніпро, 2019 р.) «Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів» (м. Чернівці, 2019 р.); «Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки» (м. Запоріжжя, 22 червня 2019 р.); «Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни» (м. Львів, 2019 р.); «Scientific achievements of modern society» (м. Ліверпуль, Великобританія, 2019 р.); «Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України» (м. Одеса, 2019 р.); «Topical issues of the development modern science» (м. Софія, Болгарія, 2019).

**Публікації.** Основні наукові положення, рекомендації та висновки дисертантки опубліковано в 41 науковій праці загальним обсягом 41,48 друк. арк., з яких особисто авторці належить 39,08 друк. арк., зокрема: одна одноосібна монографія, розділи в 3 колективних монографіях, 23 статті в наукових виданнях України, що індексуються міжнародними базами даних, серед яких 21 видання має статус фахового, 2 – індексуються базою Scopus та 1 – базою Web of Science, 14 публікацій у збірниках матеріалів конференцій.

**Структура та обсяг дисертації.** Дисертаційна робота складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг дисертації – 496 стор., зокрема 347 стор. основного тексту, 41 табл., 79 рис., 46 додатків і список використаних джерел із 456 найменувань.

## РОЗДІЛ 1

### КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1 Теоретичні засади та закономірності розвитку малого підприємництва: компаративний аналіз українського та зарубіжного досвіду

Сучасні тенденції економічного розвитку України зумовлюють необхідність трансформації умов ведення та розвитку МП як важливого чинника прискорення зростання національної економіки країни, забезпечення соціальної стабільності, підвищення зайнятості населення та інноваційності діяльності. Незважаючи на те, що частка МП у загальній кількості суб'єктів підприємництва є достатньо високою як в країнах ЄС, так і в Україні (останні складають 95% у загальній кількості суб'єктів підприємництва у 2019 році), проте пряме порівняння процесів ведення, розвитку та політики забезпечення розвитку МП України із зарубіжними країнами засвідчило, що мале та мікропідприємство України розвивається повільніше та є менш прибутковими, ніж їх європейські аналоги. Якісно новий рівень співпраці України та ЄС передбачає кардинальні трансформаційні зміни в усіх галузях і сферах національної економіки. Поряд із позитивними положеннями угоди про асоціацію, що спрямовані на модернізацію національної економіки та стратегічний вектор розвитку України, є ряд перешкод, пов'язаних з інтеграцією українських бізнес-процесів у світове господарство. Особливо це стосується суб'єктів МП, які є найбільш уразливими до конкуренції в зоні вільної торгівлі. За рівнем розвитку МП в країні можна судити про її здатність пристосовуватися до мінливого економічного середовища, створювати умови для практичної реалізації здібностей і талантів кожного індивіда, що позитивно позначається на процесах єднання нації, збереженні її національного духу і національної гідності. Невідповідність рівня розвитку МП України викликам глобалізації та євроінтеграції зумовлює необхідність визначення нових завдань та цілей у розвитку МП, які насамперед полягають у підвищенні якості товарів і послуг та забезпеченні синхронізації національних і європейських стандартів.

Актуалізація наукових досліджень у напрямі розвитку МП України зумовлюється змінами у стратегічній орієнтації до інтегрування національної економіки в європейський простір. Це передбачає кардинальні перетворення у веденні бізнесу, що однак супроводжується не тільки позитивними змінами, але також новими перешкодами для розвитку бізнесу, пов'язаними із незбалансованістю державної підтримки МП та їх неконкурентоздатності у порівнянні із зарубіжними компаніями.

Враховуючи особливості національної економіки України, зокрема, процеси постійного удосконалення законодавчо-нормативного підґрунтя, податкові, пенсійні, соціальні реформи, інформатизацію та диджиталізацію суспільства та виклики, спричинені світовими кризовими явищами, вважаємо за доцільне запропонувати розуміння сутності «трансформації національної економіки» як процесу якісного перетворення економіки інструментами реструктуризації, реорганізації, цифровізації, інфраструктурної перебудови економічної системи, що зумовлені впливом євроінтеграційних процесів національної економіки та необхідністю адаптації до ризиків їх невизначеності, наслідком чого є створення нової моделі національної економіки, об'єктивна необхідність якої зумовлена ключовим фактором: євроінтеграційною спрямованістю державної політики, що в на сучасному етапі інформаційного розвитку суспільства, окрім адаптації європейських стандартів ведення бізнесу, передбачає врахування результатів четвертої промислової революції:

- технологічні інновації та розвиток цифрових технологій. Досягнення в галузі технологій та інноваційної політики сприяє покращенню національної економіки країн, відкриває доступ до світових ринків та мережі знань за відносно низькою ціною;

- поширення електронного бізнесу та електронною комерції. Інтернет надає платформу для мільйонів щоденних онлайн-транзакцій та комунікацій, що має вагомий внесок в окремі економіки;

- цифрову трансформацію, що має позитивний вплив на розвиток малого та середнього підприємництва як ключового інструменту розвитку економіки.

Вона надає нові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу, сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності на локальних та глобальних ринках за рахунок інновацій у продуктах, послугах, виробничих процесах;

- глобалізацію, яка сприяє покращенню взаємодії між суспільствами та урядами у процесі транскордонних взаємних економічних інтеграцій та залученні національної економіки до світового ринку;

- популяризацію смартфонів. Смартфони нового покоління дозволяють використовувати можливості електронного уряду у повному обсязі, реалізувати «державу у смартфоні», встановлюючи прямий зв'язок населення із державою, мінімізуючи втрати часу та коштів на отримання адміністративних, інформаційних та консультативних послуг;

- використання штучного інтелекту для поширення важливої інформації, реалізації інструментів національної економіки. Зокрема, застосування чатботів, що імітують письмове чи словесне спілкування, може полегшити реалізацію програм підтримки економіки державою та міжнародними організаціями та урядами;

- розвиток робототехніки. Використання роботів сприяє автоматизації виробничих процесів, вивільнюючи трудовий потенціал для більш інтелектуальної, висококваліфікованої праці.

Сучасний етап трансформації національної економіки визначає необхідність формування особливого погляду на природу забезпечення розвитку МП як сфери, яка, з одного боку, є ключовою для економічного зростання країни, а з іншого, перебуває у постійному пригніченні та обтяжена неефективними реформами й законодавчими обмеженнями. Слід зазначити, що попри наявність великої кількості наукових досліджень за проблематикою розвитку МП, понятійний апарат залишається неузгодженим. Зокрема, досить часто ототожнюються поняття «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу». Господарським Кодексом України зазначено, що суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до

суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва [47, ст. 55]. При цьому в документі лише окреслено межі підприємництва, що у разі відповідності критеріям (обсяги доходів, чисельності працівників) може бути віднесено до малого. Враховуючи відсутність чіткого тлумачення понять у законодавчому акті, слід звернутися до тлумачення «підприємство». Згідно з чинним законодавством України підприємство визначено як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик здійснювана господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [47, ст. 42]. При цьому у складі суб'єктів господарювання виділяють господарські організації (юридичні особи) та громадян України, іноземців та осіб без громадянства [47, ст. 55].

Слід зазначити, що у Господарському кодексі акцентовано увагу на тому, що суб'єкти господарювання мають право функціонувати у різних організаційних формах, однією з яких є підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торгівельної, іншої господарської діяльності [**Помилка! Закладку не визначено.**, ст. 62]. При цьому підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» надано тлумачення мікропідприємствам як підприємствам, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 350 тисяч євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 700 тисяч євро; середня кількість працівників - до 10 осіб. Відповідно малі підприємства у законодавчому акті ідентифікуються як: підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонаймен-



ше двом із таких критеріїв: балансова вартість активів - до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників - до 50 осіб [225, ст. 2].

У наукових колах поширене використання поняття «бізнес», який розглядають як процес (діяльність, спрямована на отримання прибутку) або як організацію (фірма, компанія, підприємство). Тобто, визначення відмінності у поняттях «підприємство» та «бізнес» (як організація) зводиться до наступного: підприємство – це діяльність виключно юридичних осіб, в той час як бізнесом можуть займатися як фізичні, так і юридичні особи. З іншого боку, спільним є те, що метою здійснення як бізнесу так і підприємництва є отримання прибутку, що термінологічно визначає близькість відповідних понять. Враховуючи вищезазначене, для того, щоб відповісти на питання: що є тотожним, а що відмінним у поняттях «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти МП», «підприємство малого бізнесу» нами сконструйована матриця порівняльних характеристик понять «підприємство», «бізнес», «суб'єкти підприємництва», «підприємництво», що сприяє визначенню спільних та відмінних ознак (табл. 1.1).

*Таблиця 1.1*

**Матриця порівняльних характеристик понять «підприємство», «бізнес», «суб'єкти підприємництва», «підприємництво»**

Поняття	Ознака					
	Діяльність фізичних осіб	Діяльність юридичних осіб	Мета—отримання прибутку	Мета—некомерцій на діяльність	Можливість тлумачення з позицій процесу	Можливість тлумачення з позицій суб'єкту
Підприємство	-	+	+	+	-	+
Підприємництво	+	+	+	-	+	+
Бізнес	+	+	+	-	+	+
Суб'єкт підприємництва	+	+	+	-	-	+

Джерело: складено автором на основі [47; 215; 225; 239]

Суб'єкти МП провадять свою діяльність в основному базуючись на приватній власності, а тому мають великі внутрішні потенційні можливості для саморозвитку завдяки найповнішій реалізації її переваг. Принципові відмінності

МП від великого криються у масштабності діяльності – більший обсяг продукції означає більші масштаби діяльності, вимагає більших виробничих потужностей, а відтак і більшої кількості адміністративного та виробничого персоналу.

Система управління великим підприємництвом є складноструктурованою та багато ієрархічною, в той час як у малому підприємстві межі між керівниками та працівниками є розмитими. Погоджуємося з твердженням Орлова В. О., що великий бізнес виникає на основі концентрації капіталу (об'єднання індивідуальних капіталів), корпоратизації, а система управління великими підприємствами побудована на принципах бюрократії та спеціалізації. Малий бізнес, найчастіше, створюються одноосібно, а керівник поєднує управлінські функції з іншою роботою [188, с. 77].

Поряд з цим, як для малого, так і для великого підприємства характерним та спільним є проходження усіх етапів життєвого циклу. Так, наприкінці 1980-х іноземні автори почали огляд зростання підприємства від виживання до розширення або ліквідації підприємства, проводячи аналогію із життєвим циклом людини: Грейнер Л. (1972) «Еволюція і революція в міру зростання організації (Evolution and revolution as organizations grow)» [401], Айзедіс І. (1988) «Життєвий цикл підприємства (Enterprise Life Cycle)» [371] та Арі де Гойс (1996) «Жива компанія (The Living Company)» [369]. Ці дослідження стали початком розвитку теорії життєвого циклу, згідно з якою суб'єкти підприємництва проходять своє «життя» від народження через зростання, старіння і до смерті.

У широкому значенні під життєвим циклом підприємництва розуміють: сукупність стадій, які проходить суб'єкт підприємництва в перебігу своєї життєдіяльності від створення до ліквідації [157]; загальний період часу від початку діяльності підприємства до природного припинення його існування або відродження на новій основі [20]; сукупність стадій, що створюють закінчене коло розвитку протягом певного проміжку еволюції підприємства [135].

Згідно з концепцією життєвого циклу в процесі життєдіяльності організації можна виділити декілька закономірних послідовних етапів, які з достатнім ступенем умовності можна згрупувати у два великі етапи: етап зростання і етап

старіння. Наразі існує багато поглядів стосовно етапів життєвого циклу, проте базою всіх досліджень є вищезазначені наукові праці. Як стверджує Домбровський В. С., знання етапів життєвого циклу дозволяє з високою вірогідністю прогнозувати розвиток МП, а також визначати критичні точки розвитку, в яких зростає рівень ризику [68, с. 96]. При цьому застосування концепції життєвого циклу для МП в умовах невизначеності трансформаційних економічних процесів набуває особливої значущості, оскільки це дозволяє хоча б частково спрогнозувати і нівелювати вплив тих факторів, що спричиняють нестабільність економічного середовища. Так, Лігоненко Л. О. у життєвому циклі підприємництва виділяє стадії підйому, гальмування розвитку, кризи, поживлення [157]; Домбровський В. С. та Пластун О. Л. досліджують стадії народження, зростання, стабільності і занепаду [68]; Матюшенко О. І. класифікує стадії життєвого циклу на початкову, стадію росту, стадію стабільності й занепаду [166]; Краснокутська Н. С. стверджує, що підприємства проходять стадії створення, зростання, стабілізації (зрілість) і відновлення або занепаду [141].

У цілому, узагальнюючи наукові позиції авторів, достатньо чітко окреслюються чотири основні стадії життєвого циклу суб'єктів підприємництва: створення, зростання, стабілізація та відновлення або занепад. Слід відзначити, що для малого бізнесу останній етап за умови позитивних змін розвитку має особливість – суб'єкти підприємництва мають можливість або наростити обсяги діяльності (тоді відновлення буде полягати у зміні розмірів від малого до середнього), або, покращивши показники діяльності, повернутися до стадії стабілізації. Звісно, що етап занепаду не є метою жодного суб'єкта підприємництва, проте інколи це (визнання банкрутства та ліквідація) неминуче.

Підтримуємо наукову позицію Домбровського В. С. про те, що не всі суб'єкти МП мають можливості та/або бажання для постійного розширення та зростання [67, с. 102]. Якщо суб'єкти підприємництва працюють у новітніх (швидко зростаючих) галузях економіки, де впровадження інновацій може дати можливість істотного збільшення доходів, то у суб'єктів господарювання виникає перспектива згодом збільшити масштаби діяльності до середнього або великого.

На противагу цьому, якщо галузь перебуває у стані стабільності (або у стані, якому властива негативна динаміка) набуття суб'єктами МП більших форм (укрупнення бізнесу) або майже, або повністю неможливе. Крім того, варто зазначити, що в Україні суб'єкти підприємництва можуть просто не бажати розширення, оскільки наявні умови функціонування (спрощена система оподаткування, податкові пільги, державна підтримка) є більш сприятливими для ведення малого бізнесу. На відміну від України, в країнах Європейського Союзу зростання МП до середнього чи великого є пріоритетною стратегією розвитку. Так, дані досліджень показали, що протягом 2013–2019 років 45 % суб'єктів МП країн ЄС (з 15 668 опитаних) щорічно збільшували обсяги своєї діяльності до 20 %, а 14 % опитаних – більше ніж на 20 %. При цьому на перспективу наступних двох-трьох років 64 % представників МП планувало розширити свою діяльність, 24 % передбачало залишитись у своїх обсягах і лише 8 % були впевнені у перспективі зменшення обсягів діяльності [115].

Як і в більшості країн світу, в Україні ключовим критерієм віднесення суб'єктів господарювання до сегменту малих, середніх або великих підприємств є кількість працівників, обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та балансова вартість активів. Найбільш близькими до України є критерії віднесення МП країн ЄС, і це й не дивно, адже останні роки Україна вибрала чіткий вектор на євроінтеграцію, що в свою чергу передбачає трансформацію національної економіки у напрямі приближення українських стандартів ведення і регулювання бізнесу до стандартів ЄС. Поряд з цим, відповідно до класифікації ЄС, суб'єкти підприємництва повинні відповідати критеріям, з яких обов'язковим є: «кількість працівників» та одному з критеріїв «Обсяг виручки від реалізації» або «Обсяг активів». Щодо останнього, то малими вважаються суб'єкти підприємництва, обсяг активів яких не більше 10 млн євро (для мікро 2 млн євро), а великими ті, в яких обсяг активів більше 43 млн євро [259].

Слід зазначити, що питання розвитку МП на сьогодні перебувають у центрі уваги не тільки науковців, але й користувачів інтернету. Однак такі

тенденції спостерігаються тільки у останні роки. У роботі наведено еволюційно-хронологічний (Google Trends та Scopus Citation Overview tool) та регіонально-географічний (Google Trends та Vosviewer 1.6.15) контекст аналізу суспільної та наукової зацікавленості у вивченні питань розвитку МП, який передбачає виконання наступних завдань:

- 1) пошук статей в наукометричній базі даних Scopus за ключовими словами «мале підприємництво (small business)». Результатом пошуку стала акумуляція 13 777 статей, що присвячені проблемам МП та були опубліковані у період з 1990 по 2020 рр.;
- 2) систематизація даних по отриманих результатах (автори, геолокація, афіліація, часовий період, ключові словосполучення). Отриманий файл .csv було інтегровано у програмне забезпечення Vosviewer 1.6.15 для подальшого аналізу;
- 3) побудова трендів за кількістю запитів користувачів Google за категоріями «small business», «sme», «small and medium enterprises» інструментарієм Google Trends за часовий період 2007-2020 рр.;
- 4) обопільний аналіз тенденцій у суспільній та науковій зацікавленості щодо питань МП у розрізі видів аналізу; суб'єктів аналізу – науковців, чиї публікації індексуються наукометричною базою Scopus, та користувачів мережі Інтернет; контекстів аналізу – еволюційно-хронологічного та регіонально-географічного.

Так, дослідження динаміки зацікавленості у розгляді питань, пов'язаних з МП, проведене за допомогою інструментарію наукометричного (Scopus Citation Overview tool) аналізу (рисунок 1.1) засвідчило, що цікавість науковців до цієї проблематики суттєво зростає у часі (починаючи з 2008 р. – як пошук шляхів нівелювання впливу фінансової кризи; з 2019-2020 рр. – як пошук шляхів виходу із пандемічної кризи). Поряд з цим, моніторинг тенденцій із використанням інструментарію трендового (Google Trends) аналізу показав, що суспільна цікавість (за кількістю пошукових запитів користувачів Google) за цей же період зменшується.

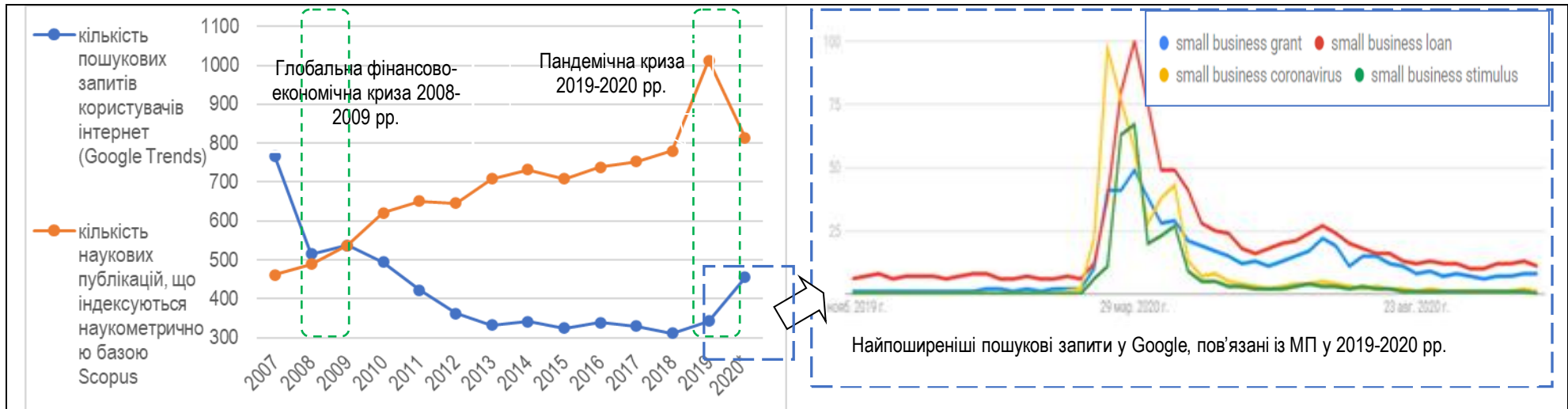
Різке зростання зацікавленості як науковців, що індексуються у наукометричній базі Scopus, так і користувачів пошукової системи Google) відбувається у

2019-2020 роках, коли питання МП актуалізувалися проблемами, пов'язаними із наслідками впливу COVID-19 на ведення та розвиток бізнесу, посилення ймовірності банкрутства МП. Зокрема, найпоширенішими сферами цікавості користувачів МП є питання, пов'язані із отриманням грантів на підтримку малого бізнесу; альтернативні варіанти отримання кредитів МП; державні програми розвитку МП, та інших стимулів розвитку МП та можливостей його відновлення через карантин, пов'язаний з COVID-19.

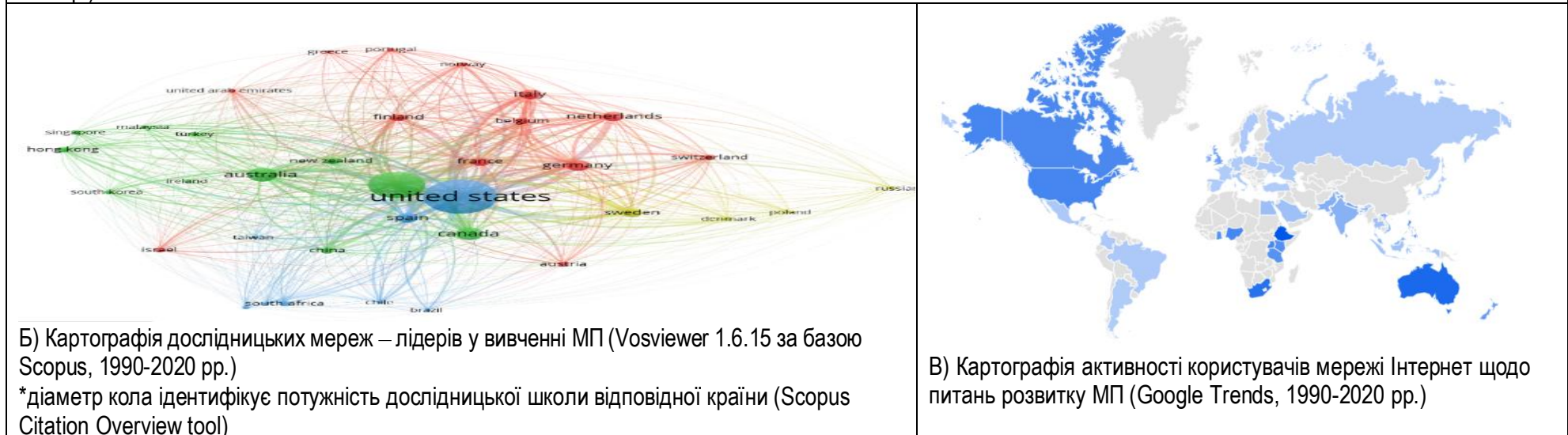
Побудова картографії дослідницьких мереж лідерів у вивченні МП (за базою Scopus, 1990-2020 рр.) (рис. 1.1.Б.), отриманий у результаті поєднання можливостей інструментарію Google Trends (трендовий аналіз) та Vosviewer 1.6.15 (бібліометричний аналіз) засвідчило, що у науковій спільноті найбільша увага до питань розвитку МП приділяється у США, Австралії, Великобританії, Іспанії, Канаді та Німеччині, тоді як у спільноті користувачів мережі Інтернет—переважно Північній Америці, Австралії, на Півдні та Сході Африканського континенту. Аналіз засвідчив, що Україна відноситься до країн з низьким рівнем уваги до розвитку МП як з боку науковців, так і щодо суспільної цікавості.

Визначаючи нагальну потребу адаптації умов функціонування вітчизняних МП до вимог асоціації з ЄС, сучасні українські науковці все більше звертають увагу на необхідність проведення компаративного аналізу діяльності МП України та ЄС та визначення заходів її синхронізації для забезпечення виживання та розвитку українського МП.

Так, Педченко Н. С. стверджує, що відновлення економічної рівноваги та забезпечення стабільного розвитку країни залежить від прискорення процесів вступу до європейського інтеграційного утворення [201, с. 179], а інтеграція України до європейських структур є стратегічною метою нашої країни, оскільки дозволить реалізувати національні інтереси та зміцнити позиції у світі [202, с. 39]. Краснокутська Н. С. визначає необхідність подальшого вивчення, переосмислення розбіжностей та особливостей у розвитку підприємницького потенціалу України в порівнянні з країнами Європейського Союзу [140, с. 25].



А) Еволюційно-хронологічний контекст зацікавленості науковців (Scopus) та користувачів мережі інтернет (Google Trends) до МП у 2007-2020 роках (\* за 6 міс. 2020 р.)



Б) Картографія дослідницьких мереж – лідерів у вивченні МП (Vosviewer 1.6.15 за базою Scopus, 1990-2020 рр.)

\*діаметр кола ідентифікує потужність дослідницької школи відповідної країни (Scopus Citation Overview tool)

В) Картографія активності користувачів мережі Інтернет щодо питань розвитку МП (Google Trends, 1990-2020 рр.)

**Рис. 1.1. Еволюційно-хронологічний (Google Trends та Scopus Citation Overview tool) та регіонально-географічний (Google Trends та Vosviewer 1.6.15) контексти аналізу суспільної та наукової зацікавленості у дослідженні питань розвитку МП**

Васільєва Д. В. акцентує увагу на тому, що дослідження позитивного європейського досвіду країн, які пройшли етап реформування малого підприємництва, є інструментом усунення диспропорцій на вітчизняних ринках малого бізнесу в умовах євроінтеграції, що сприятиме створенню додаткових робочих місць, скороченню безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами [35, с. 188]. Турчак В. В. стверджує, що необхідність уніфікації вітчизняного та зарубіжного законодавства сприяла створенню нового формату малого бізнесу [330, с. 39]. Проте, як зазначає Шмігач О. М., незважаючи на співставність критеріїв та ролі МП в Україні та країнах ЄС, МП в правовому полі України наразі працює на виживання, а не на розвиток і зростання до рівня середнього [361, с. 1026]. Погоджуємося з науковою позицією Воронова М. П. та Дихнич І. В., що сучасні економічні реалії, бажання України інтегруватися до світової економічної та політичної спільноти потребують переосмислення основних принципів ведення бізнесу та ролі держави у цьому процесі [41, с. 39]. Однак, незважаючи на активність досліджень, пов'язаних з вивченням та застосуванням в Україні досвіду МП ЄС, можливості синхронізації української практики розвитку МП з умовами ЄС залишаються недостатньо дослідженими, а можливості співставлення досвіду функціонування МП обмежуються рядом відмінностей у стані та критеріях оцінки діяльності МП в Україні та закордоном.

Погоджуємося з твердженнями науковців, що тенденції ведення та забезпечення розвитку МП відстежуються за допомогою ключових показників [41; 140; 330; 361]. Так, Організація економічного співробітництва та розвитку (далі ОЕСР), оцінюючи доступ малого підприємництва країн до фінансування, проводить дослідження низки показників: розподіл кредитів за розміром фірми; структуру заборгованості малого і середнього бізнесу, тобто, частку кредитів, що фінансує експлуатаційні витрати в порівнянні інвестиційних потреб; доступ малого бізнесу до отримання кредиту, в тому числі прохання про застави і вартості боргу; поширеність державних гарантійних програм; роль, яку підприємства і зростання капіталу відіграють у фінансуванні малого і середнього бізнесу; проблеми з обме-



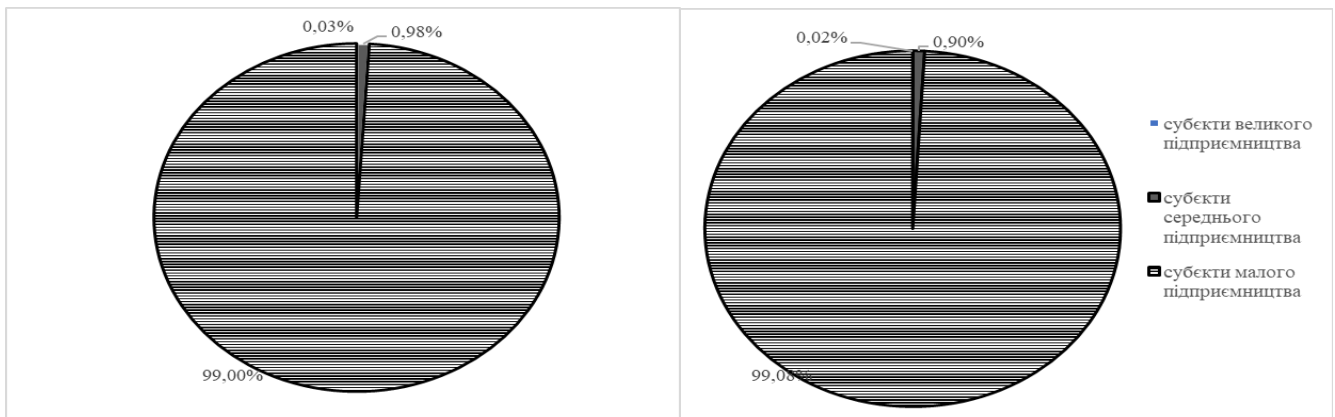
женням грошових потоків, такі як затримки платежів, а також здатність малих і середніх підприємств до виживання в період економічних спадів [422, с. 19].

Незважаючи на обмеженість переліку покаників, порівняємо загальні тенденції та проведемо міждержавні зіставлення діяльності МП за такими показниками: кількість суб'єктів підприємництва, чисельність працівників, галузева структура тощо. При цьому ОЕСР акцентують увагу на тому, що визначені ними показники відбираються за критерієм корисності, доступності, доцільності й своєчасності [422, с. 20]. На наш погляд, оцінка розвитку МП повинно проводитися за такими критеріями: ефективність, під якою слід розглядати здатність здійснювати бізнес та досягати необхідного результату з найменшими витратами ресурсів, часу, зусиль; якість, під якою розуміємо сукупність властивостей і характеристик забезпечення розвитку, що визначають здатність задовольняти існуючі потреби; доступність забезпечення розвитку МП, яка трактується нами як можливість отримання доступу до необхідних ресурсів у потрібний період часу та у визначених обсягах; можливість нівелювання ризиків трансформації національної економіки, яку ми визначаємо як властивість зменшувати чи хеджувати ризики, що виикають у процесі діяльності суб'єктів МП.

Одним з найбільш застосовуваних до оцінки ведення та розвитку малого підприємництва є кількість суб'єктів підприємництва, що працюють у сфері малого бізнесу. Результати співставлення зазначених показників з кількістю представників середнього та великого підприємництва є базовим індикатором оцінки сприятливості економічного середовища, оскільки чим кращі умови створені для забезпечення підприємницької діяльності, тим більша кількість зацікавлених в участі у цьому процесі суб'єктів. У цілому, згідно з даними Державної служби статистики України у 2019 році налічувалося 1 941 625 суб'єктів господарювання, з яких 518 суб'єктів великого бізнесу, 117 751 середнього бізнесу та 362 328 МП. Протягом 2010–2019 років спостерігалось зменшення кількості суб'єктів великого та середнього підприємництва (табл. А.1). Переважання МП та тенденції до збільшення кількості є підтвердженням його ключової ролі в економічному просторі та визначення МП

як координаційного центру реформування економіки країни в цілому. Поряд із цим, у 28 країнах ЄС станом на 2019 рік було зареєстровано 23,3 млн суб'єктів МП, що складає 98,9 % у загальній кількості суб'єктів підприємництва, з них 93,0 % – мікропідприємства (табл. А.2).

У структурі підприємництва України збільшилася питома вага МП з 99,0% у 2011 році до 99,08% від загальної кількості суб'єктів господарювання у 2019 році за рахунок зменшення кількості суб'єктів середнього підприємництва (рисунок 1.2).



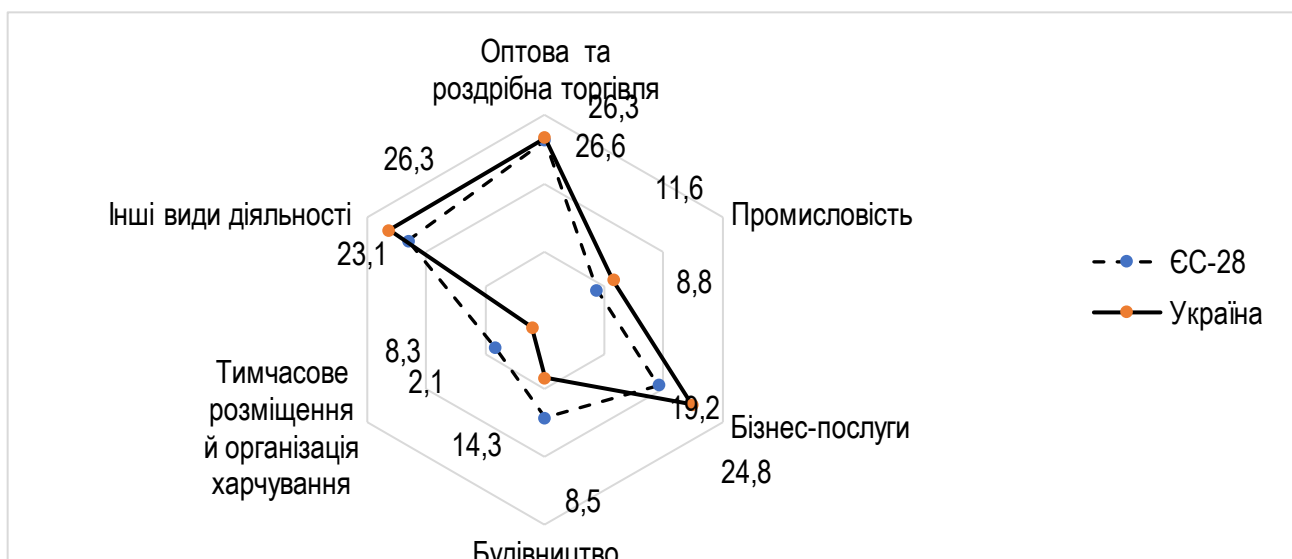
**Рис. 1.2. Структура підприємництва за їх розмірами у відсотках до загальної кількості суб'єктів підприємництва України у 2011 та 2019 роках, %**

Джерело: складено на основі даних [101]

Досліджуючи структуру МП в розрізі фізичних і юридичних осіб (додаток Б), зазначимо, що більшу частку як у малому, так і у мікропідприємстві складають фізичні особи-підприємці. Так, частка малих та мікропідприємств (юридичних осіб) у структурі суб'єктів МП на кінець 2019 року складає 18,84 %, а по мікропідприємствах – 16,3 %. Дані свідчать про скорочення мікропідприємств-юридичних осіб, що нами трактується як наслідок неспроможності МП визначити раціональну поведінку на ринку, оптимізувати виробничий процес та провести превентивні заходи мінімізації впливу трансформаційних явищ в національній економіці країни та великого податкового тягаря на результат їх діяльності. Умови, що створені у державі для функціонування МП, є нестабільними та несприятливими не тільки для реалізації потенціалу МП в цілому, а й для нарощення спеціалізованих знань й умінь та розкриття відповідних компетенцій та

здатностей працівників у сфері МП. Погоджуємося із твердженням Барної М. Ю. щодо неоптимального співвідношення фізичних та юридичних осіб, а також представників сектору мікропідприємств, адже для забезпечення стабільного функціонування і розвитку сектору малого бізнесу важливо аби домінуюча частина його представників була саме суб'єктами – юридичними особами [15, с. 47].

Підтримуючи наукову позицію Краснокутської Н. С. [142, с. 10], зазначимо, що наявність унікальних компетенцій, накопиченого досвіду та глибоких знань становлять підґрунтя для утворення стійкої конкурентної переваги МП. Втім, порівняльна статистика концентрації кваліфікованого працездатного населення у сфері МП свідчить про меншу зацікавленість українських працівників у роботі малого підприємства, аніж у їх зарубіжних аналогах. Так, у 2019 році на 10 тис. осіб наявного населення в Україні припадає 457 МП (табл. Б.1), в той час як в країнах ЄС цей показник складає в середньому 570 МП. При цьому у таких країнах, як Чеська Республіка, Португалія, Словачія, Швеція, середня кількість МП на 10 тис. осіб наявного населення перевищує показник 900 МП [370, с. 15]. Слід зазначити, що найбільше МП країн ЄС акумульовано у сфері оптової та роздрібною торгівлі та сфері послуг: 26,3 % та 19,2 % відповідно [370] (рис. 1.3).



**Рис. 1.3. Структура розподілу МП країн-членів Європейського Союзу та України за європейською класифікацією видів діяльності у 2019 році, %**

Джерело: складено автором на основі даних [101; 370, с. 18].

В Україні аналогічно найбільш популярною сферою малого бізнесу є сфера оптової та роздрібної торгівлі – 834696 суб'єктів малого підприємництва станом на 2019 рік (рис. 1.4), проте їх обсяг значно скоротився порівняно з 2011 роком.



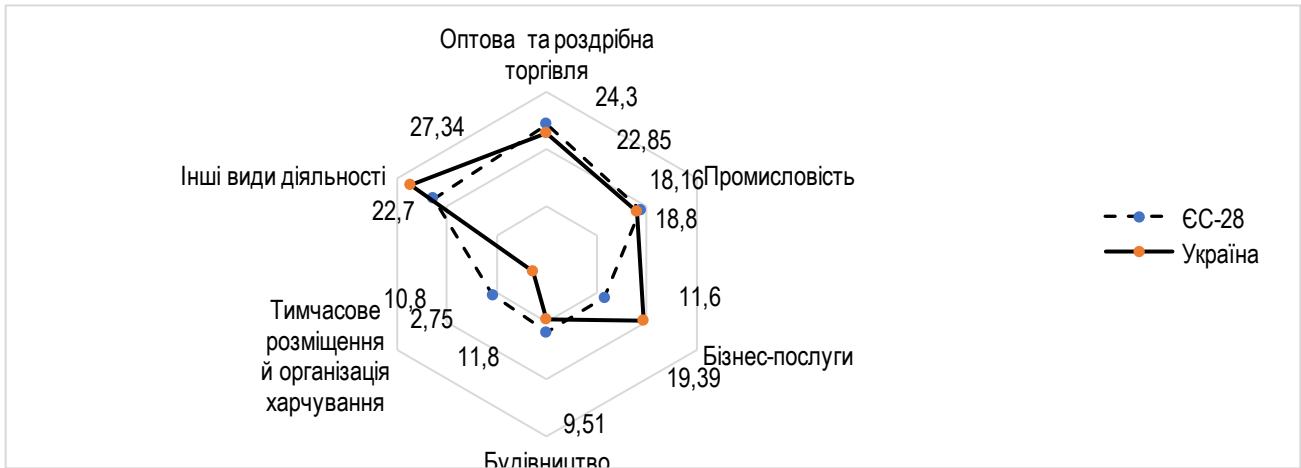
Рис. 1.4. Розподіл суб'єктів МП України за галузями діяльності у 2019 р., од.

Джерело: складено на основі [101]

Найменша кількість МП зосереджена в галузі мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – 12934 суб'єктів МП. Як і у попередні роки у 2019 р. переважна більшість МП України розміщення в потужних промислових центрах країни: Дніпропетровській, Київській, Львівській, Одеській, Харківській областях та в місті Києві. Найменші кількісні показники МП демонструють Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області [101].

На кінець 2019 року у МП було зайнято 4319 тис. осіб, з яких 2573.2 тис. осіб – суб'єкти мікропідприємництва. Регіональна структура найманих працівників свідчить, що найбільша кількість найманих працівників знаходиться у м. Києві, а також у Харківській, Одеській, Київській, Львівській та Дніпропетровській областях. Найменше найманих працівників працюють у сфері МП Чернівецької, Тернопільської, Закарпатської, Луганської областей [101]. Досліджуючи розподіл між сферами діяльності, слід зазначити, що 22,8 % працівників зосереджені у сфері оптової та роздрібної торгівлі проти 24,3 % у країнах ЄС (рис. 1.5). Так, у країнах ЄС 77 % найманих працівників зосереджені у

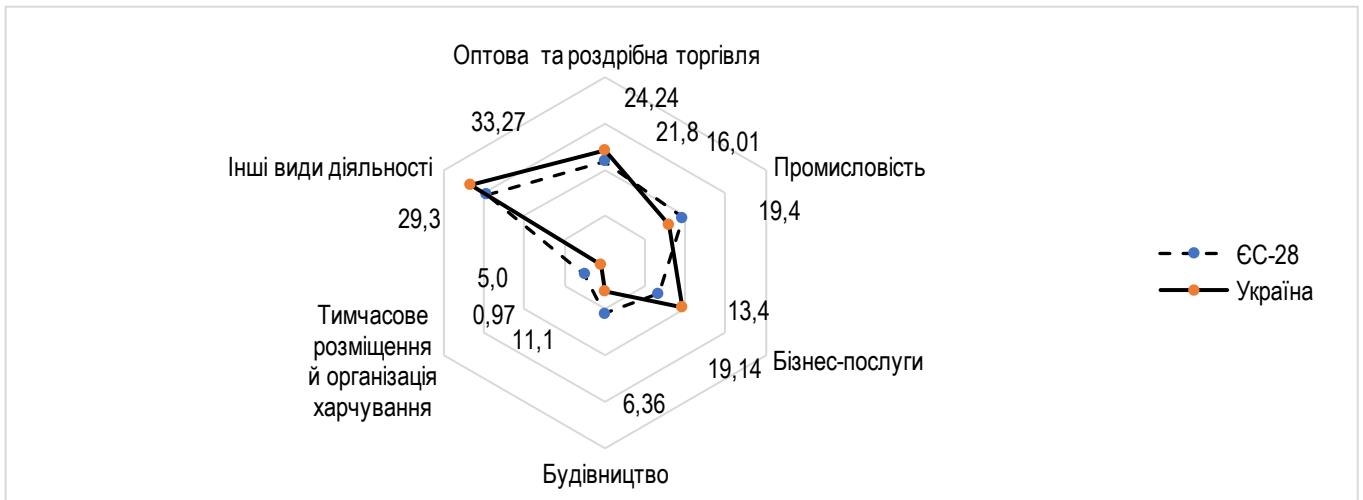
сфері малого та середнього підприємництва та створюють близько  $\frac{1}{4}$  загальної доданої вартості [370]. Більш того, у чотирьох з п'яти секторів, а саме: «Тимчасове розміщення та харчування», «Бізнес-послуги», «Будівництво», «Оптова та роздрібна торгівля», у 2019 році малий та середній бізнес у країнах ЄС сформував  $\frac{2}{3}$  доданої вартості та покритив більше 60 % зайнятості [370, с. 19].



**Рис. 1.5. Структура розподілу найманих працівників МП країн-членів ЄС та України за європейською класифікацією видів діяльності у 2019 році, %**

Джерело: складено на основі даних [370, с.18; 101]

За даними Державної служби статистики України у 2019 році показники доданої вартості за витратами виробництва МП складають 569026,4 млн. грн., у тому числі мікропідприємництва 432427,8 млн. грн. (рис. 1.6). МП стикається із низкою перешкод у процесі своєї діяльності. Незважаючи на те, що ступінь загрози певних перешкод діяльності МП, змінюється в часі, узагальнення поглядів науковців дозволяє виокремити ключові проблеми. Стегней М.І. стверджує, що вагомими причинами, які гальмують розвиток малого бізнесу є недостатність ресурсної та інформаційної бази, а також неспроможність впливати на зміни в економіці країни та нейтралізувати ризики, які виникають в процесі економічної діяльності МП на ринку [278, с. 496]; Барна М.Ю. акцентує увагу на неможливості реалізації МП фактично наявного, але незатребуваного значного економічного і соціального потенціалу, передусім через недостатньо ефективну регуляторної політики держави в цій сфері [15, с. 47]; Гриценко Л.Л. відзначає низьку платоспроможність та зниження рентабельності МП [51, с.110].



**Рис.1.6. Структура розподілу доданої вартості за витратами виробництва МП країн-членів ЄС та України за європейською класифікацією видів діяльності у 2019 році, %**

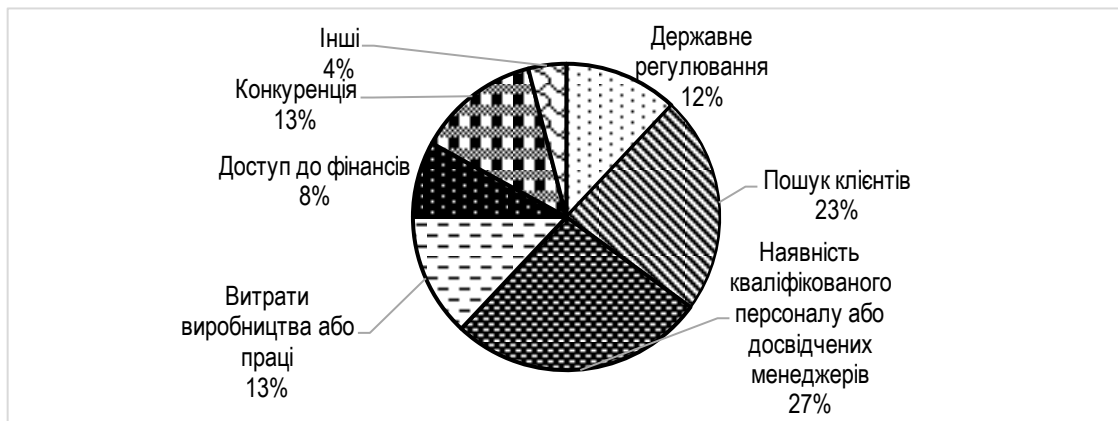
Джерело: складено на основі даних [370, с.18; 101]

Загалом, найбільш істотними викликами розвитку підприємницького потенціалу МП України залишаються:

- інертність місцевої влади у питаннях забезпечення відповідності проектів регуляторних актів вимогам та принципам державної регуляторної політики [8, с. 266];
- несприятливе макроекономічне середовище розвитку (уряд не визначився з пріоритетами щодо стимулювання секторів національної економіки);
- надмірне втручання державних органів влади в економічну діяльність підприємств (створення додаткових адміністративних бар'єрів та висока монополізація окремих секторів економіки);
- нестабільність реформаторських дій.

Щодо країн ЄС, то основними проблемами, що постають перед суб'єктами малого підприємництва є: відсутність кваліфікованого персоналу та досвідчених менеджерів і високі витрати виробництва і праці (рис. 1.7). Опитування МП країн Єврозони стосовно доступу до фінансування показали, що великий відсоток фірм у Греції (61 %), Іспанії та Італії (по 50 %), і, в меншій мірі, Португалії (40 %)

вважають цю проблему актуальною (7–10 балів по 10-ти бальній шкалі), тоді як у Німеччині та Бельгії її вважають значущою близько 30% респондентів, а у Фінляндії – до 24 %. В той же час для 55 % фірм Фінляндії, 45 % у Бельгії та 43 % в Німеччині та Австрії доступ до фінансування не нагальна проблема (за шкалою вимірювання 1–3) [440].



**Рис. 1.7. Структура проблем, що перешкождали розвитку суб'єктів малого підприємництва країн Європейського Союзу у 2019 році, %**

Джерело: складено на основі даних [440]

Формування ефективного й якісного забезпечення підприємництва, в тому числі і малого бізнесу, можливе лише за умови існування сприятливого бізнес-середовища. Бізнес-середовище формується під впливом трансформаційних процесів в національній економіці та віддзеркалює загальну соціально-економічну ситуацію в країні. Це стосується рівня економічної свободи, наявності та міри застосування податкового примусу, діапазону можливостей щодо формування і використання ресурсів тощо.

Мельник М. І. надає визначення бізнес-середовищу як сукупності окремих суб'єктів економіки (з їх взаємозв'язками і взаємовідносинами) і факторів оточуючого (зовнішнього) середовища, які впливають на них [170, с. 251]. Головащенко В. П., Сидорова А. В. зазначають, що під бізнес-середовищем прийнято розуміти сукупність усіх зовнішніх та внутрішніх факторів діяльності підприємства, які в значній мірі впливають на його функціонування [44, с. 146].

Швець Г. О. трактує тлумачення поняття «бізнес-середовище» як системи внутрішньої політики підприємства щодо ведення бізнесу та взаємозв'язок і взаємовідносини з суб'єктами економіки, на які впливають стан і розвиток оточуючого середовища [355, с. 32]. Погоджуємося, що суб'єкти малого підприємництва особливо гостро реагують на коливання в бізнес-середовищі, та інколи підвладні негативному впливу настільки, що це призводить до банкрутства та згорання діяльності. Особливо це стосується періоду трансформаційних процесів в економіці, що передбачають якісні зміни в економічній системі країни.

Так, ОЕСР проводить оцінку бізнес-середовища на основі розрахунку індексу фінансових умов ведення бізнесу. Індекс фінансових умов ОЕСР показує, що в Єврозоні, фінансові умови в цілому є сприятливими та мають тенденцію до поліпшення після фінансової кризи 2007–2008 років [402].

Що ж стосується України, то оцінка бізнес-середовища, яка проводиться державними установами, досить часто містить елементи суб'єктивізму, що відображається у занадто оптимістичному представленні реальності. Так, намагаючись досягти певних критеріїв, щоб забезпечити реалізацію стратегічних цілей національної економіки (залучення міжнародної фінансової допомоги, входження у європейські спільноти, отримання підтримки міжнародних організацій), урядом країни часто здійснюються спроби висвітлення трансформаційних економіко-правових процесів через показники, які певною мірою вуалюють дійсний стан сучасного розвитку України.

Більш об'єктивними, на наш погляд, є дослідження незалежних від уряду установ й організацій, особливо міжнародних. Так, за оцінкою The Wall Street Journal разом із The Heritage Foundation за індексом економічної свободи Україна знаходиться серед аутсайдерів і займає 147 позицію серед 178 країн у рейтингу [407]. Більш оптимістичними є прогнози індексу легкості введення бізнесу, розрахованого групою Світового банку [383]: Україна у 2019 році посідає 64 місце з 189 можливих (табл. 1.2).



Таблиця 1.2

**Тенденції змін індексу економічної свободи та індексу легкості ведення  
бізнесу в Україні за 2016–2019 роки**

Показник	2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	Значення індексу, %	Місце в рейтингу	Значення індексу, %	Місце в рейтингу	Значення індексу, %	Місце в рейтингу	Значення індексу, %	Місце в рейтингу
Індекс економічної свободи	46,8	162	48,1	166	51,9	150	52,3	147
у т.ч. за складовими:								
права власності	25	125	41,4	X	41	X	43,9	X
свобода від корупції	26	148	29,2	X	29	X	31,5	X
державні видатки	30,6	161	38,2	X	45	X	46,9	X
фіскальна свобода	78,6	97	78,6	X	80,2	X	81,8	X
свобода бізнесу	56,8	127	62,1	X	62,7	X	66,1	X
свобода праці	47,9	147	48,8	X	52,8	X	46,7	X
стабільність та контроль цін	66,9	163	47,4	X	60,1	X	58,6	X
торгова свобода	85,8	50	85,9	X	81,1	X	75	X
інвестиційна свобода	20	164	25	X	35	X	35	X
фінансова свобода	30	132	30	X	30	X	30	X
Індекс легкості ведення бізнесу	63,04	80	63,9	76	65,75	71	70,2	64
у т.ч. за складовими:								
створення підприємств	94,4	20	91,05	52	91,07	56	91,1	61
отримання дозволу на будівництво	61,42	140	77,93	35	76,91	30	81,1	20
підключення до системи електропостачання	58,45	130	58,8	128	59,17	135	62,5	128
реєстрування прав власності	69,61	63	69,61	64	69,74	63	71,3	61
отримання кредитів	75	20	75	29	75	32	75	37
захист інвесторів	56,67	70	56,67	81	58,33	72	68,0	45
оподаткування	72,72	84	80,77	43	79,35	54	78,1	65
міжнародна торгівля	64,26	115	72,96	119	77,62	78	80,1	74
забезпечення виконання контрактів	58,96	81	58,96	82	63,59	57	63,3	63
розв'язання неплатоспроможності	27,5	150	31,37	149	31,72	145	31,4	146

Джерело: розраховано автором за даними [383; 407]

Зважаючи на відповідність методології розрахунку вищезазначених рейтингів державоцентристській теорії міжнародних відносин, яка базується на припущенні, що відносини між державами визначаються за допомогою їх відносних рівнів потужності, а тому кожна держава перебуває у гонитві за власною користю з основною метою підтримки і забезпечення власної безпеки – і, отже, її суверенітету й існування [39], вважаємо, що досліджувані рейтинги покликані ідентифікувати проблемні аспекти стану економіки та виміряти дієвість економічної політики, що в результаті дозволить провести співставлення умов функціонування бізнесу різних країн.

Результати дослідження тенденцій змін індексу економічної свободи та індексу легкості ведення бізнесу є свідченням того, що, на відміну від інших країн, економічний розвиток яких тісно пов'язаний з процвітанням сфери малого бізнесу, в Україні уряд та малий бізнес не співпрацюють для досягнення єдиної мети – соціально-економічного процвітання країни. Як зазначає Барна М.Ю., попри кількісне переважання МП у системі національного господарства в цілому, можна стверджувати про нераціональність структурних пропорцій, що тут утворилися [15, с. 52]. Це підтверджують результати проведеного дослідження узгодженості дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку МП, що передбачає формування вибірки даних по 27 країнах ЄС та Україні за показниками оцінювання рівня розвитку МП в країні (частка МП у структурі підприємництва; частка зайнятих на МП у структурі зайнятості; частка МП у створенні доданої вартості) та показниками оцінювання інституційної готовності країни до розвитку МП (субіндекси легкості ведення бізнесу та економічної свободи, релевантні для МП).

Методологія передбачає проходження основних етапів дослідження (рис.1.8):

- формування вибірки даних по країнам ЄС;
- створення інформаційної бази дослідження;
- розрахунок інтегральних показників оцінювання рівня розвитку МП в країні та інституційної готовності країни до розвитку МП;
- визначення інформаційної бази дослідження;

<p><b>1) Формування вибірки даних по країнах ЄС</b> (Австрія (AT); Бельгія (BE); Болгарія (BG); Хорватія (HR); Кіпр (CY); Данія (DK); Чехія (CZ); Естонія (EE); Фінляндія (FI); Франція (FR); Німеччина (DE); Греція (GR); Угорщина (HU); Ірландія (IE); Італія (IT); Латвія (LV); Литва (LT); Люксембург (LU); Мальта (MT); Нідерланди (NL); Польща (PL); Португалія (PT); Румунія (RO); Словенія (SI); Іспанія (ES); Швеція (SE)) та Україні за 2019 р.</p>				
<p><b>2.1) Розрахунок інтегрального показника оцінювання рівня розвитку МП в країні</b> (Інт<sub>розв</sub>)</p> $\text{Інт}_{\text{розв}} = \frac{\sum_n^i (D_{\text{sme}}_{\text{унор}} + D_{z_{\text{унор}}} + D_{v_{\text{унор}}})}{n}$ <p>де <math>D_{\text{sme}}</math> – частка МП у структурі підприємництва;  <math>D_z</math> – частка зайнятих на МП у структурі зайнятості;  <math>D_v</math> – частка МП у створенні доданої вартості;  <math>D_{\text{sme}_{\text{унор}}}</math>, <math>D_{z_{\text{унор}}}</math>, <math>D_{v_{\text{унор}}}</math> – унормовані значення показників за формулою:  <math>D_{\text{унорм}} = \frac{D_i}{\bar{D}}</math>;  <math>\bar{D}</math> – середнє значення за n-показником;  n – кількість показників оцінки розвитку МП.</p>	<p><b>2.2) Розрахунок інтегрального показника оцінювання інституційної готовності країни до розвитку МП</b> (Інт<sub>можл</sub>)</p> $\text{Інт}_{\text{можл}} = \frac{\sum_n^i (I_{DB_{\text{sme}}} + I_{EC_{\text{sme}}})}{n}$ <p>де <math>I_{DB_{\text{sme}}} = I_{CI}d_1 + I_{Cr}d_2 + I_{PI}d_3 + I_Td_4 + I_{B2G}d_5</math>;  <math>I_{EC_{\text{sme}}} = I_Fd_6 + I_Bd_7 + I_{Tr}d_8 + I_{In}d_9 + I_{Fin}d_{10}</math>;  <math>I_{DB_{\text{sme}}}</math> та <math>I_{EC_{\text{sme}}}</math> – індикатори індексу легкості ведення бізнесу (створення підприємств (CI); отримання кредитів (Cr); захисту інвесторів (PI); оподаткування (T); взаємодії з державою (B2G)) та економічної свободи (фіскальної (F), бізнесу (B), торгової (Tr), інвестиційної (In), фінансової (Fin)); <math>d_{1...n}</math> – вагове значення показника, отримане на основі експертного опитування представників МП України за допомогою Google Forms; n – кількість індикаторів</p>			
<p><b>3) Інформаційна база дослідження</b></p>				
SME Competitiveness Outlook 2019; State Statistic Service of Ukraine	Doing Business report 2019; index of economic freedom 2019			
<p><b>4.1) Сегментація країн за рівнем розвитку МП</b></p>	<p><b>4.2) Сегментація країн за рівнем інституційної готовності країни до розвитку МП</b></p>			
<p><b>5) Інтерференція кластерів країн, визначених за індикаторами Інт<sub>розв</sub> і Інт<sub>можл</sub>, та побудова матриці успішності державно-приватного партнерства у розвитку МП</b></p>				
Рівень розвитку МП	Рівень інституційної готовності країни до розвитку МП			
		Висока	Середня	Низька
	Високий	BE, DK, LU, NL, DE, FI, FR, IE, SE	X	X
	Середній	AT	BG, ES, CY, SI, HU, PT, PL, EE, LT, CZ, RO, HR	MT, IT
Низький	X	X	Україна, GR	

**Рис.1.8. Методологічні засади та результати дослідження узгодженості дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку МП**

Джерело: складено автором на основі даних [108; 101; 423; 383] та додатку В

– сегментація країн на кластерами за двома критеріями: рівень розвитку МП та інституційна готовність країни до розвитку МП;

- інтерференція кластерів країн, визначених за розрахованими індикаторами та побудова матриці успішності державно-приватного партнерства у розвитку МП;
- формування висновків.

Інтерпретація результатів дозволила побудувати матрицю матриці успішності державно-приватного партнерства у розвитку МП: та виділити 5 сегментів країн за рівнем співвідношення створених країною можливостей та ступенем їх реалізації МП:

1 сегмент характеризується високою інституційною готовністю держави та високим рівнем розвитку МП (Бельгія, Данія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція, Ірландія, Швеція). До нього віднесено країни, в яких державою створені максимальні сприятливі умови для ведення бізнесу, і МП змогли перетворити створені можливості у сильні сторони своєї діяльності, та, відповідно, забезпечити зростання;

2 сегмент характеризується високою інституційною готовністю держави до розвитку країн та середнім рівнем розвитку МП. До цього сегменту відноситься Австрія, МП якої не змогли повною мірою скористатися створеними сприятливими умовами для розвитку.

3 сегмент характеризується середнім рівнем як готовності держави, так і розвитку МП (Болгарія, Іспанія, Кіпр, Словенія, Угорщина, Португалія, Польща, Естонія, Литва, Чехія, Румунія, Хорватія). Ці країни змогли використати обмежені можливості для реалізації свого потенціалу розвитку.

4 сегмент характеризується низьким рівнем інституційної готовності держави та відповідним низьким рівнем розвитку МП. До цього сегменту відноситься Україна і Греція. МП в даному сегменті працюють під регулятивним навантаженням держави та обмеженістю стимулів розвитку, а тому мають негативні тенденції у розвитку.

При цьому основними проблемами, що перешкоджають розвитку МП Україні, за твердженням авторів звіту про конкурентоспроможність України [444] є: корупція, доступ до фінансування, інфляція, нестабільна політична ситуація.

Так, розглядаючи ті складові, що, на наш погляд, безпосередньо впливають на рівень розвитку МП, слід відмітити, що найгірші показники спостерігаються щодо надійності банків, регулювання фондового ринку, рівня розвитку бізнес-кластерів та доступності фінансових послуг. Що ж стосується вітчизняних неупереджених досліджень, то Державною службою статистики України проведено дослідження щодо очікувань підприємств у сфері ділової активності (додаток В). Результати свідчать, що індикатор ділової впевненості має від'ємне значення у всіх сферах економічної діяльності, окрім торгівлі.

Учасниками «Національної платформи малого та середнього бізнесу» проведено опитування представників МП з усіх секторів економіки та всіх регіонів України (1 827 суб'єктів) стосовно об'єктивної оцінки стану бізнес-клімату країни, в тому числі проблем та перспектив діяльності [100]. Найбільші обмеження ведення підприємницької діяльності МП перекликаються з результатами оцінок визнаних світових організацій: нестабільна політична ситуація, війна, високі ставки податків, інфляція, складне податкове адміністрування, низький попит, несприятливий регуляторний клімат. Центральний індекс дослідження – Індекс ділового клімату в Україні, перебуває на позначці «0,01» за шкалою від –1 до +1 (додаток Г, табл. Г.1). Така складова індексу як оцінка поточної ситуації перебуває на позначці нижче «0». У той же час МП оцінює довгострокові перспективи змін у бізнес-кліматі досить позитивно: 53 % опитаних планують активізувати свою бізнес-діяльність у наступні два роки [100].

Інститутом свобод бізнесу було визначено «Індекс свобод і можливостей підприємництва» [97], що полягає в опитуванні українських МП через сайт ІБС, Facebook та цільове е-анкетування. Так, за шкалою оцінювання від –5 до +5, станом на початок 2019 року цей індекс має значення (– 2,14). Враховуючи вищенаведені результати міжнародних досліджень, оцінки експертів та проведеного в рамках засідань робочої групи з розроблення оперативної цілі, регіональної стратегії щодо розвитку малого та середнього підприємництва (додаток Е, Д) онлайн опитування нами виявлено сильні та слабкі сторони, можливості і загрози бізнес-середовища для МП України (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

## Сильні та слабкі сторони, можливості і загрози розвитку МП України

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Фінансова самостійність</li> <li>2. Невеликий обсяг стартового капіталу</li> <li>3. Доступність кредитних ресурсів, простота процедури їх отримання</li> <li>4. Природні ресурси, придатні для різних видів підприємницького використання (водні, лісові та ін.)</li> <li>5. Інвестиційна привабливість та підтримка міноритарних інвесторів</li> <li>6. Широке поле діяльності для розвитку бізнесу</li> <li>7. Висока частка населення працездатного віку</li> <li>8. Наявність вільної робочої сили та кваліфікованого персоналу</li> <li>9. Добре розвинута транспортна та інженерна інфраструктура</li> <li>10. Геополітичне розташування сприяє зовнішньоекономічній діяльності</li> <li>11. Спрощена система оподаткування</li> <li>12. Наявність донорських та інших програм міжнародної допомоги</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Процедура створення підприємств</li> <li>2. Достатньо високий рівень безробіття</li> <li>3. Процедура отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрування прав власності</li> <li>4. Дефіцит працівників технічних професій</li> <li>5. Висока енерго-, ресурсозатратність виробництв</li> <li>6. Низька платоспроможність населення</li> <li>7. Відплив кваліфікованих кадрів</li> <li>8. Високий ступінь конкуренції</li> <li>9. Корупція</li> <li>10. Розв'язання проблем неплатоспроможності</li> <li>11. Локальність ринків збуту</li> <li>12. Нестабільність доходів</li> <li>13. Соціальна незахищеність працівників</li> <li>14. Несприятливий діловий клімат</li> <li>15. Низька інформатизація бізнесу</li> </ol>
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Покращення бізнес-клімату в державі за рахунок співробітництва з ЄС</li> <li>2. Масштабне і системне залучення інвестицій в економіку</li> <li>3. Позитивні зміни у законодавстві</li> <li>4. Державна політика, спрямована на стимулювання малого бізнесу</li> <li>5. Підвищення технологічного рівня малого підприємництва</li> <li>6. Готовність до прийняття інновацій</li> <li>7. Здатність швидкого адаптування до змін економічного середовища</li> <li>8. Збільшення обсягу реалізації шляхом виходу на нові ринки</li> <li>9. Зростання, перехід до великого бізнесу</li> <li>10. Поліпшення фінансово-економічного стану</li> <li>11. Розвиток інфраструктури підтримки бізнесу</li> <li>12. Отримання фінансування на фондовому ринку</li> <li>13. Зниження відсоткових ставок за кредитами</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Інфляційні очікування</li> <li>2. Подорожчання сировини і матеріалів</li> <li>3. Зміна обмінного курсу гривні</li> <li>4. Обмежені виробничі потужності</li> <li>5. Надмірний регуляторний тиск</li> <li>6. Загроза швидкого банкрутства</li> <li>7. Загрозливий ризик для інвестицій в Україну у міжнародних рейтингах</li> <li>8. Значні бюрократичні перепони в процесі реалізації інвестиційних проектів</li> <li>9. Підвищення енергозалежності</li> <li>10. Нестабільність, зміни законодавчої та нормативно-правової бази</li> <li>11. Ввезення дешевої імпортової продукції</li> </ol>

Джерело: складено на основі результатів анкети, відображеної у додатку Д, Е

Проведений аналіз бізнес-середовища дозволив побудувати SWOT-матрицю стратегій забезпечення розвитку малого підприємництва (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

**Матриця SWOT-аналізу стратегій забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки України**

<b>Поле «Сильні сторони-можливості»</b>	<b>Поле «Сильні сторони-загрози»</b>
<p>1. Використання географічного положення, наявних ресурсів для забезпечення сприятливого бізнес-клімату в областях.</p> <p>2. Залучення інвестицій для модернізації та підвищення технічного рівня малого підприємництва.</p> <p>3. Впровадження інноваційних технологій внаслідок взаємодії кваліфікованих працівників та науковців.</p> <p>4. Розбудова інфраструктури підтримки бізнесу.</p> <p>5. Використання транспортної та інженерної інфраструктури для розширення діяльності та збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) малого підприємництва на нових ринках.</p> <p>6. Реалізація співпраці малого підприємництва та органів влади у фінансуванні технологічних та технічних інновацій.</p>	<p>1. Зниження вартості сировини і матеріалів за рахунок використання українських природних ресурсів у виготовленні продукції малого підприємництва.</p> <p>2. Використання кваліфікованої робочої сили для створення продукції, що може конкурувати з імпортною.</p> <p>3. Зниження регуляторного тиску шляхом внесення змін у податкове законодавство, спрощення процедур сплати податку шляхом удосконалення електронного врядування, в тому числі е-декларування.</p> <p>4. Використання сучасних форм взаємодії малого та великого бізнесу у напрямі використання виробничих потужностей останніх для випуску нової продукції МП.</p>
<b>Поле «Слабкі сторони-можливості»</b>	<b>Поле «Слабкі сторони-загрози»</b>
<p>1. Спрощення процедури створення та ведення малого бізнесу.</p> <p>2. Впровадження державних заходів розвитку технічних галузей для стимулювання росту кадрового потенціалу.</p> <p>3. Підвищення соціальних гарантій працездатного населення, що призведе до припинення відтоку кадрів.</p> <p>4. Використання сприятливих кредитних умов для залучення коштів в інноваційні технології зниження енерго-, ресурсозатратності виробництв.</p> <p>5. Спрямування діяльності інституцій підтримки бізнесу на подолання проблем локальності ринків збуту та високої конкуренції.</p> <p>6. Використання донорських та інших програм міжнародної допомоги для впровадження інновацій у діяльність малого підприємництва.</p>	<p>1. Вплив інфляційних очікувань на збільшення на енерго- та ресурсозалежності виробництв.</p> <p>2. Нестабільність доходів та безробіття призведе до відтоку висококваліфікованого персоналу за кордон.</p> <p>3. Законодавчі обмеження, нестабільність та зміни законодавчої та нормативно-правової бази, спрямовані на підтримку середнього та великого бізнесу може призвести до банкрутства малого підприємництва.</p> <p>4. Ускладнення процедури ведення бізнесу за рахунок витрат часу на отримання дозволів, забезпечення електронізації послуг.</p> <p>5. Важкодоступність енергозберігаючих технологій у виробництві для зниження собівартості виробленої продукції та отримання можливості конкурувати із дешевою імпортною продукцією.</p> <p>6. Слабка розвиненість інформатизації бізнесу для виходу із локальних ринків та підвищення інвестиційної привабливості малого підприємництва.</p>

Джерело: авторська розробка

Визначені можливості й загрози розвитку МП (додаток Ж, И) покладені нами в основу розрахунків PEST-аналізу, який передбачає врахування трансформації національної економіки через врахування груп факторів макросередовища: політичних, економічних, соціально-демографічних і технологічних [449] (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

### Показники PEST– аналізу розвитку МП в умовах трансформації національної економіки України

Політичні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P	Соціальні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P
Діюче законодавство в країні	0,15	2	0,30	Соціальна стабільність	0,15	2	0,30
Політична стабільність	0,25	3	0,75	Мобільність працюючого населення	0,05	1	0,05
Податки	0,20	2	0,40	Репутація підприємств, імідж	0,30	3	0,90
Антимонопольні обмеження	0,05	1	0,05	Зв'язки з громадськістю	0,30	3	0,90
Вибори усіх рівнів влади	0,15	2	0,30	Демографічна ситуація в країні	0,05	1	0,05
Урядова політика	0,20	3	0,60	Споживчі переваги	0,15	3	0,45
Сума	1,00	13	2,40	Сума	1,00	13	2,65
Середня оцінка впливу політичних факторів			2,17	Середня оцінка впливу соціальних факторів			2,17
Сила впливу політичних факторів			2,40	Сила впливу соціальних факторів			2,65
Економічні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P	Технологічні фактори	Вага, V	Бал, B	Добуток, P
Економічна ситуація в країні	0,20	3	0,60	Рівень розвитку науки і техніки	0,10	2	0,20
Інвестиційний клімат у країні	0,15	3	0,45	Фінансування досліджень	0,05	1	0,05
Платоспроможний попит	0,15	3	0,45	Зміна і адаптація нових технологій	0,30	3	0,90
Рівень інфляції	0,10	2	0,20	Виробнича ємність	0,30	3	0,90
Розвиток каналів збуту	0,10	3	0,30	Доступ до технологій, ліцензування, патенти	0,20	2	0,40
Ціни на енергоносії	0,25	3	0,75	Проблеми інтелектуальної власності	0,05	2	0,10
Специфіка виробництва	0,05	1	0,05				
Сума	1,00	18,00	2,80	Сума	1,00	13	2,55
Середня оцінка впливу економічних факторів			2,57	Середня оцінка впливу технологічних факторів			2,17
Сила впливу економічних факторів			2,80	Сила впливу технологічних факторів			2,55

Примітка: B – вплив кожного з факторів (виражається за допомогою оцінок: 1– незначний вплив оціночного фактору (майже до повної відсутності); 2– фактор має деякий вплив на діяльність малого підприємництва; 3 – фактор в значній мірі має вплив на діяльність малого підприємництва; V – ймовірність впливу кожного з факторів (в сумі вага ймовірностей чинників однієї групи становить 1); P – сила впливу кожного окремого фактору (розраховується за формулою:  $P = V \times B$ )



Результати проведених SWOT і PEST аналізу засвідчили, що наразі досягнення стратегічних орієнтирів розвитку МП передбачає заходи щодо:

- використання переваг співробітництва з ЄС у спрощенні процедури створення та проведення фінансової діяльності МП та реалізації донорських та грантових програм допомоги і підтримки малого підприємництва;
- підвищення доходів МП шляхом виходу на нові споживчі ринки;
- застосування державної підтримки розвитку технічних галузей для зацікавлення кваліфікованих кадрів;
- стримування відтоку кадрів за рахунок створення системи гарантій захисту трудової діяльності та стимулювання продуктивності праці;
- використання залучених кредитних ресурсів на впровадження інновацій, що забезпечують енерго- та ресурсозатратність виробництва;
- використання бізнес-кластерів для подолання проблем локальності ринків збуту та високої конкуренції;
- підвищення інвестиційної привабливості та розширення географії діяльності за рахунок використання інструментів інформатизації бізнесу.

У цілому МП відіграють важливу роль в економіці України та зарубіжних країн. Сконструйована у роботі матриця характеристик понять «мале підприємство», «малий бізнес», «суб'єкти малого підприємництва», «підприємство малого бізнесу» дозволила визначити місце малого підприємництва у нормативно-правовому полі та окреслити ключові обов'язкові ознаки. Приділення уваги потребі адаптації умов функціонування вітчизняного малого підприємництва до вимог асоціації з ЄС сприяло виокремленню ключових чинників бізнес-середовища, що перешкоджають забезпеченню розвитку та впливають на отримання негативних результатів діяльності МП: нестабільність законодавства; високий рівень податкового тиску; корупція; відсутність підтримки розвитку з боку державної і місцевої влад; нестабільність та недовіра до банківської системи.

## 1.2 Розвиток малого підприємництва: діалектика поняття та взаємозв'язок із невизначеністю трансформаційних економічних процесів

Невід'ємним атрибутом концепції сталого розвитку країни є розвиток підприємництва як базису для розбудови заможного суспільства. У сучасному науковому просторі питання розвитку на рівні підприємництва є достатньо дослідженим та практично обґрунтованим. Проте різносторонність поглядів на сутність розвитку створюють плутанину щодо основних ідентифікаторів розвитку. Тлумачення поняття «розвиток» у науковій літературі (додаток К) зводиться до його розуміння як: довготривалої сукупності процесів кількісних та якісних змін у діяльності, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємств, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [214]; збільшення обсягів виробництва, як зміни у сфері виробничих, економічних відносин, ставлень до власності, розподілу, як процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді [33]; комплексного процесу впливу керованої системи на керуючу задля забезпечення стійкості системи і нарощення потенціалу для виходу на нову якість управління з постійною адаптацією до вимоги зовнішнього середовища [360, с. 37]. Проте відсутній ідентифікатор вектора (позитивний, зростаючий, рух уперед і т. п.) у розумінні розвитку як процесу зміни певного об'єкта [169, с. 67], що зумовлює можливість заміни даного поняття на категорії «становлення», «зростання». Тлумачення поняття як сукупності спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок протиріч у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища» [72, с. 72] без прив'язки до ідентифікатора етапу життєвого циклу створює ймовірність опису цього процесу як зародження підприємства. Трактуювання Кифяком В. розвитку підприємств «як динамічної системи взаємодіючих підсистем, передумов,

факторів і принципів» [7, с. 193] унеможливилює розуміння розвитку як процесу, більше описуючи його як систему, механізм.

Погоджуємося із виділенням Педченко Н. С. ознак, що притаманні трактуванню поняття «розвиток» – збільшення обсягів, зміна, рух уперед, створення нової якості, подолання суперечностей [201, с. 42–44] та наголошуємо на тому, що розвиток доцільно розглядати як процес постійних змін. Акцентуємо увагу на тому, що ці зміни мають здійснюватися у векторі покращення існуючого стану підприємства, поліпшувати, удосконалювати, нарощувати, збільшувати кожну компоненту його забезпечення. Як зазначає Мельник Л. М., сталий розвиток – процес постійних змін, при якому використання ресурсів, напрям інвестицій, науково-технічний розвиток, впровадження інновацій, вдосконалення персоналу та інституційні зміни узгоджені один з одним і спрямовані на підвищення рівня поточної діяльності й майбутнього потенціалу підприємства, задоволення його потреб та досягнення стратегічних цілей у гармонії з навколишнім середовищем [169, с. 80]. Краснокутська Н. С. визначає процес розвитку потенціалу підприємства як якісні закономірні зміни у його структурі, що призводить до трансформації існуючої системи ресурсів, здатностей і компетенцій за рахунок посилення її елементів. При цьому автор визначає спільні риси у процесах формування та розвитку, такі як тривалість у часі та необхідність розробки відповідних програм та термінів здійснення змін [142, с. 121]. Погоджуючись з вищезазначеним, слід додати, що розвитку притаманний такий ідентифікатор як часовий період, який може бути пов'язаний як з ранніми етапами життєвого циклу, так і з функціонуванням підприємства на пізніх стадіях.

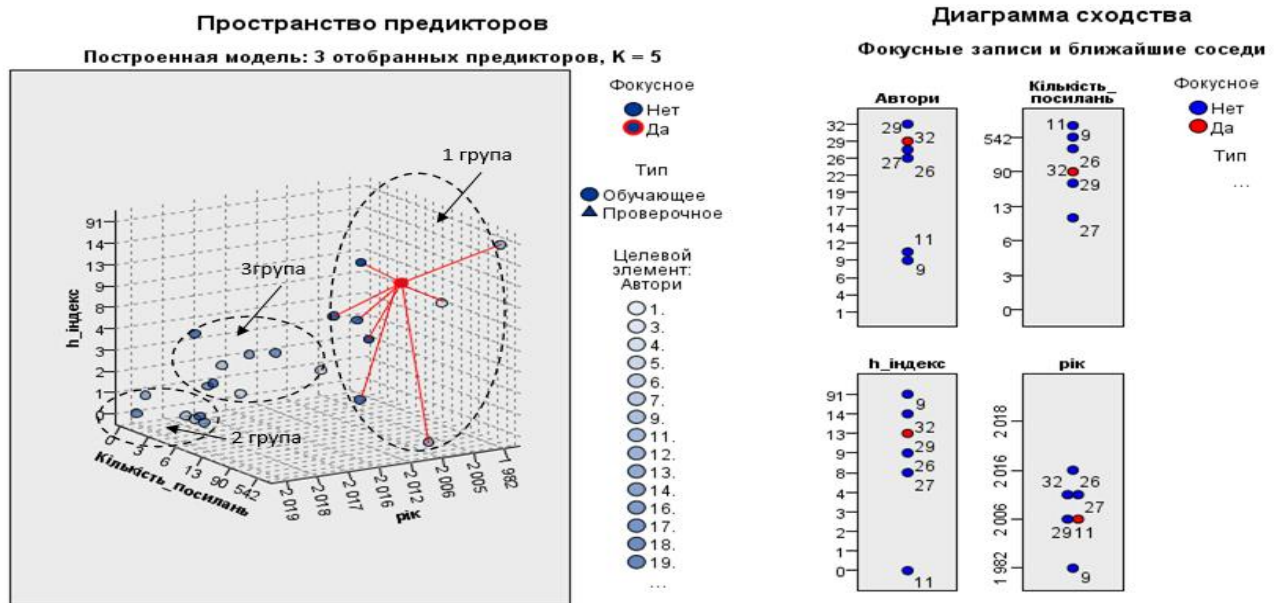
Погорелов Ю. С. виділяє складові розвитку: кількісні та якісні зміни, процесний характер, сукупність процесів, поліпшення, здатність протидіяти негативним впливам та адаптація до зовнішнього середовища, довготривалість, збільшення потенціалу, підвищення життєздатності підприємства [214, с. 78]. На врахуванні зовнішнього впливів акцентує увагу і Педченко Н. С., визначаючи розвиток підприємства як процес його функціонування та еволюції, зорієнтованого на довгострокову перспективу, засновану на єдності його внутрішньої та зовнішньої властивості системи долати дії суперечностей

[201, с. 43]. Погоджуємося з таким поглядом та визначаємо одним із важливих ідентифікаторів розвитку саме адаптованість до існуючого стану економічних, демографічних, соціокультурних, політико-правових чинників зовнішнього середовища, оскільки підприємництво є відкритою системою та не може функціонувати ізольовано. У ряді наукових праць наголошується на довгостроковості розвитку [201; 214], проте вважаємо, що тривалість розвитку залежить безпосередньо від цільових орієнтирів та можливості їх реалізації, що за відповідних сприятливих умов може мати короткостроковий характер.

В цілому, можемо стверджувати, що поняття «розвиток підприємництва» наразі має настільки багато інтерпретацій, що визначити ключові етапи розвитку наукової думки за цією проблемою та стисло критично висвітлити роботи попередників, без елементу суб'єктивізму наразі є складним завданням. Так, з розвитком інформаційних технологій доступність наукових праць з проблематики, що цікавить науковця, з одного боку, полегшила процес наукового дослідження, а з іншого, створила значну полеміку при визначенні ключових понять дослідження. Тому вимогами часу є застосування таких інструментів семантичного, бібліометричного та наукового аналізу, що дозволить надати об'єктивно справедливу оцінку існуючих напрацювань та сформулювати на цій базі власне бачення перешкод розвитку малого підприємництва, ключових характеристик, умов та вимог до забезпечення розвитку, ключових описових понять об'єкту дослідження. Нами здійснена спроба проведення бібліометричного аналізу за критеріями новітності, актуальності, повноти та наукового рівня дослідження засобами кластерного аналізу (методом найближчої схожості) із використанням таких показників як цитованість наукового джерела; продуктивність та впливовість науковця, групи науковців або наукової організації (h-індекс); сучасний підхід до проблеми (додаток Л).

Візуалізація класифікації авторів за визначеними критеріями за допомогою програми IBM SPSS Statistics (рисунок 1.9) дозволила виокремити три групи авторів:

- 1) автори, які мають високий рівень цитованості, досвіду та класичні погляди;
- 2) вчені, які набувають популярності у наукових колах та мають новітні погляди на проблему.
- 3) молоді науковці, які тільки починають своє становлення у науковій сфері.



**Рис. 1.9. Результати класифікації авторів відповідно до бібліометричного аналізу поглядів на сутність та ознаки поняття «розвиток» за методом найближчої схожості**

Джерело: складено автором інструментами програми IBM SPSS Statistics

Відповідно до отриманих груп науковців нами визначені ключові ознаки, якими автори відповідної групи характеризують процеси забезпечення розвитку. Як видно з результатів таблиці 1.6, науковці усіх трьох груп акцентують увагу на якісних змінах та переході на якісно новий рівень як відображенні розвитку підприємств. Також спільним є виділення необхідності забезпечення якісної кадрової політики; науково-технічних і технологічних змін; врахування впливу та вимог навколишнього середовища; впровадження інновацій, авторами наголошується увага на довгостроковості перспектив розвитку.

Таблиця 1.6

**Виділення групами науковців основних критеріїв та ознак поняття «розвиток»**

Групи науковців	Основні критерії та характеристики поняття «розвиток»
Перша група	використання творчої активності персоналу впровадження інновацій врахування впливу та вимог навколишнього середовища диверсифікація операції довгострокова перспектива еволюція об'єкта забезпечення якісної кадрової політики інституційні зміни науково-технічні і технологічні зміни підвищення рівня підприємства процесний підхід якісна зміна, перехід на якісно новий рівень
Друга група	безперервний процес впровадження інновацій врахування впливу та вимог навколишнього середовища довгострокова перспектива ефект синергії забезпечення якісної кадрової політики науково-технічні і технологічні зміни покращення кількісних характеристик, кількісна зміна процесний підхід формування конкурентних переваг якісна зміна, перехід на якісно новий рівень мінімізація ризиків
Третя група	автоматизація процесів використання творчої активності персоналу впровадження інновацій врахування впливу та вимог навколишнього середовища довгострокова перспектива ефект синергії забезпечення якісної кадрової політики інформатизація науково-технічні і технологічні зміни покращення кількісних характеристик, кількісна зміна процесний підхід формування конкурентних переваг якісна зміна, перехід на якісно новий рівень мінімізація ризиків

Джерело: складено автором на основі результатів кластеризації і таблиці Л.1

Слід відмітити, що більш пізні дослідження у сфері розвитку підприємництва поряд з зазначеними характеристиками звертають увагу на необхідність формування конкурентних переваг, мінімізації ризиків трансформації національної

економіки та покращення поряд із якісними показниками і кількісних параметрів розвитку. У найбільш новітніх дослідженнях звертається увага на інформатизацію та автоматизацію процесів як необхідних умов розвитку. Враховуючи ґрунтовність напрацювань вчених та проведену нами систематизацію, вважаємо за необхідне виділити наступні ідентифікатори розвитку підприємництва: позитивний вектор змін (поліпшення, покращення, нарощення та ін.); спеціальний часовий період (відповідність певному етапу життєвого циклу); процесний підхід; врахування та адаптація до зовнішнього середовища; подолання перешкод та суперечностей, врахування ризиків функціонування підприємства; узгодженість процесів удосконалення. Окрім того, доцільно запропонувати визначення поняття «розвиток підприємництва» через сукупність взаємоузгоджених позитивних змін кількісних та якісних характеристик функціонування суб'єктів підприємництва, наявність яких забезпечує ефективне управління ризиками в умовах трансформації національної економіки, уникнення кризових явищ та своєчасне вирішення суперечностей на основі сформованого системного видового забезпечення розвитку, що відбувається на відповідному (зростаючому) етапі господарського життєвого циклу. Особливість наступна: передумовою переходу національної економіки до більш досконалого стану є сформована та компонентно гармонізована відповідно до сучасного періоду трансформації національної економіки система видового забезпечення підприємництва, що створює умови сталого взаємозалежного прогресу в сфері бізнесу внаслідок зростання добробуту суспільства.

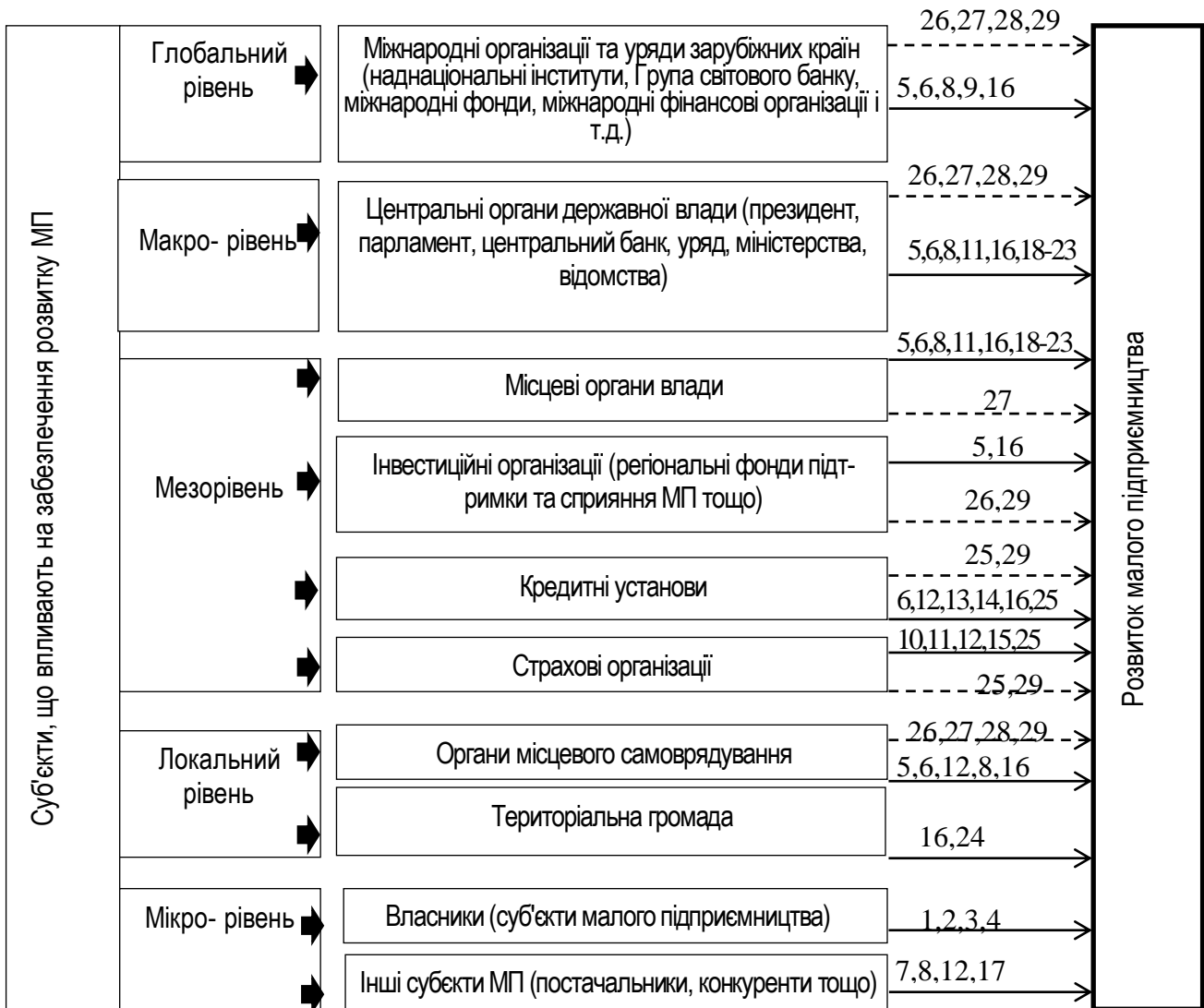
Розвиток як загальносистемне поняття має свої види, які відображають конкретні напрями дослідження соціально-економічної системи [360]. Шимановська-Діанич Л. М. та Власенко В. А. виділяють такі види розвитку: організаційний; економічний; соціальний; стійкий розвиток [360]. Досліджуючи розвиток МП Краснокутська Н. С. та Бубенець А. Г. виділяють такі компоненти як: організаційно-технічний, техніко-економічний, виробничо-технічний та соціально-економічний розвиток [143]. Мельник Л. М., визначаючи сталий розвиток як функцію у часі, виділяє такі чинники впливу: людські ресурси, засоби виробництва, природні ресурси, інституціональний чинник [169, с. 96]. Педченко Н. С., розглядаючи потенціал розвитку підприємства, виділяє такі його

складові як: економічна, виробнича, ринкова, стратегічна, інвестиційна, трудова, інтелектуальна, організаційна [201]. Міхуринська К. М. виділяє напрями соціально-економічного, науково-освітнього й інформаційного розвитку регіону, акцентуючи увагу на таких системоутворюючих факторах: людський капітал, інтелектуалізація праці, інформатизація суспільства, інноваційність економіки та підприємницька активність як необхідної умови забезпечення розвитку підприємництва [176]. Так, Стещенко О. О. відзначає важливість державного регулювання розвитку МП, розуміючи під останнім систему економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку МП [280]. Виділяючи як об'єкт свого дослідження автори Тимошенко Л. В., Гришаніна О. О., Касьяненко Л. В. Дарміць Р. З., Горішна Г. П. розглядають кадрову складову забезпечення розвитку [56; 322]; Шимановська-Діанич Л. М., Власенко В. А. та Капліна А. С. розглядають організаційну складову розвитку підприємництва [122; 360], Колодізев О. М. досліджує фінансове забезпечення, Титаренко І. В., Босак І. П. та Палига Є. М. акцентують увагу на інформаційному забезпеченні [25; 324].

Важливу роль у створенні ефективного та якісного забезпечення розвитку МП має налагодження зв'язків між МП та іншими учасниками економічної системи України. З метою характеристики організаційного механізму забезпечення розвитку МП на рис. 1.9 представлено систему фінансових та нефінансових взаємовідносин стейкхолдерів бізнес-середовища. Так, до ключових стейкхолдерів бізнес-середовища, взаємодія з якими має безпосередній вплив на забезпечення розвитку МП належать: інвестиційні організації; кредитні установи; страхові компанії; державні та місцеві органи влади; міжнародні організації; уряди зарубіжних країн; споживачі; постачальники; конкуренти та ін.

У рамках системно-структурного підходу цей механізм представляється, з одного боку, певною системою, а з іншого – сукупністю структурних елементів, здатних взаємодіяти як в рамках досліджуваної системи, так і з зовнішнім середовищем. Стейкхолдери бізнес-середовища, представлені на рис. 1.10, можуть функціонувати на всіх рівнях системи, але найбільший вплив вони мають на регіональному рівні.





Умовні позначення: → фінансові зв'язки, --→ нефінансовий вплив, зв'язки

1—грошові заощадження засновників, поворотна фінансова допомога від засновників; власний капітал (зарєєстрований (пайовий), додатковий, резервний, нерозподілений прибуток), грошові фонди; 2—чистий прибуток; 3—амортизаційні відрахування; 4—кошти від продажу ліквідних активів; 5—дотації, субвенції, цільове фінансування; 6—кредити; 7—кредиторська (дебіторська) заборгованість; 8—спільне фінансування; 9—фінансування в процесі реалізації спеціальних міжнародних програм підтримки малого підприємництва; 10—страхове відшкодування (при настанні страхового випадку або закінченні терміну дії договору страхування); 11—інвестиційне кредитування наукових досліджень та розробок, а також інших форм інноваційної діяльності; 12—фінансові інвестиції; 13—позики кредитних спілок, ломбардів; довгострокова оренда майна (лізинг); 14—кошти факторингових та форфейтингових компаній у вигляді викупу дебіторської заборгованості; 15—довгострокове фінансування нових фірм (start up фінансування), підприємств, що розвиваються, а також тих, які знаходяться на межі банкрутства, венчурними компаніями; 16—спонсорські кошти, добровільні внески, гранти; 17—товарні кредити; 18—зменшення вартості кредитних ресурсів за рахунок надання банкам податкових пільг за коштами, які спрямовані на кредитування малого бізнесу; 19—часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого підприємництва; державних гарантій для отримання кредитів; 20—залучення малого підприємництва до виконання державних замовлень; 21—застосування спрощених систем оподаткування; 22—відстрочення податкових платежів, податкові канікули; 23—отримання податкових пільг, стимулів; 24—краудфандинг; 25—купівля права на використання розробленої моделі ведення бізнесу (франчайзинг); випуск та розміщення акцій та інших цінних паперів підприємства за допомогою фінансових посередників; 26—експертна допомога; 27—адміністративний вплив (супроводження); 28—впровадження стандартів фінансування; 29—консультаційна допомога

**Рис.1.10. Система система фінансових та нефінансових взаємовідносин**

**стейкхолдерів бізнес-середовища, що впливають на забезпечення розвитку МП**

**України в умовах трансформації національної економіки**

Джерело: складено автором на основі: [67;133; 132; 50]

Дослідження забезпечення розвитку МП з позицій суб'єктних взаємовідносин має особливе значення, оскільки процес взаємодії суб'єктів МП з іншими стейкхолдерами формується під впливом перешкод та можливостей (таблиця 1.7).

Таблиця 1.7

### Матриця перешкод розвитку МП із стейкхолдерами бізнес-середовища

Перешкоди	Суб'єкти взаємовідносин									
	Власники	Інвестиційні організації	Кредитні установи	Страхові організації	Державні та місцеві органи влади	Міжнародні організації	Уряди зарубіжних країн	Споживачі	Постачальники	Конкуренти
Недостатньо замовлень/ низький попит на продукцію	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1
Проблема ліквідності	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0
Високий рівень конкуренції	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Високе податкове навантаження	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Несприятлива політична ситуація	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
Високий регуляторний тиск	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0
Висока ставка кредитів	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0
Недостатньо сировини / матеріалів	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0
Часті зміни економічного законодавства	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Застарілі технології	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0
Брак кваліфікованої робочої сили	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0
Проблеми з енергопостачанням	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0
Недостатньо виробничих потужностей	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0

Примітка. 0—немає впливу, 1—має вплив на формування та вирішення

Джерело: складено автором на основі даних: [125; 373], результатів анкетування (додаток Е) та рисунку 1.4

Для підтвердження факту існування зв'язків і взаємозалежностей між забезпеченням розвитку МП та взаємовідносинами суб'єктів МП з іншими стейкхолдерами використано метод побудови нейронних мереж. Нейронні мережі створюють здатність до навчання на основі використання існуючих практичних даних шляхом розпізнавання образів та ситуацій [273]. Нейронні мережі мають особливе значення при вивченні закономірностей масових процесів, насамперед,

це стосується соціально-економічних явищ і процесів, закономірності яких формуються під впливом множини взаємопов'язаних факторів. За своєю природою соціально-економічні явища і процеси – стохастичні, імовірнісні, а невизначеність – їх внутрішня властивість [154, с. 11].

Погоджуємося з твердженням Хариневич-Яворської Д. О., що перевага нейронних мереж полягає у відсутності потреби вибору математичної моделі поведінки даних, оскільки їх побудова проводиться адаптивно без участі експерта у процесі навчання. У той же час, недоліком цієї методики можна вважати необхідність спеціалізованого програмного інструментарію; складність змістовної інтерпретації нейронних мереж та недетермінованість [349].

Використання методу побудови нейронних мереж є інструментом формалізації внутрішньоекономічних зв'язків у процесі забезпечення розвитку малого підприємництва у вигляді встановлення суб'єктів контрольованості певних параметрів (перешкод бізнесу), а основним завданням є формування економічного підходу використання оптимізаційних управлінських рішень.

Побудова графів нейронних зв'язків проводилася за допомогою програми Deductor Studio, яка дозволила виділити чотири групи стейкхолдерів бізнес-середовища відповідно до вагомості їх зв'язків із формуванням та подоланням перешкод розвитку малого підприємництва (додаток М, рис. М.1).

Графічна візуалізація існуючих взаємозв'язків дозволила визначити нерівномірність впливу різних стейкхолдерів бізнес-середовища на формування та подолання існуючих перешкод у розвитку МП. Зокрема, слабкий вплив на подолання основних перешкод ведення бізнесу мають такі стейкхолдери бізнес-середовища: страхові компанії, споживачі, постачальники та конкуренти – в той час як власники, інвестиційні та кредитні установи, державні та міжнародні організації та уряди є не лише причиною існування ряду перешкод, а й основним важелем у їх подоланні. Класифікація стейкхолдерів бізнес-середовища згідно з вагомістю зв'язків дозволила виділити достатній зв'язок таких стейкхолдерів бізнес-середовища як: власники, інвестиційні та кредитні організації, державна та місцева влада, міжнародні організації та уряди зарубіжних країн (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

**Градація стейкхолдерів бізнес-середовища відповідно до їх впливу на формування та подолання перешкод розвитку МП**

Група суб'єктів	Умовне позначення	Склад групи	Кількість суб'єктів у групі	Питома вага у структурі, %	Характеристика впливу на формування та подолання перешкод
1 група	Суб'єкти_0	власники інвестиційні організації кредитні організації державні органи та органи місцевої влади міжнародні організації уряди зарубіжних країн	6	60	Високий
2 група	Суб'єкти_1	постачальники споживачі	2	20	Достатній
3 група	Суб'єкти_2	страхові компанії	1	10	Відсутній
4 група	Суб'єкти_3	конкуренти	1	20	Слабкий

Джерело: розраховано автором

У цілому, застосовуючи нейромережеву архітектуру (перцептрон із одним схованим шаром) і базу даних щодо перешкод розвитку МП, одержано ефективну градацію стейкхолдерів бізнес-середовища, що діють у сфері МП. Отримані результати є основою для визначення концептуальних засад дослідження процесу забезпечення розвитку МП, оскільки дозволяють виділити пріоритетні взаємовідносини стейкхолдерів бізнес-середовища, дослідження сутності, сучасного стану та перспектив удосконалення яких є першочерговим завданням у підвищенні рівня розвитку МП. Слід зазначити, що взаємодія МП із стейкхолдерів бізнес-середовища відбувається в складний період трансформації національної економіки України, що характеризується внутрішніми загрозами та зовнішньою фінансовою нестабільністю. За таких умов усі сфери економіки, у тому числі і МП, змушені розвиватися в умовах невизначеності таких процесів як: структурні дисбаланси, регресійні структурні зміни в реальному секторі, зменшення рівня диверсифікації, розбіжність тенденцій динаміки цін на експортовану та імпортовану продукцію, прискорення інфляції, погіршення умов фінансування, ціни українських активів і т.д.

Окрім того, зазначимо, що останні кризові явища в економіці України наочно продемонстрували структурну її вразливість та нестійкість її фінансової системи. Це

потребує врахування невизначеності трансформаційних процесів, адже між розвитком МП як складової національної економіки країни та невизначеністю існує складний багатоаспектний зв'язок.

Питання дослідження невизначеності розвитку МП в умовах трансформаційного макросередовища не нове. Так, Вехінхер Г. присвятив своє дослідження проблемам, що виникають у МП під час фінансової кризи та визначив перспективи їх подолання в умовах правильної державної підтримки [451]. Холтон С. [404], Ребел К. [379] провели дослідження впливу фінансової кризи Єврозони на діяльність малого бізнесу. Лоулесс М. та Мкан Ф. [413] здійснили рейтингування ірландських малих та середніх підприємств за рівнем продуктивності протягом періоду економічної та фінансової криз. Мікала Д. [421] запропонував модель прогнозування впливу ризиків невизначеності економічного середовища на мікрокомпанії восьми європейських країн.

Невизначеність є досить широким поняттям, що, відповідно до наукової позиції Грабчук О. М., відображає одну з найважливіших сторін об'єктивної реальності, якій властиві такі ознаки, як відсутність різких граней між об'єктами, переважання залежності властивостей і станів один від одного над їх відносною незалежністю, прояв необхідності не як неминучості, а як можливості і випадковості [49]. Гутнер Л. М. вважає, що невизначеність пов'язана з такими аспектами, як становлення, взаємодія, безперервність, випадковість і т. п. [54]. Погоджуючись з вищезазначеним, вважаємо, що невизначеності також характерно ряд наступних ознак: неточність, нечіткість, туманність, неясність, невстановленість, неясність, неконкретність, невиразність, недостовірність, ненадійність. Враховуючи це, авторське тлумачення поняття «невизначеність» вимагає його розуміння як об'єктивної неможливості отримання інформації про внутрішні та зовнішні умови функціонування системи, нечіткість та неоднозначність її параметрів. При цьому між невизначеністю та ризиком існує сильний чіткий прямий зв'язок — чим більша невизначеність настання економічних процесів, тим більший ризик отримання негативних наслідків від даних процесів. Зазначимо, що підприємництво нерозривно пов'язане з ризиком.

Ще А. Сміт стверджував, що підприємець виступає власником, який іде на економічний ризик з метою реалізації певної комерційної ідеї, пов'язаної з власним зацікавленням – особистим збагаченням [275].

Невизначеність має вплив на всю економічну систему країни, проте найбільш вразливою вона робить малий бізнес, який в силу своїх слабких сторін (масштабність та інше) не завжди може адекватно реагувати на зміни в економічному становищі країни. Саме тому ОЕСР, проводячи дослідження забезпечення розвитку МП зарубіжних країн, перш за все, акцентують увагу на дослідженні макроекономічного та правового середовища та невизначеності їх впливу на мале підприємництво [422, с. 32]. Зокрема, авторами підкреслюється невизначеність посткризового етапу для різних країн (фінансова криза 2007 року) та його роль у розвитку МП: у той час як японська економіка скоротилася на 0,1 % в 2014 році, зростання в Сполучених Штатах Америки і Великої Британії залишається відносно стійким. Так спостерігається поліпшення стану економіки країн Єврозони порівняно з докризовим періодом, в той час як темпи зростання в країнах з економікою, що розвивається (Китай, Колумбія і Туреччина), значно сповільнилася в 2014 році [422, с. 33].

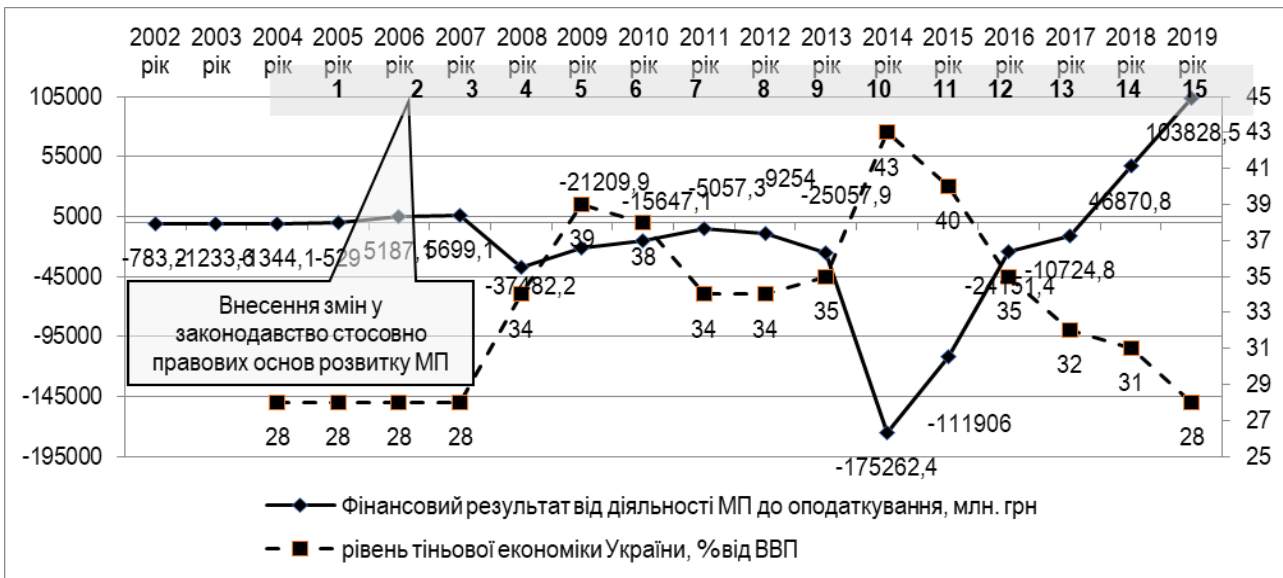
Схиляємося до наукової позиції Грабчук О. М., що невизначеність трансформаційних процесів економіки характеризується дією не тільки соціально-економічних і науково-технічних, але і демографічних, природних, політичних чинників [49, с. 137]. Невизначеність економічної політики держави, що проявляється у постійній зміні законодавчої основи існування МП також має негативний вплив на результат його діяльності, збільшуючи ризик збитковості. Нормативно-правове поле функціонування МП не тільки окреслює умови діяльності, а й є суттєвим чинником впливу на їх розвиток.

Так, становлення законодавчого підґрунтя діяльності МП почалося після визнання незалежності України у 1991 році з прийняттям закону «Про підприємництво». Умовно становлення нормативно-правового поля розвитку малого підприємництва можна поділити на 2 етапи – з 1991 по 2002 рік (додаток Н) та з 2003 року і дотепер. Вважаємо, що переломним моментом у розвитку МП став 2003 рік: так, з прийняттям у 2003 році Господарського кодексу в Україні

визначено правові основи господарської діяльності суб'єктів підприємництва різних форм власності, окресливши чіткі критерії віднесення їх до груп малого, середнього чи великого підприємництва. Вказані критерії ще декілька разів переглядались (у 2003 році до малого підприємництва віднесено юридичних та фізичних осіб, обсяг валового доходу від реалізації продукції яких складає до 500 тис. євро; в 2008 році – до 70 млн грн; з 2012 року – до 10 млн євро, з 2018 року і дотепер до – 8 млн євро).

Протягом 2003–2007 років до світової фінансової кризи було зроблено незначні кроки у розвиток малого підприємництва, зокрема прийнято закони: «Про дозвільну систему у Сфері господарської діяльності», «Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»; «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» та Указ Президента «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малого підприємництва».

Починаючи з 2008 року, коли у зв'язку з кризовими явищами економіки МП масово почало припиняти свою діяльність, перед урядом постало завдання підтримки його розвитку. Першими кроками у цьому напрямі стало впровадження законодавчих актів: Закону України «Про внесення до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні»; Постанови КМУ «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення». Це стало початком деякого покращення діяльності МП, про що свідчить і зниження збитковості (рис. 2.11). Згідно з даними Державного комітету статистики у 2018 році в Україні налічувалось 1839593 суб'єктів підприємництва, з яких 1822671 суб'єкти мікропідприємництва [101]. При цьому сальдо їх фінансового результату є від'ємним, на противагу великим підприємствам. Це свідчить про неефективність фінансового механізму діяльності МП та недосконалість забезпечення їх діяльності. До того ж протягом останніх років державна фінансова політика у сфері МП не тільки не спрямована на підтримку МП, але й навпаки досить часто гальмує його розвиток.



**Рис. 2.11. Вплив частоти змін у законодавстві щодо регулювання підприємництва на забезпечення розвитку МП за 2002-2019 роки (млн.грн; %)**

Джерело: складено на основі даних [99]

Умовні позначення: **1**- Прийняття Господарського кодексу; **2** - Закон України «Про дозвільну систему у Сфері господарської діяльності»; **3**-Закони України: «Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні»; «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності»; **4**- Укази Президента «Питання впровадження в Україні принципів Європейської хартії малого підприємства»; «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності»; **5** - Закон України «Про внесення до деяких законів України щодо спрощення умов ведення бізнесу в Україні»; Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення»; **6** - Постанова КМУ «Про деякі питання надання суб'єктам малого та середнього підприємства кредитно-гарантійної підтримки»; Податковий кодекс України; **7**- «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи "Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»; **8**- Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємства в Україні»; **9** -Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків і податкових пільг»; **10** - Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні; Закон «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обмеження втручання у діяльність суб'єктів господарювання»; Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку відкриття бізнесу **11**- Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо зменшення податкового тиску на платників податків; Про ратифікацію Фінансової угоди (Проект "Основний кредит для малих та середніх підприємств та компаній з середнім рівнем капіталізації") між Україною та Європейським інвестиційним банком; Про внесення змін до статті 69 Податкового кодексу України щодо спрощення умов ведення бізнесу; Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція). **12** - Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємства в Україні на період до 2020 року; **13** - Про утворення Офісу розвитку малого і середнього підприємства при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України; про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємства в Україні на період до 2020 року. **14** - Про затвердження критеріїв оцінки допустимості державної допомоги суб'єктам господарювання для забезпечення розвитку регіонів та підтримки середнього та малого підприємства. **15** - Про утворення Координаційної ради з питань розвитку мікропідприємства та малого підприємства

Так, результати дослідження свідчать, що у періоди з 2002 по 2004 рік та з 2005 по 2007 рік, коли втручання держави у діяльність малого підприємства були



мінімальними, спостерігається стабільність їх розвитку. В той же час, прийняття Податкового кодексу, основною метою якого є сприяння розвитку підприємництву, навпаки спричинило погіршення діяльності МП. Разом з тим, відповіддю на питання, чому при постійній збитковості діяльності МП їх кількість з кожним роком зростає (у 2002 році налічувалося 35 7791 од., станом на кінець 2018 року – 1822671 од. [101]), є чітка залежність, що спостерігається між фінансовим результатом до оподаткування МП та рівнем тіньової економіки України. У роки максимальної збитковості МП спостерігається зростання частки тінізованої економіки. Тобто, надмірний податковий тягар, неефективне інституціональне регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності змушують МП переходити в тінь.

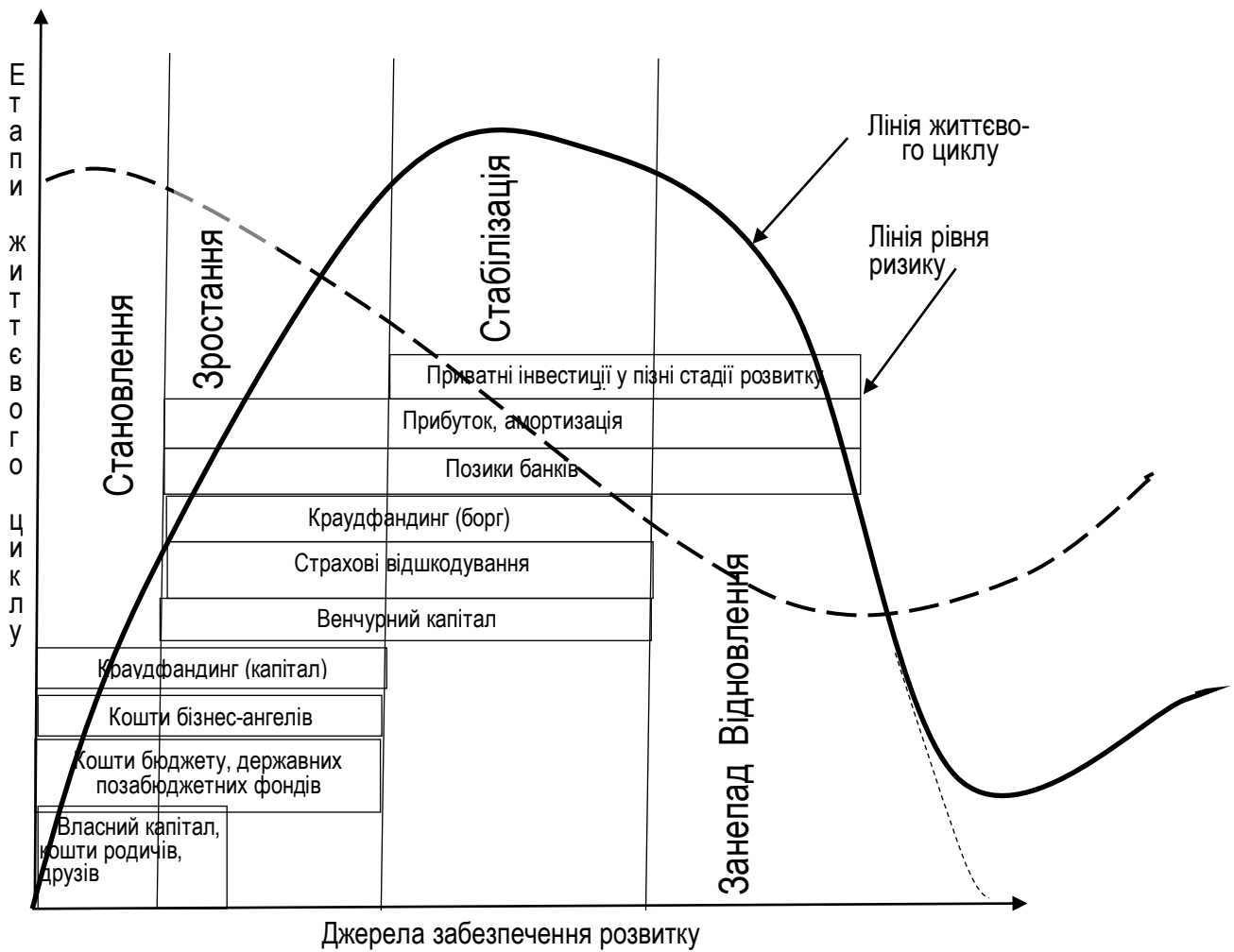
Особливо тяжким для МП став 2014 рік, протягом якого фінансовий результатів від оподаткування знизився з (–9 254 млн грн) до (–175 262,4 млн грн) [101]. Окремо доцільно відзначити позитивні зміни у 2018 році—поряд із відсутністю законодавчих актів, що впливають на діяльність МП та проведеними в рамках дерегуляції корективами 1298 нормативно-правових актів (зокрема, спрощення умов для підприємств в сфері будівництва, енергетики, транспорту та інфраструктури) спостерігається позитивна динаміка фінансового результату від діяльності та зменшення рівня тіньової економіки країни.

У цілому дослідження основних етапів інституційного розвитку МП в умовах невизначеності економічної політики показали, що постійні зміни у законодавстві та економічному середовищі країни, спрямовані на компромісне вирішення проблеми взаємодії держави і МП, не тільки не сприяють розвитку МП, а й негативно впливають на зменшення основних показників їх діяльності.

Невизначеність розвитку МП також залежить від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться суб'єкт підприємництва. Кожна із них має певні характерні особливості як в моделях управління, організаційній структурі, так і в механізмах забезпечення розвитку. Матюшенко О. І. зазначає, що основним джерелом фінансування початку діяльності є грошові потоки від фінансової діяльності, на стадіях росту та стабільності – операційні грошові потоки, на стадії занепаду – інвестиційні грошові потоки [166, с. 90]. Домбровський В. С. надає детальну

класифікацію джерел формування фінансових ресурсів малого підприємництва на кожній стадії життєвого циклу. Так, згідно з його поглядом, стадії народження ідеї та старту фінансуються за рахунок особистих заощаджень, коштів родичів, партнерів по бізнесу; стадія зростання – це банківські позики, прибуток, гранти і різні варіанти лізингу або довгострокової оренди; основним джерелом на стадії стабілізації є прибуток, а на стадії експансії та спаду суб'єкт підприємництва обмежений у доступі до багатьох джерел, а тому здебільшого використовує залучення інвестицій [67, с. 103]. Базуючись на результатах дослідження, проведеного Краснокутською Н. С. на прикладі 120 торгівельних підприємств, можемо стверджувати, що перехід від стадії становлення до стадії зростання зазвичай супроводжується зростанням обсягів позикового капіталу [141, с. 141].

Різні джерела забезпечення розвитку МП мають різний рівень ризику, що досить важливо в умовах невизначеності трансформаційних процесів бізнес-середовища. Так, автори звіту ОЕСР виділили три групи альтернативних джерел фінансування залежно від рівня ризику: до фінансового забезпечення з низьким рівнем ризику належить група так званого «майнового фінансування», до якого авторами відноситься кредитування під заставу активів; факторинг; фінансування замовлення на поставку; лізинг – група «альтернативних боргів», що включає корпоративні облігації; покриті облігації; приватні інвестиції; краудфандинг (борг). Фінансове забезпечення з середнім рівнем ризику охоплює групу так званих «гібридних» інструментів, до яких належать субординовані кредити/облігації; фінансування без/з правом участі у володінні та розподілі прибутку; конвертовані облігації. Найвищий ступінь ризику, за твердженням авторів звіту, має група капітальних інструментів, зокрема, приватний капітал, венчурний капітал, фінансування бізнес-ангелами, фінансування через спеціальні платформи для лізингу; краудфандинг (капітал) [423, с. 73]. Узагальнення тверджень науковців та досвіду діяльності малого підприємництва дозволило класифікувати джерела забезпечення їх розвитку на кожній стадії життєвого циклу (рис. 1.12).



**Рис. 1.12. Джерела забезпечення розвитку МП на різних етапах їх життєвого циклу**

Джерело: Складено автором на основі [68; 371; 166; 135]

МП на етапі становлення (стартапу) фінансуватися за рахунок особистого заощадження, коштів на банківських рахунках, фінансових ресурсів сім'ї та друзів. Каммінг Е., Дуглас Дж. вважають, що МП використовують дані джерела, оскільки суб'єкти фінансування знайомі більший період часу та знають можливості даного суб'єкта підприємництва [380, с. 3]. Іншими словами, інформаційна асиметрія, з якою стикаються дані суб'єкти є значно меншою, ніж у суб'єктів зовнішнього фінансування. Погоджуємося з твердженням, що зовнішні джерела фінансування стають більш важливими і доступними тоді, коли суб'єкт підприємництва починає розширювати свою діяльність та визначена чітка траєкторія росту [431, с. 17].

Стадія зростання характеризується виходом на нові ринки та визначенням обсягів виробництва. Паянок Т.М. має позицію, що дана стадія потребує великих інвестицій, проте вони є виправданими, оскільки рівень ризику зменшується [200, с.446].

Стадії стабілізації притаманні стабільні позитивні грошові потоки та низький рівень ризику. Виходячи з цього, суб'єкти підприємництва на даній стадії є найбільш привабливими з погляду кредитних установ для надання позик.

Як зазначає Домбровський В. С., що перші три етапи життя практично всіх МП співпадають та передбачають аналіз ринку, визначення ніші для товару, відпрацювання технології виробництва, початок випуску товарів [68, с. 99]. І лише векторність четвертого етапу (занепад або відновлення) безпосередньо залежить не тільки від результативності діяльності, успішності менеджменту, а й специфіки виробленої продукції. Так, стадія занепаду або відновлення характеризується зменшенням попиту, негативними грошовими потоками, зниженням обсягів продажів. Ця стадія є найбільш ризиковою, а тому фінансування зазвичай відбувається з власних джерел фінансових ресурсів, цільове спрямування яких диференціюється відповідно стадій життєвого циклу (табл. 1.9).

*Таблиця 1.9*

**Взаємозв'язок стадій життєвого циклу та напрямів використання власного капіталу МП**

Стадія життєвого циклу	Напрями використання власного капіталу
Становлення	фінансування досліджень і розробок закупівля та/або оренда основних та оборотних активів Фінансування розробки продуктів та початкового маркетингу
Зростання	Фінансування підтримки та/ або розширення обсягів (масштабів) діяльності Модернізація устаткування Фінансування заходів щодо виходу на нові ринки
Стабілізація	Фінансування реклами продукції Підтримка збутової мережі Технічне вдосконалення продукції Забезпечення належного стану основних засобів
Відродження	Фінансування виходу на нові ринки збуту Розширення виробничих потужностей
Занепад	Фінансування реструктуризації, санації підприємства, розробка та фінансування заходів щодо виходу підприємства з фінансової кризи та уникнення банкрутства

Джерело: авторська розробка

Європейською асоціацією приватного та венчурного капіталу (European Private Equity & Venture Capital Association) відповідно до життєвого циклу підприємства створені фонди, що покликані фінансувати потреби на кожній стадії. Так, у цілому створено 7 фондів:

- фонд викупу (Buyout fund), що передбачає виділення коштів на купівлю більшості або контрольного пакета акцій;
- фонд компаній ранніх етапів розвитку (Early-stage fund) фінансує інвестиції в компанії на ранніх стадіях їхнього життя;
- «генеральний» фонд (Generalist fund) – забезпечення коштами, що інвестують на всіх етапах приватного капіталовкладення;
- фонд зростаючих компаній (Growth fund) – приватні інвестиції в акціонерний капітал відносно зрілих компаній, які шукають основного капіталу для розширення і поліпшення діяльності або виходу на нові ринки, прискорення зростання бізнесу;
- фонд компаній пізнього етапу життєвого циклу (Later-stage fund), що забезпечує капітал для операційної компанії, яка може або не може бути прибутковою;
- венчурний фонд (Venture fund) – фінансове забезпечення стадій започаткування та становлення бізнесу [367, с. 10].

В умовах трансформації національного господарства, яка пов'язана з процесами євроінтеграції України, невизначеність проявляє себе дуже виразно. Це, своєю чергою, впливає на забезпечення економічного розвитку в усіх сферах діяльності соціуму. Так, 27 червня 2014 року набула чинності «Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [334], статтею 379 якої передбачено співробітництво сторін для впровадження стратегій розвитку малих і середніх підприємств на принципах Європейської хартії малого підприємництва, удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності малих і середніх підприємств, впровадження досвіду інноваційного підприємництва, кластерного розвитку. Затвердження

угоди має на меті підвищення економічного потенціалу вітчизняних підприємств, проте ряд положень документу містять певні ризики, що несуть невизначеність для діяльності малого підприємництва. Зокрема, передбачені угодою заходи щодо зниження тарифних обмежень, обмеження можливості захисту внутрішнього ринку, заміна українських стандартів виробництва стандартами Європейського Союзу, впорядкування спрощеної системи оподаткування.

Ключовим ризиком євроінтеграції МП у європейське співтовариство є зростання рівня конкуренції, що вимагає від українських МП нових підходів у розвитку і виживанні на ринку. Перевагу у конкуренції отримує бізнес, який може запропонувати саме те, що потрібно замовнику, найбільш повно задовольняє його потреби і запити. Проте слід відзначити, що процвітання МП навіть в умовах жорсткої конкуренції є повністю можливим до реалізації за умови підвищення якості менеджменту на малого підприємництвах та коригування власних стратегій прогнозування, управління і розвитку та оптимізації моделі управління бізнесом, що включає ефективні бізнес-процеси і стратегічне планування.

З іншого боку, Угода України з ЄС несе ряд можливостей (додаток II): поглиблене співробітництво має покращити адміністративну структуру та нормативно-правову базу для українських та європейських суб'єктів підприємництва в Україні та ЄС, а також повинно ґрунтуватися на політиці ЄС щодо розвитку малого і середнього підприємництва та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів та практики в цих сферах [334]. Угода про вільну торгівлю з країнами ЄС відкриває для українських МП можливості виходу на європейський ринок, зокрема, згідно оцінок International Trade Center [436] є ряд країн із «недоторгованими ринками» (Франція, Німеччина, Великобританія та ін.), що відкривають для МП України перспективи до співпраці та можливість збільшити існуючий обсяг експортного обороту на 3-4 млрд доларів США за рахунок ключових переваг: близькості європейського ринку та незначних витрат на логістику.

Отже, аналіз діалектики поняття «розвиток підприємництва» дозволив запропонувати його власне тлумачення на основі виокремлення ключових

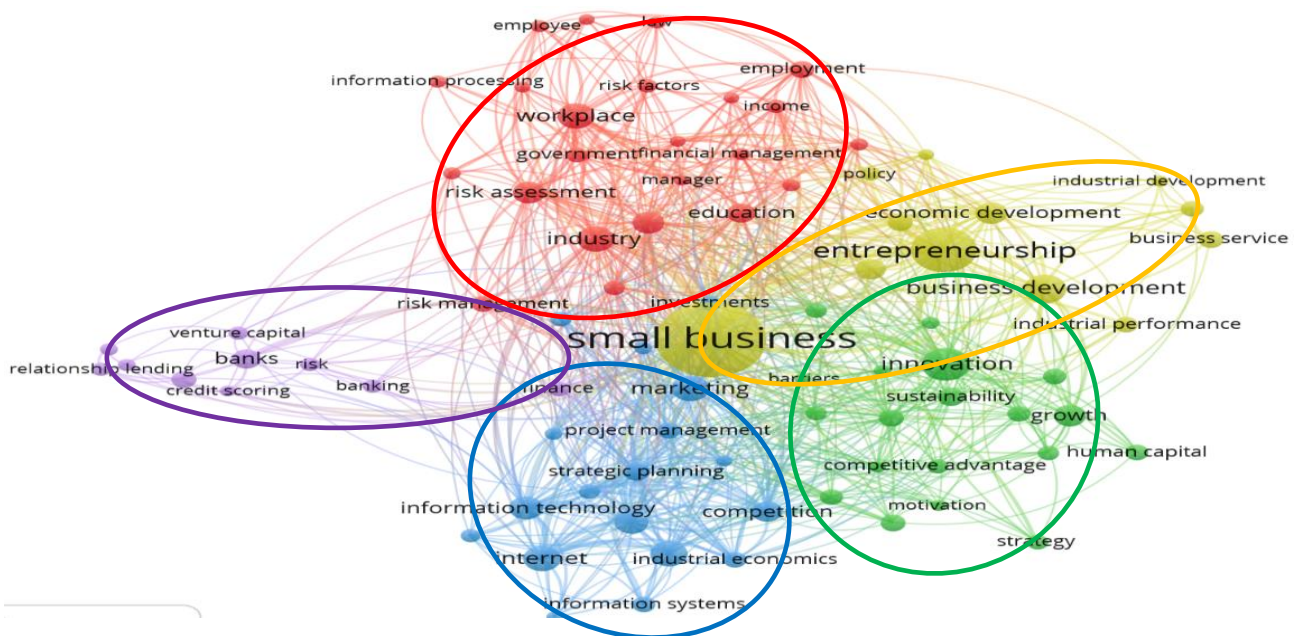
ідентифікаторів розвитку. Обґрунтовано, що невизначеність умов трансформаційних процесів національної економіки України та постійні зміни в законодавстві негативно впливають на розвиток МП, а євроінтеграційна спрямованість України несе як ризики, так і можливості для розвитку МП.

1.3 Інтеграція науково-методичних підходів до обґрунтування концепції забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах сучасного періоду трансформації національної економіки

Трансформаційні економічні процеси України останніх років спричиняють суттєві зміни у забезпеченні розвитку МП, що зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження його особливостей та характеристик. Дослідження семантики поняття «забезпечення розвитку малого підприємництва» у контексті прагнення формування масиву знань та пояснення закономірностей у цьому процесі засвідчили, що наразі відсутні уніфіковані визначення поняття «забезпечення розвитку малого підприємництва» та не досягнуто системності у групуванні видів забезпечення у контексті реалізації цілей. Це поняття складається з двох терміноутворюючих понять: «забезпечення розвитку» та «мале підприємництво». Відповідно існуючих тлумачень [86; 23; 133; 364] під забезпеченням необхідно розуміти «процес», результатом якого є досягнення безперервності та ефективності економічного циклу.

В роботі проведено бібліометричний аналіз наукового доробку з питань дослідження сутності малого підприємництва та шляхів його розвитку за допомогою інструментарію Vosviewer 1.6.15. Для цього у наукометричній базі Scopus сформовано базу даних досліджень науковців у питаннях МП (SME), що включає 13 777 наукових статей у сфері розвитку МП за період 1990–2020 рр. Використання отриманої бази даних для проведення бібліометричного аналізу у пакеті Vosviewer 1.6.15 дозволило виявити взаємозв'язки у дослідження МП із іншими економічними категоріями (рисунок 1.13) та виокремити 5 основних кластерів, що об'єднують поняття, які часто пов'язують із розвитком МП: кластер 1 «інформаційне забезпечення» (інформаційні системи, інтернет, інформаційні технології,

конкуренція; проєктний менеджмент) – синій колір; кластер 2 «кадрове забезпечення» (трудові ресурси, людина, кадрова політика, працевлаштування, менеджмент персоналу) – червоний колір; кластер 3 «фінансово-кредитне забезпечення» (банки, мікрокредити, позики, венчурний капітал, ризик) – фіолетовий колір; кластер 4 «матеріально-технічне забезпечення» (інновації; технологічний прогрес; технології; виробництво; розвиток промисловості) – зелений колір; кластер 5 «інституціональне та інституційне забезпечення» (інститути; розвиток бізнесу; економічне зростання; політика уряду; інвестування). Така структуризація наукового доробку слугує підтвердженням доцільності концентрації уваги саме на цих напрямках забезпечення розвитку МП.



**Рис.1.13. Візуалізація взаємозв'язків поняття МП із іншими економічними поняттями у наукових дослідженнях, розміщених у наукометричній базі Scopus за 1990–2020 рр.**

Примітка. Діаметр кіл при відповідних економічних категоріях залежить від частоти згадування відповідного поняття як ключового слова поряд з МП у наукових статтях, проіндексованих наукометричною базою Scopus за 1990–2019 рр.)

Джерело: створено автором у програмному забезпеченні Vosviewer 1.6.15

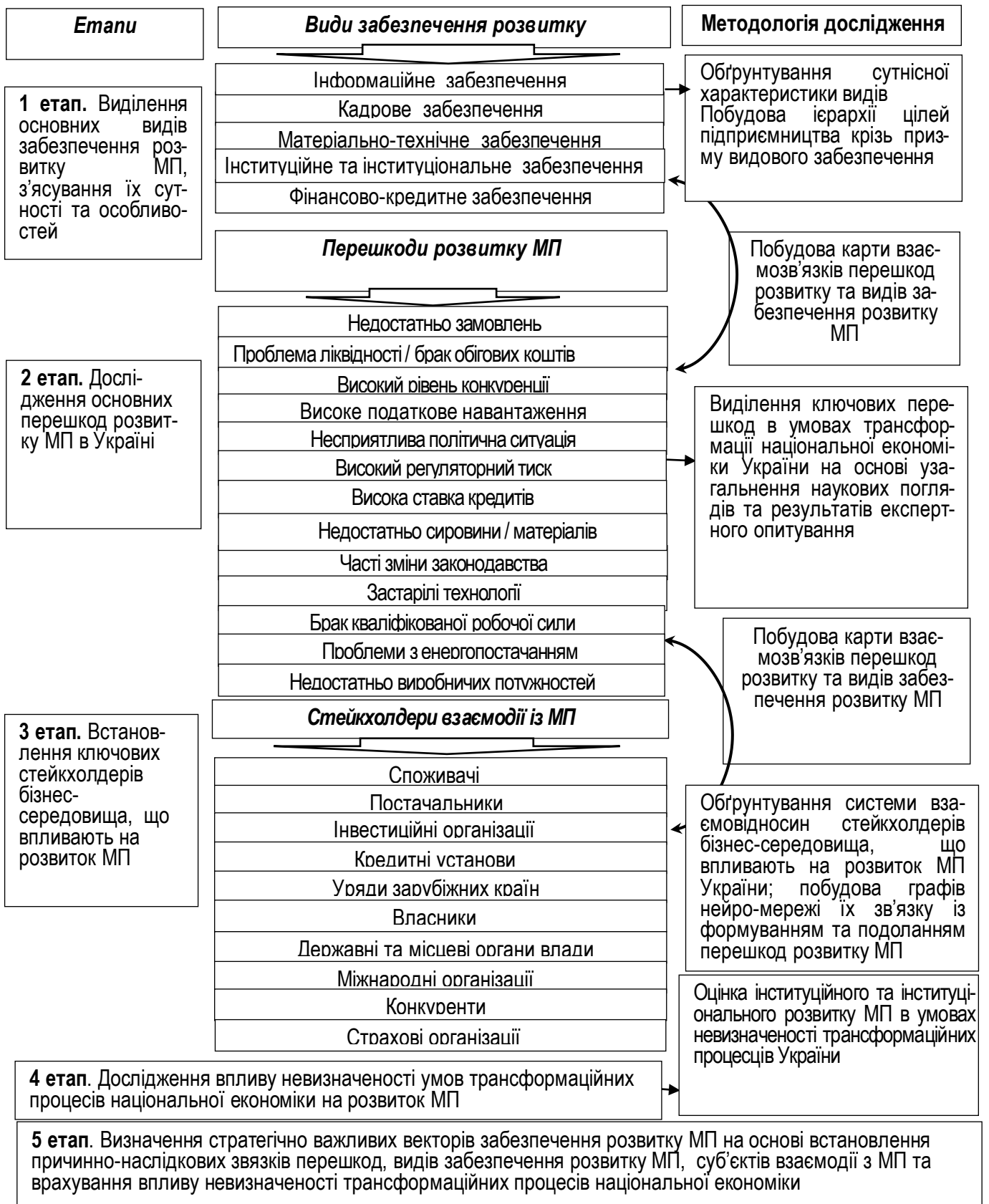
Відповідно до цього доцільно ввести поняття «видового забезпечення розвитку» як сукупність видів забезпечення (інформаційного, кадрового, матеріально-технічного, інституційного та інституціонального, фінансово-кредитного забезпечення), перманентне удосконалення яких забезпечить циклічність розвит-



ку МП з позитивними змінами якісних та кількісних характеристик при переході від одного життєвого циклу до іншого.

Відповідно до цього доцільно виділити наступні види забезпечення: інформаційне, кадрове, матеріально-технічне, інституціональне та інституційне, фінансово-кредитне. При цьому, враховуючи умову безперервного зростання та розширення, визначено зміну функції забезпечення розвитку МП в часі у напрямі постійного якісного та кількісного покращення усіх складових забезпечення. Забезпечення розвитку МП України є складним та багатоаспектним завданням, що передбачає виділення ключових цілей та визначення їх ієрархічності відповідно до сучасних перешкод розвитку. Тому важливим є обґрунтування такого підходу до дослідження цього процесу, що передбачає визначення стратегічно важливих векторів дослідження на основі врахування особливих умов ведення бізнесу в Україні, перешкод діяльності сфери МП, впливу стимулюючих і стримуючих факторів економічного середовища тощо. У роботі запропоновано науково-методологічний підхід до визначення стратегічно важливих векторів забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки, що передбачає встановлення таких етапів: виділення основних видів забезпечення розвитку МП, з'ясування їх змісту та особливостей; дослідження основних актуальних проблем і перешкод розвитку МП в Україні; встановлення ключових суб'єктів, що впливають на рівень забезпечення розвитку МП; дослідження впливу невизначеності трансформаційних процесів національної економіки на розвиток МП; визначення стратегічно важливих векторів дослідження процесу забезпечення розвитку МП на основі встановлення причинно-наслідкових зв'язків перешкод, видів забезпечення розвитку МП, стейкхолдерів бізнес-середовища та врахування впливу невизначеності трансформаційних процесів (рис. 1.14).

На першому етапі проводиться дослідження основних видів забезпечення розвитку: інформаційного, кадрового, матеріально-технічного, інституціонального, фінансово-кредитного. Необхідно акцентувати увагу на тому, що визначення стратегічно важливих цілей розвитку має бути підпорядковано загальній стратегії розвитку України.



**Рис. 1.14. Науково-методологічний підхід до визначення стратегічно важливих векторів забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки**

Джерело: авторська розробка

Так, згідно Указу президента «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» з метою забезпечення національних інтересів України щодо сталого розвитку економіки, громадянського суспільства і держави для досягнення зростання рівня та якості життя населення, додержання конституційних прав і свобод людини і громадянина [254]) передбачається проведення ряду реформ, реалізація яких неможлива без впровадження заходів розвитку МП. Зокрема, на наш погляд, обов'язковим інструментом реформи сфери трудових відносин є удосконалення кадрового забезпечення МП; програма залучення інвестицій має враховувати необхідність капітальних інвестицій у виробниче забезпечення МП.

Окрім того, податкова реформа неможлива без урегулювання проблемних питань спрощеної системи оподаткування; реформа статистики визначає необхідність усунення асиметричності у інформаційному забезпеченні МП; реформа ринку капіталу має сприяти підвищенню позитивної ролі кредитних установ у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку МП; дерегуляція та розвиток підприємництва визначає необхідність трансформації інституціонального середовища розвитку МП, а програми розвитку МП неможливі до впровадження без належного фінансово-кредитного забезпечення.

Зазначимо, що стратегія сталого розвитку «Україна-2020» [250] передбачає досягнення 25 ключових показників, що оцінюють хід виконання реформ та програм, серед яких є низка індикаторів, реалізація яких прямо чи опосередковано визначає необхідність удосконалення сфери МП, зокрема:

- 1) у рейтингу Світового банку "Doing Business" Україна посяде місце серед перших 30 позицій;
- 2) кредитний рейтинг України - Рейтинг за зобов'язаннями за шкалою рейтингового агентства Standard and poors - не нижче інвестиційної категорії "BBB";
- 3) за глобальним індексом конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум, Україна увійде до 40 кращих держав світу;
- 4) валовий внутрішній продукт (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунку на одну особу, який розраховує Світовий банк, підвищиться до 16 000 доларів США;

5) чисті надходження прямих іноземних інвестицій за період 2015 - 2020 років за даними Світового банку складуть понад 40 млрд доларів США;

б) за результатами загальнонаціонального опитування 90 відсотків громадян України відчуватимуть гордість за свою державу.

Визначення стратегічно важливих векторів дослідження процесу забезпечення розвитку МП передбачає обґрунтування сутності видів забезпечення розвитку МП. Так, за визначенням Титаренко І. В. під інформаційним забезпеченням управління підприємства слід розуміти дані, які отримуються, обробляються, аналізуються, зберігаються та накопичуються, а також надання результативної інформації для прийняття управлінських рішень [324]. Босак І. П., Палига Є. М. описують його як наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься у базах даних інформаційних систем [25]. На наш погляд, справедливим є твердження, що інформаційне забезпечення – організація процесів накопичення та обміну інформацією та формування системи захисту інформації [122, с. 46].

Кадрове забезпечення тлумачиться вченими як система формування необхідного кількісного і якісного складу персоналу, яка реалізується шляхом кадрової політики (підбір, оцінювання, мотивація персоналу) та спрямована на створення і ефективне використання кадрового потенціалу [322].

До матеріально-технічного забезпечення належить ряд процесів, які сприяють перманентному і безповоротному вдосконаленню параметрів усіх складових техніки: машин, устаткування та інших компонентів засобів виробництва, технологічних процесів, способів і методів організації виробництва як кожного окремо, так і їх сукупності [360].

Досліджуючи інституціональне забезпечення необхідно акцентувати на його схожості із категорією «інституційне забезпечення», оскільки ці поняття мають ряд спільних характеристик, однак мають низку принципових відмінностей. Так, у документах Міністерства економічного розвитку і торгівлі України інституційне забезпечення трактується як сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують наявність правових, організаційних і економічних

умов, необхідних для провадження і розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності [66]. Однак науковці, беручи за основу зазначене визначення, слушно уточнюють, що таке забезпечення передбачає спроможність сукупності базових, внутрішньовзаємопов'язаних і взаємообумовлених інститутів (формальних і неформальних) шляхом раціональних та інтуїтивних рішень забезпечувати розвиток системи [201, с. 67], тобто здійснюють акцент на зв'язку, який існує між інститутами та інституціями – на тому, що інститути створюють умови для дії регуляторних / управлінських функцій (інституцій). Слід відзначити, що інституціональне та інституційне забезпечення можна розглядати із погляду інститутів як організацій, установ, що здійснюють регулювання діяльності малого бізнесу та сприяють їх розвитку. З іншого боку, складовою інституціонального та інституційного забезпечення є нормативне забезпечення, яке держава може використовувати як інструмент інституційних обмежень, що накладаються на МП за допомогою прийняття ряду нормативно-правових норм. До нормативно-правового забезпечення належить формування системи внутрішніх нормативних документів; формування системи санкцій та покарань за порушення вимог; нормативно-правових актів [122, с. 46]. Вважаємо, що розглядаючи забезпечення розвитку МП, де інститути та інституції виступають як ресурс, доречніше використовувати поняття «інституціональний та інституційний», під яким розуміється процес формування правового підґрунтя (інститути-норми) та організації підтримки і регулювання діяльності МП (інститути-організації), який, на основі використання інструментів прямої та опосередкованої дії, сприяє полегшенню створення та подальшому розвитку МП, просуванню інтересів МП у відносинах із стейкхолдерами бізнес-середовища.

Ефективний розвиток МП вимагає створення належного інституціонального та інституційного забезпечення, яке передбачає, з одного боку, використання потенційних можливостей від існуючих інститутів підтримки розвитку МП (інститути державної підтримки, інститути міжнародної підтримки, неформальні інвестиційні інститути тощо), а з іншого, створює ефективне нормативно-правове підґрунтя для їх взаємодії. Погоджуємося із твердженням Попського А.В., що в Укра-

їні інфраструктурі, яка забезпечує діяльність сфери малого та середнього бізнесу, ще й досі властиві хаотичність, нерівномірний розвиток, неналагодженість взаємозв'язків між різними її учасниками, а тому її функціонування як єдиного цілого поки що є проблематичним [218, с.118]. Для подолання проблем важливим, на наш погляд, є кластерний підхід залежно від видів забезпечення. Наразі науковцями пропонуються різні класифікаційні ознаки та види інституціонального та інституційного забезпечення. Так, виділяють інститути-установи та інститути-функції; державні, недержавні інститути; інститути національні, міжнародні, наднаціональні; інститут ринку, власності, влади; інститути політичні, економічні (господарські), фінансові тощо.

Враховуючи напрацювання науковців вважаємо за доцільне запропонувати класифікацію інституціонального та інституційного озабезпечення розвитку МП в залежності від інституту, з яким відбувається співпраця. Так, можна виділити три види забезпечення:

- інституціональне та інституційне забезпечення за участі держави;
- інституціональне та інституційне забезпечення забезпечення за участю міжнародних організацій та урядів зарубіжних країн;
- інституціональне забезпечення за участю інвестиційних інститутів. До останніх автором віднесено венчурні фонди, бізнес-ангели, краудфандингові платформи тощо.

Під фінансово-кредитним забезпеченням розвитку МП слід розуміти процес організації фінансування безперервної зростаючої рентабельної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом акумуляції достатнього обсягу фінансових ресурсів та їх використання. Кірейцев Г. Г. трактує фінансове забезпечення як «виділення певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [128, с. 20], а Колодізев О. М., проводячи структурно-декомпозиційний аналіз сутності поняття «фінансове забезпечення», досліджує визначення поняття «фінансові ресурси» та «фінанси» авторами [133, с. 79–83].

Кожен вид забезпечення розвитку МП є важливим для його розвитку, проте в умовах існування перешкод розвитку МП, необхідність виділення тих видів забезпечення, що пов'язані із виникненням та подоланням цих перешкод, переходить на перший план. Серед основних актуальних проблем, що перешкоджають розвитку МП Боцьора Л. О. виділяє наступні: залежність від економічної, політичної ситуації в країні; обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування; вузьке коло постачальників, локальність ринків збуту; нестабільність доходів; соціальна незахищеність працівників; недостатнє інформаційно-методологічне забезпечення; брак досвіду; відсутність належної державної підтримки [26].

Домбровський В. С. однією з основних проблем, що потребує вирішення для забезпечення сталого розвитку МП, визначає побудову ефективної системи фінансового забезпечення малого підприємництва [67]. Тимченко О. І. серед проблем, що гальмують розвиток МП в Україні виділяє: недостатнє (негарантоване та нерегулярне) фінансування; недосконалість контролю за використанням коштів, виділених МП; відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого підприємництва на місцевому (регіональному) рівні; нерівномірність розташування та розвитку МП у регіонах України, що обумовлено загальною економічною ситуацією в регіоні [323]. Серед інших проблем Фещенко С. С. також відзначаються: відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки МП; неймовірно важкий тягар оподаткування; низькі темпи та перекося в процесі реформування власності; відсутність належного нормативно правового забезпечення розвитку МП; обмеженість або повна відсутність матеріальних фінансових ресурсів; недосконалість системи обліку та статистичної звітності МП, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення [340].

Єпіфанова І. М. та Маковецька О. А. стверджують, що зазначені перешкоди розвитку МП набудуть іншого характеру за допомогою введення у закладах вищої освіти ряду економічних дисциплін, пов'язаних з функціонуванням МП. На їх погляд, виникнення перешкод на стадії розвитку МП обумовлене, насамперед, проблемами не економічного, а соціального характеру, тому зусилля держави

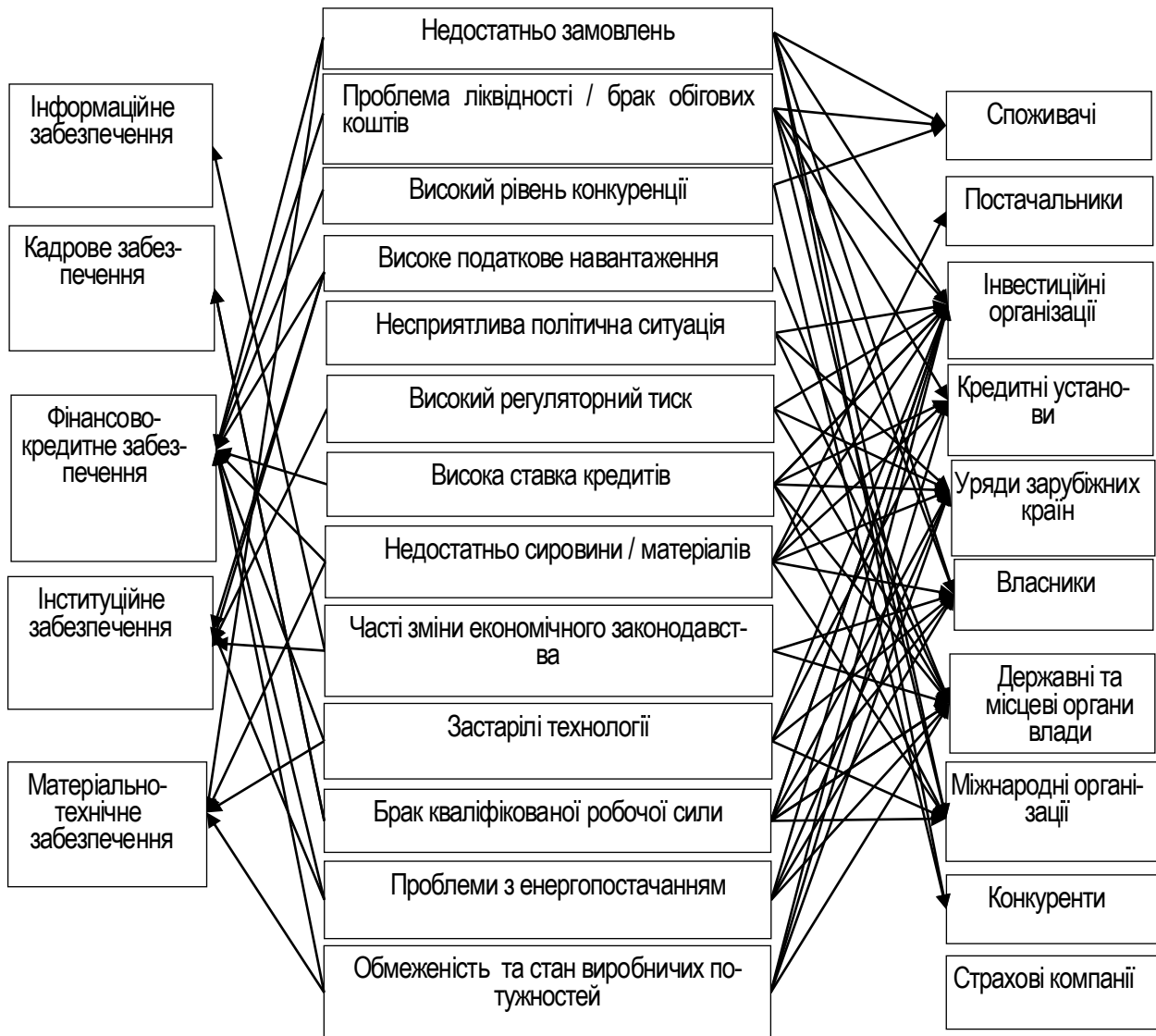
мають концентруватися у напрямку вдосконалення інституціонального середовища, для сприяння економічній активності населення [79].

В останні роки розвиток підприємництва в Україні стримується рядом обтяжливих регуляторних процедур, низьким рівнем менеджменту, дефіцитом фінансових ресурсів, несприятливим економічним та політичним середовищем. Згідно з дослідженням Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [125], незважаючи на певні тенденції структурних змін, у цілому перелік основних перешкод, що заважають розвитку МП протягом останніх п'яти років не змінює свою градацію. Так, найбільшу вагу мають проблеми низького попиту, браку обігових коштів, конкуренція та податкове навантаження. У той же час, брак виробничих потужностей, проблеми з енергопостачанням та обмеженість кваліфікованої робочої сили є менш вагомими чинниками, що перешкоджають МП розвиватися. Для забезпечення якісного розвитку МП важливим є рівноцінне, комплексне, всебічне забезпечення кожної його складової.

Проте, враховуючи актуальні на сьогодні проблеми розвитку МП, виділенні методом опитування Агентства США з міжнародного розвитку (USAID) [125] та встановлений їх зв'язок із існуючим забезпеченням розвитку (рис. 1.15), можемо стверджувати про асиметричність розвиненості різних видів забезпечення. Слід зазначити, що результати ґрунтуються на опитуванні експертів високого рівня компетентності, до яких входять як керівники, менеджери малого підприємництва, так і зовнішні консультанти з достатнім рівнем професіоналізму.

Саме тому визначені USAID перешкоди інтегруються із дослідженнями українських та зарубіжних науковців щодо ключових перешкод розвитку МП, та в цілому є відображенням реальних проблем стану та розвитку МП в Україні. Такий підхід, на відміну від існуючих, має важливий позитивний аспект – синергія напрацювань світової економічної спільноти та статистичних досліджень міжнародних організацій у сфері розвитку МП, що уніфікує взаємозв'язки перешкод розвитку МП та видів і суб'єктів, що впливають на забезпечення розвитку МП.





**Рис. 1.15. Карта причинно-наслідкових зв'язків перешкод розвитку МП із видами забезпечення розвитку та суб'єктами, що на них впливають в умовах трансформації національної економіки**

Джерело: складено автором результатів анкетування, зазначених у додатку Е та даних [100; 101; 104; 97; 193]

Дослідження карти взаємозв'язків нашої роботи на виводок, що першочерговими цілями у досягненні розвитку МП має бути формування переліку основних ризиків та перешкод розвитку МП, а також способів їх нівелювання, найбільш перспективних можливостей їх розвитку, шляхів та атракторів їх реалізації (рисунок 1.16).

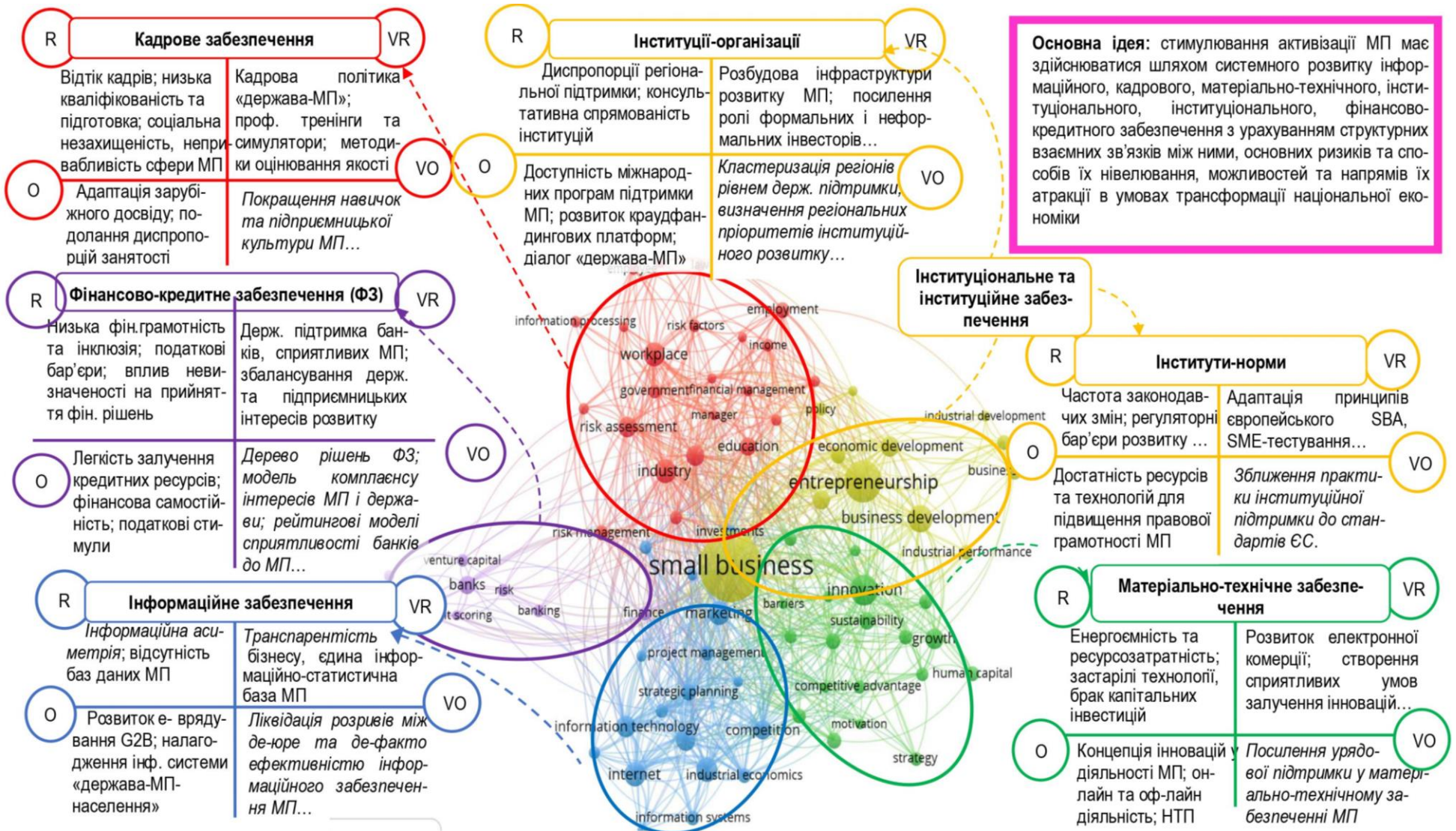


Рис. 1.16 – Концептуальні засади забезпечення розвитку МП в умовах трансформації економіки

Примітка. R-ризиків та перешкоди розвитку МП; O – можливості розвитку МП; VR – способи нівелювання ризиків; VO – шляхи реалізації можливостей. \*курсивом виділено позиції, щодо яких у дисертаційній роботі містяться авторські розробки та пропозиції

Основним критерієм їх виокремлення є високий рівень їх релевантності саме для умов поточного трансформаційного періоду економіки України. У цілому концентрація уваги на дослідженні інформаційного, матеріально-технічного, інституціонального, інституційного, фінансово-кредитного забезпечення МП сприяло обґрунтуванню концептуальних засад забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки, що передбачає визначення для кожного з видів забезпечення основних ризиків та способів їх нівелювання, нових можливостей та шляхів їх реалізації, що обумовлені специфікою трансформаційного періоду розвитку економіки України.

Підводячи підсумок проведеному системному опису концептуальних засад забезпечення розвитку МП, необхідно зазначити, що у розділі досліджено теоретичні засади та закономірності розвитку МП. У результаті дослідження визнано необхідність приведення українських стандартів підприємництва до європейських норм; досліджено «якісну структуру» сфери МП України та Європейського союзу; ідентифіковано пріоритетні галузі діяльності у сфері МП. Проведений аналіз дозволив виділити перелік перешкод, що заважають синхронізації українських стандартів з європейськими стандартами ведення МП.

### Висновки до першого розділу

У першому розділі «Концептуальні засади забезпечення розвитку мало-го підприємництва в умовах трансформації національної економіки» поглиблено концептуальні засади забезпечення розвитку МП в умовах трансформаційної економіки; розглянуто закономірності зміни наукового та суспільного інтересу до дослідження проблем розвитку МП; досліджено узгодженість дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку МП на прикладі України та країн ЄС.

В роботі проведено бібліометричний аналіз наукового доробку з питань розвитку МП за допомогою інструментарію Vosviewer 1.6.15, об'єктом якого стали 13 777 наукових статей, що проіндексовані наукометричною базою Scopus за період 1990–2020 рр. Це дозволило виокремити 5 основних кластерів, що

об'єднують поняття, які часто пов'язують із розвитком МП: кластер 1 «інформаційне забезпечення» – інформаційні системи, інтернет, інформаційні технології, конкуренція; проєктний менеджмент; кластер 2 «кадрове забезпечення» – трудові ресурси, людина, кадрова політика, працевлаштування, менеджмент персоналу; кластер 3 «фінансово-кредитне забезпечення» – банки, мікrokредити, позики, венчурний капітал, ризик; кластер 4 «матеріально-технічне забезпечення» – інновації; технологічний прогрес; технології; виробництво; розвиток промисловості; кластер 5 «інституціональне та інституційне забезпечення» – інститути; розвиток бізнесу; економічне зростання; політика уряду; інвестування. Така структуризація наукового доробку слугує підтвердженням доцільності концентрації уваги саме на цих напрямках забезпечення розвитку МП. Виходячи з цього, для кожного з цих напрямків в роботі сформовано перелік основних ризиків та перешкод розвитку МП, а також способів їх нівелювання, найбільш перспективних можливостей їх розвитку, шляхів та атракторів їх реалізації. Основним критерієм їх виокремлення є високий рівень їх релевантності саме для умов поточного трансформаційного періоду економіки України. Результати цього дослідження можуть бути покладені в основу розроблення стратегій державного стимулювання розвитку МП та регіональних програм підтримки бізнесу, а також в значній мірі обумовили структуру дисертаційної роботи.

Системне поєднання інструментарію трендового (Google Trends) та наукометричного (Scopus Citation Overview tool) аналізу дозволило виявити протилежні тенденції щодо динаміки зацікавленості у розгляді питань, пов'язаних з МП: 1) цікавість науковців до цієї проблематики суттєво зростає у часі (починаючи з 2008 р. – як пошук шляхів нівелювання впливу фінансової кризи; з 2019-2020 рр. – як пошук шляхів виходу із пандемічної кризи); 2) суспільна цікавість (за кількістю пошукових запитів користувачів Google) за цей же період зменшується, активізація зафіксована лише починаючи лише з 2019 р. щодо грантових, кредитних та інших стимулів розвитку МП та можливостей його відновлення через карантин, пов'язаний з COVID-19.

Поєднання інструментарію Google Trends (трендовий аналіз) та Vosviewer 1.6.15 (бібліометричний аналіз) засвідчило, що у науковій спільноті найбільша увага до питань розвитку МП приділяється у США, Австралії, Великобританії, Іспанії, Канаді та Німеччині, тоді як у спільноті користувачів мережі Інтернет – переважно у Північній Америці, Австралії, на Півдні та Сході Африканського континенту. Україна відноситься до країн з низьким рівнем уваги до розвитку МП як з боку науковців, так і щодо суспільної цікавості.

Розроблено методологічні засади дослідження узгодженості дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку МП. Основою цього стала сформована вибірка даних за 27 країнами ЄС відповідно індикаторів рівня розвитку МП в країні (частка МП у структурі підприємництва; частка зайнятих на МП у структурі зайнятості; частка МП у створенні доданих вартості) та індикаторами інституційної готовності країни до розвитку МП (суб-індекси легкості ведення бізнесу та економічної свободи, релевантні для МП). Інтерпретація результатів дозволила побудувати матрицю успішності державно-приватного партнерства у розвитку МП та виділити 5 сегментів країн за рівнем співвідношення створених країною можливостей та ступенем їх реалізації МП. Так, перший сегмент характеризується високою інституційною готовністю держави та високим рівнем розвитку МП. Другий сегмент характеризується високою інституційною готовністю держави до розвитку країн та середнім рівнем розвитку МП. Третій сегмент характеризується середнім рівнем як інституційної готовності держави, так і розвитку МП. Четвертий сегмент характеризується низьким рівнем інституційної готовності держави та відповідним низьким рівнем розвитку МП. До цього сегменту відноситься Україна і Греція. МП в цих країнах розвивається під значним регуляторним тиском держави та в умовах обмеженості стимулів для розвитку, тому сектор МП в цих країнах є недостатньо розвинутим.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором у монографії [292], фахових виданнях [283; 285; 309], матеріалах конференцій [295; 298; 303; 304; 307; 311].

## РОЗДІЛ 2

### ІНФОРМАЦІЙНЕ, МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ТА КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1 Інформаційне забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки

Інформаційне забезпечення має виняткове значення для розвитку МП в умовах сьогодення, оскільки є не тільки передумовою здійснення виробничого процесу, а й важливим ресурсом, що визначає фактори розвитку МП, його динаміку та загальну спрямованість. Можливість забезпечення діяльності результативною інформаційною системою сприятиме процесу розвитку МП шляхом її використання у напрямі оптимізації собівартості та цін на продукцію, зниження витрат на виробництво, підвищення продуктивності управлінського персоналу та зростанню рівня конкурентоспроможності підприємства. Більшість авторів визначають «інформаційне забезпечення» як статичне поняття (наявність та сукупність інформаційних ресурсів). Проте влучним є зауваження, що інформаційне забезпечення залежить не тільки від наявності інформаційних ресурсів, а й від можливостей впровадження інформаційних інновацій, впорядкування інформаційних потоків, від вирішення проблем їх ефективної інформаційної взаємодії на ринку [155, с. 174].

Окрім цього, вважаємо, що важливим аспектом є виділення у складі інформаційного забезпечення такої компоненти як забезпечення інформаційними технологіями, що в умовах інформатизації суспільства відкривають нові перспективи для малого підприємництва. Проектування існуючих підходів до визначення поняття «інформаційне забезпечення» на сферу МП сприяло формулюванню сутності понятійно-категоріального апарату як процесу забезпечення МП інформаційними ресурсами та технологіями, використання яких дозволяє підвищити якість та інноваційність виробничого процесу, сприяє підтримці конкурентних переваг і, як наслідок, веде до прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо розвитку МП.

Якість інформації є визначальним фактором обґрунтованого прийнятого рішення та ефективності фінансового менеджменту. Серед зацікавлених в інформаційному забезпеченні розвитку МП користувачів (керівники, інвестори, банки, покупці, постачальники, державні та місцеві органи), слід виділити важливість надання якісної інформації саме інвесторам та кредиторам, оскільки вони є інструментом вирішення актуальних перешкод веденню та розвитку, що визначені нами у першому розділі. Суттєвою в процесі реалізації заходів щодо розвитку МП постає проблема інформаційної асиметрії при фінансовій взаємодії суб'єктів бізнес-середовища та МП, що спричинена відсутністю єдиних інформаційних баз, значними витратами на отримання інформації, недостовірністю, неповною та непрозорістю наданої кредиторам інформації. Недостатній обсяг отриманої інформації несе великі ризики та зменшує бажання кредиторів для вливання коштів на ранній стадії фінансування бізнес-проектів.

Здатність фірм отримати доступ до капіталу з різних джерел залежить перш за все від ступеня інформаційної асиметрії, з якою стикаються інвестори та кредитори [380]. Феномен інформаційної асиметрії досить детально досліджувався зарубіжними вченими. Так, вперше наявність факту інформаційної переваги одних суб'єктів взаємодії над іншими було описано у наукових працях американських вчених Акерлофа Д. А., Спенса М. й Стігліца Д., які визначили, що інформація, якою володіють суб'єкти фінансових відносин деформована: керівники підприємств є більш інформовані, ніж потенційні інвестори, а акціонери та фактичні інвестори визначають цілі організації крізь призму особистих інтересів [437; 438]. Вони стверджували, що наявність асиметричної інформації може призвести до виходу з ринку тих інвесторів, що прагнуть уникнути ризику. Спенс М., та Стігліц Дж. довели, що усунення інформаційної асиметрії позитивно впливають на кінцеві результати діяльності суб'єктів підприємництва [437; 438]. При чому Стігліц Дж. акцентував увагу на тому, що інколи учасникам фінансових відносин є вигідно користуватися неповною інформацією. Зокрема, в тому випадку, коли асиметричність інформації у сукупності із неправильним вибором організаційної схеми сприяє реалізації мало-

привабливих проектів, в той час як перспективні проекти відхиляються [438, с. 214]. Коли інформаційні ресурси є асиметричними, це перешкоджають досягненню оптимального розподілу ресурсів [446].

Церал М., Єркоюнса Дж. А., Шехаб Е. визначають інформаційну асиметрію як ситуацію, в якій відповідні учасники мають різний обсяг та якість інформації про виконання проекту чи контракту [433]. При цьому Дехлер Т, Зелвегер Т. стверджують, що інформаційна асиметрія настає тоді, коли знання про проект однієї сторони є меншими, від іншої сторони, що спричинено приховуванням справжніх намірів та запланованих дій контрагента [381]. Зазвичай ці асиметрії виникають як наслідок конфіденційності корисної інформації чи навмисного обману та надання недостатньої інформації [378].

Серед українських науковців також є ряд вчених, що намагалися дослідити проблему та наслідки асиметричності інформації. Так, Михайловська О. В. акцентує увагу на тому, що як і будь-які асиметрії, асиметрії в інформаційному просторі впливатимуть на рішення інвесторів в аспекті регіонів і об'єктів здійснення інвестицій, тому дослідження такого впливу є важливим не лише з теоретичної, а й з практичної точки зору, так як для кожної країни, незалежно від рівня її розвитку, залучення максимальної кількості потоків іноземних інвестицій є одним з пріоритетних завдань [173, с. 21]. Бабіченко В. В. зазначає, що асиметрія інформації, яка виникає у фінансових відносинах, призводить до зростання трансакційних витрат, а на рівні відносин «уряд – виборці» – до зловживання владою та нехтування принципами економічної ефективності й соціальної справедливості [14, с. 187]. Кравчук Г. В. звертає увагу на те, що інформаційна асиметрія та її наслідки призводять до деформації ринкового механізму, ставлячи під сумнів принципову можливість його ефективної дії, оскільки заперечується базова передумова класичної економічної теорії – рівність інформації між учасниками економічних відносин. Інформаційна асиметрія підвищує витратність економічної діяльності, а головне, з позиції фінансової безпеки, значно знижує рівень довіри між учасниками фінансових відносин.



Погоджуємося із твердженням, що коли основним користувачем інформації виступає держава, підприємство прагне показати якомога нижчі фінансові результати з метою зниження бази оподаткування, що призводить до низької інвестиційної привабливості МП, заниження офіційної заробітної плати (іноді до мінімуму), яка нараховується та виплачується працівникам тощо [83].

Проблематика мінімізації інформаційної асиметрії і наразі є актуальною в наукових колах. Зокрема, Бабінською С. Я. виділено ряд загальних заходів нейтралізації асиметрії інформації, таких як: ринкові сигнали (відповідно до теорії «ринкових сигналів» М. Спенса), здійснення державного контролю за якістю товарів та послуг, залучення у процес реалізації інноваційних проектів банків, венчурних фірм [13, с. 6]. Колективом авторів на чолі з Кравчуком Г. В. також серед методів боротьби із інформаційною асиметрією виділяється «теорія ринкових сигналів» м. Спенса, поряд із такими альтернативними методами як: застосування інструментів суб'єктів підприємництва (санкції, застава майна, боргові контракти тощо); методи державного регулювання; методи інформаційної природи походження (наприклад, створення різного роду спеціалізованих баз даних (кредитні та страхові історії, реєстри автомобільних та інших правопорушень тощо) [139, с. 215–217]. При цьому ряд авторів [162; 211] вважають, що наявність міжнародних рейтингів у сфері інвестиційного клімату країни також значно зменшує інформаційну асиметрію, підвищує привабливість інвестиційних проектів, нейтралізують рівень ризику неправильного вибору та є ефективними інструментами, що сприяють елімінуванню інформаційної асиметрії, а велика кількість методик ранжування дозволяє інвестору отримати інформацію стосовно всіх аспектів інвестиційної привабливості країни. Так, Пластун О. Л. та Дудкін О. В. зазначають, що до процесів усунення інформаційної асиметрії на мікрорівні належить проведення заходів щодо інформування споживачів про характеристики продукції і особливості діяльності фірми, а на макрорівні – складання міжнародних рейтингів, що оцінюють інвестиційні ризики [211, с. 191]. Макаренко О. І. та Погорілий Д. В. стверджують, що визначальною рисою міжнародних індексів, які є бенчмарками для прийняття рішень інвесторами у

сегменті сталих інвестицій, виступає здатність до зменшення моральних ризиків та несприятливого відбору як проявів інформаційної асиметрії серед учасників фінансового ринку [162, с. 46]. Саме асиметрія інформації є головною причиною недовіри потенційних інвесторів до сфери МП, а недостатній рівень розкриття інформації, що міститься у фінансовій звітності, унеможлиблює відображення реального стану сектору малого бізнесу державними органами на макрорівні.

Вихід України на європейський ринок створює привабливі можливості до залучення іноземних інвестицій у фінансування та розвиток МП. Проте існування асиметричної поінформованості, яка виникає не тільки в процесі реалізації інвестиційного проекту, а навіть на початковій стадії дослідження інвестиційного клімату знижує можливості отримання достатнього обсягу необхідної інформації для прийняття позитивного рішення про інвестування (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Схематичне представлення асиметричності інформації стейкхолдерів бізнес-середовища та суб'єкта МП в умовах трансформації національної економіки України**

Джерело: авторська розробка

Погоджуємося з твердженням Пластуна О. Л. та Дудкіна О. В., що неспроможність внаслідок обмежених ресурсів в повному обсязі оцінити всю

можливу інформацію щодо потенційних об'єктів інвестування спричинює звернення до ряду рейтингів, індексів конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості країн, регіонів, компаній, що дозволяє суб'єктам уточнювати власні прогнози та оцінки та спрощує прийняття інвестиційних рішень [211, с. 192].

Проблема постає вже на етапі дослідження інвестиційної привабливості країни, яка відображена у рейтингах та індексах, що розраховуються вітчизняними та міжнародними організаціями та є першими сигнальними критеріями вибору. Цілком справедливо стверджують автори Пластун О. Л. та Дудкін О. В., що складання міжнародних рейтингів, які оцінюють інвестиційні ризики, покликане усунути інформаційні диспропорції на макрорівні [211, с. 191]. Проте вважаємо, що залишається можливість маневрування деякими індикаторами, які входять до розрахунку індексів і завідомо викривляють реалістичність результатів рейтингів. Як приклад можемо виділити деякі заходи податкової реформи стосовно скорочення кількості податків, що номінально мали сприяти зменшенню податкового навантаження на суб'єктів підприємництва, наслідком чого стало підвищення місця України у рейтингу ведення бізнесу. Проте фактично ці заходи не мали значного впливу на зменшення обсягу податкових платежів, оскільки ряд податків було згруповано, зокрема податок на землю та податок на нерухоме майно було об'єднано в один без зниження ставки за ними.

Вважаємо, що інформаційна асиметрія у розвитку МП більшою мірою викликана неефективністю створених державою інформаційних сервісів для підтримки МП. Для того, щоб визначити, наскільки ефективність інформаційного забезпечення розвитку МП де-юре (оцінена за показниками України у відповідних міжнародних рейтингах та за аналітичними звітами Міністерства цифрової трансформації України та Державної Фіскальної служби України) відрізняється від де-факто ефективності (оціненої за результатами проведеного опитування більш ніж 80 авторитетних представників МП з усіх регіонів України (додаток В), здійснено порівняльний аналіз ефективності створених державою інформаційних сервісів для підтримки МП. Для цього нами було проведено опитування серед 83 представників МП різних сфер діяльності, яким було запропоновано оцінити

вищезазначені на рисунку індикатори за шкалою від 0 до 5 (0 – найгірший показник, 5 – найкращий показник). З метою отримання достовірних результатів та виключення ймовірності помилки у результатах через можливу низьку компетентність експертів, опитування було проведене методом Дельфі, що полягає в здійсненні систематичного опитування кваліфікованих експертів, математико-статистичній обробці відповідей респондентів, корегуванні експертами своїх оцінок на основі кожного циклу обробки (рис.2.3). Основна ідея методу полягає в отриманні взаємоузгоджених (консенсусних) висновків групи експертів щодо однієї або декількох пов'язаних між собою характеристик системи, що викликають інтерес [217, с. 17]. Як доцільно зазначають група авторів Куртов А. І., Полікашин О. В., Потіхенський А. І., Александров В. М.: метод «Дельфі» характеризується такими рисами як анонімність думок експертів; регульований зворотний зв'язок, який здійснюється аналітичною групою; груповою відповіддю, яка формується за допомогою статистичних методів та відображає узагальнену думку учасників експертизи [74, с. 119].

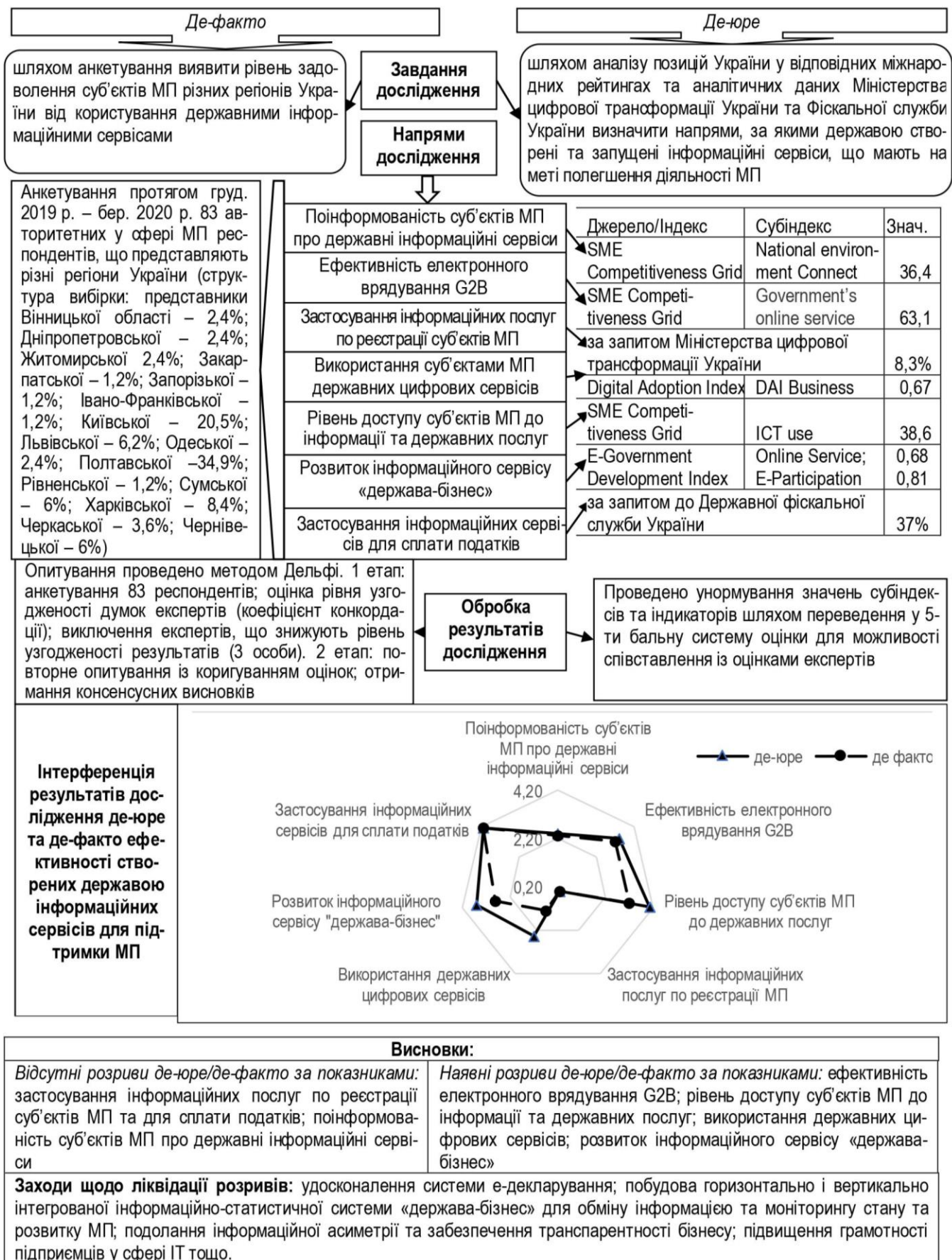
При виборі експертів для анкетування були обрані учасники, що мають глибокі знання та досвід у сфері малого бізнесу, що дозволило отримати об'єктивну всебічну оцінку фактичного стану малого бізнесу та підвищити ефективність та надійність наших результатів. Аналіз вибірки, відображений на рис. Т.1 (додаток П) засвідчив достатністю кількість респондентів (83 респонденти) для отримання репрезентативних результатів та їх географічну рівномірність.

Обробка даних, отриманих від експертів полягає у ранжуванні оцінок важливості даних експертами. Кожна оцінка, дана  $i$ -м експертом, виражається натуральним числом, при цьому сума рангів  $S_j$ , що оцінена експертами та  $j$ -ю характеристикою ( $j = 1, 2, \dots, m$ ), виражена формулою 2.1:

$$S_j = \sum_{i=1}^n R_{ij}, \quad (2.1)$$

де  $R_{ij}$ —ранг оцінки, даної  $i$ -м експертом  $j$ -й характеристиці, бал;

$n$ —кількість експертів, осіб [217].



**Рис.2.3. Етапи та результати дослідження ефективності інформаційного забезпечення МП в Україні**

Джерело: складено автором на основі розрахунків, проведених у додатку П

На основі результатів анкетування сформована матриця рангів (таблиця П.1). Враховуючи невеликий обсяг вибірки респондентів, оцінка ступеня узгодженості думок не менш важлива для наукового обґрунтування прогнозу за експертними методами. Кінцевий висновок для прийняття рішення щодо вибору найприйнятнішого фактора можливий лише за умови певного рівня узгодженості думок експертів [48, с. 98]. Тому для наукового обґрунтування прогнозу та проведення другого раунду Дельфі було проведено оцінку показника ступеня узгодженості думок експертів за допомогою коефіцієнта конкордації (формула 2.2):

$$K_{кон} = \frac{120 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i}, \quad (2.2)$$

де  $d = S_j - S_{сер}$ , а  $S_{сер} = IS_j/n$ , а  $T_i = \sum_{e=1}^L (t_e^3 - t_e)$  розраховується за наявності рівних рангів ( $n$  – кількість груп рівних рангів, од.,  $t_e$  – кількість рівних рангів у кожній групі, од.,  $L$  – кількість груп зв'язаних (однакових рангів), од. [48, с. 98].

Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта конкордації зазначені у табл. П.2:

$$K_{кон} = \frac{120 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i} = \frac{120 \times 126317}{83^2(15^3 - 15) - 83 \times 120} = 0,646$$

Отриманий нами коефіцієнт конкордації засвідчує неузгодженість в думках експертів, оскільки повна узгодженість думок досягається при коефіцієнті конкордації 1, а в нашому випадку він є значно меншим, то необхідно його збільшити за рахунок виключення балів того експерта, думки якого негативно впливають на узагальнену узгодженість групи. Результати розрахунку коефіцієнтів конкордації з послідовним виключенням одного із експертів засвідчили, що виключення дев'ятого, одинадцятого та тринадцятого експерта сприятливо впливає на узгодженість думок експертів. І навпаки виключення першого та останнього експерта знижує загальну узгодженість всієї групи. Отже, розрахуємо коефіцієнт конкордації після виключення експертів для підтвердження гіпотези про їх негативний вплив на узгодженість оцінок у групі:

$$K_{\text{кон}} = \frac{120 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m Ti} = \frac{120 \times 118226}{79^2(15^3 - 15) - 79 \times 120} = 0,944$$

Як видно з результатів розрахунку, узгодженість оцінок значно підвищилась (з 0,646 до 0,944), що підтверджує необхідність формування нової групи експертів у кількості 79 респондентів (табл. П.3).

Статистичну правдивість значення коефіцієнта конкордації перевіряється за критерієм Пірсона  $X_p^2$  (формула 2.3):

$$X_p^2 = \frac{12 \sum_{j=1}^n d_j^2}{[mn \times (n+1) - \frac{1}{n-1} \times \sum_{i=1}^m Ti]} \quad (2.3)$$

Так, відповідно до наших розрахунків:

$$X_p^2 = \frac{12 \times 118226}{[79 \times 15 \times (15 + 1) - \frac{1}{15 - 1} \times 120]} = 12,64$$

Розраховане значення  $X_p^2$  співставляється з табличним значенням  $X_{p\text{тта}}^2$  для  $n-1$  ступенів свободи та довірчої ймовірності ( $P=0,95$  або  $P=0,99$ ). Якщо  $X_p^2 > X_{p\text{тта}}^2$ , то коефіцієнт конкордації істотний, якщо ж  $X_p^2 < X_{p\text{тта}}^2$ , то необхідно збільшити кількість експертів. Для наведеного випадку при 15-1 ступенів свободи та  $P=0,95$   $X_{p\text{тта}}^2 = 5,63$ , а для  $P=0,99$   $X_{p\text{тта}}^2 = 4,66$ . У нашому випадку  $X_p^2 > X_{p\text{тта}}^2$ , отже, коефіцієнт конкордації статистично істотний, що свідчить про достатність числа опитуваних респондентів для отримання реалістичного узгодженого результату.

Анкетування другого раунду Дельфі відбувалося вже за кількістю експертів 79 і дало змогу отримати зважену та узгоджену бальну оцінку експертами показникам забезпечення розвитку МП в Україні. Саме отримані у другому раунді результати стали основою для порівняльних розрахунків з даними міжнародних рейтингів та дали змогу виявити існування розривів де-юре/де-факто за показниками: ефективність електронного врядування G2B; рівень доступу

суб'єктів МП до інформації та державних послуг; використання державних цифрових сервісів; розвиток інформаційного сервісу «держава-бізнес». Поряд з цим, позитивно слід відмітити відсутність розривів де-юре/де-факто за показниками: застосування інформаційних послуг по реєстрації суб'єктів МП та для сплати податків; поінформованість суб'єктів МП про державні інформаційні сервіси. В анкетах респонденти відзначають як найбільш вдалі такі ресурси як: он-лайн платформа «Дія»; кабінет електронних сервісів; он-лайн реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців; електронний цифровий підпис; електронний кабінет платника податків; Covid-19: інформаційна підтримка бізнесу; українське бюро кредитних історій тощо.

В сучасних умовах існування розриву між де-юре (результативність створених державою інформаційних сервісів для підтримки МП згідно даних міжнародних рейтингів та профільних міністерств) та де-факто (рівень задоволення представників МП від користування державними інформаційними сервісами, визначений за результатами анкетування) ефективності інформаційного забезпечення МП негативно впливає на діяльність МП, обмежуючи доступ до фінансового забезпечення. Одними із ключових аходів щодо ліквідації розривів має бути: удосконалення системи е-декларування; побудова горизонтально і вертикально інтегрованої інформаційно-статистичної системи «держава-бізнес» для обміну інформацією та моніторингу стану та розвитку МП; підвищення грамотності підприємців у сфері ІТ; подолання інформаційної асиметрії та забезпечення транспарентності бізнесу тощо.

Відкритість і прозорість діяльності МП, формування повного доступу до результатів діяльності сприяють забезпеченню конструктивної взаємодії у досягненні ключових цілей розвитку. Тому питання досягнення транспарентності МП є особливо актуальним на сьогодні. Термін «транспарентність» наразі є достатньо вживаним у науковій літературі та в перекладі з англійської означає «прозорий». За твердженням Зачосової Н. В. та Куценко Д. М. транспарентність – це рівень відкритості компанії, який досягається шляхом розкриття інформації про структуру організації, ризик-менеджмент, діяльність і її результати [89, с. 60].



Потриваєва Н. В., Кореновська Т. О. визначають транспарентність як якісну характеристику інформації чи діяльності в розумінні прозорості, відкритості, гласності, публічності, підзвітності [221, с. 1170]; Єсімов С. С. та Бондаренко В. А. акцентують на тому, що транспарентність є способом забезпечення рівності прав на інформацію, участі в суспільно-політичному житті суспільства, контролю громадян щодо органів влади і управління, розвитку громадянського суспільства [80].

Як справедливо зазначає Кузьменко Д. В., усвідомлення менеджерами необхідності транспарентності бізнесу змушують їх шукати шляхи для кількісного і якісного вдосконалення розкриття звітної інформації [150]. Тому вважаємо, що транспарентність МП стосується формування прозорої актуальної та зрозумілої інформативної бази, яка знаходиться у вільному доступі та може використовуватися усіма зацікавленими особами для прийняття відповідних рішень щодо управління, інвестування тощо. Зазначимо, що в контексті розвитку МП України, транспарентність необхідно аналізувати в трьох векторах:

- з позиції можливості побудови інформаційної бази, яка описується характеристиками доступності, прозорості, достовірності, всеохопленості, своєчасності, відкритості;
- з погляду створення відповідного нормативно-правового регулювання, оскільки ця сфера поки є маловрегульованою в Україні та потребує розробки ряду інституційних передумов для реалізації політики інформаційної відкритості суб'єктами бізнесу в Україні;
- як сукупності відносин між різними суб'єктами МП та іншими суб'єктами української економіки з приводу організації інституцій транспарентності тощо.

Досягнення транспарентності МП вимагає проведення глибокого аналізу з оприлюдненням кінцевих результатів на всіх стадіях життєвого циклу підприємництва. На основі цього аналізу, інформація про розкриття або розповсюдження, про доступність або секретність, про періоди збереження, ліквідації, публікації, доступу тощо, може бути включена до будь-якого публічного запису за допомогою метаданих, і таким чином бути оприлюдненою.

Особливо необхідним є досягнення транспарентності МП при взаємодії із кредитними установами. Справедливим є твердження Кузьменка Д. В., що транспарентність бізнесу перетворюється на унікальний, хоча і досить своєрідний актив позичальника, наявність якого може бути суттєвим фактором для виділення боргового фінансування банківською установою [150]. Вважаємо, що в сучасних умовах досягнення транспарентності малого бізнесу не можливе без допомоги та втручання держави у цей процес. Так, уряд має діяти як стратегічний партнер для малого підприємництва у зменшенні асиметричності інформації, що перешкоджає банку надавати кредити малому бізнесу. Ключовим на сьогодні постає питання створення такої інформативної бази, яка сприяла б вирішенню ряду завдань:

- оцінити життєздатність МП;
- отримати достовірну оцінку кредитоспроможності МП;
- мінімізувати ризик невизначеності та можливості отримання збитку кредитними установами;
- знизити операційні витрати при дослідженні потреб фінансування малого підприємництва тощо.

Враховуючи галопуючий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, вважаємо що завдання створення необмеженого інформаційного ресурсу для прийняття управлінських рішень щодо забезпечення розвитку МП є таким, що може швидко реалізуватися при мінімальних затратах. Погоджуємося з твердженням Єсімова С. С. та Бондаренко В. А., що сучасні інформаційно-комунікаційні технології містять практично необмежений управлінський ресурс і можуть виступати засобом в оптимізації системи публічного управління [80, с. 43]. Водночас значна частина нормативно-правових актів, що регулюють питання відкритості, присвячена переважно питанням доступу до інформації про діяльність органів публічного управління або інформаційної відкритості, що є лише одним з елементів відкритості системи публічного управління.

Таким чином, на національному чи регіональному рівні існують стимули для заохочення МП підвищувати прозорість до задовільного рівня, щоб

допомогти акціонерам та кредиторам зробити правильні висновки щодо можливості отримання вигоди від фінансування малого підприємництва.

Загалом побудова графічного образу розривів між де-юре та де-факто нефективністю інформаційного забезпечення розвитку МП та доведена необхідність досягнення транспарентності МП для забезпечення його розвитку дозволила виділити наступні напрями покращення інформаційного забезпечення розвитку МП в Україні:

- удосконалення системи електронного врядування G2B;
- побудова горизонтально і вертикально інтегрованої інформаційно-статистичної системи «держава-бізнес» для обміну інформацією та моніторингу стану та розвитку МП;
- підвищення інформаційної грамотності суб'єктів МП у сфері ІТ;
- збільшення якості та доступності баз даних бюро кредитних історій, бюро страхових історій, біржової інформації;
- підвищення якості державної політики у сфері регулювання бізнесу, боротьби з корупцією та хабарництвом;
- проведення тренінгів фінансової грамотності та надання консультативної допомоги з питань процедури залучення інвестицій;
- впровадження на загальнодержавному рівні розкриття інформації суб'єктами МП англійською мовою з метою розширення кола користувачів нею;
- повна автоматизація подання фінансової звітності податковим органам з метою розширення доступу до користування нею;
- користування послугами незалежного аудитора, навіть коли немає відповідних вимог з боку державних регуляторів тощо.

2.2 Науково-методичний підхід до оцінювання ролі матеріально-технічного забезпечення МП у розвитку національної економіки

Стрімкий розвиток інноваційної виробничої техніки, високих інформаційних та комунікаційних технологій, стимулює МП до активного

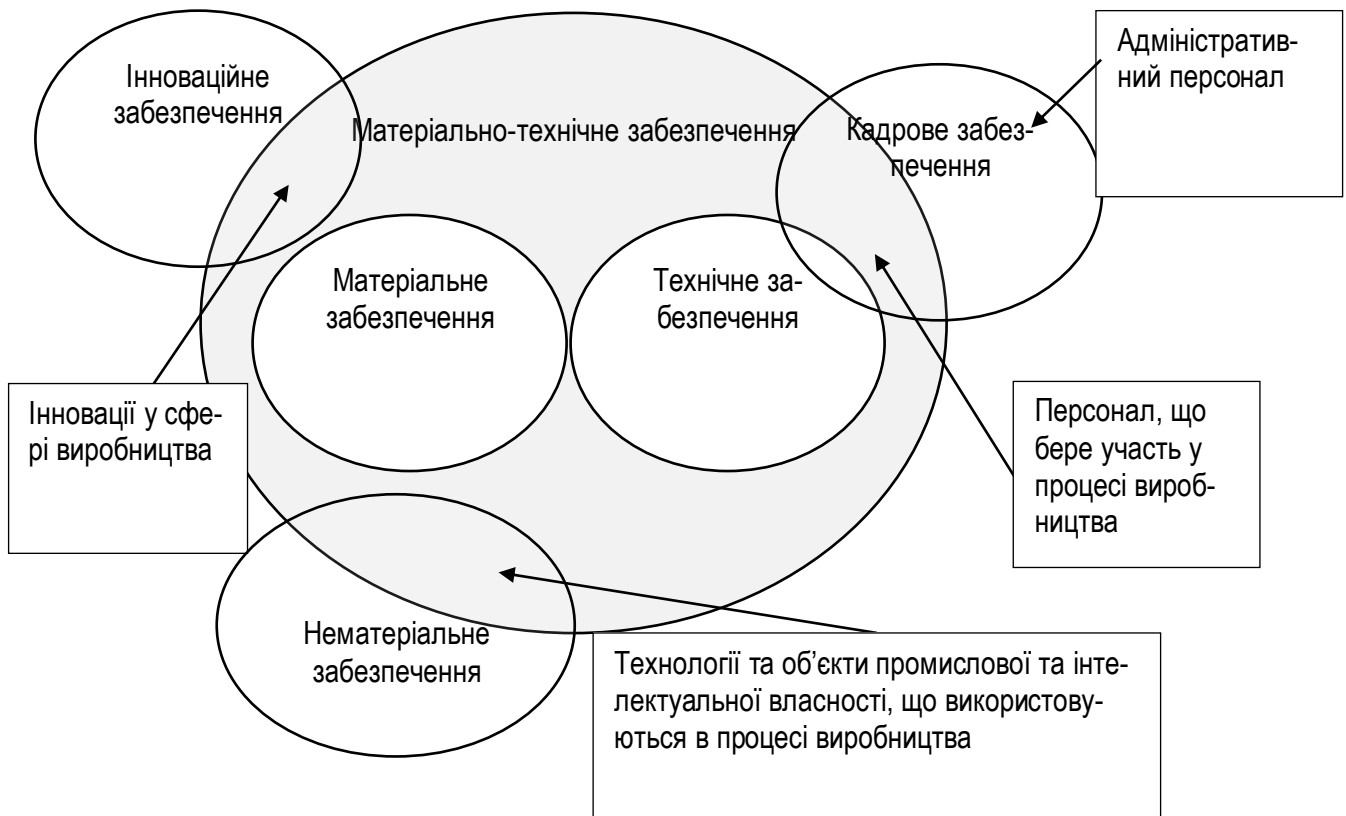
пошуку нових шляхів, ідей, експериментів і творчих рішень у вдосконаленні свого продукту, процесу, системи. При цьому у використанні інноваційних технік та технологій виробництва МП мають значну перевагу над великими – це здатність швидко адаптуватися та оновлювати своє виробниче устаткування та обладнання до більш інноваційного. На відміну від МП, великі підприємства мають виділяти більше часу та коштів на оновлення та вдосконалення своїх технологій. Влучним є зауваження Орлова В. О., що на великих підприємствах масштаб виробництва може бути настільки великим, що така переорієнтація може відбуватися тільки через закриття підприємства на тривалий строк та складний процес реорганізації, в той час як для МП інноваційна здатність визначається відносно невеликими обсягами капіталу, необхідного для освоєння інновації [188, с. 78]. Тому питання матеріально-технічного забезпечення є необхідним для ґрунтовного дослідження МП, оскільки визначає їх головну конкурентну перевагу – здатність швидкого пристосування до науково-технічного прогресу.

Питаннями матеріально-технічного забезпечення підприємництва цікавляться українські та зарубіжні вчені, однак у сфері МП наукові дослідження матеріально-технічного забезпечення розглядається здебільшого у сільськогосподарській діяльності. Так, під матеріально-технічним забезпеченням авторами розуміється: процес постачання на склади підприємства чи відразу на робочі місця, відповідно до виробничих планів, необхідних матеріально-технічних ресурсів [258]; забезпеченість сировиною, матеріалами й технікою відповідно до внутрішньогосподарських потреб, що забезпечує процес реалізації місії та генеральної стратегії підприємства, а також сприяє формуванню конкурентних переваг суб'єкта господарювання [266, с. 22]; матеріальні ресурси, наявність яких є необхідною умовою організації виробничої системи, чинником визначення технічної та економічної життєздатності будь-якого підприємства [83]; процес матеріально-технічного постачання необхідних ресурсів на склади підприємства або безпосередньо на робочі місця згідно з виробничими планами [258]; своєчасне, безперебійне і комплексне забезпечення ресурсами відповідно до встановлених виробничих завдань [84, с.53]; система відносини між учасниками матеріально-

технічного забезпечення, які забезпечують формування і використання матеріально-технічних засобів суб'єктами сфери [130; с. 4]; засоби і предмети праці, які використовуються для виробництва продукції [90, с.53]. Науменко І.В., досліджуючи матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарського виробництва, стверджує, що це сукупність методів і механізмів визначення ресурсних потреб, формування джерел надходження і контролю за ефективністю використання ресурсів з урахуванням існуючої структури агровиробництва та практики регіональної аграрної політики [182, с. 9]. Захарчук О.В. акцентує на тому, що процес матеріально-технічного забезпечення повинен бути оптимально організованим, заплановані показники мають відповідати реаліям діяльності і потребам суб'єкта господарювання, сприяти підвищенню ефективності функціонування підприємства [88, с.73]. Однак сфера МП окрім суб'єктів сільськогосподарської діяльності (становлять 4,06% у структурі МП) включає і інші види діяльності, що займають лівову питому вагу у кількісній структурі МП (оптова та роздрібна торгівля 44,7%, інформація та телекомунікації 9,6%; надання послуг 6,0% та ін.) та мають специфічні особливості матеріально-технічного забезпечення залежно від виду діяльності.

Основною задачею матеріально-технічного забезпечення авторами визначається своєчасне, безперебійне та комплектне забезпечення виробництва усіма необхідними матеріальними ресурсами [258]; отримання підприємством достатньої кількості матеріальних ресурсів відповідної якості в необхідний час, у необхідному місці від надійних постачальників, за своєчасного виконання всіх своїх обов'язків та досягнення оптимальних сукупних витрат управління матеріальним потоком [83, с. 53].

У цілому можемо стверджувати, що матеріально-технічне забезпечення охоплює процеси забезпечення матеріально-технічними ресурсами, та, окрім цього, включає в себе технології та інші нематеріальні ресурси, кадрові ресурси та засоби праці, що використовуються безпосередньо у виробничій діяльності (рис. 2.4). при цьому основною є матеріально-технічні ресурси, що включає всі засоби і предмети праці (у т.ч. і технології).



**Рис. 2.4. Інтеграція матеріально-технічного забезпечення з іншими процесами**

Джерело: авторська розробка

Матеріально-технічне забезпечення є процесом, що спрямований на досягнення відповідності критеріям:

- раціональність використання матеріально-технічних ресурсів;
- оптимальне співвідношення матеріально-технічних ресурсів;
- забезпечення постійного відтворення виробничого процесу;
- оптимальні терміни та розміри постачання засобів виробництва.

Важливість оцінювання матеріально-технічного забезпечення вимагає побудови відповідного науково-методичного підходу оцінки, що передбачає виділення підходів; принципів; критеріїв та граничних меж оцінки, методів та показників. Враховуючи напрацювання науковців щодо компонентів та структури методології дослідження [142; 201], визначимо необхідним першочергове дослідження ролі матеріально-технічного забезпечення МП у розвитку національної економіки (рис. 2.5).



**Рис. 2.5. Науково-методичний підхід до оцінювання ролі матеріально-технічного забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки**

Джерело: авторська розробка

Ґрунтуючись на загальнонаукових принципах оцінки, вважаємо за доцільне виділити принципи оцінювання матеріально-технічного забезпечення МП із врахуванням специфіки їх розвитку:

– принцип системності враховує застосування системного підходу у оцінюванні множини процесів забезпечення виробничої діяльності МП, об'єднаних між собою сукупністю внутрішніх зв'язків та відношень, показники оцінювання матеріально-технічного забезпечення мають бути з'єднані інтегровані в єдину систему, яка відображає взаємодію форм результатів і витрат;

– принцип об'єктивності оцінки матеріально-технічного забезпечення МП, що полягає в відображенні реальної картини виробничої діяльності на основі використання достовірної інформації про внутрішні та зовнішні умови функціонування МП;

- принцип узгодженості оцінювання, що передбачає узгодження у системі показників, враховуючи актуальні перешкоди ведення та розвитку МП;
- зворотність зв'язку, що передбачає встановлення зворотного зв'язку між результатами оцінювання та чинниками (перешкодами), що їх зумовили;
- спрямованість, яка передбачає оцінку крізь призму досягнення головної мети виробництва, тобто місії організації, цільових інтересів МП;
- принцип конструктивності, що визначається необхідність не тільки фіксування досягнутого стану матеріально-технічного забезпечення МП, а й можливість застосування результатів оцінки для обґрунтування конкретних шляхів його підтримання й підвищення.

Аналіз наукової літератури у сфері питань оцінки матеріально-технічного забезпечення [9; 42; 73; 83; 148; 258; 269] дозволив встановити недостатню зацікавленість науковців до обґрунтування показників та критеріїв оцінювання, останні дослідження спрямовані здебільшого на оцінювання виробничого потенціалу підприємства. Так, Метеленко Н. Г. стверджує, що оцінка виробничого потенціалу є вхідною умовою виробничої діяльності та розкриває можливості підприємства з формування та використання факторів виробництва у процесі здійснення структурованої сукупності бізнес-процесів. Так, з позицій розрахунку вартості пропонують визначати потенціал Авдеєнко В. М. та Котлов В. А., характеризуючи його як сукупність середньорічної балансової вартості основних промислово-виробничих фондів підприємства, а також витрат на їх модернізацію; вартості трудових ресурсів, який включає фонд заробітної плати, фонд матеріального заохочення, витрати на навчання та підвищення кваліфікації промислово-виробничого персоналу; вартості енергетичних ресурсів, яке підприємство отримує зі сторони; вартості технології та вартості інформації [3]. З позицій дослідження засобів виробництва Андрійчук В. Г. проводить аналіз за абсолютними та частковими показниками основного та оборотного капіталу [9]. З погляду наявності виробничого потенціалу здійснено опис показників у працях: Бачевського Б. Є., Заблудського І. В., Решетняк О. О., які до вартісних показників відносять обсяг валової, реалізованої, товарної продукції) [16];



Сабадирьової А. Л., Бабій О. М., Куклінової Т. В., Салавеліса Д. Є., які оцінюють виробничий потенціал в абсолютних показниках у вартісному виразі та у відносних показниках економічної ефективності, та у схемі показників виділяють виробничу потужність, кількість робочих місць, обсяг виробленої продукції, валовий дохід [219, с. 83]. Метеленко Н. Г. поділяє показники оцінки виробничого потенціалу на кількісні та якісні. До перших відносяться показники інформаційної системи та показники результативності бізнес-процесів, до останніх – фактичні показники результативності бізнес-процесів, що не мають вартісної оцінки та можуть бути оцінені шляхом бальної оцінки, що запропонована власниками бізнес-процесу [172]. Серед абсолютних показників оцінки Сарай Н. І. виділено кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації робітників, рівень узгодженості взаємодії, готовність персоналу до нововведень), обсяг реалізації продукції (серед відносних – рівень використання обладнання (фондооснащеність праці, рівень завантаження обладнання) та резерви конкуренції (обсяг витрат на наукові дослідження, частка витрат на маркетинг і збут); рентабельність продукції та виробництва загалом) [269, с. 6–7]. Бердар М., оцінюючи використання виробничого потенціалу, досліджує показники: обсяг виробленої та реалізованої продукції; залишкова вартість основних засобів; запаси, незавершене виробництво; готова продукція; коефіцієнт придатності основних засобів; коефіцієнт спрацьованості основних засобів; рентабельність реалізованої продукції; фондоддача; фондоозброєність.

Враховуючи характер основної діяльності МП}, що не завжди спрямована на виробництво, а, як свідчить статистика, здебільшого направлена на надання послуг (оптова та роздрібна торгівля-26,6%, надання інших послуг-26,3%), оцінювання виробничого потенціалу не дозволяє комплексно оцінити матеріально-технічне забезпечення малого підприємництва, а надає можливості оцінювання обмеженої кількості МП. Тому в рамках дослідження була розроблена комплексна методика оцінювання матеріально-технічного забезпечення, що включає три взаємопов'язані модулі:

1) аналіз сучасних тенденцій матеріально-технічного забезпечення із використанням репрезентативної системи абсолютних показників (обсяг виробленої, реалізованої продукції (послуги); додана вартість за витратами виробництва МП; капітальні інвестиції у матеріальні та нематеріальні активи, показники зносу виробничих потужностей), відносних (рентабельність продажу; рентабельність капіталу; частка доданої вартості у витратах виробництва; фондоозброєність, фондовіддача та ін.), та дозволяє врахувати вагомість показників оцінки інноваційної активності МП (за показниками аналізу інвестицій у інноваційність виробничих потужностей) [290];

2) побудова інтегрального показника оцінювання матеріально-технічного забезпечення та екстраполяція перспектив із врахуванням заходів сценарного планування розвитку МП. Запропоновано застосування науково-методичного підходу оцінювання матеріально-технічного забезпечення розвитку МП, що враховує вагомість показників оцінки інноваційної активності МП при матеріально-технічному забезпеченні розвитку (за показниками аналізу інвестицій у інноваційність виробничих потужностей);

3) формування та доведення гіпотез щодо ролі матеріально-технічного забезпечення МП у розвитку національної економіки 1) покращення рівня матеріально-технічного забезпечення МП збільшує динаміку інноваційного розвитку України; 2) рівень матеріально-технічного забезпечення МП залежить від урядової підтримки розвитку технологій МП.

Ґрунтуючись на напрацюваннях науковців у сфері оцінки виробничого потенціалу [3; 9; 16; 172; 219; 269], в основу методики оцінювання матеріально-технічного забезпечення нами покладено два види показників: кількісні та якісні. При цьому, враховуючи відмінну особливість кадрового забезпечення МП, що полягає у розмитості повноважень та багатофункціональності персоналу, вважаємо за доцільне показники оцінки кадрового забезпечення виділити в окрему нішу оцінювання видового забезпечення розвитку МП. Так, до абсолютних показників оцінки матеріально-технічного забезпечення віднесено:

- обсяг виробленої, реалізованої продукції (послуги);

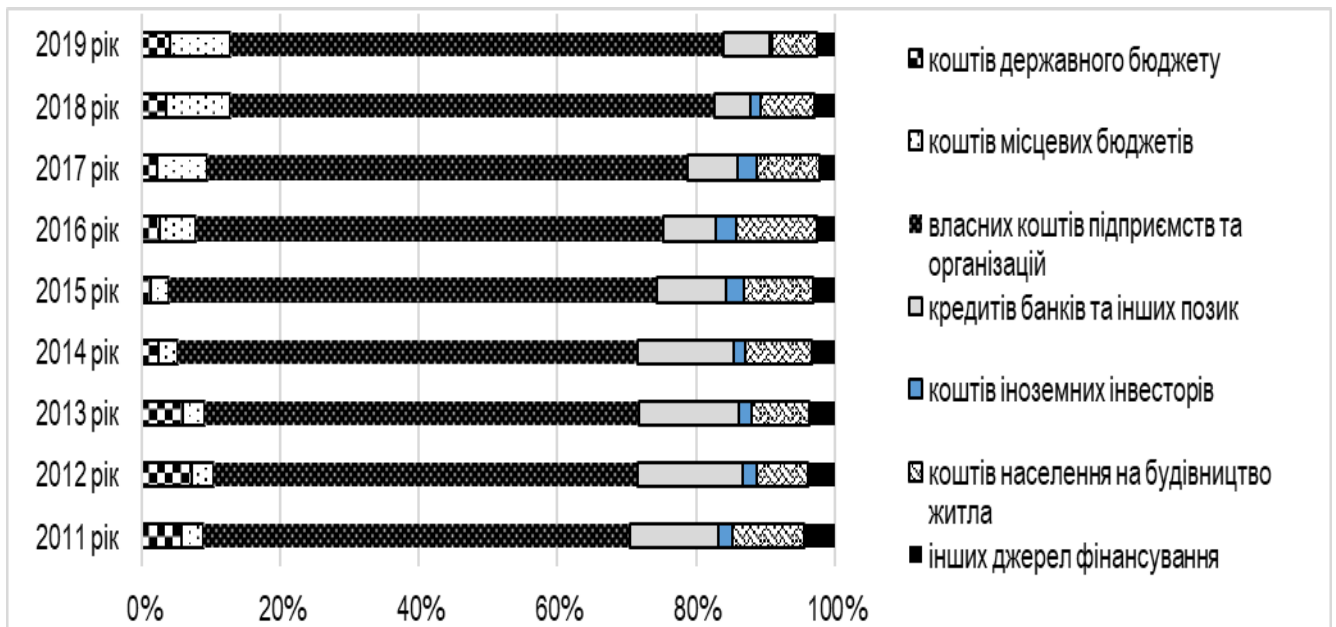
- додана вартість за витратами виробництва підприємств;
- витрати на виробництво продукції (товарів) МП, до яких відносяться матеріальні витрати та витрати на оплату послуг, використані у виробництві, амортизація, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи);
- капітальні інвестиції МП.

Дослідження сучасних тенденцій матеріально-технічного забезпечення МП за визначеними показниками (додаток У) засвідчили зростання як обсягів виробництва продукції (товарів, послуг), так і доданої вартості та витрат на виробництво. Саме тому більшість МП України мають високий ступінь зносу основних засобів, що не відповідають сучасним технологічним вимогам, а це в свою чергу впливає на собівартість та якість продукції.

Відповідно до Податкового кодексу під амортизацією розуміють систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [215]. Так, МП можуть використовувати декілька методів нарахування, які по-різному будуть впливати на фінансовий результат діяльності, незважаючи на те, що в кінцевому випадку вартість основних засобів буде повністю списана в однаковому розмірі. Згідно із Податковим кодексом амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів, як: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, виробничого та кумулятивного [215, ст. 145.1.5]. Питанням доцільності застосування того чи іншого методу займалося багато вчених [24; 46; 274; 279], визначаючи та співставляючи переваги і недоліки кожного. Так, узагальнюючи їх напрацювання можемо стверджувати, що до переваг прямолінійного методу належить простота застосування, легкість розрахунку; методу зменшення залишкової вартості – зарахування більшої суми зносу у перші роки, врахування швидкого морального старіння об'єкта; методу прискореного зменшення залишкової вартості – прискорене відновлення обладнання, можливість не враховувати ліквідаційну вартість об'єкта; кумулятивного методу – накопичення значного капіталу для відновлення в перший рік експлуатації,

рівномірне зменшення амортизаційних сум; виробничого методу – врахування особливостей експлуатації об'єкта, сума амортизаційних відрахувань пропорційна обсягу випущеної продукції (товарів, робіт, послуг) [24; 46; 274; 279].

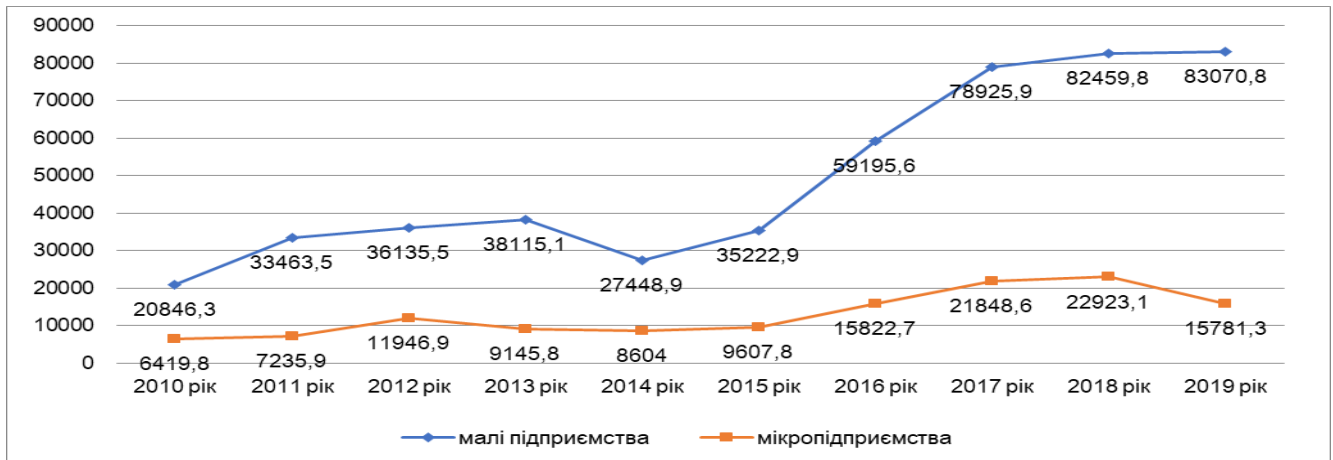
Щодо недоліків, то прямолінійний метод не враховує моральний знос об'єкта, а також фактор зростання витрат на ремонт або оновлення протягом часу їх експлуатації; метод зменшення залишкової вартості базується на трудомістких розрахунках; метод прискореного зменшення залишкової вартості не узгоджує знос ні з фактичним моральним зносом основних засобів, ні з обсягом виробленої продукції та не передбачає великих сум відшкодування на ремонт в останні роки експлуатації, коли це найбільше потрібно; кумулятивний метод не враховує рівень фізичного зносу об'єкта; виробничий метод можливий для використання лише для обмеженої кількості груп основних засобів, оскільки для більшості активів важко поррахувати фактичний обсяг продукції, що виготовлений за їх допомогою [24; 46; 274; 279]. Щодо фінансування оновлення виробничих потужностей, слід відмітити, що в основному в Україні власні кошти є основним джерелом капітальних інвестицій МП (рис. 2.6).



**Рис.2.6. Структура капітальних інвестицій МП України за джерелами фінансування у 2011-2019 роках, % від загального обсягу**

Джерело: складено на основі даних [101]

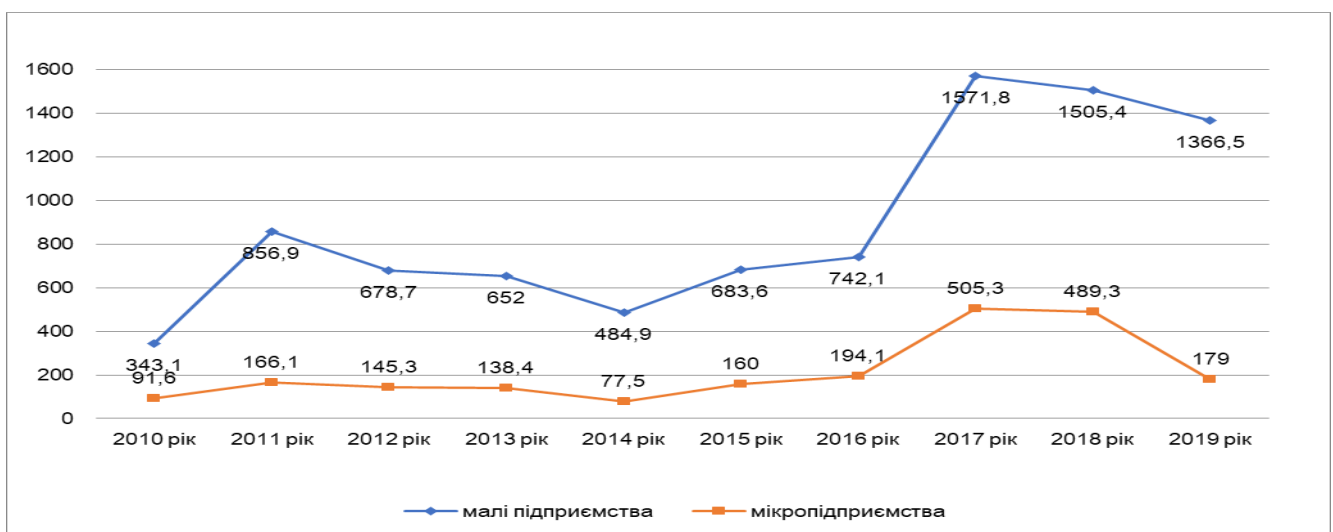
Розглядаючи динаміку капітальних інвестицій у матеріальні активи МП (рис. 2.7) відзначимо, що протягом 2010–2019 років спостерігається зростання їх обсягу з 20 846,3 млн грн до 83070,8 млн грн.



**Рис.2.7. Динаміка капітальних інвестицій у матеріальні активи МП у 2010-2019 роках станом на кінець року, млн. грн**

Джерело: складено на основі [64]

Поряд з цим, капітальні інвестиції у нематеріальні активи малого підприємництва в останні роки також мають тенденцію до зростання (рис. 2.8). Так, якщо у 2010 році спостерігалось вкладення коштів у розмірі 343,1 млн грн, то у 2019 році їх обсяг зріс в 5 разів та складає 1366,5 млн грн, аналогічну тенденцію спостерігаємо і по мікропідприємствам.



**Рис.2.8. Динаміка капітальних інвестицій у нематеріальні активи МП у 2010-2019 роках станом на кінець року, млн. грн**

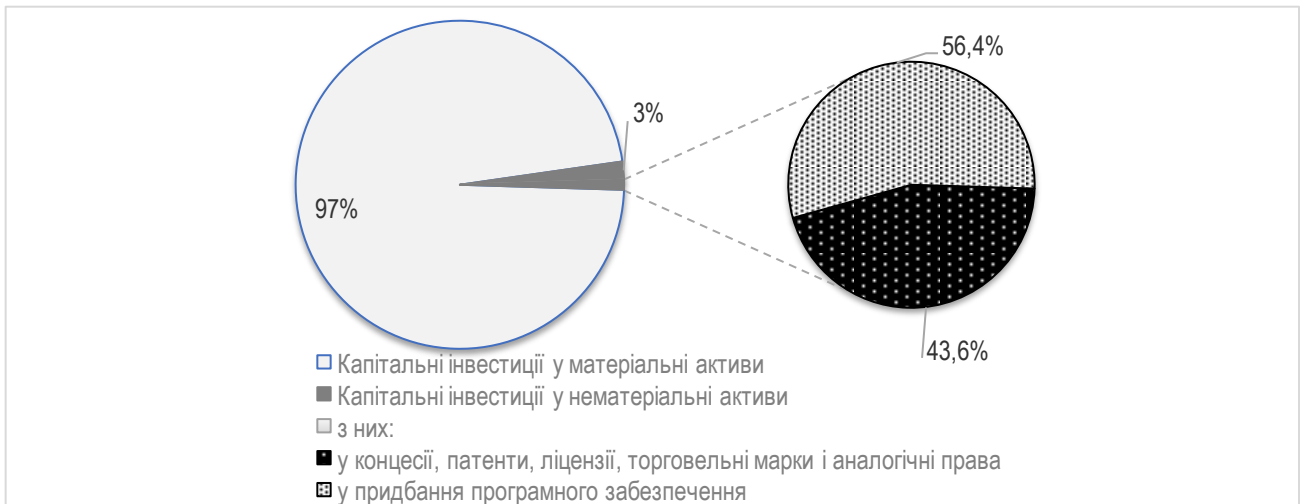
Джерело: складено на основі [64]

Розглядаючи склад капітальних інвестицій зазначимо, що у структурі фінансування матеріальних активів найбільшу питому вагу займають машини та обладнання – 41114,2 млн. Щодо нематеріальних активів, то у придбання програмного забезпечення у 2019 році вкладається інвестицій в обсязі 427,3 млн. грн. Інвестиції у концесії, патенти, ліцензії, торговельні марки і аналогічні права по МП складають 372,4 млн. грн.

Слід акцентувати увагу на тому, що темп приросту прямих іноземних інвестицій демонструє спад. Попри невтішну статистику залучених прямих іноземних інвестицій в останні роки, зазначимо, що іноземні інвестори охоче купують акції українських підприємств, розміщених на західних біржах. Це говорить про те, що за кордоном іноземці готові вкладати в вітчизняні цінні папери, якщо ті з'являються на іноземних майданчиках, а ось в Україну – ні.

У цілому інвестиції в інновації малого підприємництва не мають позитивної динаміки в Україні, незважаючи на те, що саме матеріально-технологічні інновації є імперативом матеріально-технічного забезпечення розвитку малого підприємництва. Так, інноваційні процеси українського малого підприємництва характеризуються низьким рівнем розвитку, що пов'язано в основному із двома чинниками: обмеженість ресурсів для фінансування інновацій та недостатня поінформованість щодо існування та можливостей використання інновацій у виробничій діяльності. Остання пов'язана із слабкою розвиненістю процесів обміну знаннями (ці знання передаються навколишньому середовищу в різних формах, серед інших, як прямий продаж ліцензій і патентів, в рамках партнерства (мережі співпраці) тощо).

Так, досліджуючи структуру капітальних інвестицій малого підприємництва (рис. 2.9) слід відзначити, що інвестиції в технологічні інновації (патенти, ліцензії, програмне забезпечення та ін.) займають лише 3 % у загальному обсязі інвестованих у сферу малого бізнесу коштів.



**Рис. 2.9. Структура капітальних інвестицій у МП України у 2019 році, %**

Джерело: побудовано автором на основі даних [101]

Щоб залишатися конкурентоспроможними порівняно з країнами з низькими витратами на робочу силу, українські МП повинні підтримувати і підвищувати високий рівень інновацій. Використання інноваційних технологій є визначальним критерієм успіху малого підприємництва. Суб'єкти малого підприємництва, що практикують інновації, показують зростання та стійку продуктивність у порівнянні з тими, які не використовують новітні технології.

Загалом у сфері МП інновації можна визначити як запуск нового продукту, застосування нових методів, відкриття нових ринків, придбання нових ресурсів, що дозволяють МП реалізувати конкурентні переваги та економічні вигоди. Як стверджував історик економічної думки Шумптер Й., технологічні інновації є рушієм конкуренції та прибутковості [432]. Інновації вважаються ключовим елементом для створення технологій, і це сприяє поясненню відмінностей у продуктивності різних суб'єктів підприємництва мікрорівня.

Для визначення інновацій у науковій літературі існує багато підходів, проте щодо сфери матеріально-технічного забезпечення малого підприємництва доцільно виділити два основних: новаторські технології, що пов'язані із науковими відкриттями та інновації, стимульовані ринковим попитом. Як стверджує Літунен М. В., інновації поділяються на чотири основні типи: з точки зору продукту; з погляду процесу; щодо ринку; організаційні інновації [415].

Схиляємося до класифікації Хогефостера М., який виділяє три різні типи інновацій МП: інновації в продуктах, інновації в сфері послуг та організації [403]. При цьому під продуктовими нововведеннями розуміється запуск товару або послуги, який є новим або удосконаленим щодо своїх характеристик та особливостей застосування; інноваційні процеси в сфері послуг визначаються як впровадження нових або суттєво вдосконалених методів та технологій виробництва, технологій збуту та маркетингу; організаційні нововведення відносяться до створення нових організаційних методів у управлінні МП.

Проте вважаємо, що кожен з цих типів спирається на технології як середовище для інновацій, оскільки технологія допомагає бізнесу розширювати частку ринку і шукати нову ідею; сприяє зростанню бізнесу як через соціальні мережі, вільний доступ до інформації через Інтернет, так і щодо машин або технологічного устаткування, інструментів тощо.

Серед часткових показників оцінки матеріально-технічного забезпечення нами виділено ключові: показники зносу виробничих потужностей; співвідношення оборотного та основного капіталу; рентабельність продажу; рентабельність капіталу; частка доданої вартості у витратах виробництва; фондоозброєність та фондovіддача. Для того, щоб підкреслити важливість інноваційної діяльності у матеріально-технічному забезпеченні розвитку малого підприємництва, запропоновану систему показників доповнено показниками аналізу інвестицій у інноваційність виробничих потужностей: обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій; матеріальні капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів; частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій. Враховуючи те, що МП у більшій мірі представлене галуззю оптової та роздрібною торгівлі та сфери послуг, то важливим питанням матеріально-технічного забезпечення є використання можливостей розширення діяльності за рахунок електронної комерції. Доступ до інтернету відкривають можливості не тільки для полегшення «просування» товару та збутової діяльності, а й для зміцнення відносин МП для клієнтів, контрагентів, постачальників. Тому вважаємо, що при оцінці матеріально-технічного забезпечення важливим є акцентування уваги на оцінці рівня реалізації можливостей інтернету при удосконаленні виробничого процесу, поліпшенні збутової діяльності, тому система показників оцінки матеріально-



технічного забезпечення розвитку МП слід доповнити показниками інтеграції можливостей електронного бізнесу у технологічні процеси МП, зокрема: ступінь застосування можливостей електронного зв'язку (наявність E-mail та наявність фірмового сайту); доступ та використання у діяльності інформаційно-комунікаційних технологій; урядова підтримка розвитку інформаційно-комунікаційних технологій через діяльність урядової онлайн-служби (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Методика розрахунку показників оцінки матеріально-технічного  
забезпечення розвитку малого підприємництва**

Показник	Формула	Умовні позначення
Показники зносу виробничих потужностей, %	$K_{zn} = \frac{Зн}{Озн}$	Зн - сума зносу основних засобів; Озн - первісна вартість основних засобів
Співвідношення оборотного та основного капіталу	$K_{спів} = \frac{ОбК}{ОсК}$	ОбК-оборотний капітал; ОсК—основний капітал
Рентабельність продажу, %	$P_q = \frac{ФР}{Q}$	ФР- фінансовий результат малого підприємництва; Q- обсяг реалізованої продукції
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	$K_{ддв} = \frac{ДВ}{ВQ}$	ДВ- додана вартість за витратами виробництва; В Q- витрати на виробництво продукції
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	$K_{кі} = \frac{КІ}{ОЗ\&НА}$	КІ- капітальні інвестиції; ОЗ&НА- величина основних засобів та нематеріальних активів (залишкова вартість)
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	$K_{дв} = \frac{ДВ}{КІ}$	ДВ- додана вартість за витратами виробництва; КІ- капітальні інвестиції
Фондоозбросеність	$\Phi_{оз} = \frac{ОК}{Кпрац}$	ОК—основний капітал; Кпрац—кількість працівників
Фондовіддача	$\Phi_{від} = \frac{Q}{ОК}$	ОК—основний капітал; Q- обсяг реалізованої продукції
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	$K_{qкі} = \frac{Q}{КІ}$	Q- обсяг реалізованої продукції; КІ- капітальні інвестиції
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	$K_{дін} = \frac{ІН}{ОК}$	ІН- інвестиційна нерухомість
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	$K_{м\backslash н} = \frac{КІм}{КІн}$	КІм- капітальні інвестиції в матеріальні активи КІ- капітальні інвестиції в нематеріальні активи

Джерело: складено автором

Дослідження сучасних тенденцій матеріально-технічного забезпечення малого підприємництва (табл. Р.1) свідчить про існування значних проблем: зростання зношеності виробничих потужностей МП (на 29,41% порівняно з попереднім роком); низька рентабельність продажу (2,45%), зменшення частки інвестиційної нерухомості у основних активах МП (на 5,83% порівняно з 2017 роком). Самойлик Ю.В. акцентує увагу на тому, що сучасні тенденції подорожчання виробничих засобів, недосконалість кредитних, інвестиційних і лізингових механізмів їх придбання, диспаритет цін та інші чинники є причинами погіршення матеріально-технічного забезпечення [266, с.17].

Для реалізації другого модуля методики оцінювання матеріально-технічного забезпечення використано інтегральний показник (формула 2.4), перевагою якого є можливість співставлення різновимірних складників шляхом унормування їх значень.

$$R_j = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2 + \dots + \sum_{i=1}^2 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^1 (1 - x_{ij})^2}, \quad (2.4)$$

де  $x_{ij}$ —унормовані складники інтегрального показника, отримані коригуванням фактичних даних на середнє значення показника за досліджуваний період;

$n$ —кількість складників інтегрального показника.

Інтегральний показник оцінювання матеріально-технічного забезпечення можна описати функцією:

$$ИТ_{МТЗ} \in \{K_{зн}; K_{спів}; P_q; K_{ддв}; K_{кі}; K_{дв}; Фоз; Фвід; K_{qкі}; K_{кі}; K_{м\setminus н}; K_{зел}; K_{ікт}\}; \quad (2.5)$$

де  $K_{зн}$ -показники зносу виробничих потужностей,%;  $K_{спів}$  - співвідношення оборотного та основного капіталу;  $P_q$  - рентабельність продажу,%;  $K_{дв}$  - частка доданої вартості у витратах виробництва,%;  $K_{кі}$  - капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів;  $K_{дв}$  - частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій;  $Фоз$  - фондоозброєність;  $Фвід$  - фондвіддача;  $K_{qкі}$ -обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій;  $K_{кі}$  - частка інвестиційної нерухомості у основних активах,%;  $K_{м\setminus н}$ - співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи;  $K_{зел}$  - ступінь застосування можливостей елек-

тронного зв'язку; Кікт - доступ та використання у діяльності інформаційно-комунікаційних технологій.

Погоджуємося із твердженням Захарчук О.В., що однією із ключових причин погіршення матеріально-технічного стану виробничих потужностей є низька інвестиційна активність МП, недостатній обсяг державної підтримки оновлення основних засобів для малих та середніх форм господарювання [88, с.72]. На необхідності підвищення рівня інноваційної активності суб'єктів підприємництва наголошує і Самойлик Ю.В. [266, с.21], однак відзначає, що завдання оновлення техніко-технологічної бази є досить складним через брак фінансових ресурсів, а тому основні засоби, які є в наявності, є морально та фізично застаріли [266, с. 18]. При цьому тенденції до старіння виробничих потужностей є перманентною, що не відповідає сучасним технологічним вимогам, що в свою чергу впливає на собівартість та якість продукції.

Разом з тим, розрахунок інтегрального показника оцінки МТЗ за запропонованою методикою дозволив визначити тенденції до покращення МТЗ малого підприємства починаючи з 2016 року (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

**Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника оцінювання  
матеріально-технічного забезпечення розвитку малого підприємства  
України та тенденції його зміни впродовж 2014-2019 років**

Часткові показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Середнє значення
1	2	3	4	5	6	7	8
Показники зносу виробничих потужностей,%	59,03	45,60	88,53	126,04	94,68	124,09	89,66
Співвідношення оборотного та основного капіталу	21,93	23,58	27,14	47,55	29,84	29,42	29,91
Рентабельність продажу,%	-3,74	-24,86	-11,94	-2,05	-0,72	2,65	-6,78
Частка доданої вартості у витратах виробництва,%	44,56	68,79	48,63	56,23	59,52	58,18	55,98
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	0,13	0,07	0,07	0,15	0,17	0,15	0,13
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	3,88	7,76	5,74	4,74	4,84	5,46	5,40
Фондоозброєність	22,35	24,43	29,76	31,12	36,56	43,00	31,20
Фондовіддача	14,91	17,11	19,97	23,77	24,44	25,03	20,87
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	17,29	25,24	26,10	19,64	18,41	21,03	21,29

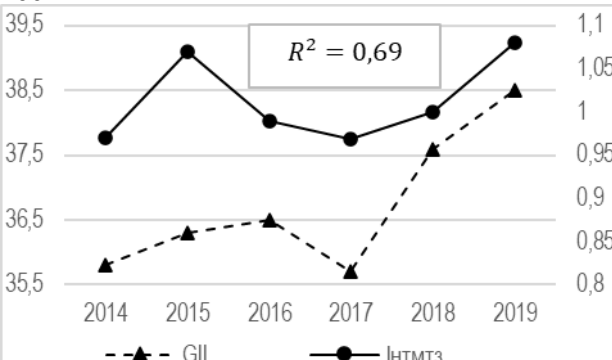
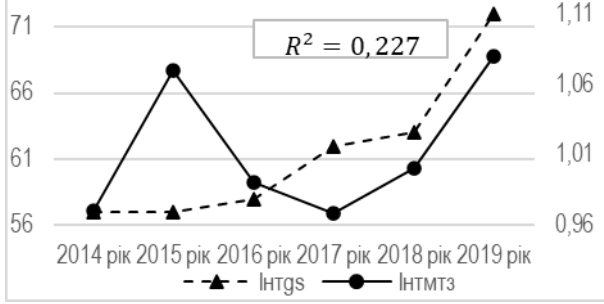
Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах,%	22,93	27,88	24,73	21,97	21,84	16,01	22,56
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	58,46	56,61	51,53	79,77	50,21	54,78	58,56
Ступінь застосування можливостей електронного зв'язку	38,7	42,1	45,2	47	54,5	56	47,25
Доступ та використання у діяльності інформаційно-комунікаційних технологій	39,0	39,1	40,2	40,3	41,6	49	41,53
Урядова підтримка розвитку інформаційно-комунікаційних технологій	57	57	58	62	63	72	61,5
Унормовані показники, хіі							
Показники зносу виробничих потужностей,%	0,66	0,51	0,99	1,41	1,06	1,38	X
Співвідношення оборотного та основного капіталу	0,73	0,79	0,91	1,59	1,00	0,98	X
Рентабельність продажу,%	0,55	3,67	1,76	0,30	0,11	-0,39	X
Частка доданої вартості у витратах виробництва,%	0,80	1,23	0,87	1,00	1,06	1,04	X
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	1,02	0,58	0,59	1,22	1,36	1,22	X
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	0,72	1,44	1,06	0,88	0,89	1,01	X
Фондоозброєність	0,72	0,78	0,95	1,00	1,17	1,38	X
Фондовіддача	0,71	0,82	0,96	1,14	1,17	1,20	X
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	0,81	1,19	1,23	0,92	0,86	0,99	X
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах,%	1,02	1,24	1,10	0,97	0,97	0,71	X
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	1,00	0,97	0,88	1,36	0,86	0,94	X
Ступінь застосування можливостей електронного зв'язку	0,82	0,89	0,96	0,99	1,15	1,19	X
Доступ та використання у діяльності інформаційно-комунікаційних технологій	0,94	0,94	0,97	0,97	1,00	1,18	X
Урядова підтримка розвитку інформаційно-комунікаційних технологій	1,08	1,08	1,06	0,99	0,98	0,85	X
Інтегральний показник оцінювання матеріально-технічного забезпечення	0,97	1,21	0,99	1,02	1,00	1,08	X

Джерело: пораховано автором

Останнім етапом у запропонованому підході до оцінювання ролі матеріально-технічного забезпечення МП у розвитку національної економіки є обґрунтування і доведення гіпотез: 1) покращення рівня матеріально-технічного забезпечення МП збільшує динаміку інноваційного розвитку України; 2) рівень матеріально-

льно-технічного забезпечення МП залежить від урядової підтримки розвитку технологій МП (рис. 2.10).

Гіпотеза 1: покращення рівня матеріально-технічного забезпечення МП збільшує динаміку інноваційного розвитку України	Гіпотеза 2: рівень матеріально-технічного забезпечення МП залежить від урядової підтримки розвитку технологій МП
1.Формування системи показників оцінювання матеріально-технічного забезпечення розвитку МП та розрахунок інтегрального показника (Інт <sub>МТЗ</sub> ) за формулою:	
$\text{Інт}_{\text{МТЗ}} = \sqrt[13]{\sum_{i=1}^n (1 - K_{i_{\text{ун}}})^2}, \quad \text{де} \quad K_{i_{\text{ун}}} \in \left\{ \begin{array}{l} K_{\text{зн}_{\text{ун}}}; K_{\text{спів}_{\text{ун}}}; P_{\text{q}_{\text{ун}}}; K_{\text{ддв}_{\text{ун}}}; K_{\text{кі}_{\text{ун}}}; K_{\text{дв}_{\text{ун}}}; \text{Фоз}_{\text{ун}} \\ \text{Фвід}_{\text{ун}}; K_{\text{qкі}_{\text{ун}}}; K_{\text{кі}_{\text{ун}}}; K_{\text{м\text{н}_{\text{ун}}}; K_{\text{зел}_{\text{ун}}}; K_{\text{ікт}_{\text{ун}}} \end{array} \right.$	
<p><math>K_{i_{\text{ун}}}</math> – унормовані показники оцінювання матеріально-технічного забезпечення розвитку МП (показники зносу виробничих потужностей, % (<math>K_{\text{зн}}</math>); співвідношення оборотного та основного капіталу (<math>K_{\text{спів}}</math>); рентабельність продажу (<math>P_{\text{q}}</math>); частка доданої вартості у витратах виробництва (<math>K_{\text{ддв}}</math>); капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів (<math>K_{\text{кі}}</math>); частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій (<math>K_{\text{дв}}</math>); фондоозброєність (<math>\text{Фоз}</math>); фондovіддача (<math>\text{Фвід}</math>); обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій (<math>K_{\text{qкі}}</math>); частка інвестиційної нерухомості у основних активах (<math>K_{\text{кі}}</math>); співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи (<math>K_{\text{м\text{н}}}</math>); ступінь застосування можливостей електронного зв'язку (<math>K_{\text{зел}}</math>); доступ та використання у діяльності інформаційно-комунікаційних технологій (<math>K_{\text{ікт}}</math>))</p>	
2. Побудова кореляційно-регресійних залежностей між Інт <sub>МТЗ</sub> та відповідними показниками для перевірки гіпотези	
<p>Глобальний інноваційний індекс (GII), складений Всесвітньою організацією інтелектуальної власності</p> 	<p>Інтегральний показник урядової підтримки розвитку технологій МП (Інт<sub>GS</sub>), що включає SME Competitiveness Grid; sub-index National environment Connect; DAI Government Sub-index.</p> 
<b>3. Інтерпретація висновків:</b>	
<p>Виявлено тісний зв'язок між глобальним інноваційним індексом та матеріально-технічного забезпечення розвитку МП України (<math>R^2 = 0,69</math>).</p>	<p>Зв'язок між урядовою підтримкою розвитку технологій МП та рівнем матеріально-технічного забезпечення розвитку МП не існує (<math>R^2 = 0,227</math>).</p>

**Рис. 2. 10. Результати перевірки гіпотез щодо ролі матеріально-технічного забезпечення МП у розвитку економіки України**

Джерело: авторська розробка

Для підтвердження першої гіпотези було побудовано кореляційно-регресійну модель залежності інтегрального показника оцінювання матеріально-технічного забезпечення МП та глобального інноваційного індексу (як показника оцінювання рівня інноваційної діяльності в країнах), за результатами якої визначено достатній зв'язок, а отже рівень матеріально-технічного забезпечення МП має вплив на загальний рівень інноваційності в країні.

Для підтвердження другої гіпотези визначено кореляцію між інтегральним показником урядової підтримки розвитку технологій МП (що вміщує в собі показники SME Competitiveness Grid: sub-index National environment Connect; DAI Government Sub-index) та інтегрального показника оцінювання матеріально-технічного забезпечення МП. Кореляція виявилася слабкою, а отже урядова підтримка не має вагомого впливу на МП у частині підвищення інноваційності діяльності останніх. Враховуючи виявлені у дослідженні проблеми високого зносу виробничих потужностей МП та низькою зацікавленістю органів державної і місцевої влади у здійсненні капітальних інвестицій, доцільно при створенні програм розвитку МП на державному та регіональному рівні впроваджувати програми фінансової підтримки розвитку інновацій.

В цілому, впровадження у практику запропонованого підходу до оцінювання сприятиме підвищенню ефективності використання матеріально-технічних ресурсів та розвитку суб'єктів МП, оскільки дозволить: збільшити економічний потенціал і виробничі можливості МП, підвищити технічний рівень виробництва; реалізувати можливості для прискорення переорієнтації МП на випуск нової продукції, що користується підвищеним попитом у споживачів тощо. Науковий підхід до оцінки матеріально-технічного забезпечення дозволяє визначити цільове спрямування (розвиток МП), виділити ключові принципи оцінки (системності; об'єктивності, узгодженості, зворотного зв'язку, спрямованості, конструктивності) та обґрунтувати систему абсолютних та часткових показників, що враховує важливість інноваційності як детермінанти розвитку малого підприємництва. Проведене дослідження дозволило підтвердити гіпотезу, що рівень матеріально-технічного забезпечення МП має безпосередній позитивний

вплив на інноваційний розвиток національної економіки. Натомість друга гіпотеза не підтвердилася – урядова підтримка розвитку технологій МП не виявилася релевантним драйвером підвищення його матеріально-технічного забезпечення.

### 2.3 Кадрове забезпечення малого підприємництва в аспекті імперативу його якісного виміру

Одним із шляхів забезпечення розвитку МП є ефективна кадрова політика та практика управління персоналом. Щоб вижити в умовах жорсткої конкуренції в процесі євроінтеграційних перетворень, українські МП мають розробити нову економічну модель, яка базується на розумінні фундаментального впливу кадрового забезпечення на здатність до розвитку, впровадження нових продуктів, ідей, практик і систем та продовження функціонування не тільки на українському, а вже й на європейському ринку. Визнано, що якісне кадрове забезпечення має важливе значення для МП, оскільки може генерувати підвищені знання, мотивацію персоналу, що призводить до постійної конкурентної переваги МП.

Наразі кадрове забезпечення визначається науковцями у декількох аспектах (додаток С). Так, більшість авторів підходять з боку процесного аспекту [52; 56; 57; 91; 136], визначаючи кадрове забезпечення через комплекс дій та заходів, спрямованих на формування працівників та налагодження робочих стосунків.

Ряд авторів [116; 164; 168] підходить з кількісного погляду до визначення, стверджуючи, що під кадровим забезпеченням доцільно розглядати сукупність висококваліфікованих працівників. Бунтова Н. В. виходить із позицій системності як відповідності між кількісними та якісними характеристиками працівників [30]. Виходячи із виділеної нами наскрізної позиції щодо розгляду поняття «забезпечення» як процесу, схилиємося до процесного підходу визначення поняття «кадрове забезпечення». Разом з тим, слід зазначити, що визначальною особливістю кадрового забезпечення малого підприємництва є обмежена кількість працівників (до 50 осіб), що, з одного боку, спрощує управління ними як системою та надає можливість персонального підходу до кожного працівника з

позицій стимулювання до підвищення продуктивності, а з іншого, обмежує здатність фінансового мотивування за рахунок економії на масштабі виробництва. Крім того, специфічними особливостями кадрового забезпечення МП є:

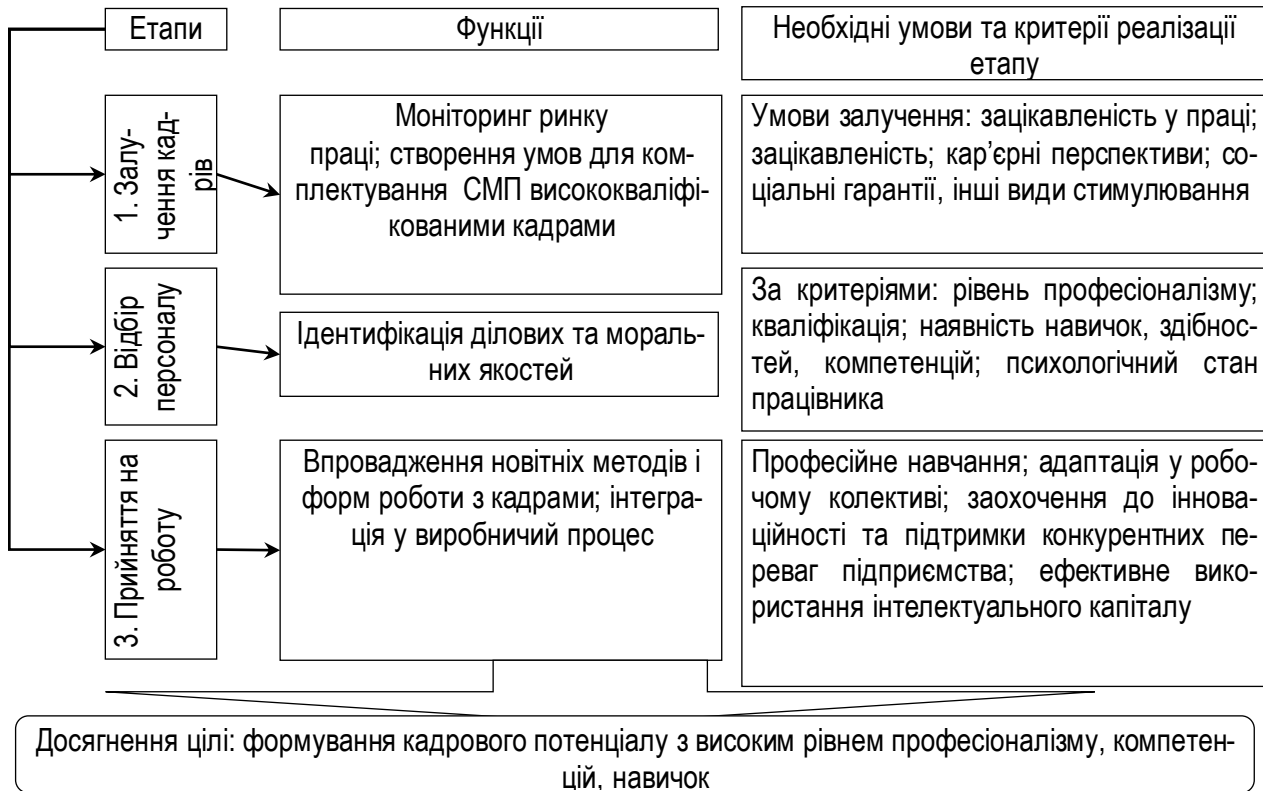
- обмежена можливість підготовки та перепідготовки кадрів;
- непривабливість малого підприємництва для висококваліфікованих кадрів на ранніх стадіях розвитку через низькі заробітні плати;
- брак часу для сприяння розвитку компетенцій, специфічних для МП;
- низька соціальна захищеність працівників тощо.

Враховуючи вищезазначене, кадрові забезпечення розвитку МП – це економічні та організаційно-правові процеси набору персоналу, розвитку його компетенцій, забезпечення професійності та підвищення кваліфікації, мотивування до продуктивної діяльності відповідно до бізнес-цілей МП. Формування кадрів передбачає комплекс заходів з приваблення, розвитку, мотивації та утримання співробітників. Такий комплекс заходів має базуватися на використанні конкретної практики, формальної політики та філософії малого бізнесу.

На думку Ілюшиної О. Н., до функцій кадрового забезпечення слід віднести: створення умов для комплектування висококваліфікованими кадрами, навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; сприяння впровадженню новітніх методів і форм роботи з кадрами, розвитку ділових та моральних якостей працівників; балансування потреб в кадрах на основі прогнозів стратегічного розвитку регіонів і підготовкою фахівців у вузах; вирішення соціально-побутових проблем працівників, питань надання встановлених чинним законодавством пільг та допомоги тощо [96]. Кагановська Т. Є. до функцій кадрового забезпечення відносить: залучення (комплектування) висококваліфікованими, морально стійкими кадрами; вивчення та аналіз стану роботи з відбору, розстановки, зміцнення та збереження професійних кадрів; впровадження новітніх методів і форм роботи з кадрами; вивчення ділових та моральних якостей державних службовців, створення резерву персоналу; організацію роботи щодо здійснення наставництва над молодими працівниками [117].



Узагальнюючи визначені особливості кадрового забезпечення, доцільно виділити його ключові етапи, реалізація яких підпорядкована єдиній цілі: формування персоналу з високим рівнем професіоналізму, необхідним набором навичок, компетенцій та особистих якостей, що забезпечить конкурентоспроможність та розвиток малого підприємництва (рис. 2.11).



**Рис. 2.11. Алгоритм кадрового забезпечення малого підприємництва**

Джерело: складено автором на основі [52;91;168;57;164;96]

Традиційно кадрове забезпечення має свою структурну ієрархію: на верхньому рівні формується управлінське кадрове забезпечення, тобто керівники, другий рівень займає забезпечення адміністративним персоналом, на базовому рівні формується виробничий персонал. Проте, орієнтуючись на особливості кадрового забезпечення малого підприємництва слід відзначити, що та грань, яка на великих підприємствах чітко розмежовує дану структуру, на малого підприємствах є розмитою: часто керівники виконують функції як управлінські, так і адміністративні, а адміністративний персонал займається виробничою діяльністю.

Погоджуємося із твердженням Мандрик О. Я., що кадрове забезпечення більшою мірою визначається можливостями та підприємницькими навиками персоналу, та, на відміну від матеріально-технічного забезпечення, є менш залежним від фінансових можливостей суб'єкта господарювання [164, с. 11]. Кадрове забезпечення кожного підприємства має свої характеристики: якісно-кількісний склад персоналу, їх професійно-кваліфікаційний рівень, психологічний клімат робочого середовища, взаємини керівництва та підлеглого персоналу. Відповідно до цього, персонал має володіти рядом професійних навиків, що забезпечить розвиток і використання знань для досягнення стратегічних цілей бізнесу. Слід акцентувати увагу, що майже однотайною є позиція авторів щодо важливості якісного наповнення кадрового забезпечення персоналом відповідної високої кваліфікації. Про важливість набору кваліфікованого персоналу та забезпечення їх інтелектуального розвитку наполягає Мандрик О. Я., яка стверджує, що формування інтелектуального забезпечення передбачає дослідження інтелектуального капіталу, активів та власності, інноваційної діяльності, інтелектуалізації підприємства [164]. Так, згідно українського законодавства кваліфікація – це:

- рівень підготовленості, майстерності, готовності до виконання праці за визначеною спеціальністю чи посадою, що визначається розрядом, класом чи іншими атестаційними категоріями [232];
- здатність виконувати завдання та обов'язки відповідної роботи, що характеризується двома параметрами: рівень кваліфікації, що визначається складністю та обсягом виконання завдань і обов'язків, кваліфікаційна спеціалізація, яка визначається конкретною сферою необхідних знань [227];
- наявність підготовки, професійних знань, навичок та досвіду, які дають можливість особі належним чином проводити певні дії відповідно до функціональних обов'язків [227].

Мандрик О. Я. стверджує, що якісному та продуктивному кадровому забезпеченню притаманні наступні описові характеристики: кваліфікаційні кадри та раціональна структура персоналу; професійно-кваліфікаційний розвиток та

здатність до саморозвитку; висока креативність працівників, здатність генерувати інновації; стабільність персоналу; ефективне використання трудового персоналу; висока продуктивність праці. Як зазначає Машика Ю. В., працівники підприємства повинні знати (вміти): свою компанію; товари компанії; характеристики споживачів і конкурентів; проводити ефективні торгові презентації; торгові процедури і свої обов'язки тощо [168, с. 86]. Краснокутська Н. С. наголошує на тому, що поряд із кваліфікаційними та фізіологічними характеристиками кадрового потенціалу, здатностями працівників до навчання та удосконалення, особливу роль відіграє соціальна складова [142, с. 34]. Справедливим є твердження Бабій С. В., що стратегія формування інтелектуального забезпечення передбачає нарощення знань; управління інтелектуальним капіталом; обмін знаннями [12].

Проте, якщо персонал МП може оволодіти відповідними навичками в процесі діяльності, то для розвитку МП вкрай необхідно, щоб керівники мали знання щодо управління відповідними сферами діяльності, які мають вирішальне значення для ділової стійкості підприємств вже на початку життєвого циклу. Грیشнова О. А. і Жорова Є. Р. зазначають, що управлінська складова кадрового забезпечення має відповідати таким вимогам до персоналу: належна освіта, значний досвід діяльності; повна обізнаність у специфіці діяльності підприємства, зокрема в особливостях виробничого процесу та обслуговування; високий рівень аналітичних здібностей, вміння приймати раціональні рішення за обмежений проміжок часу; гнучкість, вміння працювати у умовах стресу; лояльність та відданість справі; комунікативність та лідерські якості; чесність, порядність, високі моральні якості [52, с. 194]. Вважаємо, що управлінська складова кадрового забезпечення МП, повинна володіти системою навичок і компетенцій, до яких слід віднести: професійні навички, лідерські здібності, когнітивні здібності, комунікативну компетентність, організаторські якості.

Зокрема, під професійними навичками слід розуміти навички, які сприяють налагодженню ефективної роботи підприємства. До них варто віднести: рівень

кваліфікації, професійну освіту; досвід роботи; продуктивність; рівень здатності пристосовуватися до умов зовнішнього середовища.

Лідерські здібності – комплекс природних задатків, компетенцій, знань, навичок, здібностей особистості, що є необхідними для побудови робочих стосунків. Вони передбачають визнання авторитетності керівника, його здатності виконувати свої обов'язки, вміти аналізувати тенденції і ринкові умови, та приймати найбільш відповідальні рішення. Як стверджує Краснокутська Н. С., існуючі у працівників навички, набутий досвід, творчі та інтелектуальні здібності можуть так і не перетворитися у компетенції, залишатися латентними, якщо між працівниками та керівником неналагоджені робочі стосунки та не створений відповідний організаційний клімат [142, с. 31]. Саме лідерські якості керівника можуть врівноважити ціннісні орієнтири, інтереси та потреби працівників в ході здійснення господарської діяльності. Серед ключових професійно-особистісних якостей керівника як лідера слід виділити: здібності до переконання, заручення підтримкою; сильні вольові якості; здатність «вести за собою».

Дослідження сутності когнітивних здібностей дозволило прийти до розуміння їх як сукупності розумових процесів, які передбачають сприйняття, формування понять, рішення завдань, крізь призму креативності та інноваційності. Креативність є ключовою умовою підприємництва в українських реаліях, оскільки дозволяє виділити свою ключову конкурентну перевагу, яка забезпечить життєдіяльність бізнесу. Креативність та інноваційність є критичним фактором для успішного розвитку діяльності та збільшення обсягу виробництва. Серед основних факторів оцінки креативності можна виділити: оригінальне та асоціативне мислення; здатність до творчого бачення подолання проблеми; прийняття нестандартних рішень; винахідливість.

Комунікативна компетентність представляє собою здатність будувати міцні робочі стосунки, ділитися знаннями, превентивувати ризики і сприяти зростанню частки підприємства на ринку. Серед факторів оцінки основними є: толерантність; контактність та ініціативність у робочих стосунках; прагнення до

формування комфортного робочого психоклімату; стресостійкість; відповідальність за власні дії та дії колективу.

Важливу роль мають організаторські якості, що характеризують навички встановлення цілей та прийняття рішень, а також ефективне управління часом. Керівник повинен мати здібності до бачення стратегії досягнення цілей, зокрема, здатність керівника встановлювати цілі щодо пошуку та вибору постачальників, планування замовлень та їх виконання, пошуку ринків збуту та реалізації товарів тощо. Управлінські рішення щодо встановлення цілей мають прийматися за принципами:

- відповідності: ціль має виконуватися тими працівниками, що мають можливість контролю над їх виконанням;
- зрозумілості: цілі повинні бути повністю зрозумілі для виконання співробітниками;
- досяжності: забезпечення наявності у працівників знань, навиків, здібностей, що дозволяють досягти цілі;
- чіткості: ціль має бути чітко сформульована.

Серед ключових факторів оцінки рівня навичок встановлення цілей є: цілеспрямованість; здатність швидко приймати рішення; постійний рух у векторі досягнення цілі; енергійність і рішучість у досягненні цілі.

«Тайм-менеджмент» – остання, але не менш важлива складова навичок та компетенцій керівника малого бізнесу, що проявляється в ефективному управлінні часом, здатності працівників до виконання своїх обов'язків в межах виділеного часу, результатом якої є задовільна робота підприємства. Серед ключових факторів оцінки цієї навички є ефективне використання власного часу.

Підсумовуючи, визначимо важливість ефективного управління знаннями, під яким розуміється процес розширення застосування знань для досягнення організаційних інновацій для підвищення ефективності бізнесу. За опитуванням Глобального моніторингу підприємництва, 90 % МП зазначили, що вони зазнали невдачі через відсутність необхідних навичок. МП, які ефективно управляють своїми знаннями в організації, матимуть більш високу організаційну інновацію, щоб досягти конкурентних переваг.

Враховуючи важливу роль процесу формування нових знань та поглиблення вже накопичених у формуванні кадрового забезпечення, необхідним є постійний обмін знань, що реалізується в процесі підготовки та перепідготовки кадрів. Так, дослідження європейського досвіду підготовки та перепідготовки кадрів показало, що спостерігаються позитивні тенденції до збільшення частки малого підприємництва, що здійснюють навчання та перепідготовку кадрів. Зокрема, в середньому по ЄС-28 у 2019 році 69,3 % МП проводили професійне навчання для підвищення кваліфікації свого персоналу.

Навчання персоналу МП дає йому можливість: раціонально організувати свою роботу; належно інформувати і консультувати покупців; вести переговори психологічно правильно; якісно представляти інтереси підприємства; співпрацювати діловим партнерам при плануванні маркетингу; раціонально організувати збутову політику тощо [168, с. 87]. При цьому враховуючи сучасні тенденції формування інформаційного середовища, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, посилення електронної та інтернет-комерції, важливим для розвитку малого підприємництва та утримання конкурентних позицій є поліпшення навичок та компетенцій персоналу у сфері інформаційно-комунікаційних технологій. Проте європейська статистика свідчить, що незважаючи на деякі позитивні тенденції до збільшення відсотку персоналу, що оволодівають навичками ІКТ, все ж частка таких МП у загальній кількості є достатньо малою та варіюється у межах 15–20 % (за середнім значенням країн ЄС).

Слід відмітити, що в європейських країнах важливий акцент має питання гендерної політики у формуванні кадрового забезпечення малого підприємництва. Дослідження Котельникової Ю. М., що спрямовані на визначення впливу кадрового забезпечення, також показали, що такий якісний показник як статева структура персоналу поряд із кваліфікацією працівників та рівень освіти працівників мають першочерговий вплив на розвиток підприємства [136, с. 201].

Спостерігається певна гендерна нерівність у підготовці і перепідготовці кадрів у МП. На відміну від європейських країн, де питання гендерної політики як фактора впливу на розвиток МП знаходиться під постійним моніторингом та

контролем, в Україні навіть відсутні статистичні дослідження, що дозволяють оцінити відмінності у трудових позиціях жінок та чоловіків та поширеність жіночого бізнесу в економічній сфері країни. За інформацією Національної платформи малого та середнього бізнесу мале підприємництво в Україні є наближеним до гендерного балансу (46 % жінок), водночас серед керівників юридичних осіб жінки складають лише 30 %. Беручи до уваги дані Державної служби статистики України, можна припустити, що дисбаланс пов'язаний як з низькою економічною активністю жінок, так і зі статусом жінок, що працюють: вони частіше є найманими працівниками, а частка самозайнятих та роботодавців серед них нижча ніж серед чоловіків [82, с. 45].

Як влучно зазначає Котельникова Ю. М., у процесі здійснення кадрового забезпечення розвитку підприємства важливим є відбір ключових критеріїв кадрового забезпечення для кожного окремого підприємства [136, с. 204]. Особливу роль у процесі кадрового забезпечення є формування якісної методичної основи оцінювання ефективності, що передбачає формування такої системи показників, яка б дала змогу всебічно оцінити кількісні та якісні характеристики кадрового забезпечення. Так, Мандрик О. Я. при оцінці кадрового забезпечення пропонує такі критерії: рівень забезпеченості підприємства персоналом та його структура; кваліфікація працівників; плинність кадрів; продуктивність праці; ефективність використання робочого часу; частка витрат на соціальні заходи в операційних витратах; рівень соціального захисту персоналу; рівень оплати праці та раціональність її структури [164, с. 27]. Котельникова Є. М. вказує такі фактори впливу кадрового забезпечення на розвиток підприємства: відповідність кількісного складу працівників кількості робочих місць; вікові особливості працівників; статева структура працівників підприємства; рівень кваліфікації працівників; рівень освіти працівників; середній час перебування працівника на певній посаді; відповідність роботи відділу кадрів рівню розв'язуваних завдань на підприємстві [136]. Як критерій забезпеченості кожного підприємства персоналом Андрійчук В. Г. використовує абсолютний показник –

середньооблікову кількість штатних працівників і питомий показник – працевзабезпеченість виробництва [9].

Дослідження абсолютних показників кадрового забезпечення з погляду багатьох авторів [52; 164; 168] зводиться до статистичного огляду кількості найманих працівників та їх структури. Так, станом на кінець 2019 року у сфері малого підприємництва України працювало 49,4% найманих працівників від загальної кількості зайнятих осіб, з них на мікропідприємствах – 35,5 % [101]. При цьому МП країн Євросоюзу забезпечує робочими місцями близько 74 % зайнятого населення, що складає 89,6 млн осіб [259]. Так, згідно з опитуванням 15 579 суб'єктів підприємництва з 18 країн-членів Євросоюзу, проведеним Європейською комісією у сфері доступу малого бізнесу до фінансування [440], 44 % зайнятого населення працює у сфері мікропідприємництва, а 30 % у сфері МП.

Проте слід також враховувати часткові показники оцінки кадрового забезпечення, що сприятимуть аналізу як кількісних, так і якісних характеристик забезпечення персоналом. Котельникова Ю. М. зазначає, що комплексна оцінка кадрового забезпечення показує грамотність організації кадрового забезпечення, ефективність трудової діяльності кадрів та ступінь використання їх трудового потенціалу [136, с. 203].

Так, до якісних характеристик персоналу науковцями віднесено: освіту; загальний стаж роботи; досвід [37, с. 115]; професійно-комунікативні знання та уміння; особисті якості [6, с. 38]; операційно-технічні, соціальні, когнітивні, мотиваційні, поведінкові та етичні компетенції [121, с. 51]. ОЕСР розроблено методологію, що дозволяє оцінити індекс фінансової грамотності як важливого критерію оцінювання якості кадрового забезпечення. Так, згідно зі звіту, у 2019 році індекс фінансової грамотності України складає 11,2 (з 20 можливих), показники навчання підприємству та навичок МСП оцінюються у 3,98 та 3,19 із 5 можливих відповідно [450].

Одним з ефективних методів рішення задачі комплексного всебічного оцінювання кадрового забезпечення є застосування системно-інформаційної кваліметрії, що передбачає побудову кваліметричної факторно-критеріальної моделі



оцінювання кадрового забезпечення. Справедливим є твердження, що застосування кваліметричного підходу до оцінювання працівників підприємства дозволить забезпечити об'єктивність процедури, здійснювати оцінювання професійних, ділових і особистісних якостей працівників, встановлювати обґрунтовані співвідношення в оплаті праці персоналу відповідно до складності праці та відповідальності за кінцеві результати [124, с. 178].

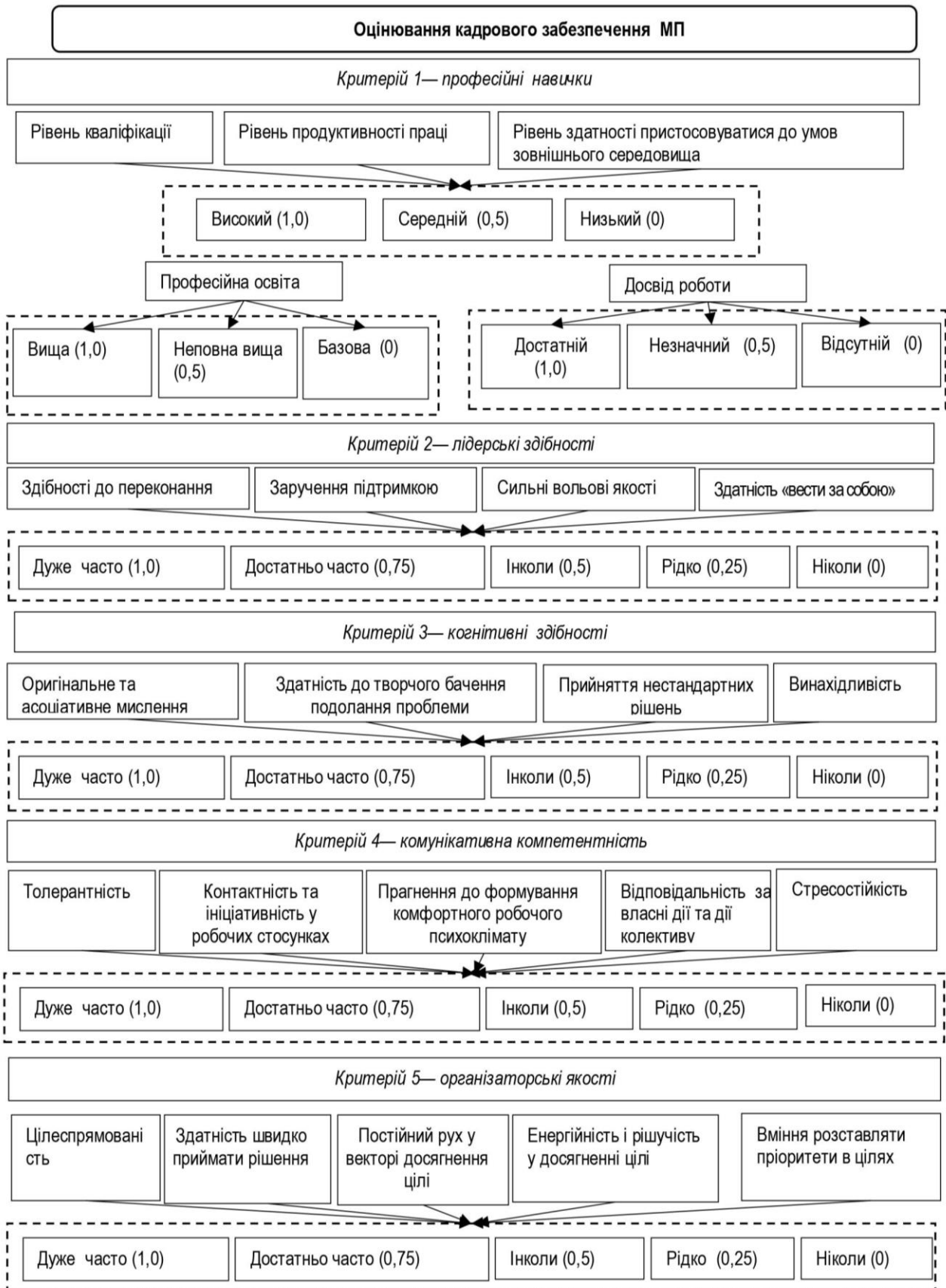
Кваліметрія (від латинського «квалі» – якість та древньогрецького «метрію» – вимірювати) як наука заснована Азгальдовим Г. Г. у першій половині ХХ ст. і визначається як: наука про вимірювання якості об'єктів, яка вивчає та реалізує методи і засоби кількісної оцінки якості [4]; оцінювання якісних властивостей процесу, явища, предмета кількісними показниками з використанням певної математичної моделі та технології [30]; наука об'єднує кількісні методи оцінки якості, які застосовуються для обґрунтування управлінських рішень [6]; оцінювання якісних показників за допомогою кількісних балів, що є діючим апаратом вибору кращих варіантів багатокритеріальних рішень у всіх сферах управління якістю [96] наукова галузь, що вивчає методологію й проблематику комплексних кількісних оцінок якостей будь-яких об'єктів, предметів чи процесів [124, с. 23].

Основою кваліметричних методів є положення теорії вимірювань, основи математичної статистики і інтерпретації результатів порівняно з еталоном (ідеалом, стандартом). Це створює можливості декомпонувати процес на підпроцеси та відобразити його у індексному вигляді, що в свою чергу створює можливості порівняння з бажаним, запланованим чи ідеальним рівнем.

Особливості застосування факторно-критеріальних оціночних моделей полягає в тому, що вони дають точний й однозначний результат при певній нечіткості інформації, яка використовується для оцінювання у соціальних процесах (експертна чи соціологічна інформація) [124, с. 48]. Факторно-критеріальні моделі мають ряд переваг. Зокрема, ключовими перевагами є простота і універсальність запропонованої моделі оцінювання якісних явищ будь-якого характеру; можливість переведення вербальних чи лінгвістичних характеристик у кількісні через відповідні відносні показники; можливість

прирівнювання критеріїв до певних нормативів, рангів. Погоджуємося з твердженням, що велика перевага моделей факторно-критеріальної кваліметрії в тому, що вони є не просто діагностичними, а ще й мотивувальними. Тому що чітко показують, по-перше, відставання від ідеалу, норми, стандарту, по-друге, фіксуються в динаміці за періодами, по-третє, абсолютно порівняні з іншими суб'єктами оцінювання, що дає змогу будувати рейтингові ряди [124, с. 69].

Першим етапом алгоритму побудови факторно-критеріальної моделі є визначення об'єкту кваліметрії – цілісного комплексного явища або процесу, що приймається за одиницю та який можна поділити на ряд складових (факторів, підпроцесів). Відповідно до цього наступним етапом є визначення переліку та вагомості складових (факторів, підпроцесів) як частки від цілого (одиниці) залежно від важливості ролі цієї складової (факторів, підпроцесів) у забезпеченні явища або процесу. Така процедура здійснюється за принципом попарного порівняння, що передбачає залучення експертів та проведення експертного опитування або анкетування. Враховуючи те, що показники вагомості не є константами, а змінюються під впливом низки зовнішніх та внутрішніх факторів, особливостей діяльності та інших специфічних характеристик МП, то пропонуємо розробити варіативну факторно-критеріальну модель оцінювання управлінського кадрового забезпечення МП, яка стане інструментом індивідуального управління персоналом кожного МП та матиме можливість врахування персональних тенденцій розвитку останнього. Приймаючи як базову, запропонована модель може бути модифікована відповідно до специфіки діяльності кожного конкретного МП з урахуванням власних відповідних критеріїв якості кадрового забезпечення. Враховуючи те, що основою життєдіяльності малого підприємництва є гнучкість та пристосовуваність до очікувань зовнішнього середовища, пріоритет критеріїв оцінки також може підлягати коригуванню. Тобто, відповідно за мету побудови моделі кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення МП у роботі ставиться формування відповідної платформи оцінки кадрового забезпечення (рисунок 2.12), що дозволить виявити необхідність та потребу в організаційних, психологічних, мотиваційних та інших змінах.



**Рис. 2.12. Модель кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення МП в умовах трансформації національної економіки України**

Джерело: авторська розробка

Відповідно до систематизації якісних характеристик кадрового забезпечення, що відображені у науковій літературі [30; 96; 117; 136; 142; 164] та з використанням емпіричного методу формування різних ітерації в процесі експерименту, пропонуємо наступну формулу для побудови моделі:

$$K_3 \{ \text{Критерій1} \times B_1; \text{Критерій2} \times B_2; \text{Критерій3} \times B_3; \text{Критерій4} \times B_4; \text{Критерій5} \times B_5 \} \quad (2.6)$$

де  $B_1, B_2, B_3, B_4, B_5$  – вагові значення критерію у кількісному вимірі;

*Критерій 1* – професійні навички, бал;

*Критерій 2* – лідерські здібності, бал;

*Критерій 3* – когнітивні здібності, бал;

*Критерій 4* – комунікативна компетентність, бал;

*Критерій 5* – організаторські якості, бал.

На другому етапі визначаються показники, за якими оцінюється кожний фактор з погляду цього сутнісного значення чи прояву в якісному явищі.

Відповідно шкала оцінки макету кваліметричної моделі оцінювання рівня кадрового забезпечення зазначена у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

### Емпірична шкала оцінювання рівня кадрового забезпечення малого підприємництва

Критерій	Вагове значення критерію	Показники оцінки критерію	Вагове значення показників	Показники прояву якості
1	2	3	4	5
Критерій 1 — професійні навички	0,2*	Рівень кваліфікації	0,2	Високий 1 Середній 0,5 Низький 0
		Рівень продуктивності праці	0,2	
		Рівень здатності пристосовуватися до умов зовнішнього середовища	0,2	
		Професійна освіта	0,2	Вища 1 Неповна вища 0,5 Базова 0
		Досвід роботи	0,2	Достатній 1 Незначний 0,5 Відсутній 0

1	2	3	4	5
Критерій 2— лідерські здібності	0,2	Здібності до переконання	0,25	Завжди (дуже часто)—1; Достатньо часто—0,75; Інколи—0,5; Рідко—0,25; Ніколи—0.
		Заручення підтримкою	0,25	
		Сильні вольові якості	0,25	
		Здатність «вести за собою»	0,25	
Критерій 3— когнітивні	0,2	Оригінальне та асоціативне мислення	0,25	Завжди (дуже часто)—1; Достатньо часто—0,75; Інколи—0,5; Рідко—0,25; Ніколи—0.
		Здатність до творчого бачення подолання проблеми	0,25	
		Прийняття нестандартних рішень	0,25	
		Винахідливість	0,25	
Критерій 4— комунікативна компетентність	0,2	Толерантність	0,2	Завжди (дуже часто)—1; Достатньо часто—0,75; Інколи—0,5; Рідко—0,25; Ніколи—0.
		Контактність та ініціативність у робочих стосунках	0,2	
		Прагнення до формування комфортного робочого психоклімату	0,2	
		Відповідальність за власні дії та дії колективу	0,2	
		Стресостійкість	0,2	
Критерій 5— організатор	0,2	Цілеспрямованість	0,2	Завжди (дуже часто)—1; Достатньо часто—0,75; Інколи—0,5; Рідко—0,25; Ніколи—0.
		Здатність швидко приймати рішення	0,2	
		Постійний рух у векторі досягнення цілі	0,2	
		Енергійність і рішучість у досягненні цілі	0,2	
		Вміння розставляти пріоритети в цілях	0,2	

Примітка. Умовна величина, яка може змінюватися залежно від потреб

Джерело: складено автором

Шкала оцінювання передбачає отримання у кінцевому результаті трьох рівнів кадрового забезпечення:

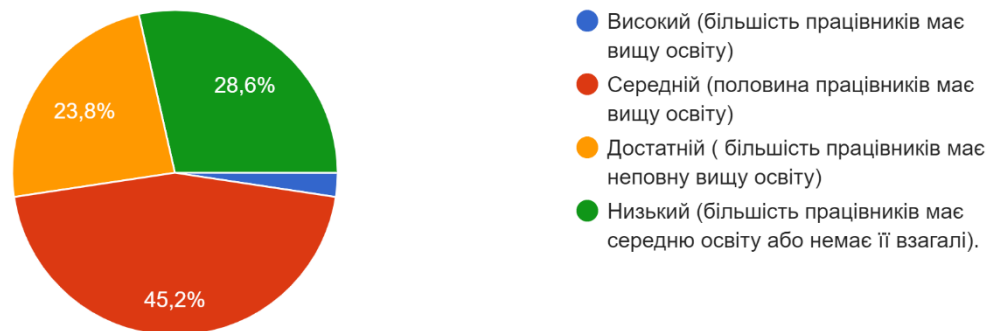
- 1) високий (шкала знаходиться у інтервалі від 0,78 до 1);
- 2) середній (шкала знаходиться у інтервалі від 0,46 до 0,77);
- 3) низький (шкала знаходиться у інтервалі від 0 до 0,45).

Перевагою запропонованого алгоритму є можливість біфуркації критеріїв та емпіричної шкали оцінювання в залежності від потреб ринку праці. В цілому результати оцінювання кадрового забезпечення за запропонованим алгоритмом будуть варіюватися не тільки залежно від МП, що здійснює оцінювання свого кадрового потенціалу, а навіть змінюватися від результатів оцінки одного працівника до іншого. Для того, щоб отримати загальні тенденції у кадровому забезпеченні малого підприємництва України в рамках роботи групи з

розроблення оперативної цілі, регіональної стратегії щодо розвитку малого та середнього підприємництва (додаток Д, Е) було проведено опитування представників малого підприємництва стосовно рівня кадрового забезпечення. Результати засвідчили, що в цілому характеризуючи рівень кваліфікації персоналу МП, більшість респондентів (45,2%) оцінили його як середній, тобто половина працівників мають вищу освіту (рисунок 2.13).

24. Як би ви охарактеризували рівень кваліфікації вашого персоналу /власний рівень:

42&nbsp;ответа

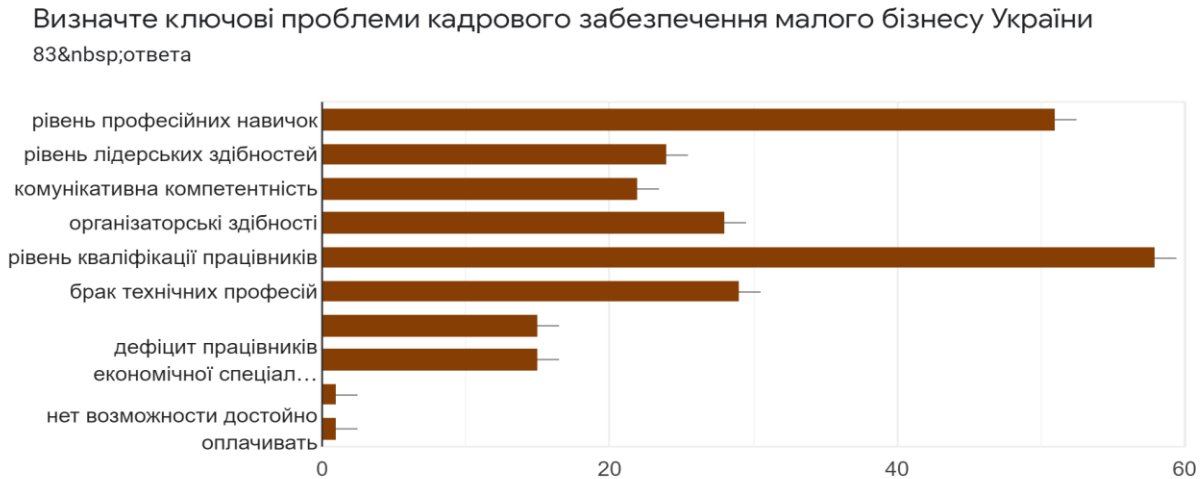


**Рис. 2.13. Результати опитування респондентів стосовно рівня кваліфікації персоналу, % (скріншот)**

Джерело: складено автором із використанням Google форми

При цьому оцінюючи професійні та особисті якості персоналу 76,2% опитаних визначили наявність персоналу з високим рівнем професійних навичок, 66,7% відзначили високий рівень організаційних навичок, 45,2% відмітили високий рівень комунікативних компетенцій та когнітивних здібностей (додаток Х, рисунок Т.1). Серед інших описових характеристик 61,9% респондентів оцінили рівень кваліфікації кадрів як середній, 33,3% визначили рівень продуктивності праці як високий, а 65,9% опитуваних відмітили достатній досвід роботи працівників (рисунок Т.2-Т.4).

Серед перешкод, з якими стикаються МП при наборі кадрів 50% респондентів відзначили дефіцит працівників технічних професій та робітників-електриків, 45,2% відмітити брак менеджерів середньої ланки (рисунок 2.14).



**Рис. 2.14. Результати опитування респондентів стосовно трудового потенціалу України, % (скріншот)**

Джерело: складено автором із використанням Google форми

Отже, враховуючи відмінні особливості кадрового забезпечення МП як невелика кількість працюючих та розмитість меж виконуваних ними функцій (управлінських, адміністративних та виробничих), у роботі визначено етапи кадрового забезпечення. Акцентовано увагу на тому, що існує потреба у підвищенні інструментальних, міжособистісних та системних компетенцій кадрового потенціалу МП, що найбільш ефективно вирішується шляхом проведення бізнес-тренінгів, воркшопів, майстер-класів, бізнес-симуляторів та інших інтерактивних форм навчання персоналу. Реалізація цих заходів потребує інтегрованої взаємодії органів влади із роботодавцями та навчальними закладами.

#### Висновки до другого розділу

У другому розділі «Інформаційне, матеріально-технічне та кадрове забезпечення розвитку малого підприємництва» обґрунтовано наукові засади оцінювання розривів між де-юре та де-факто ефективністю інформаційного забезпечення розвитку МП в Україні та визначено систему регуляторних заходів щодо їх ліквідації; висунуто та емпірично перевірено гіпотези щодо ролі матеріально-технічного

забезпечення МП у розвитку національної економіки; проаналізовано державний регуляторний інструментарій забезпечення кадрової підтримки розвитку МП.

В роботі здійснено порівняльний аналіз ефективності створених державою інформаційних сервісів для підтримки МП: де-юре (за показниками України у відповідних міжнародних рейтингах, а також за аналітичними звітами Міністерства цифрової трансформації України та Державної Фіскальної служби України) та де-факто (за результатами проведеного опитування більш ніж 80 авторитетних представників МП з усіх регіонів України). Результати засвідчили, що за показниками застосування інформаційних послуг по реєстрації суб'єктів МП, застосування інформаційних сервісів для сплати податків, поінформованості суб'єктів МП про державні інформаційні сервіси де-юре та де-факто показники майже співпадають, тобто вітчизняні підприємці у цих напрямках задоволені створеними державою інформаційними сервісами та активно їх використовують. В анкетах респонденти відзначають як найбільш вдалі такі ресурси як: он-лайн платформа «Дія», кабінет електронних сервісів, он-лайн реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, електронний цифровий підпис, електронний кабінет платника податків, Covid-19: інформаційна підтримка бізнесу, українське бюро кредитних історій тощо. У той самий час, за такими параметрами як ефективність електронного врядування G2B, рівень доступу підприємців до інформації та державних послуг, використання державних цифрових сервісів, розвиток інформаційного сервісу «держава-бізнес», ефективність використання створених державою інформаційних сервісів є значно нижчою за твердженням респондентів (де-факто), аніж за показниками у рейтингах та звітах профільних міністерств і служб (де-юре). За цими напрямками розроблено перелік заходів, які мають бути реалізовані органами державної влади та місцевого самоврядування для підвищення ефективності інформаційного забезпечення розвитку МП.

В контексті дослідження впливу матеріально-технічного забезпечення МП на розвиток економіки України емпірично перевірено гіпотези: 1) покращення рівня матеріально-технічного забезпечення МП збільшує динаміку інноваційного розвитку України; 2) рівень матеріально-технічного забезпечення МП залежить



від урядової підтримки розвитку технологій МП. Проведене дослідження дозволило підтвердити гіпотезу, що рівень матеріально-технічного забезпечення МП має безпосередній позитивний вплив на інноваційний розвиток національної економіки. Натомість друга гіпотеза не підтвердилася – урядова підтримка розвитку технологій МП не виявилася релевантним драйвером підвищення його матеріально-технічного забезпечення.

Проаналізовано роль держави у формуванні кадрового забезпечення розвитку МП. Визначено, що заходи державної підтримки мають більш переважно інформаційно-консультативний характер та спрямовані на покращення доступу до інформації, розвитку інфраструктури та популяризації культури підприємництва. Враховуючи низький рівень підприємницької культури та компетенцій (індекс фінансової грамотності складає 11,2 із 20; показники навчання підприємству та навичок МСП оцінюються у 3,98 та 3,19 із 5 можливих відповідно), існує потреба у підвищенні інструментальних, міжособистісних та системних компетенцій кадрового потенціалу МП, що найбільш ефективно вирішується шляхом проведення бізнес-тренінгів, воркшопів, майстер-класів, бізнес-симуляторів та інших інтерактивних форм навчання персоналу. Реалізація цих заходів потребує інтегрованої взаємодії органів влади із роботодавцями та навчальними закладами.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором у монографіях [296; 292] фахових виданнях [318; 427], матеріалах конференцій [300; 302; 306; 315].

## РОЗДІЛ 3

### ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ТА ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ КОНТЕКСТАХ

#### 3.1 Інфраструктура інституціонального та інституційного забезпечення розвитку малого підприємництва за участю держави

Необхідність забезпечення подальшого розвитку МП актуальна сьогодні в Україні на усіх рівнях: державному, регіональному рівні та безпосередньо у сфері малого бізнесу. Вирішення цієї проблеми відкриває можливості для прискорення процесу євроінтеграції, модернізації економіки та переведення її на інноваційний шлях розвитку і базується на знаходженні найбільш ефективних моделей підтримки малого підприємництва. Згідно з Європейською Хартією малого підприємництва МП повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та локальної інтеграції до Європи [77]. Підписана Україною Хартія закликає поліпшувати становище малого бізнесу шляхом ужиття заходів, спрямованих на стимулювання підприємництва, оцінку існуючих умов, та, коли необхідно, поліпшення цих умов, забезпечення належної уваги до потреб малого бізнесу з боку політичних діячів. Необхідність підтримки розвитку МП в Хартії обґрунтовано рядом їх переваг: здатність динамічно задовольняти нові потреби ринку та створювати робочі місця; значимість у сприянні соціальному та регіональному розвитку як структур ініціативних і дієвих; цінність знань, обов'язку та гнучкості в новій економіці [77].

Слід акцентувати увагу на тому, що дослідження інституціонального та інституційного забезпечення розвитку МП проведено крізь призму основних складових: інститути-норми (нормативно-правове забезпечення та реалізація законодавчих ініціатив у сфері МП) та інституції-організації (інституції державного регулювання; інституції забезпечення міжнародною підтримкою організацій та урядів зарубіжних країн; інституції інвестиційного забезпечення). До останніх нами віднесено приватні установи та організації, що спеціалізуються

на підтримці МП (формальні та неформальні інвестори, в тому числі бізнес-ангели, організації, венчурні фонди, інститути спільного інвестування та ін.).

У науковій літературі виділяють декілька ґрунтовних аргументів на користь державного регулювання розвитку сектора МП: через їх значну численність і розповсюдженість на території країни є потужним каталізатором і стимулятором ділової активності, яка спричиняє об'єднання всіх учасників економічних відносин у країні [366, с. 42]; МП забезпечують нарощування товаровиробництва, торгівлі й послуг на певній території, в результаті починає залучати додаткові ресурси, активізувати внутрішні заощадження населення та регіонів [366, с. 42]; МП підсилюють конкуренцію і тому надають позитивні екстерналиї на ефективність усієї країни, інновації та сукупне зростання продуктивності; він є підґрунтям для появи та функціонування інституційного середовища у регіоні: інформаційного обслуговування, засобів зв'язку й транспорту, логістичних зв'язків, різних видів технічних та консалтингових послуг [341]; МП більш продуктивні, ніж великі, але інституційні бар'єри і «провали ринку» перешкоджають їх розвитку; розвиток малого підприємництва в більшій мірі веде до створення робочих місць, в порівнянні з великими фірмами, тому як вони в більшості своїй є трудомісткі.

Як зазначається у звіті Європейської комісії, підприємництво є не тільки рушійною силою для створення робочих місць, конкуренції та зростання, але також сприяє особистому виконанню та досягненню соціальних цілей [77]. Погоджуємося з твердженням Якушевої О. В., що розуміння місця та ролі малого підприємництва у регіональному розвитку є еволюційним, воно поступово розширюється, доповнюється світовим досвідом, активним впливом процесів глобалізації, інтернаціоналізації ринків [366, с. 40].

Проте на відміну від економічно розвинених країн, де МП є фундаментальним елементом економічної політики, в Україні МП діє в опозиції до великого бізнесу. Як влучно визначають Глебова І. та Хамідуліна А., домінування великих підприємств свідчить про необхідність розгляду державного втручання для стимулювання розвитку малого бізнесу [400, с. 346]. Погоджуємося з твердженням Васильєвої Д. В., що одним із істотних факторів, які визначають

слабкість життєдіяльності малого бізнесу та його нестійкість, є брак дієвої підтримки з боку держави, та, відповідно, основним шляхом подолання цих негативних факторів є державна підтримка у сфері правового, фінансового, інформаційного та іншого забезпечення [35, с. 195]. Враховуючи обмеженість власних фінансових ресурсів та відсутність можливості отримання кредитних ресурсів на початковій стадії розвитку бізнесу через брак гарантій, позитивної репутації та реальних активів, роль держави у цьому процесі стає визначальною для створення ефективної фінансової системи [366, с. 347].

На державному рівні забезпечення розвитку МП у більшості європейських країн здійснюється за допомогою розробки та реалізації цільових програм фінансового, економічного, кадрового, технічного, інформаційного сприяння малому та середньому бізнесу [366, с. 68]. Під державною політикою підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу розуміють виділення інструментів державного прогнозування та планування розвитку підприємств, податкової та фінансово-інвестиційної політики, інформаційно-консультативного та інституціонального забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності [347].

Серед ключових законів, що визначає правові та економічні засади державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва, є Закон України від 22.03.2012 року № 4618-VI «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [247]. Частиною 1 статті 15 Закону визначено, що державна підтримка суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультативну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки, промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу.

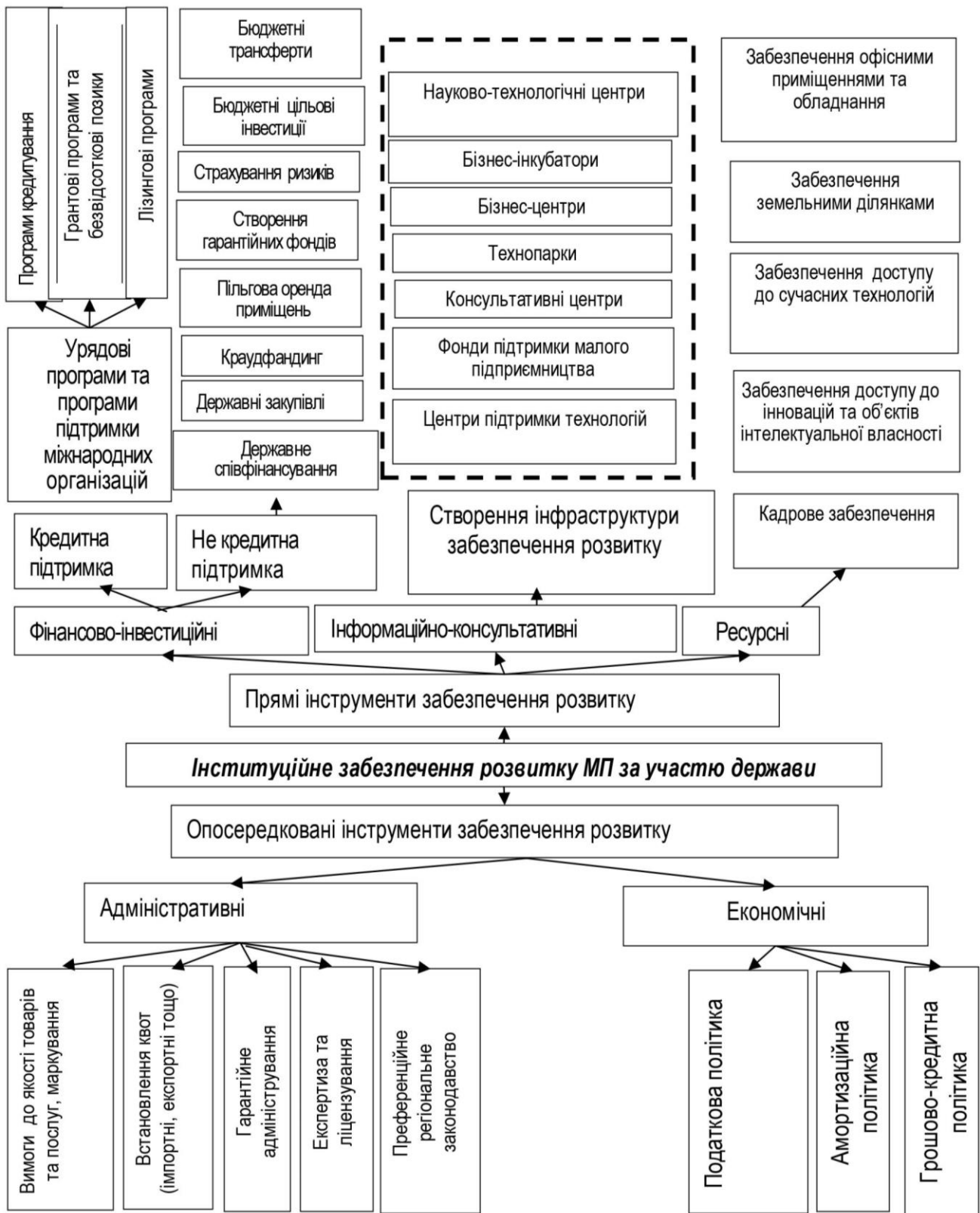
В цьому дослідженні під інституціональним забезпеченням розвитку МП за участю держави будемо розуміти процес організації державної підтримки та державного регулювання діяльності МП, який, на основі використання інструментів

прямої та опосередкованої дії, сприяє полегшенню створення та розвитку МП, просуванню їх інтересів у відносинах із стейкхолдерами бізнес-середовища.

Як стверджують Ляшенко В. І., Чижиков Г. Д., одним з найбільш важливих напрямків регулювання і сприяння розвитку малого підприємництва, є державне фінансування у вигляді прямого субсидування на основі бюджетного фінансування фондів, створення змішаних засобів підтримки, надання гарантій по поверненню кредитів, видача їх під пільгові відсотки, участь в капіталі малих і середніх фірм тощо [178, с. 80]. Фролова Н. Л., досліджуючи інструменти державної регуляторної політики у сфері малого бізнесу, виділяє такі основні групи інструментів державного регуляторного та координаційного впливу: легалізація підприємницької діяльності; бюджетно-податкова політика; запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності підприємств; ринкова регуляторна політика [347]. Якушева О. В. виділяє прямиий вплив (виділення бюджетних коштів для пільгового фінансування, надання в безоплатну оренду державного майна), непрямий вплив (субвенції, дотації, субсидії) та функціональний вплив (організаційно-маркетингові, фінансові та майнові заходи підтримки) [366, с. 73].

Узагальнюючи законодавчу базу та теоретичні здобутки науковців у сфері інституціонального забезпечення МП за участю держави, вважаємо, що в сучасній практиці доцільно виділити два ключових напрями: пряме забезпечення розвитку (через запровадження урядових програм та створення інфраструктури підтримки), та опосередковане забезпечення розвитку (за допомогою податкового впливу та інших важелів економічного характеру) (рис. 3.1).

Згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» інфраструктурою підтримки малого і середнього підприємництва є підприємства, установи та організації незалежно від форми власності, які провадять діяльність, спрямовану на розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва, їх інвестиційної та інноваційної активності, просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки [247].



**Рис. 3.1. Структурно-логічна схема інституціонального забезпечення розвитку МП за участю держави в умовах трансформації національної економіки України**

Джерело: складено автором на основі [247; 248; 98; 347; 366]

На думку авторів звіту «Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність» інституціями підтримки підприємництва можна вважати будь-які підприємства, установи, організації, які надають різні види підтримки суб'єктам господарювання у їхній господарській діяльності для досягнення цими суб'єктами економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [98].

Погоджуємося з думкою Якушевої О. В., що інфраструктурна підтримка ефективно здійснюється при наявності регіональної або ринкової підтримки, створюючи при цьому бізнес-інкубатори, технопарки, кластери, які допомагають створити бізнес початківцю, розвивати його та утримувати на належному рівні [366, с. 74]. В Україні існують різні елементи інфраструктури підтримки бізнесу: технологічні парки, бізнес-інкубатори, промислові парки та ігрові майданчики, центри розвитку кластеру та інші. При цьому на законодавчому рівні визначені та діють на території України об'єкти підтримки, що відображені на рис. 3.2.



**Рис. 3.2. Інституції інфраструктури забезпечення розвитку МП**

Джерело: складено автором на основі [247]

Справедливим є твердження, що основне призначення інституцій державної підтримки розвитку МП полягає в тому, щоб пришвидшити економічний розвиток шляхом формування генерації підприємців, здатних ризикувати та діяти в умовах невизначеності результатів своєї діяльності при створенні нових підприємств [98, с. 10]. Загальні та специфічні вектори у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу поелементно зазначені на рис. 3.3.

Зупинимось більш детально на найбільш розвинених в Україні інститутах забезпечення розвитку малого підприємництва:

- бізнес-центри – центри послуг для бізнесу, діяльність яких спрямована на надання суб'єктам підприємництва та особам, що мають намір провадити підприємницьку діяльність, інформаційної, навчальної, консалтингової, маркетингової та іншої допомоги, на задоволення їхніх потреб у процесі організації і провадження підприємницької діяльності [98, с. 17];

- консультативні центри – це організації, створені органами влади для сприяння участі громадськості у формуванні та реалізації суспільної політики [98];

- технологічний парк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [248]. Уханова І. О. наголошує на тому, що технопарки поєднують науково-дослідні організації та виробничі підприємства, забезпечують швидке впровадження результатів НДДКР у промисловість та комерціалізацію наукових розробок [339, с. 3]. Основне завдання технопарків спрямовано на сприяння розвитку та впровадженню в життя нових технологій. Головною метою діяльності технологічних парків є комплексна організація наукоємного виробництва шляхом максимального сприяння створенню та запровадженню нових технологій та стимулювання розвитку творчого потенціалу фахівців [103].



Загальні вектори державної підтримки розвитку МП	Інституції державної підтримки розвитку МП	Специфічні вектори державної підтримки розвитку МП
<p>просування підприємництва як засобу економічного розвитку; налагодження взаємозв'язків між органами публічної влади, науковою і бізнес-спільнотою; надання широкого спектру послуг підтримки:</p> <p>інформаційно-комунікаційна підтримка; навчально-освітня підтримка; юридична підтримка; захист прав і представництво інтересів; аналітична підтримка; фінансова підтримка; ресурсна підтримка</p>	Науково-технологічні центри	розроблення, схвалення, фінансування та контроль науково-технічних проєктів
	Бізнес-інкубатори	забезпечення стартапів необхідними послугами та підтримкою до досягнення конкурентоспроможності та рентабельності
	Бізнес-центри	інформаційна, консалтингова, навчальна, маркетингова допомога організації і провадження підприємницької діяльності
	Консультативні центри	надання консультацій та освітніх послуг щодо започаткування і розвитку бізнесу, менеджменту, брендингу та виходу на нові ринки
	Фонди підтримки малого підприємництва	забезпечення доступу до фінансових ресурсів
	Центри підтримки технологій	консультування і надання доступу до патентної інформації винахідникам та інноваторам
	Технопарки	Допомога у впровадженні науково-технологічних інновацій у діяльність

**Рис. 3.3. Векторність цілей державних інституцій інфраструктури забезпечення розвитку МП в Україні**

Джерело: складено автором на основі даних [247;347; 366; 98; 106; 335]

– Як стверджують Телетов О. С. та Сірік Ю. А., векторне спрямування технопарків полягає у досягненні територіального зближення між необхідною для наукових досліджень матеріальною базою, що належить промисловому виробництву, та людським потенціалом країни, що є фактором формування максимально сприятливих умов для процесу інноваційного розвитку [372, с. 144];

– цілями науково-технологічного центру є надання науковцям та інженерам у галузі озброєнь можливостей спрямувати свої здібності на мирну діяльність та сприяння розв'язанню національних або міжнародних технічних проблем [335];

– центри підтримки технологій – це організації, діяльність яких спрямована на надання доступу до патентних та непатентних баз даних (доступ до баз даних Укрпатенту), а також допомоги винахідникам та новаторам з питань використання цих баз даних. Згідно з твердженням Всесвітньої організації інтелектуальної власності, основною метою діяльності центрів є забезпечення доступу місцевих користувачів (винахідників, новаторів, малих та середніх підприємств) до спеціалізованих баз даних, надання інформації та навчальних матеріалів, а також зміцнення технологічного та інноваційного потенціалу [106];

– бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [234]. Як стверджує Робертсон К.Т., основна роль та мета інкубаторів полягає у сприянні створенню та виживанню нових підприємств, надання їм необхідної фінансової, консультаційної, адміністративної підтримки [429, с. 371];

– фонди підтримки малого підприємництва – це організації, які реалізують затверджені урядом заходи пільгової фінансово-кредитної підтримки та освітні, консультаційні, гарантійні програми розвитку малого і середнього бізнесу на основі державних коштів. Вони створені органами публічного управління або як партнерства державного та приватного секторів [98].

Необхідною умовою активізації підприємницької ініціативи та стимулювання розвитку МП України є забезпечення якісної розгалуженої державної інфраструктури забезпечення розвитку МП, що покликана сформувати міцну інформаційну базу розвитку малого підприємництва, полегшити доступ до фінансування та сприяти зменшенню впливу ризиків трансформації національної економіки на ранніх етапах створення бізнесу та виходу його на нові ринки збуту. Проте встановлені законодавством принципи державної підтримки щодо

створення рівних можливостей для доступу до об'єктів інфраструктури підтримки усіма МП на практиці реалізуються неповною мірою, що проявляється у територіальній нерівномірності розвитку та нерозвиненості інфраструктури підтримки підприємництва на окремих територіях України. З огляду на існування диспропорцій у рівні розвитку сфери малого бізнесу різних регіонів доцільним є дослідження сучасного стану інфраструктури державного забезпечення малого підприємництва. Так, Кунденко А. В. та Пономаренко О. В. наголошують на нерозвиненості інфраструктури підтримки підприємництва та територіальній нерівномірності розвитку підприємництва [152, с. 61]. Пап В. В. та Бошота Н. В. стверджують, що кількісні показники та нерівномірність розташування по території України не завжди свідчать про ефективність впливу на вирішення соціально-економічних проблем в регіонах та подальші темпи розвитку малого підприємництва [199, с. 24]. Рачинська Г. В. та Лісовська Л. С. наголошують на необхідності удосконалення системи інфраструктурного забезпечення малого і середнього підприємництва, постійного моніторингу її законодавчого забезпечення, адаптації результативних світових механізмів підтримки малого і середнього бізнесу до українських реалій [260].

Досвід економічно розвинених країн показує, що для забезпечення розвитку малого підприємництва важливим є створення інституцій розвитку бізнесу, які функціонують як на загальнодержавному, так і регіональному та місцевому рівнях та сприяють створенню умов для початку та ведення малого бізнесу. Як зазначається у звіті організації USAID, формування багаторівневих мереж інституцій підтримки підприємства, організовані за регіональним, національним та інтернаціональним принципами, які пронизують різні сектори, галузі економіки, територіальні господарські комплекси, дозволяє сконцентрувати ресурси для досягнення спільних цілей [98, с. 7–8].

Відповідно до інформації Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства найбільш помітну роль у забезпеченні розвитку МП наразі мають чотири організації: Міністерство аграрної політики та продовольства України, Державна служба зайнятості, Державне агентство з

енергоефективності та енергозбереження України, Антимонопольний комітет України [104]. Так, основними напрямками підтримки малого і середнього підприємництва Міністерством аграрної політики та продовольства України визначено: надання бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції; часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки та обладнання; реалізація державних та регіональних програм розвитку агропромислового комплексу [83]. Однією із функцій Державної служби зайнятості є започаткування власного бізнесу за сприяння державної служби зайнятості; Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України сприяє розвитку малого підприємництва шляхом встановленням податкових й митних пільг [209] та отримання «зеленого тарифу» [365]; Антимонопольний комітет України реалізує державну підтримку малого підприємництва шляхом створення ефективної системи контролю державної допомоги суб'єктам господарювання, за зразком системи, яка існує в ЄС [60].

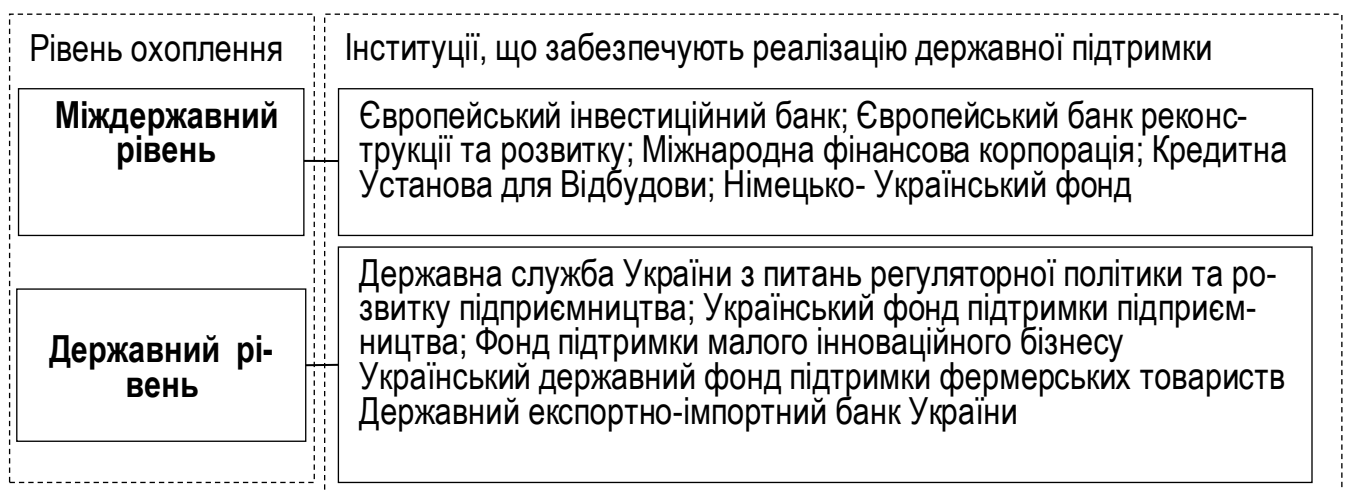
Погоджуємося з думкою Стешенко О. О. про необхідність створення державних регіональних центрів кооперації та субконтрактації для підготовки пропозицій з розвитку взаємовигідної співпраці між структурами бізнесу, інтеграції їх у міжрегіональне та міжнародне співробітництво [280]. В цілому такі функції покладені на Фонди підтримки підприємництва України, які, зокрема:

- реалізують державну політику в сфері розвитку і фінансової підтримки підприємництва;
- сприяють розвитку інфраструктури підтримки підприємництва;
- співпрацюють з українськими, міжнародними та іноземними фінансовими структурами;
- здійснюють залучення інвестицій для розвитку підприємництва;
- займаються розвитком міжрегіонального і міжнародного бізнес-партнерства та ін. [98, с. 165].

В Україні Український фонд підтримки підприємництва було створено відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 27.08.1995 року № 687 «Про

Український фонд підтримки підприємництва». Відповідно до статуту – це структура, яка за державні кошти впроваджує затверджені урядом заходи та програми, спрямовані на забезпечення для суб'єктів малого і середнього бізнесу можливості отримати освітню, консультаційну, гарантійну і, зокрема, пільгову фінансово-кредитну підтримку [110]. Проте ця організація діє тільки номінально та враховується як елемент державної підтримки підприємництва у звітах, моніторингах та рейтингах міжнародних організацій [98; 104]. Фактично ж ця організація призупинила свою діяльність у 2015 році та наразі не виконує своїх функцій через виявлення Держфінінспекцією недостатнього рівня фінансової дисципліни, що призвело до фінансових порушень на загальну суму 1,8 млн грн [104].

Як і в зарубіжних країнах, так і в Україні інституціональне забезпечення розвитку МП за участю держави реалізується через програми та проекти, які координують інститути підтримки як на міждержавному і державному рівні (рис. 3.5), так і на рівні регіонів. Досить вживаною є практика інтегрування взаємодії визначених організацій, які кооперують свою діяльність для забезпечення досягнення мети проектів як з іншими державними та міждержавними інститутами, так і з приватними установами.



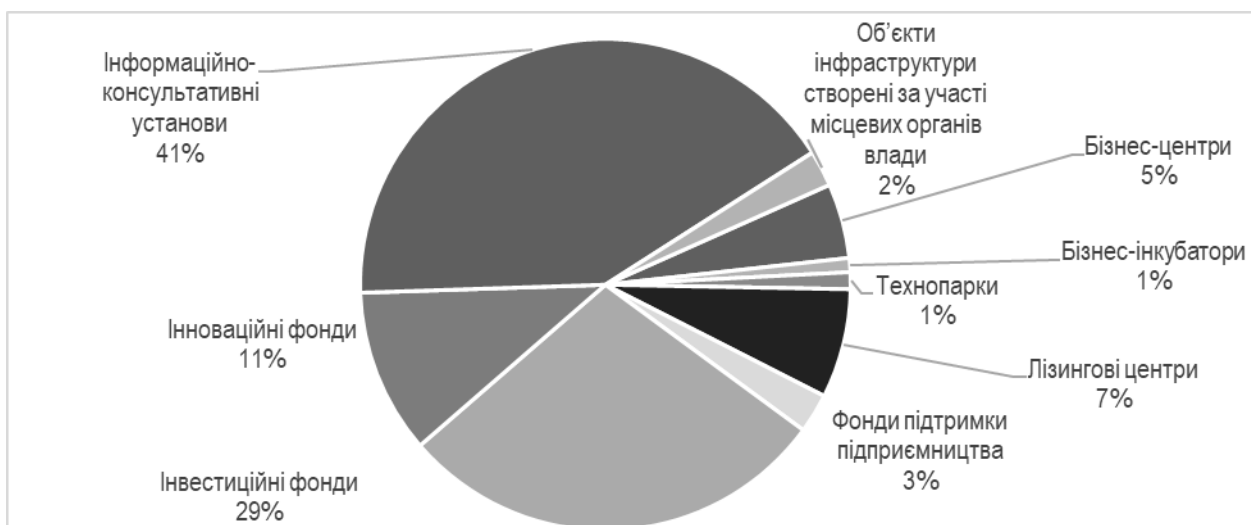
*Рис. 3.4. Структура діючих інституцій забезпечення розвитку МП на державному та міждержавному рівні*

Джерело: складено автором на основі даних [98; 104]

Наразі на рівні регіонів за ініціативою органів місцевого самоврядування та виконавчої влади реалізується ряд програм фінансової підтримки МП, які спрямовані на відшкодування плати за користування кредитами банків та інших українських та міжнародних кредитних організацій, що залучені для реалізації інвестиційних програм з умовою створення нових робочих місць.

Державна підтримка об'єктів інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва здійснюється в рамках державних, регіональних і місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва [171, с. 105]. Проте існування територіальної нерівномірності розташування інституцій підтримки підприємництва є першочерговою перешкодою, що заважає досягати поставлених цілей та підвищувати конкурентоспроможність й привабливість підприємницького середовища України. Так, за даними звіту «Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність» [98], інституції підтримки акумулюються у великих обласних центрах (додаток У), зокрема, найбільша кількість інституцій розташована у столиці України (додаток Ф).

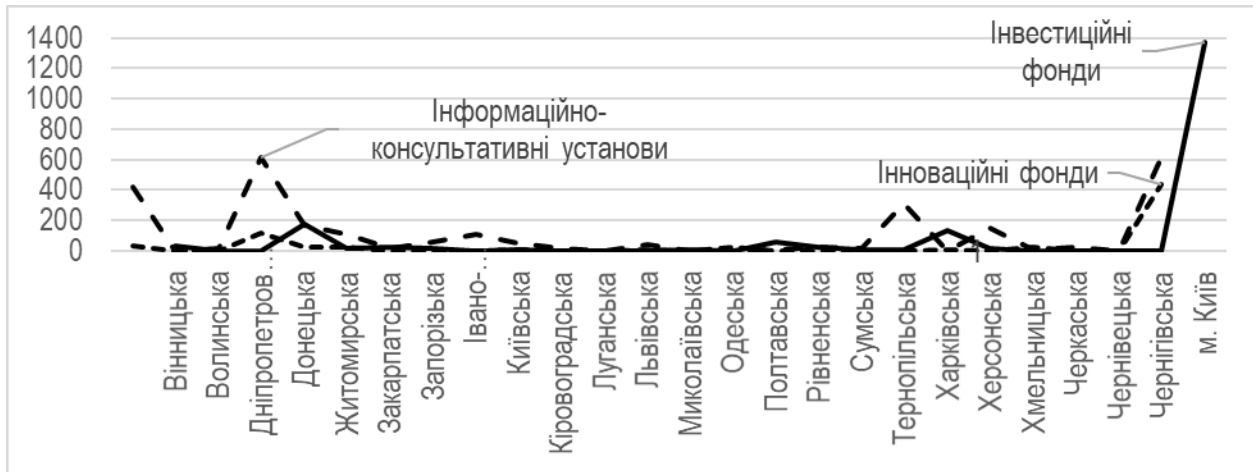
Дослідження статистичних даних щодо кількості діючих в Україні інституцій підтримки (рис. 3.5) засвідчили, що найбільш поширеними є інформаційно-консультативні установи (2 772 од.) та інвестиційні фонди та компанії (1909 од. станом на 2019 рік).



**Рис. 3.5. Питома вага інституцій в інфраструктурі забезпечення розвитку МП України за участю держави у 2019 році, %**

Джерело: складено автором на основі даних [104]

Проте деталізований їх аналіз у розрізі адміністративно-територіальних одиниць (рис. 3.6) показав, що найбільша їх частка розташована у місті Києві (відповідно 614 од. та 1 367 од.). Така ситуація спостерігається і в інших організаціях, що забезпечують підтримку розвитку малого бізнесу в Україні.



**Рис. 3.6. Регіональний розподіл інституцій інфраструктури забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні за участю держави у 2019 році, од.**

Джерело: складено автором на основі даних [104]

Як справедливо стверджують Пап В. В. та Бошота Н. В., доступ до можливостей, ресурсів та асортименту послуг такої інфраструктури має отримувати кожен житель країни, бажаючий займатись бізнесом, незалежно від місця свого знаходження [199, с. 22]. При цьому диспропорції інфраструктурної підтримки спостерігаються не тільки у кількості інституцій, розташованих на відповідній території, а й у характері цієї підтримки. Так, Рачинська Г. В. до основних функцій інфраструктури підтримки відносить організаційне оформлення ділових відносин, підвищення оперативності й ефективності роботи різних суб'єктів економіки на основі диференціації заповнюваних ними ринкових ніш, полегшення різних форм юридичного та економічного контролю, сприяння суб'єктам бізнесу у фінансовому обслуговуванні й загалом суспільне регулювання ділової практики [260, с. 212]; Пап В. В. та Бошота Н. В. стверджують, що невід'ємною функціональною складовою інфраструктури підтримки МП є фінансово-кредитне, маркетингове, інформаційно-

консультаційне, консалтингове, матеріально-технічне, ресурсне, кадрове забезпечення суб'єктів малого бізнесу [199, с. 22]. Мельник Т. О. виділяє наступні види підтримки: фінансову, інформаційну, консультаційну, у сфері інновацій, науки та промислового виробництва, суб'єктів, що провадять експортну діяльність, у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [171, с. 105].

При цьому погоджуємося з твердженням, що визначені функції є дуже важливими для розвитку підприємництва, адже їх виконання передбачає як вплив на умови ведення бізнесу (захист прав і представництво інтересів, фінансова та ресурсна підтримка), так і на конкурентоспроможність підприємств (юридична, інформаційно-комунікаційна та аналітична підтримка) [98].

Для розуміння внеску кожного об'єкту інфраструктури у забезпечення розвитку малого бізнесу нами побудована матриця інтегрування (табл. 3.1), яка дозволяє візуалізувати функції кожного інституту та переважання того чи іншого вектору спрямованості діяльності. Результати побудованої матриці свідчать про переважання більш інформаційно-консультативних функцій інституцій, в той час як за результатами опитування підприємців щодо перешкод у діяльності першочерговими є проблеми недостатності замовлень, ліквідності та браку обігових коштів, доступу до фінансування [125]. Проте погоджуємося з висновком, що статус та функції інституцій можуть змінюватися в залежності від потреб ринку та інших факторів, що визначають модель економіки країни: структури національної економіки, доступності фінансових ресурсів для діяльності інституцій [98]; налагодження ефективного діалогу між бізнесом та владою, посилення підтримки місцевого виробника; створення привабливого інвестиційного клімату, залучення підприємств до участі у державно-приватному партнерстві [152]; створення економічно-правових умов для формування інфраструктури інноваційного розвитку підтримки малого підприємництва; удосконалення й спрощення процедур експертизи і реєстрації інноваційних структур та їх проектів [199] тощо.



**Матриця інституцій інфраструктури та функцій інституціонального  
забезпечення розвитку МП за участю держави**

Функції	Інституції забезпечення розвитку МП								
	Бізнес-центри	Бізнес-інкубатори	Технопарки	Лізингові центри	Фонди підтримки підприємництва	Інвестиційні фонди	Інноваційні фонди	Інформаційно-консультативні установи	Торгово-промислові палати
Адміністративна допомога в створенні нових підприємств									
Юридична допомога									
Інформаційна допомога									
Фінансово-кредитна допомога									
Освітня (зокрема тренінгова) допомога									
Консалтингова допомога									
Допомога з промоції бізнесу, маркетингові та рекламні послуги									
Допомога у налагодженні нових бізнес-контактів									
Консультативна допомога									
Кадрова підтримка									
Технологічна підтримка									
Інноваційна підтримка									
Інвестиційна допомога									

Джерело: складено автором на основі [98; 260; 199; 104]

Так, Попський А. відзначає, що питання підприємництва регулюється великою кількістю нормативних актів, але досі не прийнято єдиного нормативного акту як основи для здійснення господарської діяльності малого бізнесу [218, с. 261]; Калмиков О. В. стверджує, що пріоритетом державної підтримки є побудова фінансово-кредитної системи, яка б уможливила доступ суб'єктам малого підприємництва до фінансових ресурсів [120, с. 97]; Ворона П. В. та Мучник А. М. визначають однією із ключових позицій державної

політики у сфері розвитку малого бізнесу координацію роботи всіх ланок, задіяних в області малого бізнесу, і всебічну підтримку підприємців-початківців та наголошують на тому, що економічно сильні держави мають розвинену інфраструктуру малого і середнього бізнесу [40, с. 53]. Науковці акцентують увагу на ряді проблем, вирішення яких має забезпечити держава (криза довіри до органів влади; складність отримання інвестиційних ресурсів та завищені відсоткові ставки на банківські кредити; поширення методів нечесної конкуренції [208], неефективність податкового навантаження; низький рівень дієвості та ефективності національної, регіональних і місцевих стратегій та програм підтримки підприємництва [218] тощо). Поряд з цим залишається без уваги питання існування диспропорцій у інфраструктурному забезпеченні розвитку малого бізнесу, що полягає у концентрації інституцій державної підтримки малого підприємництва в урбанізованих містах та повній їх відсутності на територіях, що можуть бути перспективними для забезпечення розвитку малого бізнесу (наприклад, сфери сільськогосподарського виробництва). Існування несиметричності державного забезпечення знижує ефективність державної політики підтримки малого підприємництва, оскільки не враховує відмінності у введенні малого підприємництва, доступності фінансування тощо.

Для оцінки розгалуженості інституціонального забезпечення розвитку МП за участю держави використано метод гіпотез, що передбачає розробку гіпотези та її підтвердження або спростування. Так, основною гіпотезою є твердження про нерівномірність рівнем розгалуженості створеної державою інфраструктури підтримки розвитку МП на території України. Підтвердження цієї гіпотези передбачає вибір якісного науково-методологічного інструментарію серед існуючих у широкій області інтелектуального аналізу та аналізу даних. На відміну від простого групування кластерний аналіз дозволить не тільки поділити регіони України за рівнем розгалуженості створеної державою інфраструктури підтримки розвитку МП на високий, середній або низький, а й надасть можливість визначити особливості кожного кластеру, переважання певного виду інституцій підтримки у відповідному регіоні, дозволить визначити умови та цілі подальшого розвитку як

для окремого регіону, так і для кластеру в цілому, та побудувати векторні орієнтири забезпечення розвитку МП з боку держави.

Кластеризація – це процес групування набору об'єктів на основі деякої міри подібності [417, с. 348]. Кластеризація даних є ефективним методом для виявлення структури в наборах даних. Алгоритм кластеризації передбачає розділ об'єктів до числа таких груп або підмножин, що об'єкти в певній підмножині подібні один одному і порівняно несхожі на об'єкти з інших підмножин [430].

Одним із найбільш вживаних методів кластерного аналізу є метод K-Means, який має на меті розділити ряд точок даних на кластери K. Його популярність обумовлена простотою та обчислювальною ефективністю [203]. Однак, алгоритм k-Means чутливий до формування початкових центроїдів, що є недоліком алгоритму, оскільки при їх зміні змінюється і результат кластеризації. Тому важливим чинником впливу на результативність кластеризації є виділення оптимальної кількості кластерів з врахуванням не випадкової структури в наборі даних, а отже, першочерговим етапом підготовки до кластеризації K-Means є створення якісної бази даних без похибок та «вибросів».

У нашому дослідженні об'єктами кластеризації є адміністративно-територіальні одиниці України (24 області та м. Київ). Ключовими ознаками, що дозволять визначити рівень розгалуженості створеної державою інфраструктури підтримки розвитку МП є: кількість бізнес-центрів; бізнес-інкубаторів; технопарків; фондів підтримки підприємництва; інформаційно-консультативних установ та ін.; кількість проведених навчальних семінарів, тренінгів, форумів, круглих столів, конференцій; чисельність підприємців, що брали участь у цих заходах; обсяг/кількість профінансованих державним коштом бізнес-проектів, що розроблені суб'єктами МП; обсяг/кількість регіональних замовлень на послуги суб'єктів МП; обсяг/кількість фінансування інфраструктурних об'єктів для підтримки МП, що створені за участі місцевих органів влади тощо.

Конструювання алгоритму використання результатів кластеризації регіонів визначено на рис. 3.7.



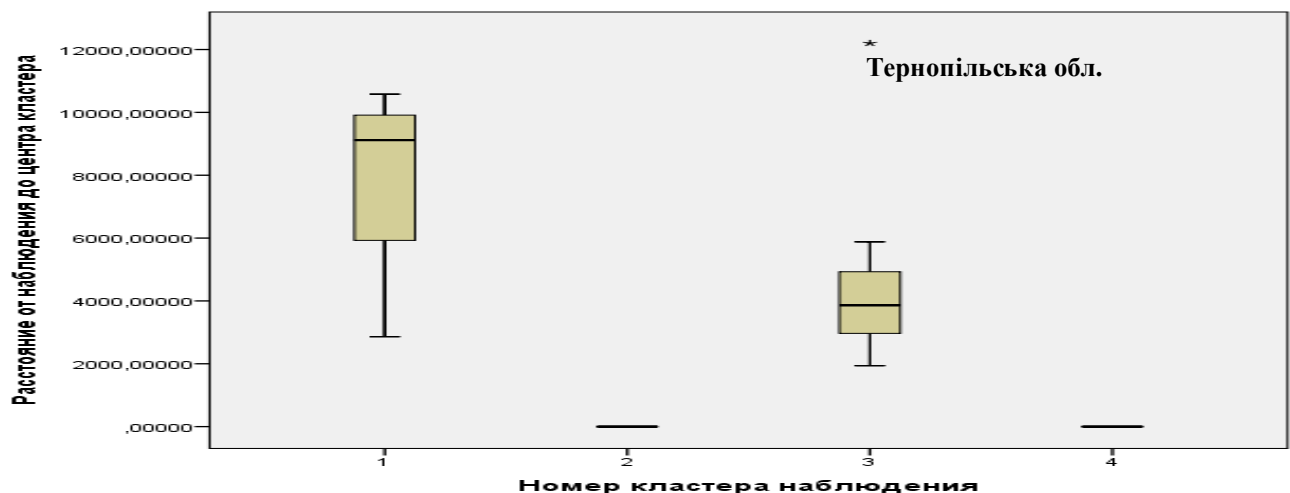
**Рис. 3.7. Результати кластеризації регіонів України за 2019 р. відповідно рівня державної підтримки розвитку МП та регіональні пріоритети реалізації державних програм підтримки МП**

Джерело: авторська розробка

Алгоритм передбачає проходження стандартних етапів кластеризації: конструювання бази даних об'єктів; встановлення сукупності ознак, що надають характеристику об'єктам у межах визначеної мети; розрахунок початкових та фінальних кластерів; використання характеристик фінальних кластерних центрів для визначення ознак схожості та проблемних точок; використання результатів кластеризації у забезпеченні стратегічної цілі. Концепція їх проведення адаптована до встановленого завдання: використання результатів кластеризації у досягненні рівномірної державної підтримки інституційного забезпечення розвитку малого підприємництва на території України. Об'єктом кластеризації у дослідженні визначено 24 адміністративно-територіальні одиниці України.

Вихідною базою для проведення якісної кластеризації є такий набір даних, який відзначається нормальністю розподілу, тому необхідною є перевірка нормальності даних, яка у роботі здійснена за допомогою побудови графіку Boxplot (рис. 3.8).

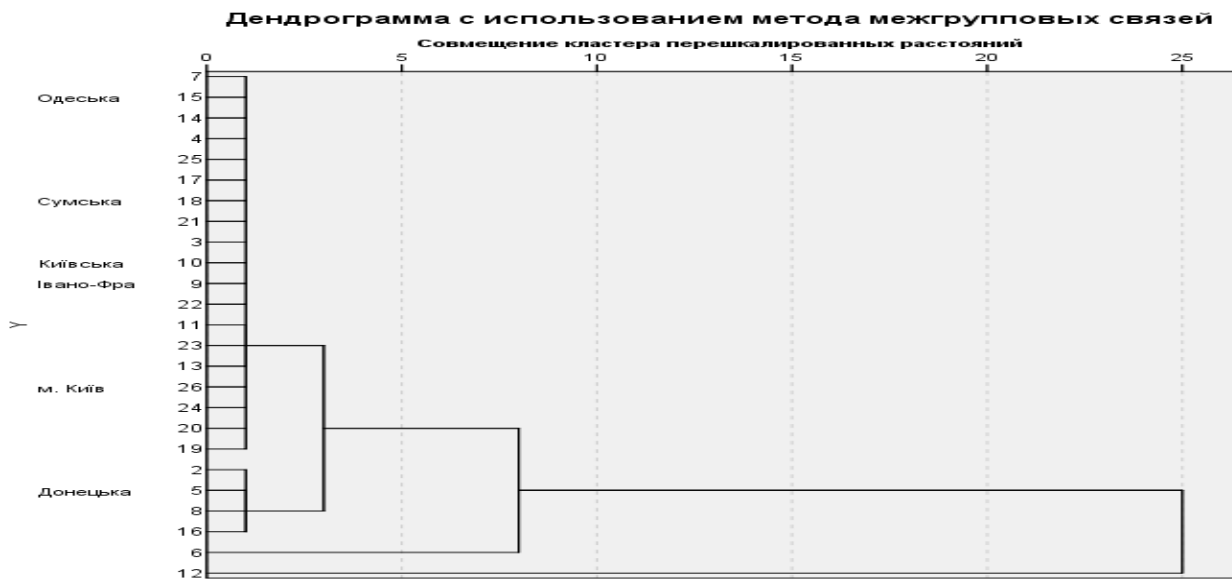
Так, виявлено, що серед досліджуваних адміністративно-територіальних одиниць Тернопільська область має нетиповий набір даних, тому для проведення якісної кластеризації даний регіон доцільно виключити із поля об'єктів досліджень.



**Рис. 3.8.** Візуалізація перевірки нормальності розподілу набору даних про державне забезпечення розвитку МП адміністративно-територіальних одиниць України

Джерело: побудовано автором

Для того, щоб визначитися із варіантами сценаріїв кластеризації нами побудована дендограма (рис. 3.9), що дозволила окреслити 3 сценарії сегментації: поділ набору об'єктів спостереження на 4, 5 або 6 кластерів.



**Рис. 3.9. Дендограма сегментації адміністративно-територіальних одиниць України відповідно інституціонального забезпечення розвитку МП за участю держави**

Джерело: побудовано автором

Проте аналіз сценаріїв дозволив виділити, що сценарії з п'яти та шести кластерами не змінюють кількість об'єктів у перших двох кластерах, а лише розбивають 2 останні кластери на менші частини (табл. 3.2).

*Таблиця 3.2*

**Сценарії сегментації адміністративно-територіальних одиниць України у кластері відповідно до зміни їх кількості**

Кількість кластерів	Можливі сценарії сегментації		
	Поділ набору об'єктів спостереження на 4 кластери	Поділ набору об'єктів спостереження на 5 кластери	Поділ набору об'єктів спостереження на 6 кластери
1	1	1	1
2	1	1	1
3	7	3	2
4	15	4	3
5	X	12	4
6	X	X	12

Джерело: пораховано автором

Тому вважаємо за доцільне здійснити поділ на 4 кластери. На основі аналізу особливостей прояву ознак у кожному кластері за допомогою інструментарію програми Deductor Studio проведено характеристику та визначено особливості кожного кластеру (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Характеристика кластерів відповідно інституціонального забезпечення розвитку малого підприємництва України зпа участю держави у 2018 році**

Характеристика	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Адміністративно-територіальні одиниці, що ввійшли до складу кластеру	Житомирська Рівненська	Запорізька Дніпропетровська	Донецька Кіровоградська Луганська Львівська Черкаська Чернівецька м. Київ	Області: Вінницька Волинська Закарпатська Івано-Франківська Київська Миколаївська Одеська Полтавська Сумська Харківська Херсонська Хмельницька Чернігівська
1	2	3	4	5
Кількість об'єктів, що належать до кластеру	2	2	7	13
Питома вага об'єктів	8,4	8,4	29,2	54
Центр кластера				
кількість бізнес-центрів	3	7	10	16
кількість бізнес-інкубаторів	1	0	3	3
кількість технопарків;	2	0	3	3
кількість лізингових центрів	4	0	11	24
кількість фондів підтримки підприємництва	2	2	6	8
кількість інвестиційних фондів .	19	0	70	89
кількість інноваційних фондів	28	0	44	30
кількість; інформаційно-консультативних установ	171	15	263	84
кількість об'єктів інфраструктури, що створені за участі місцевих органів влади	2	0	2	8
кількість проведених навчальних семінарів, тренінгів	366	775	2025	442
кількість проведених форумів, круглих столів, конференцій;	78	92	311	120
кількість учасників	4700	99600	30951	4820
кількість профінансованих бізнес – проектів	2	67	32	5

Продовж. табл. 3.3

1	2	3	4	5
кількість регіональних замовлень, розміщених серед малого підприємництва	50881	4832	4120	1156
Переваги	Великий обсяг розміщення замовлень серед малого підприємництва	Високий відсоток охоплення малого підприємництва консультативною державною підтримкою	Ефективна інформаційно-консультативна підтримка	Доступність фінансових ресурсів
Стратегічний вектор розвитку малого підприємництва	Збільшення обсягу фінансування бізнес-проектів	Підвищення інноваційно-інвестиційної підтримки держави у розвитку малого підприємництва	Підвищення відсотку охопленості консультативної підтримки малого підприємництва за рахунок підвищення участі органів місцевих влад у формуванні інфраструктури підтримки	Підвищення якості інформаційно-консультативної підтримки з боку держави

Джерело: складено автором

Четвертий кластер є найбільш наповненим (54 % досліджуваних адміністративно-територіальних одиниць) та характеризується високою концентрацією бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, лізингових центрів, інвестиційних та інноваційних фондів. До нього входять області: Вінницька; Волинська; Дніпропетровська; Закарпатська; Івано-Франківська; Київська; Миколаївська; Одеська; Полтавська; Рівненська; Сумська; Харківська; Херсонська; Хмельницька; Чернігівська. Цей сегмент займає першу позицію за кількістю об'єктів інфраструктури, що створені за участі місцевих органів влади, проте характеризується найменшою кількістю регіональних замовлень, розміщених серед малого підприємництва. Тому одним із ключових стратегічних орієнтирів розвитку цього кластеру є підвищення ефективності прямого державного забезпечення шляхом розміщення державних замовлень.

Третій кластер у структурі досліджуваних об'єктів займає 29,2 % та характеризується достатньою кількістю бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів та



технопарків, є лідером серед сегментів за кількістю інноваційних фондів та інформаційно-консультативних установ. Сюди відноситься Донецька; Кіровоградська; Луганська; Львівська; Черкаська; Чернівецька області та м. Київ. Висока ефективність консультативної роботи досягається за рахунок великої кількості проведених навчальних семінарів, тренінгів, форумів, круглих столів, конференцій. Поряд з цим, кількість регіональних замовлень, розміщених серед малого підприємництва є недостатньою для забезпечення розвитку МП кластеру.

Перший кластер займає 8,4 % (Житомирська та Рівненська область) у структурі та відрізняється незначною кількістю інституцій, що забезпечують доступність до фінансових ресурсів та відповідно найменшим відсотком профінансованих бізнес-проектів. Поряд з об'єкти цього кластеру є аутсайдерами у проведенні проведених навчальних семінарів, тренінгів, форумів, круглих столів, конференцій з питань розвитку малого підприємництва, що свідчить про низьку якість інформаційно-консультативної підтримки. Незважаючи на це, даний сегмент є лідером за кількістю регіональних замовлень серед МП.

Питома вага другого кластеру становить 8,4 % (Запорізька та Дніпропетровська область). Він характеризується майже повною відсутністю інституцій державної підтримки, що відповідають за фінансування розвитку малого підприємництва. Поряд з цим, цей кластер є лідером за кількістю учасників проведених семінарів, конференцій, круглих столів та займає перше місце за кількістю профінансованих бізнес-проектів.

Загалом проведений кластерний аналіз дозволив порівняти регіони України за рівнем інформаційно-консультативної підтримки, охоплення державної підтримки, доступності фінансування, забезпечення розміщення замовлень серед малого підприємництва та кількості профінансованих проектів. Результати кластеризації підтвердили висунуту на початку гіпотезу про нерівномірність державне забезпечення розвитку малого підприємництва на території України та сприяли визначенню схожості у кластерах та обґрунтування проблемних аспектів. Визначені у таблиці стратегічні вектори допоможуть побудувати посегментну

карту подолання проблем та досягнення збалансованого якісного державного забезпечення.

В цілому, дослідження інфраструктури інституціонального забезпечення МП за участю держави в умовах трансформації національної економіки Україні дозволило акцентувати на важливості державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу та необхідності створення якісної інфраструктури підтримки. Суб'єкти державної інфраструктури інституціонального забезпечення розвитку малого підприємництва здійснюють свою діяльність у багатьох напрямках просування підприємницької діяльності в економічному середовищі України, проте частина з них неповною мірою реалізують покладені на них функції. Окрім того, запропонований алгоритм використання результатів кластеризації у досягненні рівномірного державного забезпечення розвитку малого підприємництва на території України дозволив визначити нерівномірність державного забезпечення розвитку малого підприємництва різних регіонів та необхідність створення якісної інфраструктури розвитку малого підприємництва, інтегровану в прямі інструменти фінансово-інвестиційної та інформаційно-консультативної підтримки.

### 3.2 Міжнародний досвід та практика інституціонального розвитку малого підприємництва

Євроінтеграційна спрямованість України відкриває нові можливості та перспективи для МП, поряд з цим актуалізується проблема забезпечення розвитку, оскільки, щоб конкурувати на європейському ринку потрібно відповідати їх стандартам якості, що несе за собою значні грошові вливання для покращення діяльності. Враховуючи виділені у першому розділі проблеми у нормативно-правовому полі регулювання МП, доцільно провести дослідження практики роботи міжнародних установ та організацій у сфері інституційної підтримки МП, що ефективно працюють в європейських країнах та мають досвід співпраці і з українськими МП.

Бізнес-цикли МП супроводжуються часовими диспропорціями попиту і пропозиції на товари та послуги, що спричинює наявність розбіжностей в обсягах необхідних для розвитку ресурсів (фінансових, трудових, виробничих тощо) та фактично використовуваних МП. У цьому сенсі роль держави полягає в усуненні неспроможності координації, що виникає через те, що приватні економічні агенти (банківські установи, інвестори) не схильні до ризику. Тому в періоди рецесії і стагнації повинні з'являтися ризик-нейтральні агенти, здатні згладжувати економічні цикли, тобто державні та міжнародні організації, основною функцією яких має бути забезпечення розвитку МП.

Дослідження існуючої в Україні державної та міжнародної підтримки показали, що наразі більшість програм, що пропонується в якості підтримки МП, не в змозі реагувати на нагальні їх потреби у швидких, зрозумілих й ефективних рішеннях. Для того, щоб досягнути збалансованості у взаємовідносинах між українськими МП та державними та міжнародними організаціями підтримки необхідним є розгляд зарубіжного досвіду та адаптування позитивної міжнародної практики у реаліях ведення МП в Україні. Досліджуючи сферу міжнародного забезпечення розвитку МП слід зазначити, що макроекономічна політика зарубіжних країн орієнтована на економічне зростання і стабільність МП та здійснюється на двох рівнях: через діяльність країн; через програми, що реалізуються під егідою ЄС [178, с. 81] у напрямках реалізації цільових програм фінансового, інформаційного, технологічного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння розвитку цього сектора економіки. У роботі запропоновано концепцію дослідження державних ініціатив країн ЄС (рис. 3.10) у сфері забезпечення розвитку МП. Такий підхід дозволить дослідити та оцінити рівень релевантності та ефективності заходів політики країн ЄС та визначити практики, які можливі до адаптування в українських економічних умовах ведення МП.

Досліджуючи зарубіжний досвід державної підтримки МП слід відмітити, що сучасний її стан характеризується наявністю численних інструментів підтримки, платформ та мереж на рівні ЄС, що направлені на зміцнення спроможності МП до ведення бізнесу.



**Рис.3.10. Механізм дослідження нормативно-правового забезпечення розвитку МП країн ЄС**

Джерело: авторська розробка

Першим поштовхом до створення такої системи підтримки була затверджена у 2000 році Європейська хартія для малого підприємництва, яка стала основою для розвитку малого підприємництва в країнах ЄС, оскільки визначила основні стратегічні напрями, до яких мають бути спрямовані зусилля інституцій підтримки бізнесу в ЄС для створення «сприятливого бізнес-середовища для малого підприємництва» [389]. Основні заходи передбачають, що в центрі уваги є зусилля, пов'язані зі спрощенням законодавства ЄС (регуляторної, фіскальної та адміністративної бази), щоб забезпечити сприяння підприємству, запровадити регуляторні зобов'язання та розширити надання електронних послуг малого підприємництва від державних органів.

Наступним кроком у контексті прагнення до створення в ЄС світового сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва було затвердження у 2008 році Актом ЄС про малий бізнес основних заходів, покликаних на зменшення бюрократичного навантаження та спрощення існуючого законодавства. Закон про малий бізнес для Європи (далі SBA) є ініціативою ЄС щодо підтримки малого та середнього бізнесу, включає низку політичних заходів в межах організованих 10 принципів, починаючи від підприємництва та «відповідального управління» до інтернаціоналізації [390], зокрема:

- оцінка впливу на майбутні законодавчі та адміністративні ініціативи малого підприємництва («тест для малого підприємництва» [391]), враховуючи результати під час розробки законодавчих пропозицій;

- консультації із зацікавленими сторонами, включаючи організації розвитку малого підприємництва, щонайменше за 8 тижнів до прийняття будь-якої законодавчої або адміністративної пропозиції, що впливає на бізнес;

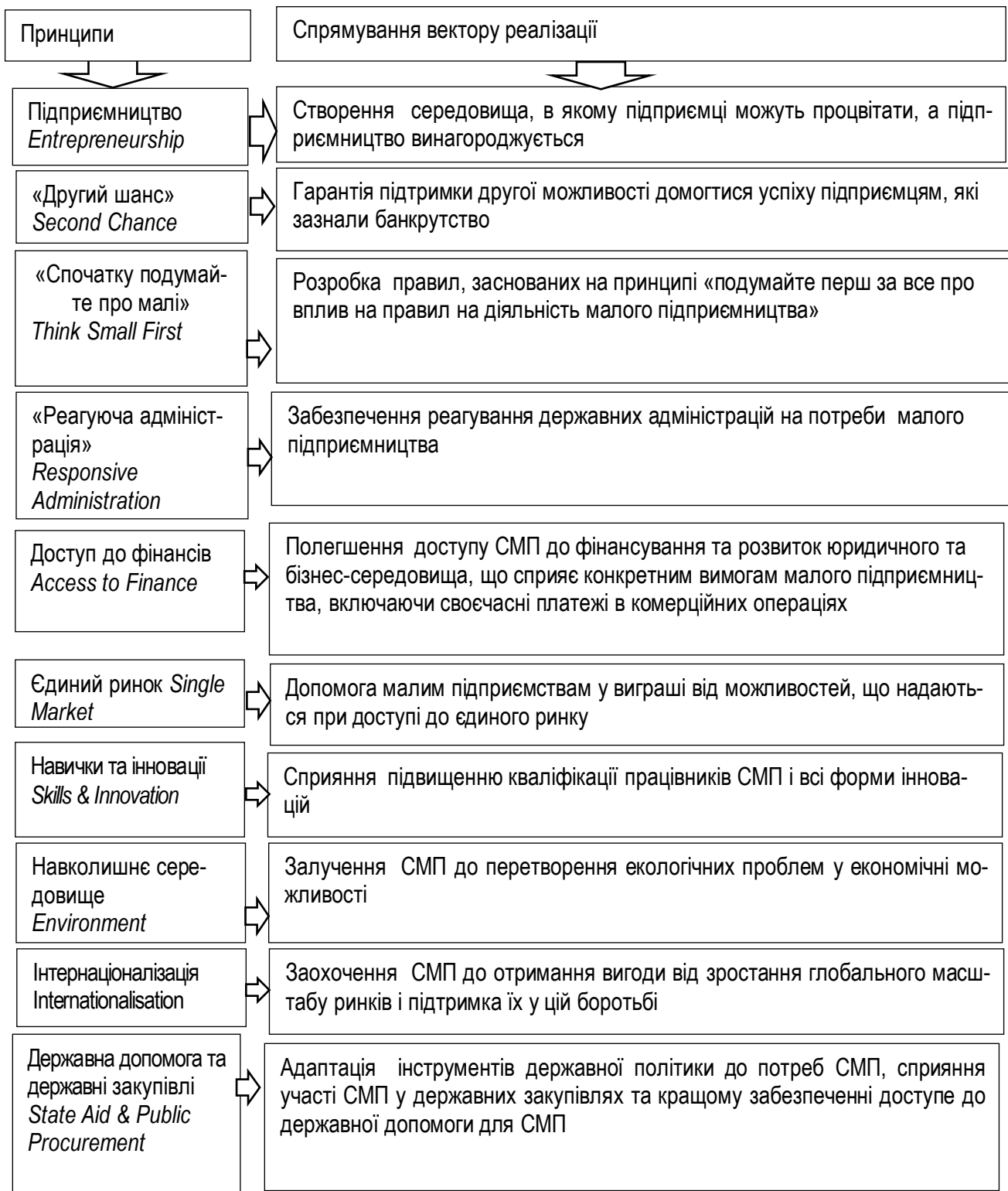
- зменшення податків та зборів, а також часу, необхідного для створення бізнесу або інших пов'язаних з бізнесом процедур;

- спрощення отримання ліцензій та дозволів;

- доповнення існуючих веб-сайтів Європейського Союзу, присвячених державним закупівлям, за допомогою серії ініціатив, таких як обов'язкове оприлюднення договору про закупівлі;

- адаптація та вдосконалення законодавства про державну допомогу та закупівлі для кращого відображення потреб малого підприємництва [390].

Актом про малий бізнес було окреслено ряд принципів державної підтримки, виконання яких спрямоване на підвищення ролі малого бізнесу у економічному зростанні країн Європейського Союзу (рис. 3.11).

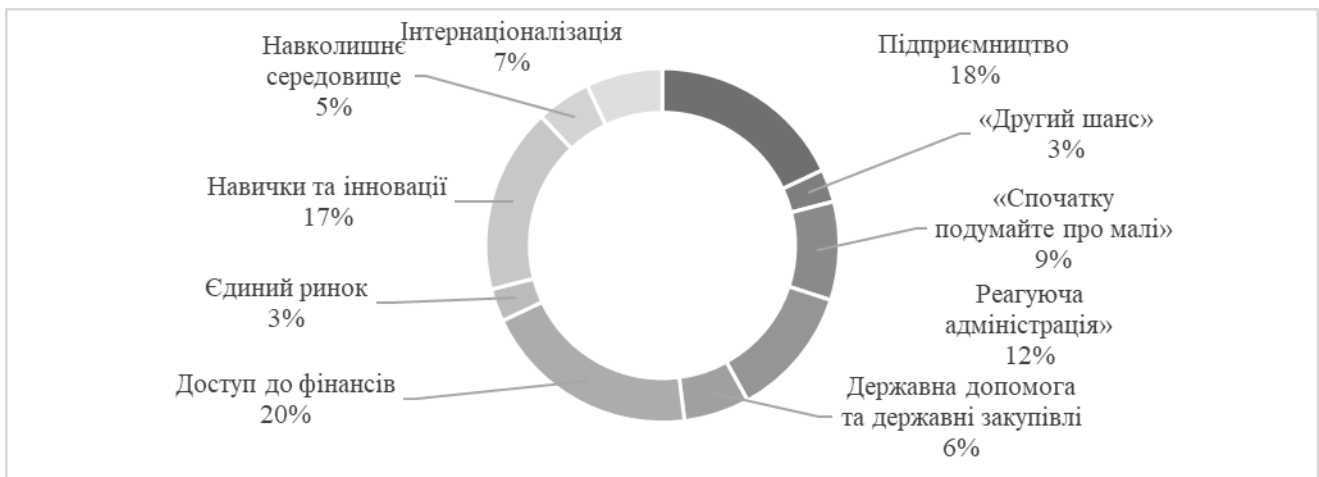


**Рис. 3.11. Принципи розвитку ЄС країн ЄС відповідно до SBA**

Джерело: складено автором на основі [390]

Слід акцентувати увагу на тому, що частково досліджувані принципи вже реалізуються на території України, зокрема в частині формування заходів реагування державних адміністрацій на потреби МП та державної допомоги та державних

закупівель. Однак ряд принципів є абсолютно не реалізованими та новими для України, незважаючи на те, що вони є надзвичайно необхідними в умовах реформування підприємницької сфери. Особливо це стосується принципів «Другий шанс» та «Спочатку подумайте про малі». Так, законодавчі ініціативи України у сфері підтримки МП стосуються тих суб'єктів, які знаходяться на перших етапах життєвого циклу (зародження, становлення, розвиток), в той час як реабілітації МП-банкрутів не приділено достатньо уваги. Окрім того, при реалізації законопроектів економічних реформ, що опосередковано стосуються сфери малого бізнесу, не проводиться аналіз та оцінка впливу наслідків дії законів на діяльність МП. Що стосується фактичного впровадження визначених принципів у країнах Європейського Союзу, то дослідження сучасного стану розподілу заходів прийнятих/реалізованих за принципами SBA засвідчили, що найменш реалізованими є заходи щодо досягнення принципів «другий шанс» та «єдиний ринок». Найбільш поширеними та впровадженими є заходи, спрямовані на сприяння підприємництву, покращення доступу до фінансів, при цьому тенденції до переважання пріоритетності цих заходів спостерігаються з початку 2011 року і дотепер (рис. 3.12).



**Рис. 3.12. Розподіл заходів прийнятих/реалізованих за принципами SBA у 2019 році, %**

Джерело: складено автором на основі даних [368]

Загалом проведена оцінка продуктивності реалізації програм за принципами SBA показали, що підприємництво залишається найменш реалізованим

принципом діяльності, незважаючи на поточні політичні зусилля в цій сфері в більшості країн-членів ЄС. Принцип єдиного ринку і, в меншій мірі, принцип навичок та інновацій, виконуються на рівні нижчому ніж середній за показниками реалізації усіх принципів (рис. 3.13).

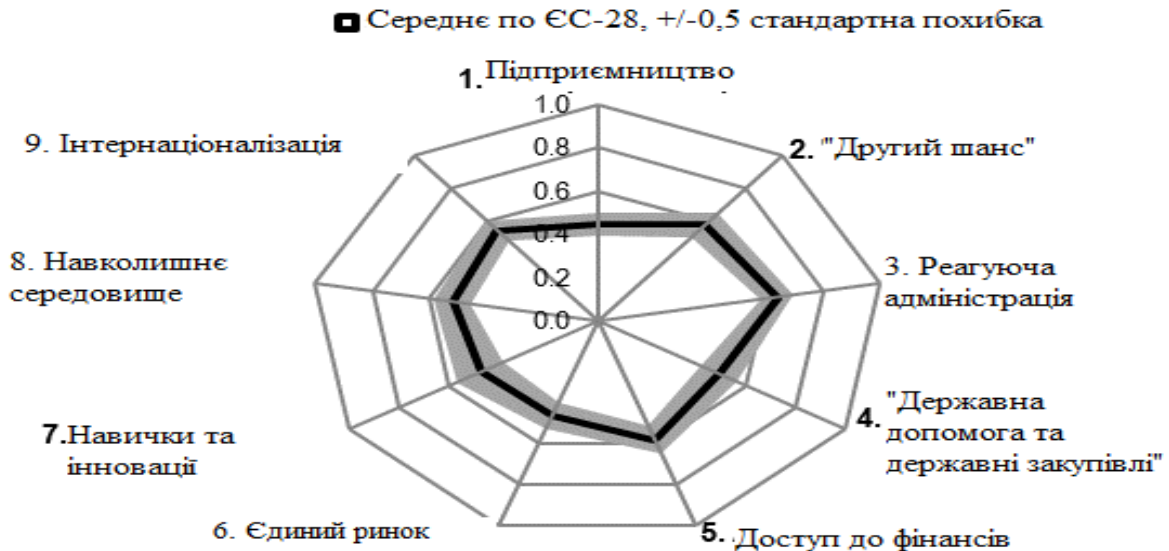
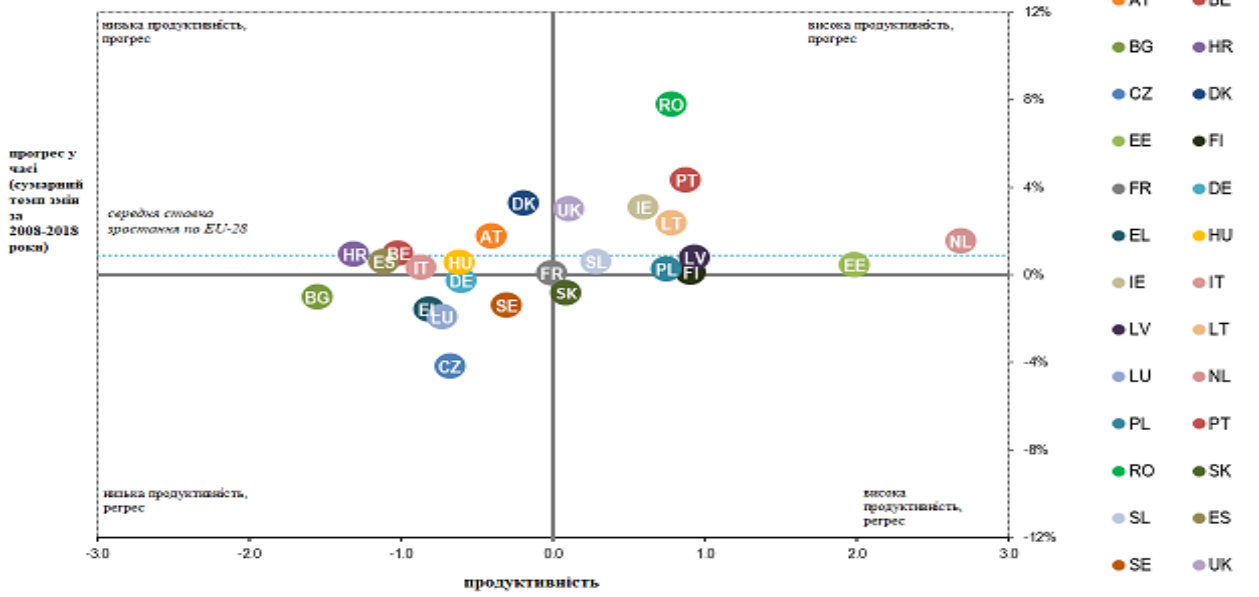


Рис. 3.13. Продуктивність, виміряна за показниками SBA у 2019 році [368]

Згідно з дослідженнями Європейської комісії показник прогресу ЄС-28 за показником підприємництва істотно зріс з 2008 року [368]. Протягом поточного звітного періоду було реалізовано понад 75 урядових заходів відповідно до принципом підприємництва. Як і в попередні роки, більшість заходів спрямована на сприяння підприємницькій свідомості. Продовжується незначне зростання активності у сфері політики для підтримки трансферу бізнесу. Нещодавні приклади розвитку політики включають ініціативу Австрії «Підприємництво йде до школи», яка посиляє жіночі приклади для підприємців у школах для заохочення молодих потенційних підприємців, «Шкільного дня в компанії» та Мальтійського закону про сімейний бізнес, що дозволяє передавати сімейний бізнес від покоління до покоління [108].

Проте слід відмітити певну диференціацію у рівні розвитку МП за принципом підприємництва (рис. 3.14). Так, найкращі показники реалізації принципу у країн: Нідерланди, Естонія та Латвія, а найгірші – Болгарія, Хорватія та Іспанія.





*Рис. 3.14. Позичонування кожної з країн-членів ЄС-28 з точки зору їхньої ефективності та прогресу в галузі регулювання МП (2008-2019) [368]*

Примітка: скорочення назв країн відповідно до міжнародного стандарту ISO 3166-1 alpha-2 [175]

Починаючи з 2011 року, в країнах-членах ЄС було прийнято та впроваджено понад 600 урядових заходів відповідно до принципу підприємництва, спрямовані на збільшення кількості підприємців та нових компаній, причому більшість із них зосереджується на підприємницькій освіті як для викладачів, так і для студентів.

На відміну від України, де доступ до фінансів є однією із ключових проблем [368], в країнах ЄС-28 починаючи з 2008 року спостерігаються значні позитивні зрушення: бажання банків надавати кредити зросло (більш ніж удвічі з 2014 року і втричі з 2008 року); відсоток відхилених кредитних заявок та пропозицій позики з неприйнятними умовами, наданими МП, знизився майже вдвічі з 2015 року; доступ до державної фінансової підтримки, включаючи гарантії, також збільшився більш ніж удвічі з 2014 року [108; 368; 389; 391].

Протягом поточного звітного періоду було прийнято та впроваджено близько 81 урядових заходів за принципом доступу до фінансування. Як і в попередні роки, більшість заходів склалися з програм державного фінансування

для малого підприємництва. Зокрема, останні приклади розвитку політики включають венчурний фонд і прискорювач «СуперАнгель» в Естонії, а також новий національний банк Нідерландів «Інвест-НЛ» як централізоване джерело венчурного капіталу, гарантії, страхування експортних кредитів тощо [108].

Експертне опитування показало, що всі країни ЄС тепер мають фінансування, спрямоване на запуск бізнесу, інновації, підтвердження концепції та комерціалізації, а також національні гранти та стартовий капітал (додаток X). Цікавим з позиції адаптації у вітчизняній практиці є проведення тесту для МП (SME Test), що аналізує можливі наслідки законодавчих пропозицій ЄС щодо МП. Оцінюючи витрати та вигоди від варіантів політики, вона допомагає впровадити «Принцип мислення малих» та покращити бізнес-середовище через попередню оцінку впливу на суб'єкти підприємництва; проведення консультацій з МП; вимірювання впливу на МП (аналіз витрат та вигод); застосування заходів пом'якшення, якщо це необхідно [391].

Загалом, на сучасному етапі бізнес-середовище ЄС базується на ґрунтовному комплексному законодавстві, яке охоплює усі особливості ведення малого бізнесу. Так, наразі окремі аспекти діяльності МП відображені у 1 527 законодавчих актах ЄС, які переважно стосуються 5-ти ключових проблем: державна допомога (343 акти), конкуренція (293 акти), внутрішній ринок - принципи (217 актів), дослідження та технологічний розвиток (133 акта) та бюджет (117 актів) [108]. В той же час опитування МП України показало, що необхідність реформ саме у законодавстві (введення мораторію на зміни до економічного законодавства; зміни податкового законодавства у частині перетворення податкової на сервісну службу для платників податків та спрощення податкового адміністрування та бухгалтерського обліку; створення дієвого механізму виконання законодавчих актів [125]) є найбільш пріоритетними та очікуваними у середовищі українського підприємництва.

Враховуючи ефективність реалізації принципів SBA в зарубіжних країнах та наявні проблеми розвитку МП України у розроблено методологію інтегрального оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підт-

римки МП, метою якого є виявлення проблем у дотриманні принципів в Україні та визначення перспектив подальшої міжнародної співпраці у забезпеченні розвитку МП. Основою для цього стало дослідження ефективності реалізації законодавчих ініціатив щодо дотримання принципів Акту про малий бізнес (SBA), що дозволило побудувати матрицю позиціонування України за принципами SBA з точки зору їхньої ефективності ( $Iy/ес$ ) та прогресу ( $Tз$ ) держави в галузі регулювання МП у 2019 році, в якій виділено наступні квадранти: 1 – принципи частково дотримуються; 2 – принципи дотримуються повністю; 3 – принципи майже не дотримуються; 4 – принципи в цілому дотримуються. Це дозволило виявити прогрес у адаптації таких принципів як «Підприємництво»; «Другий шанс»; «Реагуюча адміністрація»; «Доступ до фінансів»; «Державні закупівлі», «Навики МСП». Поряд з цим, обґрунтована необхідність подальшої роботи над реалізацією принципів «Спочатку подумайте про малі»; «Інновації»; «Єдиний ринок»; «Навколишнє середовище»; «Інтернаціоналізація», яких ефективно дотримуються країни ЄС. Інтегральний рівень ефективності діяльності держави ( $Igs$ ) у дотриманні міжнародних стандартів запропоновано розраховувати за формулою:

$$I_{GS} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^J PRINCIPLES_j = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^J [1 \cdot np_i + 2 \cdot pp_i + 3 \cdot bp_i + 4 \cdot fp_i] \quad (3.1)$$

де  $n$  – загальна кількість принципів SBA, дотримання яких оцінюється;  $j$  – порядковий номер принципу;  $PRINCIPLES_j$  – індикатор дотримання  $j$ -ого принципу SBA;  $np_i$  – бальна оцінка принципів, які майже не дотримуються;  $pp_i$  – бальна оцінка принципів, які дотримуються частково;  $bp_i$  – бальна оцінка принципів, які дотримуються в цілому;  $fp_i$  – бальна оцінка принципів, які повністю дотримуються.

Аналіз української та європейської практики використання грантів та гарантованих кредитів міжнародних інституцій підтримки та розвитку МП засвідчив, що серед основних країн, що надавали підтримку розвитку МП України у 2019 році стали країни ЄС – 66% у структурі грантової підтримки МП України; США – 19%; Німеччина – 7%. Найбільш потужною організацією, що надає міжнародну грантову підтримку розвитку МП України визначено ЄБРР (2%), а найбільш вагомими грантовими програмами – EU4Business; COSME; Erasmus for Young

Entrepreneurs; Креативна Європа; Горизонт 2020. За результатами дослідження виявлено, що у порівнянні із середнім значенням по країнам ЄС (12,4), в Україні імплементація світової практики дотримання принципів SBA є менш ефективною (10,97). Однак, спостерігаються позитивні зрушення у зростанні інтегрального показника у порівнянні із 2016 р. (10,8) (рис. 3.15).

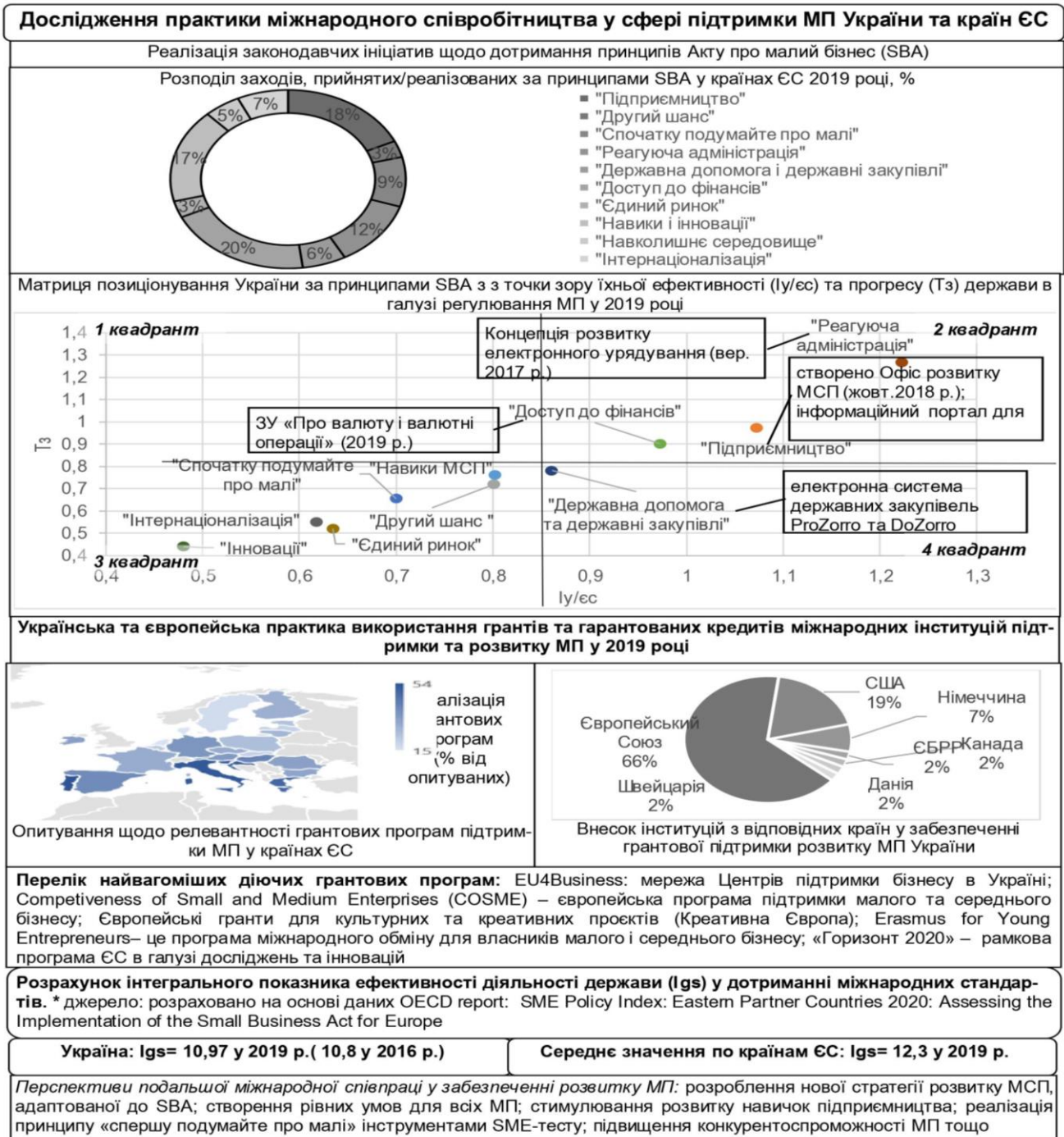


Рис. 3.15 – Результати інтегрального оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підтримки МП у 2019 році

Джерело: складено автором за даними додатку Ц та [422; 440]

Погляди на розуміння місця державних та міжнародних організацій у забезпеченні розвитку малого бізнесу відображені у працях українських науковців. Так, Стешенко О. О. відзначає важливість державного регулювання розвитку малого бізнесу, розуміючи під останнім систему економічного, соціального, організаційного, правового та політичного забезпечення сприятливого бізнес-клімату для формування й розвитку малого підприємництва [280]. Кулаков В. О., Курган О. Г. та Павленок О. І. акцентують увагу на необхідності проведення на державному рівні активної та ефективної роботи щодо створення відповідного правового середовища та активізації банківського кредитування сектору малого бізнесу [151]. Токаревою В. І. та Адамовим Д. В. визначено важливість участі держави у забезпеченні суб'єктів малого бізнесу України з позиції зовнішніх кредиторів за актуальною на даний час формою – грантами [327]. Однак малодослідженим залишається питання якості та результативності участі держави у забезпеченні розвитку суб'єктів малого бізнесу кредитними та грантовими інструментами підтримки. Тому доцільно приділити увагу міжнародному співробітництву у сфері розвитку малого бізнесу України, яке проявляється у двох аспектах: грантовому фінансуванні та кредитуванні на пільгових умовах.

Грантове фінансування є важливим джерелом у зарубіжних країнах для започаткування та ведення МП, що включає в себе ресурси різноманітних фондів та організацій. Проте важливою умовою надання коштів є виконання ряду вимог щодо цільового використання та чіткої спрямованості отриманих коштів. Так, практика використання грантів та гарантованих державою боргів є широко розповсюдженою в країнах ЄС. Статистика їх залучення (додаток III, III) свідчить, що в середньому по 28 країнах ЄС 8 % опитуваних МП використовувати у діяльності гранти та гарантовані кредити за останні 6 місяців. При цьому найбільш популярними є такий вид забезпечення розвитку в Італії – 15 %. У Латвії, Нідерландах та Данії цей вид використовувався незначною кількістю МП.

Слід відзначити, що в країнах ЄС фінансуються за рахунок грантів і гарантованих державою кредитів не тільки інноваційні суб'єкти підприємництва

чи ті, що є експортерами, а й вітчизняні компанії, які працюють на внутрішньому ринку та займаються неінноваційною діяльністю (рис. 3.16).



**Рис. 3.16. Використання грантів та гарантованих державою кредитів МП країн ЄС за характеристиками стадії розвитку, статусу експортера, рівня інноваційності у 2019 році, % від опитуваних**

Джерело: складено автором на основі [440, с.22]

Можна зробити висновок, що як світова, так і вітчизняна практика державної підтримки малого бізнесу акцентована більше на тих суб'єктах малого підприємництва, що вже проводять експортну діяльність. Так, Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено важливість «підтримки суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність» [247]. Статистика державної підтримки в країнах Європейського Союзу також свідчить про переважання фінансової допомоги експортерів у сфері малого бізнесу.

Експертна діяльність є одним із інструментів підвищення конкурентоспроможності та розвитку суб'єктів малого бізнесу (малого підприємництва) в умовах євроінтеграційних процесів. Справедливим є твердження, що малий бізнес здатен поліпшити сальдо торговельного балансу країни за рахунок прибуткової зовнішньоекономічної діяльності, забезпечити додаткові надходження валютної виручки [165, с. 69]. Проте існування ряду бар'єрів та перешкод експортної діяльності ускладнюють можливість реалізації та знижують цінність цього етапу для розвитку малого підприємництва. Зокрема, МП, що планують почати експортну діяльність стикаються із рядом значних бар'єрів і перешкод, пов'язаних із рядом причин:

- відсутність спеціалізованого персоналу для роботи з експортом;
- брак мовних навичок для роботи з іноземними країнами;
- необхідність великих інвестицій для обслуговування зовнішніх ринків;
- низька обізнаність із законами, адміністративними процедурами та правилами, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках;
- складність процедури знаходження ділових партнерів закордоном;
- висока вартість доставки на зовнішній ринок тощо.

Крім того, негативний вплив мають і фактори зовнішнього середовища: несприятлива макроекономічна ситуація; недосконалість законодавчого регулювання діяльності суб'єктів сектору малого підприємництва; відсутність чітко сформованої державної політики у сфері підтримки малого підприємництва; брак ефективної системи захисту конкурентних засад в економічних відносинах тощо [165, с. 70].

Так, результати опитування асоціацій суб'єктів малого підприємництва, агентств та організацій, що сприяють експорту, щодо бар'єрів, з якими стикаються МП дозволило виділити основні проблеми, які перешкоджають експортній діяльності малого підприємництва:

- проблеми, пов'язані зі знаннями про зовнішні ринки. Вирішення цієї проблеми передбачає усвідомлення можливостей, які пропонують такі ринки

та отримання детальної інформації про економічні події за межами країни та їхній вплив на експортні операції малого підприємництва;

- проблеми, пов'язані з фактичними чи можливими зовнішніми бар'єрами для експорту малого підприємництва. Подолання цієї групи проблем передбачає вивчення правил, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках; з'ясування особливостей іноземного оподаткування; дослідження транскордонних процедур.

- проблеми, пов'язані з внутрішніми перешкодами для малого підприємництва. До таких перешкод слід віднести низьку конкурентоспроможності продукції або послуг на зовнішніх ринках та ділову активність й відсутність інтересу до розширення [370].

Для того, щоб реалізувати себе в якості експортера, МП мають володіти відповідними характеристиками, навичками та здібностями, а також враховувати важливість таких факторів як:

- наявність достатньої фінансової бази загалом для розвитку своєї діяльності, в тому числі і здатності експортувати;

- загальна громадська та державна підтримка й допомога в розвитку;

- наявність програм, які допомагають МП отримати доступ до зовнішніх ринків і знайти правильних партнерів (через інформацію, мережу тощо);

- можливість з мінімальними затратами часу та коштів знайти клієнтів по всьому світу за відносно низькою ціною та ін.

Погоджуємося з тим, що створення державними органами влади сприятливого середовища господарювання, підтримання його параметрів і корегування їх з урахуванням змін характеру відносин між суб'єктами господарювання дасть змогу суб'єктам малого підприємництва формувати власну стратегію сталого розвитку [165, с. 71]. Так, важливими заходами державної підтримки малого підприємництва України мають стати: введення пільгового оподаткування прибутків для суб'єктів малого підприємництва, які впроваджують інновації та виробляють продукцію на експорт; часткове субсидування



процентної ставки за кредитами, які одержали в українських кредитних організаціях суб'єкти малого бізнесу, що виробляють продукцію на експорт; надання інформації суб'єктам малого бізнесу про стан внутрішніх та зовнішніх ринків; створення банку даних, а також маркетингових та сервісних мереж на пріоритетних зарубіжних ринках і забезпечення вільного доступу до них малого бізнесу України; розширення практики визнання українських сертифікатів за кордоном тощо [315, с. 38].

У цілому МП України обирають не експортувати з різних причин, деякі з яких є зовнішніми для підприємства, а деякі з них є внутрішніми. Слід відзначити, що окрім спільних із європейськими країнами перешкод у експортній діяльності малого бізнесу, українські МП стикаються і з труднощами у проведенні експортних операцій, пов'язаних із трудомісткістю оформлення документів, постійною зміною вимог до оформлення, обмеженнями, пов'язаними зі зміною економічних пріоритетів та корупцією. Все це підвищує ризик збитковості експортних операцій для малого підприємництва, а тому кількість бажаючих розвиватися у цьому напрямі кожного року зменшується. Проте наразі вихід суб'єктів малого підприємництва України на міжнародний експортний ринок є одним із шляхів досягнення збалансованого розвитку економіки, а тому подолання існуючих проблем та якісна взаємодія міжнародних інституцій підтримки та експортноорієнтованих малого підприємництва є пріоритетними напрямками та вимагають формування та реалізацію якісних програм та проектів підтримки.

Згідно з даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України в період з 01.01.2009 по 20.02.2019 р.р. в Україні реалізовувалися 47 проектів міжнародної технічної допомоги для малого та середнього бізнесу [104]. Перелік діючих грантових програм та бюджетів, що закладені на їх реалізацію відповідно до їх градації за обсягами фінансування зазначені у табл. Р.3. Ще однією важливою складовою міжнародної підтримки розвитку малого бізнесу є сприятливі програми кредитування (табл. АА.1). Так, основну частку міжнародних програм співробіт-

ництва у кредитуванні МП України займають програми Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР); Європейський інвестиційний банк (ЄІБ); Німецький банк розвитку (KfW); ОЕСР; Світовий банк у сфері надання кредитів МП на вигідних умовах з низькими відсотками та пільговими періодами [255].

Наразі існує безліч програм, що сприяють залученню інвестиційних коштів для створення, стабілізації та розвитку малого підприємництва, зокрема у напрямках прямого або опосередкованого фінансування – кредити або гарантії, часто через третіх осіб, як-то банки та партнерські організації, навчання, тренінги та наставництво; створення можливостей для налагодження зв'язків на ярмарках та у торгових представництвах. Окремо слід виділити ті програми підтримки малого підприємництва, що на сьогодні ефективно реалізуються банківськими установами України спільно із міжнародними інституціями:

- «Спільна з Європейським інвестиційним банком Програма кредитування малого підприємництва та установ із середньою капіталізацією». У рамках угоди між публічним акціонерним товариством «Державний експортно-імпортний банк України» (АТ «Укрексімбанк») та Європейським інвестиційним банком кредитуються українські підприємства малого та середнього бізнесу, проекти у галузі енергоефективності, охорони довкілля та інші пріоритетні проекти розвитку місцевого приватного сектору, подолання наслідків змін клімату та адаптації до них тощо [194];

- «Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу. Програма призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів [194];

- «Програма сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу (Програма Кредитної установи для Відбудови (ФРН) (КфВ)». Програма КфВ призначена для суб'єктів господарської діяльності, юридичних осіб і фізичних

осіб-підприємців, та реалізується для сприяння кредитуванню малого та середнього бізнесу з метою розширення обсягів виробництва, покращення якості та розширення асортименту продукції, підвищення продуктивності праці та створення нових робочих місць шляхом фінансування інвестиційних проектів за рахунок ресурсів КфВ [194];

– «Програма Кредитування спільно з Європейським інвестиційним банком». Між АТ «Ощадбанк» та ЄІБ було укладено фінансову угоду, основна мета якої – фінансування вітчизняних малих та середніх підприємств, компаній середньої капіталізації та інших пріоритетних проектів [195].

Серед ряду перспективних спільних державних проектів, що сприяють полегшенню фінансового забезпечення сфери малого бізнесу слід виділити проект «FORBIZ – створення кращого бізнес-середовища» – провідний проект, який спрямований на поліпшення бізнес-середовища в Україні, в рамках ініціативи EU4Business [255].

Європейською Хартією малого підприємництва визначена необхідність розширення електронного зв'язку із сектором малого бізнесу з метою мінімізації витрат часу та фінансових ресурсів на отримання консультацій, подання декларацій, покращення корпоративних зв'язків та ін. У зв'язку з цим в країнах Європейського Союзу велика увага надається створенню мереж, розрахованих на максимально можливе розширення взаємодії малого підприємництва з національними, регіональними та місцевими структурами їх підтримки. Така співпраця здійснюється в мережах: Interprise; Europartenariat; BC-Net; BRE; Мережи Євроінфоцентрів [178, с. 81]. Зазначені мережі сприяють укладанню угод між підприємцями країн Європи; стимулюванню кооперативних зв'язків в менш розвинених регіонах; конфіденційному пошуку партнерів за кордоном, в тому числі за межами країн Європейського Союзу; відкритому підбору партнерів для створення спільних підприємств; наданню комерційної інформації у широкому колі питань.

Ще одна програма, яка заслуговує на увагу – це механізм прямого фінансування малого підприємництва у рамках поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Ця програма

реалізується ЄБРР та має на меті поліпшення доступу до фінансування для місцевих малих та середніх підприємств, забезпечення довгострокового фінансування в місцевій валюті та надання допомоги малого підприємництва у визначенні якісних інвестиційних проектів та сприянні їх успішному втіленню [255]. Проте ця програма має певні обмеження стосовно обсягу товарообігу (понад 1 млн євро), що суттєво звужує коло суб'єктів малого бізнесу, які можуть використати право на отримання коштів.

Наразі діє програма східного партнерства: готові до торгівлі – ініціатива «EU4Business», що допомагає експортно-орієнтовним малим та середнім підприємствам з країн Східного партнерства інтегруватися до глобальних виробничо-збутових мереж та виходити на нові ринки, зокрема Європейського Союзу [255].

Загалом дослідження інституцій державного та міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку МП засвідчило існування значних проблем у вітчизняній практиці підтримки, пов'язаних із порушенням принципів справедливості, прозорості, цільового використання коштів та наявності ряду перспектив для МП, пов'язаних із можливістю ефективної співпраці із міжнародними країнами та організаціями у напрямі реалізації проектів підтримки малого бізнесу. Наразі існує значний перелік програм міжнародної державної грантової та кредитної підтримки, проте об'єктами фінансування більшою мірою є інноваційні МП, підприємства-експортери та МП, орієнтовані на забезпечення соціального захисту населення. Проте для МП, що не входять у вищезазначені категорії існує й альтернативне джерело підтримки розвитку – приватні неформальні інвестори, популярність яких в останні роки набирає обертів.

### 3.3 Формальні та неформальні інвестиційні інститути у забезпеченні розвитку малого підприємництва

Розвиненість фондового ринку країн ЄС сприяла розвитку інвестування сфери МП, в наслідок чого набуло поширеності поняття «фінансування приватним капіталом», що на відміну від «традиційного» інвестування поточної

діяльності, передбачає вкладення коштів у етап зародження та становлення бізнесу. Під приватним капіталом розуміють прямі приватні інвестиції, що прямують в акціонерний капітал підприємств, чії акції не котируються на організованому ринку цінних паперів. Прямі приватні інвестиції можуть використовуватися для розробки нового типу продукції або технології, збільшення робочого капіталу, придбання інших компаній або поліпшення структури балансу МП [105].

У зарубіжній практиці стадія зародження і становлення суб'єкта малого підприємництва фінансується за рахунок коштів венчурного капіталу (рис. 3.17). При цьому суб'єкти фінансування венчурним капіталом в цілому поділяються на 2 групи: «неформальні» та «формальні». До «неформальних» інвесторів відносяться засновники, друзі, родина та бізнес-ангели. Саме вони, як зазначено в звітах ОЕСР [422; 423; 424], є єдиними суб'єктами фінансування етапу зародження та становлення бізнесу, а вже на пізніх стадіях діяльності до них можуть приєднатися «формальні» (або професійні) інвестори, до яких відносять венчурні, інвестиційні фонди, страхові компанії, хеджфонди та інші фінансові інституції, що беруть ризик надання коштів без забезпечення. У країнах ЄС сьогодні бізнес-ангели є основним джерелом фінансування діяльності від початку діяльності і до того моменту, коли венчурні фонди зацікавляться у фінансуванні.



**Рис. 3.17. Залучення інвестиційних інституцій до розвитку малого підприємництва на різних стадіях життєвого циклу**

Джерело: складено автором на основі даних [29; 336; 372; 386; 423].

На відміну від європейських країн, в Україні бізнес-ангели не набули широкої популярності, а початок підприємницької діяльності у сфері МП фінансується за рахунок власних коштів, заощаджень, допомоги родичів та друзів.

Статистика свідчить, що в Європі спостерігається тенденція збільшення кількості бізнес-ангелів та мереж бізнес-ангелів [386]. Крім того, процеси організації бізнес-ангелів зазнають певних покращень. Зокрема, вони почали співпрацювати у синдикатах та групах для підвищення ефективності інвестицій [419] та не тільки надають фінансову підтримку підприємствам, але також активно беруть участь у діяльності компаній [372; 419]. Крім того, слід зазначити, що в деяких країнах існують різні форми державної підтримки бізнес-ангелів [372].

Проте наразі дослідники та організації використовують різні визначення концепцій бізнес-ангелів та неформальних інвесторів, що згодом призводить до викривлення даних про них. Тому актуальним є питання чіткого визначення сутності та тлумачення поняття «бізнес-ангели».

Одне з перших визначень неформальних інвесторів дали Сеймур К. Р. та Ветцель В. Е., які характеризують їх як інвесторів, що надають ризиковий капітал, крім інвестицій корпорацій, венчурного капіталу, коштів інших інституційних інвесторів та ринків державних акцій [434]. Глобальний моніторинг підприємництва (GEM) визначає частку неофіційних інвесторів як відсоток населення 18–64 років, який особисто виділив кошти на новий бізнес, розпочатий іншим суб'єктом протягом останніх трьох років [397]. При цьому до неформальних інвесторів GEM відносить ділових ангелів, а також членів сім'ї чи друзів [397]. Мейсон К.М. і Харрісон Р.Т., надаючи визначення бізнес-ангелів, акцентують на тому, що вони інвестують власні гроші безпосередньо в стартап, а на пізніх етапах розвитку можуть виконувати роль радників або членів ради директорів [419]. Ібрагім Д. М. звертає увагу на те, що бізнес-ангели інвестують у високотехнологічні заводи [405], Лупенко Ю. О., Феценко В. В. визначають бізнес-ангелів як інвесторів у ризикові і перспективні проекти [161], Александрова Л. також як перевагу залучення коштів бізнес-ангелів визнає можливість фінансування ними інноваційних проектів на ранніх стадіях [5], на

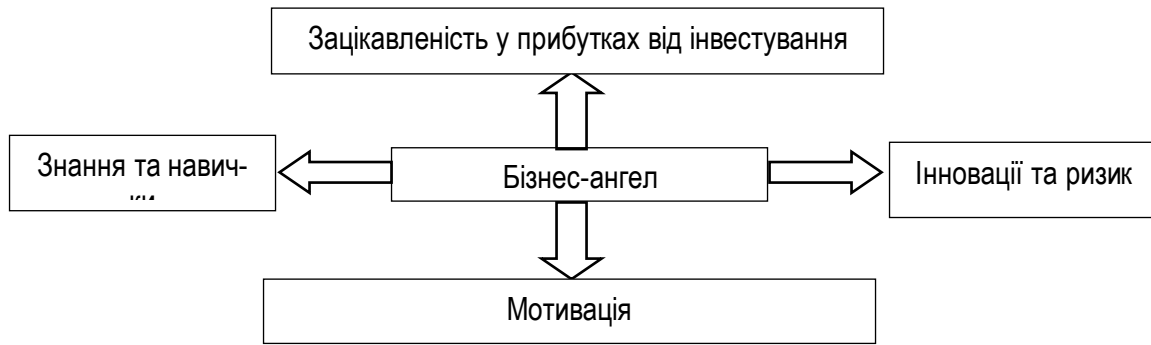
інноваційності діяльності як необхідній умові вкладення коштів бізнес-ангелами наполягають і Бузаджи І. О. та Уляницька О. і Ярошенко Т. [29; 336]. При цьому останні, досліджуючи сутність і особливості приватних інвесторів, акцентують увагу на вагомості їх впливу на малий бізнес і можливості розвитку інституту бізнес-ангелів в Україні [336].

Різні європейські дослідження показують, що в Європі спостерігається тенденція збільшення кількості бізнес-ангелів як альтернативної форми фінансування поряд із традиційними фінансовими ресурсами (коштами родичів, друзів, банківськими кредитами та ін.) та їх позитивний вплив на економічне зростання малого підприємництва і як наслідок зростання економіки країни в цілому [384–385; 393; 395; 397].

З точки зору представників IT Launchpad, бізнес-ангели є корисними інвесторами, оскільки: окрім фінансових послуг можуть надавати консультативні послуги, використовуючи власні знання і навички для розвитку бізнесу; можуть надавати кредитні гарантії; вкладають кошти в різні галузі та сфери діяльності; підвищують привабливість бізнесу для інших вкладників. Крім того, на думку авторів, фінансовий ринок бізнес-ангелів є географічно більш ширшим ніж ринок венчурного капіталу, а отже бізнес-ангелів можна знайти не тільки в великих фінансових центрах [70].

Незважаючи на різноманіття визначень бізнес-ангелів, які були виявлені в науковій літературі, можна знайти ряд спільних рис, якими мають володіти бізнес-ангели. Це дозволило розробити модель бізнес-ангела (рис. 3.18), що базується на основних характеристиках бізнес-ангелів.

Отже, можемо сформулювати таке визначення бізнес-ангелів – це індивідуальні інвестори, що самостійно або у взаємодії з іншими інвесторами вкладають свої кошти у початкові стадії діяльності суб'єктів підприємництва, що характеризуються високим рівнем ризику з метою отримання частки прибутку.



**Рис.3.18. Характеристики, якими має володіти бізнес-ангел**

Джерело: складено автором на основі: [386; 419; 29; 161; 5; 336]

Бізнес-ангели мають ряд специфічних ознак, що відрізняють їх від венчурних капіталістів (табл. 3.4). Венчурні капіталісти збирають кошти з приватних або державних фондів, щоб у подальшому інвестувати їх у суб'єкти підприємництва. Під час акумулювання коштів підприємства венчурного капіталу зазнають значних адміністративних витрат, тому вони досить ретельно вибирають ті проекти для фінансування, що мають забезпечити повернення вкладених коштів з додатковою вигодою.

*Таблиця 3.4*

**Порівняльна характеристика венчурних капіталістів та бізнес-ангелів**

Характеристика	Інститути венчурного капіталу	Бізнес-ангели
Джерело коштів	Інституційні інвестори, які інвестують залучені кошти на умовах обмеженої відповідальності	Приватні особи, які інвестують свої власні гроші
Відповідальність	Обмежена особиста фінансова відповідальність, але відповідальність перед керівництвом та власниками	Повна особиста фінансова відповідальність
Інвестиційний досвід та можливості	Значний досвід інвестицій та інвестиційна спроможність	Незначний інвестиційний досвід та обмежена інвестиційна спроможність
Інвестиційний етап	Переважно пізні етапи життєвого циклу малого підприємництва	Початкові стадії життєвого циклу малих підприємств
Стратегія виходу	Потрібна	Не потрібна
Тривалість періоду інвестування	3-5 років	3-8 років

Джерело: складено автором на основі: [386; 419; 29; 161; 5; 336]

Підсумовуючи, можемо зазначити ключові відмінності бізнес-ангелів від венчурних капіталістів:



– бізнес-ангели інвестують в проекти тільки власні кошти, в той час як венчурні капіталісти залучають і акумулюють кошти інституціональних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній, сімейних фондів тощо). Відповідно, у венчурного фонду обсяг капіталу під управлінням в значно більший, ніж у бізнес-ангелів, в середньому бізнес-ангели готові вкласти від 5 до 100 тис. дол (за винятком взаємодії з іншими бізнес-ангелами), інвестиції венчурних фондів як правило складають не менше 500 тис. дол. Враховуючи це, бізнес-ангели готові вкладати кошти в проекти з високими ризиками, навіть якщо вони мають тільки бізнес-ідею і бізнес план (стадія Pre-Seed/ Seed), натомість отримують частку підприємства. Умовою вкладення коштів венчурними капіталістами є хоча б мінімальна позитивна динаміка фінансових показників (стадія Seed/ Series A, B і т.д.). тому венчурні капіталісти витрачають великий обсяг на діагностику фінансового стану підприємства;

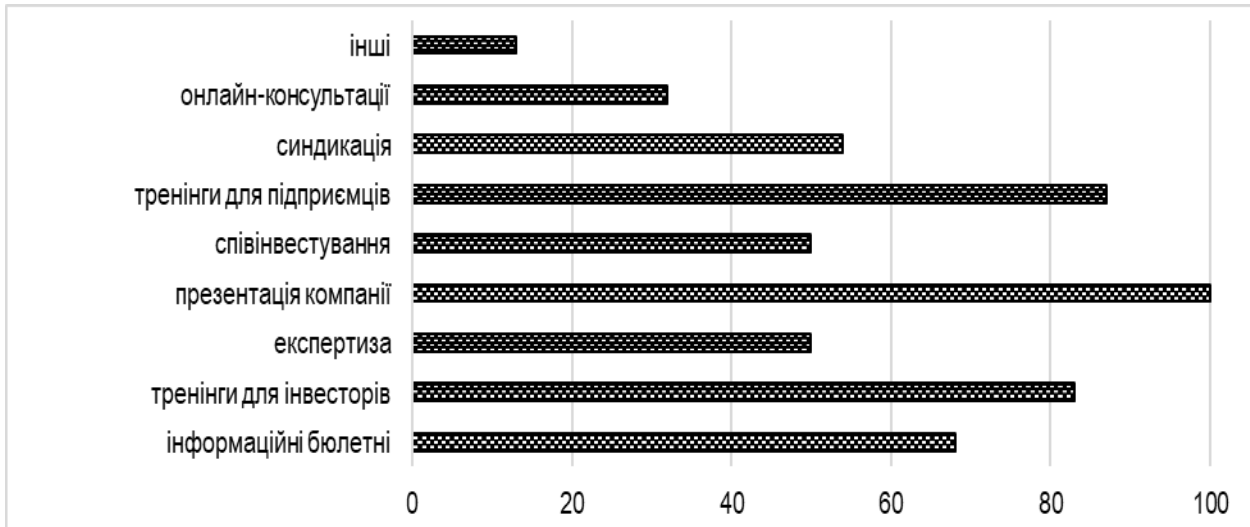
– враховуючи те, що бізнес-ангели тісно співпрацюють з проектами на ранніх стадіях, для них важливою є географія розташування (близькість розташування), для венчурних капіталістів ця умова не відіграє великої ролі;

– бізнес-ангели при інвестуванні отримують звичайні акції, що ставить їх в одні умови з засновниками проекту. Венчурні фонди надають перевагу привілейованим акціям (що мають додаткові права і ліквідаційні привілеї), а також місце в раді директорів компанії і право вето на окремі найбільш чутливі процеси (наприклад, відчуження компанією інтелектуальної власності, кредити, суттєві витрати і т.д.);

– венчурні фонди діють як товариства з обмеженою відповідальністю, а тому вони намагаються мінімізувати ризики, що впливає на більш високі вимоги щодо звітності про результати роботи підприємств, для бізнес-ангелів ця вимога є менш претензійною.

Отже, венчурні капіталісти здійснюють менше інвестицій у стартапи та етапи становлення малого підприємництва, що робить бізнес-ангелів більш цінними для юридичних осіб, що мають тільки ідею, бізнес-план та планують реалізуватися як суб'єкт підприємництва. При цьому ангел-інвестори не тільки

забезпечують гроші для росту, але також приносять свій досвід і знання, що забезпечує подальший успіх діяльності МП (рис. 3.19).



**Рис. 3.19. Розповсюдження послуг, що надаються бізнес-ангелами країн ЄС у 2019 році (відсоток від загальної кількості бізнес-ангелів), %**

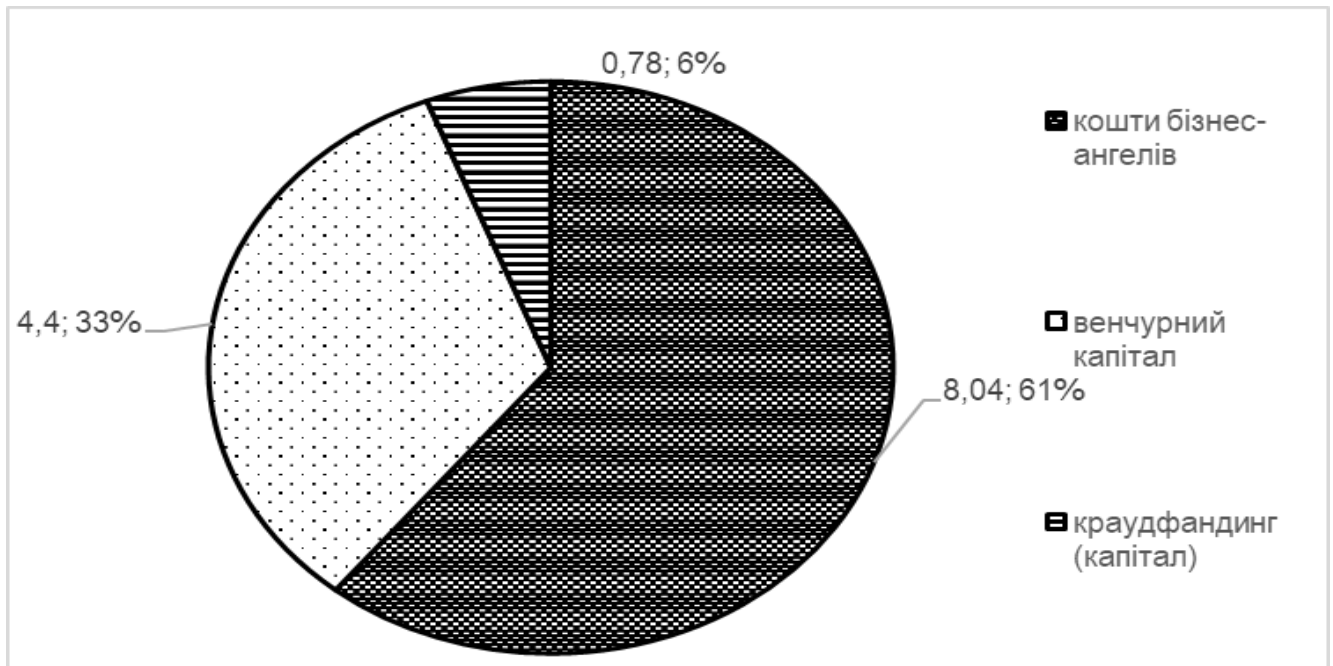
Джерело: складено автором на основі даних [443]

Крім того, при виборі проекту для фінансування бізнес-ангели більше приділяють увагу інноваційності діяльності, в той час як венчурні капіталісти діють за принципом «ризик-вигода».

Справедливо відзначити, що і залучення коштів бізнес-ангелів і венчурних капіталістів має свої недоліки. Головним недоліком бізнес-ангелів є те, що засновники стартапів позбавляються частини управлінських повноважень щодо власного проекту. Фактично, бізнес-ангели набувають частку в новій компанії, прагнуть брати участь в управлінні її розвитком. Управлінська роль бізнес-ангела визначається документом, що укладається між інвестором і власником стартапу.

Незважаючи на те, що фактично власник стартапу не зобов'язаний повертати отримані кошти в разі невдачі, венчурні капіталісти завжди розраховують на прибуток від вкладених інвестицій, проте власник має планувати вихід на ринок, або продаж частки або більшої частини компанії. За результатами деяких угод венчурні капіталісти отримують мажоритарну частку в більш ніж 50% прав на підприємство, що призводить до повної втрати контролю над МП.

Згідно з даними European Business Angels Network інвестиції у ранні стадії розвитку МП у країнах ЄС на 61 % складаються з вкладень бізнес-ангелів у порівнянні з 33 % венчурного капіталу та 6 % краудфандинг (рис. 3.20) [443].



**Рис. 3.20. Інвестування капіталу у початкову стадію життєвого циклу малого підприємництва країн ЄС у 2019 році, млрд. євро; питома вага, %**

Джерело: складено автором на основі даних [443]

Бізнес-ангели часто працюють приватних або напівдержавних організаціях, які зазвичай діють на регіональному або національному рівні. Ці мережі призначені для мінімізації інформаційної асиметрії між інвесторами та підприємцями, посилюючи потік інформації та стають дедалі активнішими у розвитку потенціалу як для (потенційних) інвесторів бізнес-ангелів, щоб покращити свої інвестиційні навички, так і для МП, які шукають фінансування.

Синдикат передбачає асоціацію щонайменше трьох осіб, які мають капітал та прагнуть інвестувати його разом. Синдикація може відбуватися в рамках спеціальної, укладеної угоди в мережі бізнес-ангелів, коли декілька інвесторів зацікавлені в фінансуванні одного і того ж підприємства. У такому випадку, як правило, визначається провідний інвестор, який координує зусилля та веде переговори від імені синдикату. Як альтернатива, більш формалізована

синдикатна структура може бути створена, коли одна і та ж група людей інвестує на більш регулярній основі. Важливо зазначити, що кожен індивідуальний інвестор залишається відповідальним за своє власне інвестиційне рішення.

Перевага інвестування через синдикат не обмежується розподілом ризиків та забезпеченням інвестицій у диверсифікований портфель підприємств навіть із обмеженими ресурсами. Синдикати також служать сховищем, де інвестори об'єднують свій капітал, навички, контакти та досвід на благо всіх членів. Особливе значення в цьому відношенні має те, що асоціації можуть проводити належну увагу своїх членів, починаючи від перевірки бізнес-планів на ранній стадії, до дотримання відповідного регулювання.

В Євросоюзі кількість активних мереж ділових ангелів суттєво зросла за останні 15 років: з менш 150 у 1999 році до більш ніж 200 у 2007 році та до 475 у 2019 році [443]. Це пов'язано також зі збільшенням кількості синдикатів бізнес-ангелів. Слід зазначити, що ділових ангелів можна розділити на видимих і невидимих (під невидимою часткою у звіті розуміються ті бізнес-ангели, що діють неформально та публічно не звітують) [386]. Згідно з даними European Business Angels Network, у 2019 році, видима частка бізнес-ангелів складає 10 % (табл. 3.5) та приносить інвестицій у обсязі 804 млн євро.

*Таблиця 3.5*

**Обсяг інвестицій бізнес-ангелів країн Європейського Союзу у розрізі їх видимої і невидимої частки у 2013-2018 роках**

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Інвестиції видимого ринку бізнес-ангелів, млн. євро	578	607	667	727	745	804
Частка інвестицій видимого ринку у загальному обсязі інвестицій бізнес-ангелів, %	10	10	10	10	10	10
Інвестиції невидимого ринку бізнес-ангелів, млн. євро	5203	5462	6005	6547	6705	7236
Загальний обсяг інвестицій, млн. євро	5781	6069	6672	7274	7450	8040
Кількість активних бізнес-ангелів, од.	288900	303650	312500	337500	345000	36020

Джерело: складено автором на основі даних [443]

Так, дані про видиму частину ринку, оприлюднені ОЕСР [423] та EBAN [443] свідчать про збільшення інвестицій в бізнес-ангелів за останні. Зокрема, спостерігаємо загальну тенденцію зростання активності ангелів у період з 2007 по 2019 роки. Як виявилось, фінансова криза вплинула на інвестиції ангелів у мережах таких країн, як Бельгія, Ірландія, Португалія, де діяльність за 2007–2008 роки значно скоротилася. Дані таблиці свідчать, що лідером інвестицій бізнес-ангелів є Велика Британія.

У країнах ЄС з більш високим ВВП на душу населення кількість неофіційних інвесторів зменшилася, що спричинено рядом факторів: збільшення урядової підтримки стартапів; розширення інфраструктури фінансово-кредитних установ, які кредитують молоді МП. Крім того, діяльність Державного агентства з гарантій полегшує отримання кредитів та зменшує необхідність звернення до неформальних інвесторів. Саме тому поведінка власників молодих компаній може сильно відрізнятись в різних країнах і може вплинути на кількість неформальних інвесторів та частку бізнес-ангелів у них. Наразі найбільшою європейською мережею ангелів є European Business Angel Network (EBAN), що складається з 62 асоціацій інвесторів в 22 країнах Європи. Статус членів EBAN на пострадянському просторі мають тільки два об'єднання інвесторів: в Україні – Асоціація приватних інвесторів України, в Росії – Національна співдружність бізнес-ангелів. Так, Асоціація приватних інвесторів України – це єдине об'єднання приватних і корпоративних інвесторів з усіх регіонів України, яке є повноправним членом EBAN та включає 50 бізнес-ангелів. Проте аналіз бізнес-інвестицій наразі свідчить про низьку активність у сфері бізнес-ангельського інвестування: в Україні у 2019 р. профінансовано 21 бізнес-проект МП загальним бюджетом 6,1 млн. євро, тоді як в по 38 зарубіжним країнам профінансовано 3616 бізнес-проектів загальною вартістю 773,78 млн. євро (середнє значення – 94 бізнес-проекти по країні).

Проблема інформаційної асиметрії є ключовою не тільки при визначенні кількості формальних і неформальних ангелів країн ЄС, а й при оцінці «ангельського» бізнес-середовища в Україні. Експерти вважають, що насправді в

Україні приватних інвесторів значно більше, ніж стверджує статистика Асоціації приватних інвесторів України. Зокрема, наразі діє 1 130 інститутів спільного інвестування, які схожі частково за своїми функціями на синдикати бізнес-ангелів у країнах ЄС. Так, під інститутом спільного інвестування розуміють інвестиційний фонд, в якому кошти інвесторів акумулюються для подальшого отримання прибутку через вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість [105]. На наш погляд, ключовою відмінністю інститутів спільного інвестування від бізнес-ангелів є те, що інститути спільного інвестування здійснюють інвестування на всіх стадіях життєвого циклу МП, в той час як бізнес-ангели зосереджують свою діяльність на ранніх етапах розвитку. Тобто, інститути спільного інвестування є ширшим поняттям і включає в себе бізнес-ангелів, коли це стосується інвестування у ранні стадії розвитку МП.

Залежно від порядку здійснення діяльності інститути спільного інвестування поділяються на три типи: відкриті (щоденний викуп сертифікатів); інтервальні (викуп сертифікатів у визначені інтервали); закриті (викуп сертифікатів наприкінці діяльності фонду). Так, дані свідчать, що починаючи з 2013 року спостерігається тенденція до скорочення кількості інститутів спільного інвестування в основному за рахунок зменшення кількості закритих венчурних інститутів спільного інвестування. Це пов'язано з багатьма факторами: починаючи з непривабливого, ризикового бізнес-середовища країни, закінчуючи просто неефективністю існуючих джерел інформації, що ускладнює пошук потенційно привабливих для вкладення коштів проектів [105].

Можливий варіант вирішення проблеми недоліку інформації – створення мереж бізнес-ангелів. Підприємцям це дасть можливість презентувати свій проект відразу багатьом потенційним інвесторам, а інвестори у свою чергу дістануть доступ до відповідної бази даних, в якій зможуть вибрати проекти, що цікавлять їх. Подібна система працює в Німеччині, США, Великобританії, Росії [386]. У завдання таких мереж входить надання підприємцям консалтингових послуг з підготовки проектів і організації їх презентацій. Отже, Україні доцільно створити потужну мережу бізнес-ангелів для стимулювання розвитку МП та збільшення їх

фінансового забезпечення. При цьому важливу роль у цьому процесі має відігравати держава. Бізнес-ангельські інвестиції можуть бути простимульовані умовами трудового законодавства, регулюванням конкурентної політики, сприянням формуванню підприємницької культури, а також розвиток добре функціонуючих фінансових ринків. Так, в Європі, що давно працює на ринку венчурного капіталу, державна підтримка бізнес-ангельського інвестування стає все більш популярною в останні роки. Державну підтримку в сфері бізнес-ангельських інвестицій загалом можна поділити на три види: покращення матеріально-технічної та/або фінансової бази створення і функціонування мережі бізнес-ангелів і федерацій; політика щодо оподаткування діяльності бізнес-ангелів; розвиток схем спільного інвестування [377; 386; 423; 424; 443; 453].

У деяких країнах, крім цих заходів, уряд проводить дії у сфері поліпшення фінансових навичок підприємців, що дуже важливо для діяльності бізнес-ангелів. Відсутність фінансових знань і бачення вважається основною перешкодою для розвитку інших видів фінансового забезпечення, аніж кредитування.

Конкретні податкові пільги для інвесторів-ангелів у формі зниження податкових ставок і податкових кредитів не рідкість у всіх країнах ЄС (табл. 3.6).

Ще однією специфічною формою забезпечення розвитку МП на ранніх етапах є краудфандинг. Він являє собою досить нове джерело ранньої стадії венчурного фінансування, де велика кількість людей мобілізовані через онлайн-пожертвування або інвестиційної моделі, щоб протягом певного періоду часу зробити свій внесок у підтримку проекту або бізнесу. Як вже було зазначено раніше, ця форма менш розповсюджена при фінансуванні ранніх етапів бізнесу. Сутність краудфандингу різними авторами трактується по-різному: колективне фінансування або колективне співробітництво людей [36]; спосіб фінансування різного напрямлення проектів та ідей через Інтернет [179]; відкритий заклик через Інтернет з надання фінансових ресурсів [433]; фінансова ініціатива, підтримка проектів через Інтернет [374]; фінансовий інструмент, який дозволяє автору проекту втілити ідею у повноцінно функціонуючу кампанію [356].

### Державна підтримка бізнес-ангелів у країнах Європейського Союзу

Країна	Характеристика державної підтримки
Бельгія	"податковий притулок" передбачає зниження податку на доходи фізичних осіб на рівні 45% податку на прибуток для інвесторів, що працюють на підприємстві. Щоб отримати вигоду від зменшення податку, акції повинні зберігатися протягом чотирьох років.
Фінляндія	50% інвестицій, здійснених у статутному капіталі кваліфікованої компанії, можуть бути вираховані з річного доходу капіталу приватних інвесторів.
Франція	Зниження податку на 18% від суми вкладеної у ліміт у розмірі 50 000 євро та зменшення податку на майно на 50%.
Ірландія	У рамках програми стимулювання зайнятості та інвестицій (EIS) передбачено податкові пільги на 30% (можливо, збільшено до 41%) на інвестиції, що не перевищує 150 000 євро на рік
Італія	Прибуток від капіталу, реалізований діловими ангелами (резидентами та нерезидентами), які не займаються комерційною діяльністю, до яких фактично пов'язані частки участі, не оподатковуються податком.
Португалія	Ангел-інвестори можуть вимагати вирахування з податку на прибуток фізичних осіб у розмірі 20 % інвестиції
Велика Британія	До 30 % податкових пільг для інвесторів для інвестицій до 1 мільярда фунтів стерлінгів, як за схемою інвестиційних проектів (EIS). Можливість відкласти податкове зобов'язання на наявні приріст капіталу, реінвестовані в акції, що піддаються кваліфікації EIS

Джерело: складено автором на основі даних: [423;386;443;377; 453]

Є ключові ознаки, що характеризують явище краудфандингу: фінансування групою людей; підтримка нових проектів; фінансування через Інтернет. Як справедливо стверджують Абакуменко О. В. і Куценко І. Б., механізм краудфандингу більш відкритий і доступний для розуміння та використання пересічними громадянами, ніж інші можливі варіанти залучення коштів [1, с. 58].

За своєю суттю краудфандинг досить схожий із синдикатами бізнес-ангелів, проте має важливу ключову відмінність: краудфандинг може виступати не тільки як фінансування проектів на безповоротній основі (краудфандинг капітал), а й надання коштів у позику (краудфандинг борг), на противагу бізнес-ангелам, які надають кошти на безповоротній основі в очікуванні вигоди у вигляді частки прибутку. Переважно у науковій літературі виділяють три види краудфандингу:

Reward crowdfunding (краудфандинг винагорода) – це найбільш поширений і популярний тип краудфандингу. Його особливістю є винагорода всіх інвесторів після реалізації ідеї подарунком.

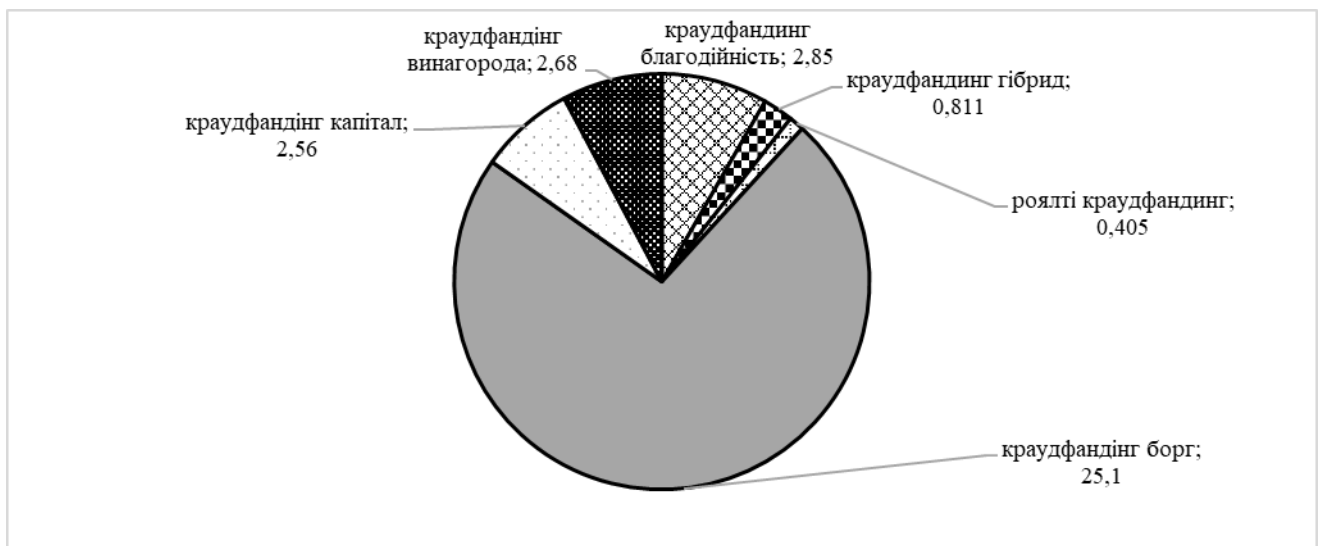


Equity crowdfunding (краудфандинг капітал) – в основі цього типу народного інвестування лежить продаж невеликої частки створюваного бізнесу або пропонується частка в компанії в рамках довгострокових інвестицій.

Debt crowdfunding (краудфандинг борг) – це новий вид краудфандингу, що передбачає залучення грошей в обмін на частку в майбутньому бізнесі або на гарантію повернення інвестицій [179; 433].

Crowd expert [420] доповнює цей перелік наступними видами краудфандингу: Donation Crowdfunding (краудфандинг благодійність) – гроші отримані на основі пожертвувань від декількох фізичних і юридичних осіб на безповоротній основі; Royalty Crowdfunding (роялті краудфандинг) – фінансування проектів на умовах роялті; Hybrid Crowdfunding (краудфандинг гібрид) – фінансування проектів на умовах поєднання різних видів вищеперерахованого краудфандингу.

Так, згідно зі статистичними даними найбільший обсяг фінансування у країнах ЄС забезпечує краудфандинг борг – 25,1 млрд дол. (рис. 3.21).



**Рис. 3.21. Фінансування проектів бізнесу країн Європейського Союзу через різні види краудфандингу у 2019 році, млрд. дол.**

Джерело: складено автором на основі даних [420]

Відзначимо, що краудфандинг є досить новим механізмом фінансування бізнесу, в тому числі і малого, зокрема перші професійні краудфандингові

компанії Kickstarter і IndieGoGo почали свою діяльність у 2008–2009 роках. Наразі перелік фірм, які надають краудфандингові послуги є значно більшим. Найбільш розвиненими і популярними є компанії, зазначені в табл. С.3.

За прогнозами Світового банку до 2025 року обсяг ринку краудфандингу у світі досягне 96 млрд дол. США [144]. При цьому дані Світового банку свідчать, що лише третина проектів, що фінансується за допомогою краудфандингу, носить некомерційний характер [144].

Диференціація видів вигод є однією із відмінних характеристик краудфандингу. Так, інвестор може отримати соціальну, фінансову або матеріальну вигоду (інколи – комбінація цих трьох видів). Як зазначають Сільвер Л., Бергрєн Б., Філі А., під соціальною вигодою розуміються знання та допомога в фінансуванні конкретного проекту, фінансова вигода може бути у формі відсотків по кредиту або на капітал; матеріальною вигодою є доступ до важко або недоступного товару [435, с. 223]. Серед переваг застосування краудфандингу автори виділяють: шанс залучити кошти на прийнятних для себе умовах [356, с. 259]; можливість спробувати нові ідеї, не здійснюючи фінансових вливань; проект, профінансований у краудфандингу стає більш привабливим для іншим інвесторів; географічна непривязаність до місця [435]; зниження інформаційної асиметрії; вдосконалення процесу управління проектом та підвищення його ефективності за допомогою зворотного зв'язку; зменшення ризику шахрайства та недобросовісності [36]; сприяє прозорості використання коштів залученим сторонам [406, с. 396] тощо.

Поряд з цим, краудфандинг характеризується рядом недоліків: у рамках ініціатив з краудфандингу бракує досвідчених інвесторів [435]; реалізація краудфандингових проектів пов'язана з невизначеністю, оскільки більшість проектів є досить новітніми [36]; фінансуються здебільшого оригінальні та креативні проекти.

В Україні краудфандинг тільки набирає популярності: наразі діють наступні краудфандингові платформи: «Big Idea» (заснована 2009 року), «Спільнокошт» (2012 рік), «На старте» (2014 рік) і «Куб» (2016 рік).

Проте відзначимо, що проекти, які фінансуються, у більшості випадків мають соціальний характер, а отже у фінансовому забезпеченні малого підприємництва даний вид фінансування не є пріоритетним, та може стосуватися лише інноваційної та зазвичай малоприбуткової підприємницької діяльності. При цьому на думку авторів звіту ОЕСР, краудфандинг поряд такою групою капітальних інструментів, як приватний капітал, венчурний капітал, фінансування бізнес-ангелами, фінансування через спеціальні платформи для лізингу відноситься до альтернативних джерел забезпечення розвитку малого підприємництва із найвищим ступенем ризику [422, с. 73].

Погоджуємося з думкою Швець Л. М., що характерними недоліками краудфандингу саме в Україні є відсутність законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, адже в одержувача коштів можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями [356, с. 249].

Ще одним специфічним видом інвестування стартапів, що наразі набуває поширеності є фандрайзинг. Проте такий вид інвестування не є популярним серед малого підприємництва, оскільки являє собою професійну діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів [354], тобто об'єктом фінансування є неприбуткові соціальні проекти, а як було зазначено раніше – основною метою діяльності малого підприємництва є отримання прибутку або іншої економічної вигоди.

У цілому можемо зазначити, що таке «неформальне інвестування» на початкових стадіях діяльності малого підприємництва як фінансування бізнес-ангелами, краудфандинг та фандрайзинг тільки розвивається в Україні та майже недоступне для малого підприємництва, оскільки передбачає вкладення коштів або в соціально значущі проекти, що зазвичай є неприбутковими, або в інноваційні проекти та ті, що використовують новітні технології. Тобто, для «пересічного» підприємства, що займається звичайною діяльністю дані джерела коштів є важкодоступними, та єдиним шляхом фінансового забезпечення власної діяльності на етапах створення та становлення бізнесу є самофінансування.

Венчурне фінансування як один із методів забезпечення розвитку, пов'язане з підвищеним ризиком, оскільки кошти надаються не під певний процент, а під частку приросту капіталу.

Венчурний капітал може розглядатися як важливий «каталізатор» розвитку, оскільки, як стверджує Бьюрер М. Дж. та Вустенхаген Р., сприяє створенню позитивного середовища для генерування прибутку [376]. Поняття «венчурне фінансування», «венчурний капітал» і «венчурний бізнес» беруть початок від англійського слова «venture», що перекладається як «ризиковане підприємництво або почин», «сума, що піддається ризику». Так, під венчурним капіталом розуміють капітал, що фінансується в молоді приватні фірми, де інвестор є директором, власником або навіть менеджером [412, с. 676]. Financial Inclusion Experts Group трактують поняття венчурного капіталу як фінансування приватним капіталом малих суб'єктів підприємництва на початкових стадіях зародження бізнесу [431, с. 18]. European Private Equity & Venture Capital Association визначають приватний капітал як кошти, що інвестуються у суб'єкти підприємництва, які мають проекти бізнес-ідей [394]. Каммінг Е., Дуглас Дж, і Йохан С. А. взагалі нерозривно тлумачать поняття венчурного капіталу і приватного капіталу, стверджуючи, що це такий клас активів (як правило від інституціональних інвесторів), що використовується суб'єктами господарювання, акції яких не продаються публічно на фінансовому ринку, проте характеризуються високими темпами зростання високотехнологічних підприємницьких фірм [380, с. 3]. Однак, автори зазначають, що венчурний капітал зазвичай застосовується на ранніх стадіях розвитку фірми, в той час як приватний капітал охоплює і пізні стадії життєдіяльності суб'єкта підприємництва [380, с. 5], що в свою чергу робить поняття приватного капіталу ширшим, аніж венчурного.

Тлумачення венчурного капіталу зарубіжними авторами як довготермінових інвестицій, фондів коштів, капітальної підтримки, специфічного типу фінансування та ін. [29; 31; 367; 375; 380; 394; 431; 410] дозволяє резюмувати наступне:

- поняття венчурного капіталу досить обширне і визначається починаючи від грошей до промислових активів;
- спостерігаються територіальні відмінності – у Європі венчурний капітал більше розглядається як інвестиції в компанію, в той час як в США дана категорія пояснюється в ширшому сенсі як галузь, яка стимулює економічне зростання;
- з різноманітними визначеннями венчурного капіталу більшість авторів пояснюють його як довгострокові фінансові інвестиції в нові або швидко зростаючі інноваційні компанії, та підкреслюють високий ступінь ризику інвесторів.

При цьому відмітимо, що в Україні тлумачення венчурного капіталу є дещо іншим: Українська асоціація інвестиційного бізнесу тлумачить дане поняття як довгостроковий, ризиковий капітал, що інвестується в акції нових і швидкозростаючих компаній з метою отримання великого прибутку після реєстрації акцій цих компаній на фондовій біржі [105]. Ільєнкова С. акцентує увагу на тому, що це кошти не тільки великих компаній, але і банків, страхових, пенсійних та інших фондів [95], Бутко М. та Попело О. стверджують, що венчурний капітал об'єднує ресурси кількох інвесторів – приватних і державних пенсійних фондів, благодійних фондів, корпорацій, приватних осіб, бізнес-ангелів [31, с. 21], а Бузаджи І. О. серед суб'єктів фінансування виділяє венчурні фонди та «бізнес-ангели» [29].

Тобто, в Україні венчурний капітал відносять до зовнішніх джерел фінансування бізнесу [29; 31; 95] і включає тільки зовнішніх інвесторів, у той час як за кордоном важливою складовою венчурного капіталу є «приватні інвестори», до яких належать засновники, родичі, друзі [424, с. 77]. Такі різнойменні тлумачення венчурного капіталу унеможливають проведення компаративного порівняння практики самофінансування українських суб'єктів малого бізнесу із європейськими, тому для співставного аналізу вважаємо за доцільне порівнювати кошти (власні та інвестовані) за етапами життєвого циклу.

Так, European Private Equity & Venture Capital Association проводить фінансування венчурного капіталу у такі стадії життєвого циклу підприємництва [367, с. 29]:

– зародження, що передбачає виділення коштів до того, як суб'єкт підприємництва розпочав свою діяльність. Фінансування направлене на дослідження, визначення продукції або дизайн продукції, аналіз споживчого ринку та розробку прототипів. Фінансові ресурси, виділені на цьому етапі не використовуються на масове виробництво та дистрибуцію продукції;

– становлення – фінансове забезпечення суб'єктів малого бізнесу, продукція (товари, роботи, послуги) яких вже розроблені і затверджені та знаходяться на етапі початку масового виробництва. Компанії планують розпочати свою діяльність в найближчий час, вже проведено маркетингові дослідження, проте продукція ще не вийшла у масове розповсюдження. На цій стадії призначення венчурного капіталу полягає у покритті витрат на запуск процесу виробництва;

– пізній етап фінансування – фінансове забезпечення операційної діяльності, що може бути нерентабельною. Венчурний капітал на цьому етапі фінансує суб'єкти підприємництва, що вже провадять свою діяльність на ринку, проте мають певні труднощі, що перешкоджають отриманню прибутку.

Слід зазначити, що обсяги фінансування за рахунок венчурного капіталу у країнах ЄС є нестабільними та мають велику варіацію з часом, що підтверджується результатами аналітики даних [105; 367]. Венчурний капітал у країнах ЄС складає близько 2,5–2,6 відсотка від ВВП [422; 423; 424]. При цьому «лідерами» по залученню венчурного капіталу є такі країни, як Данія (10,9 % до ВВП), Люксембург (7,9 %), Фінляндія (4,7 %), Ірландія (4,1 %) [422; 423; 424].

Справедливо стверджувати, що доступ до венчурного капіталу має певні труднощі. Так, для прикладу European Private Equity & Venture Capital Association фінансує лише ті компанії, віддача капіталу у яких передбачається не менше 8 % (так звані «реалізовані відсотки») [394, с. 6]. Ще одним критерієм, якому має відповідати мале підприємство для залучення венчурного капіталу у зарубіжних

країнах, є інноваційність діяльності. Так, Бокен Н. М. стверджує, що венчурні капіталісти в останні часи спрямовують свої інвестиції у інноваційні технології (альтернативні джерела енергії, очистка води та ін.), маючи на меті завдання ідентифікувати бізнес, який має потенціал для отримання економічної прибутковості, при цьому створюючи позитивні екологічні та соціальні наслідки [375, с. 649]. Геобі С. та ін. навіть описують випадки встановлення меж, критеріїв та інтеграцію різнорідних факторів (наприклад, соціальних, екологічних), яким має відповідати бізнес для цілей фінансування венчурним капіталом.

Процес венчурного фінансування проходить ряд етапів починаючи від вибору об'єкта фінансування, закінчуючи отриманням економічних вигод від вкладення коштів. Тейбжі Т. Т. та Бруно А. В. одними з перших запропонували п'ять етапів процесу венчурного фінансування:

- виявлення угоди – визначення потенційної фірми;
- скринінг – розглядає пропозиції відповідно до технологій, продукту та займаної частки ринку;
- оцінка угоди – оцінка бізнес-плану (ризик і прибуток);
- структурування угоди – ведення переговорів та взаємне встановлення угоди про венчурне фінансування;
- забезпечення післяінвестиційної діяльності [447].

В Україні таке джерело як акціонерний та венчурний капітал є важкодоступними (а інколи недоступними) з ряду причин: загальна нерозвиненість фондового ринку, недосконалість механізму акціонування. Так, можливості інвестиційної діяльності малого бізнесу багато в чому залежить від розвитку фондового ринку в тій чи іншій країні. Фондовий ринок може забезпечити відповідні майданчики для часткового фінансування малого підприємництва, пропонуючи привабливі альтернативні довгострокові джерела фінансування. Проте, дослідження фондових індексів країн світу і України показало негативну тенденцію до зниження індексу фондових ринків України (УБ та ПФТС) протягом 2012–2019 років.

Слід акцентувати увагу, що зростання ринків МП сприяють створенню більш гнучких критеріїв залучення капіталу, пом'якшенню вимог та вартості залучених коштів, а публічна звітність зменшує інформаційну асиметрію. Так, з точки зору доступності, в цей час ринки цінних паперів у світі вважаються найбільш вигідними для створення фінансового забезпечення.

Так, в теорії венчурне та акціонерне фінансування в Україні є можливим, проте воно не розповсюджене серед МП. Зокрема, наразі в Україні діє Асоціація приватних інвесторів України (АППУ) та Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ), що є некомерційними організаціями, які об'єднують приватних і корпоративних інвесторів у всіх регіонах України. Незважаючи на те, що ці організації працюють вже більше 10 років (Асоціація приватних інвесторів України з 2007 року; та Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу з 1995 року), протягом вказаного періоду була профінансована відносно незначна кількість проектів (напр., по АППУ за весь період діяльності лише 500 інвестиційних проектів. Зважаючи, що наразі в Україні функціонує 1 974 318 суб'єктів малого підприємництва, то така кількість проектів є мізерною).

Проте перспективи цієї організації є, оскільки це єдине об'єднання інвесторів в Україні, яке є повноправним членом Європейської Бізнес Angel Network (EBAN). В EBAN входить понад 60 мереж приватних інвесторів, які об'єднують близько 10 тисяч активних інвесторів в 22 країнах Європи. Асоціація приватних інвесторів України не є посередником між інвесторами та ініціаторами проектів, а являє собою організацію, що об'єднує однодумців, які є або готові стати інвесторами. Ця організація для своїх членів проводить індивідуальні презентації інвестиційних проектів, а також публічні заходи, на яких підприємці представляють свої проекти інвесторам, а після цього в неформальній обстановці можуть обговорити з ними перспективи можливої співпраці [107].

Відмітимо, що невизначеність трансформаційних процесів національної економіки, з якою пов'язана нестабільність банківської системи України, є причиною ризиковості венчурного фінансування. Так, серед активів, що розглядалися вище, значна частка знаходиться у неплатоспроможних банках (96



банків), що тимчасово унеможлиблює користування ними. Така статистика негативно впливає на популярність венчурних фондів та зменшує притік капіталу до них, а це в свою чергу зменшує можливості малого підприємництва до отримання венчурного фінансування.

Отже, однією із найважливіших проблем малого підприємництва, залишається проблема, яка пов'язана з доступом до фінансових ресурсів, в тому числі до інвестиційного капіталу. В цілому, молоді суб'єкти малого підприємництва, що відкривають свій бізнес у таких нішах на ринку, як інформаційні технології, комунікація або біотехнологія, стикаються з багатьма труднощами при спробі отримати фінансування з традиційних джерел, таких як банки, субсидія тощо. Бізнес-ангели або приватні інвестори можуть, таким чином, пропонувати альтернативні рішення для задоволення потреб цих стартапів. Проте існує ряд перешкод, зокрема недосконалість, нестабільність та суперечливість українського нормативно-правового забезпечення, невизначеність економічної ситуації та політичного середовища в країні, що зумовлюють зменшення припливу коштів від формальних та неформальних інвесторів.

Враховуючи зростаючу залежність від фінансування державним сектором, слід приділяти більше уваги ініціативам щодо залучення неформальних інвесторів. Основні напрями вдосконалення у цій сфері полягають у такому:

- реформи правового регулювання малого бізнесу, включаючи скорочення адміністративних бар'єрів;
- підтримка доступу до зовнішніх ринків та заохочення більшого притоку іноземних прямих інвестицій в сектори, орієнтовані на експорт;
- підвищення інформованості щодо умови та можливостей співпраці з різного роду організаціями підтримки малого підприємництва шляхом проведення семінарів, тренінгів, надання консалтингових послуг з підготовки проектів, ознайомлення з програмами підтримки та сприяння розвитку підприємництва.
- посилення нагляду та регулювання фінансових посередників;

– переоцінка інституційної та ринкової інфраструктури, створення мереж та синдикатів бізнес-ангелів.

Дослідження місця неформальних інвесторів у розвитку МП показало, що вони мають вагомую роль у фінансуванні етапу зародження бізнесу в країнах ЄС у та поряд з «традиційними ресурсами» мають ряд переваг (простота отримання; вартість залучення; додаткові консультативні послуги та ін.). Проте досліджена українська практика «неформального інвестування» засвідчила слабку розвиненість ангельських інвестицій в Україні та необхідність їх стимулювання умовами правового законодавства, регулюванням конкурентної політики, сприянням формуванню підприємницької культури, а також розвитком добре функціонуючих фінансових ринків.

Загалом, інституції інфраструктури забезпечення розвитку МП здійснюють свою діяльність у багатьох напрямках підприємницької діяльності України. Вони виконують важливу роль у збалансуванні відносин між МП та іншими учасниками фінансового ринку, проте всі вони мають одну спільну характеристику: їх діяльність в основному спрямована на інноваційні бізнес-проекти, що значно звужує коло охоплюваних ними малого підприємництва. Тому важливим напрямом досліджень є розгляд опосередкованих інструментів забезпечення розвитку, що орієнтуються на основну масу малого підприємництва та не потребують додаткових знань та вимог з їх використання.

### Висновки до третього розділу

У третьому розділі «Інституціональне та інституційне забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні у регіональному та національному контекстах» здійснено кластеризацію регіонів України за рівнем державної підтримки розвитку МП та сформовано регіональні пріоритети реалізації державних програм підтримки МП; розроблено методологію інтегрального оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підтримки МП; досліджено прогрес

реформ в Україні щодо інституційної підтримки розвитку середовища «неформального інвестування» в проєкти МП.

У роботі здійснено кластеризацію регіонів України станом на 2019 р. за рівнем розгалуженості створеної державою інфраструктури підтримки розвитку МП (кількість бізнес-центрів; бізнес-інкубаторів; технопарків; фондів підтримки підприємництва; інформаційно-консультативних установ та ін.), активності діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування щодо підвищення підприємницької культури (кількість проведених навчальних семінарів, тренінгів, форумів, круглих столів, конференцій; чисельність підприємців, що брали участь у цих заходах) та результативності фінансової підтримки бізнес-проєктів МП з боку держави (обсяг/кількість профінансованих державним коштом бізнес-проєктів, що розроблені суб'єктами МП; обсяг/кількість регіональних замовлень на послуги суб'єктів МП; обсяг/кількість фінансування інфраструктурних об'єктів для підтримки МП, що створені за участі місцевих органів влади тощо). Для кожного із чотирьох виокремлених регіональних кластерів обґрунтовано пріоритетні напрями реалізації державної політики підтримки МП залежно від специфічних особливостей кожного кластеру. Ці напрями можуть бути покладені в основу формування дорожніх карт реалізації державної стратегії підтримки МП та відповідних програм Міністерства економіки, торгівлі та сільського господарства України.

В роботі розроблено методологію інтегрального оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підтримки МП. Основою для цього стало дослідження ефективності реалізації законодавчих ініціатив щодо дотримання принципів Акту про малий бізнес (SBA), що дозволило побудувати матрицю позиціонування України за принципами SBA з точки зору їхньої ефективності та прогресу держави в галузі регулювання МП. Це дозволило виявити прогрес у адаптації таких принципів як «Підприємництво»; «Другий шанс»; «Реагуюча адміністрація»; «Доступ до фінансів»; «Державні закупівлі», «Навики МСП». Поряд з цим, обґрунтована необхідність подальшої роботи над реалізацією принципів «Спочатку подумайте про малі»; «Інновації»; «Єдиний ринок»; «Навколишнє середовище»; «Інтернаціоналізація», яких ефективно дотримуються країни ЄС.

Аналіз української та європейської практики використання грантів та гарантованих кредитів міжнародних інституцій підтримки та розвитку МП засвідчив, що найбільшу частку у структурі грантової підтримки МП України займають інституції країн ЄС – 66%, тоді як організації із США – лише 19%. Найбільш потужною установою, що надає міжнародну грантову підтримку розвитку МП України, є Європейський банк реконструкції та розвитку (2%), а найбільш вагомими грантовими програмами – EU4Business; COSME; Erasmus for Young Entrepreneurs; Креативна Європа; Горизонт 2020. За результатами дослідження виявлено, що у порівнянні із середнім значенням по країнам ЄС (12,4), в Україні імплементація світової практики дотримання принципів SBA є менш ефективною (10,97), однак, спостерігаються позитивні зрушення у зростанні інтегрального показника у порівнянні із 2016 р. (10,8).

Досліджено прогрес реформ в Україні щодо інституційної підтримки розвитку середовища «неформального інвестування» в проекти МП, зокрема, регуляторне середовище розвитку венчурного капіталу, краудфандингових платформ, реалізації державної політики забезпечення вільної конкуренції в бізнесі, формування підприємницької культури тощо. Результати засвідчили слабку розвиненість «неформального інвестування»: в Україні у 2019 р. профінансовано 21 бізнес-проект МП загальним бюджетом 6,1 млн. євро, тоді як в по 38 зарубіжним країнам профінансовано 3616 бізнес-проектів загальною вартістю 773,78 млн. євро (середнє значення – 94 бізнес-проекти по країні).

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором у монографії [292], фахових виданнях [289; 294; 297; 299; 301; 310; 312; 313; 426], матеріалах конференцій [284].

## РОЗДІЛ 4

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ДЕТЕРМІНАНТА РОЗВИТКУ  
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА4.1 Дослідження ролі держави у фінансово-кредитному забезпеченні  
розвитку малого підприємництва на ранніх етапах життєвого циклу

На шляху забезпечення розвитку МП постає багато проблем, перша з яких виникає на початку створення підприємництва – відсутність достатнього обсягу джерел забезпечення. Така ситуація характерна не тільки для України, але й для зарубіжних країн, особливо після фінансової кризи 2007–2008 років. МП зіткнулися з проблемою недоступності традиційних фінансових ресурсів – банківських кредитів, та державних дотацій, оскільки невизначеність майбутнього стану економіки країн внесла високу ступінь ризиків і небезпеки вкладення коштів у МП.

Встановлення взаємозв'язків із актуальними перешкодами ведення МП дозволило побудувати ієрархію цілей розвитку МП та визначити першочерговість подолання проблем у фінансово-кредитному забезпеченні. Це обумовлює необхідність теоретичного обґрунтування сутності, ролі та місця фінансово-кредитного забезпечення у розвитку малого підприємництва. Відмітимо, що поняття «фінансово-кредитне забезпечення» вже частково досліджена у науковій літературі, де надаються різні варіанти її тлумачення. Наразі відсутня єдина однозначна відповідь на питання змісту фінансово-кредитне забезпечення, науковці його визначають як: формування, використання фінансових ресурсів; цільове використання коштів; складова фінансового механізму; процес управління капіталом підприємства.

При цьому у процесі вивчення основних підходів дослідження системи фінансово-кредитного забезпечення поняття «фінансові ресурси» виступає однією з ключових. Деякі автори навіть повністю ототожнюють ці поняття, замінюючи поняття «фінансово-кредитне забезпечення» на «фінансові ресурси» та «фінансування» або розкриваючи одне поняття через інше. Так, Кірейцев Г. Г. трактує фінансове забезпечення як «виділення певної суми фінансових ресурсів

на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта» [128, с. 20], а Колодізев О. М., проводячи структурно-декомпозиційний аналіз сутності поняття «фінансове забезпечення», досліджує визначення понять «фінансові ресурси» та «фінанси» різними авторами [133, с. 79–83].

Вважаємо таке тлумачення є не зовсім коректним, оскільки «забезпечення» передбачає процес, в той час як «фінансові ресурси» – це певні активи. Для розмежування цих понять нами проведена їх порівняльна характеристика (табл. 4.1). Отже, під фінансово-кредитним забезпеченням слід розуміти процес процесу організації фінансування безперервної зростаючої рентабельної діяльності суб'єктів підприємництва шляхом акумуляції достатнього обсягу фінансових ресурсів, оптимізації джерел їх формування та ефективного використання.

*Таблиця 4.1*

**Порівняльна характеристика понять «фінансово-кредитне забезпечення» та «фінансові ресурси»**

Ознака	Фінансово-кредитне забезпечення	Фінансові ресурси
За філософським змістом	Процес	Актив
Складові	Кредитне забезпечення, самофінансування, інвестиційне забезпечення, страхове забезпечення, державна підтримка	Власні, залучені, позичені ресурси
Джерела створення	Кошти власника, держави, регіональних органів влади, позики кредитних організацій, кошти інвесторів	Кошти власника, держави, регіональних органів влади, позики кредитних організацій, кошти інвесторів
Цільове призначення	Забезпечення безперервної діяльності, створення умов для розширеного відтворення	Виконання підприємствами своїх фінансових зобов'язань
Належність до фінансового механізму	Складова—ресурсне забезпечення	Складова—інструмент реалізації

Джерело: складено автором

Для більш ґрунтовного розуміння особливостей забезпечення розвитку МП необхідно дослідити методи, що використовуються при його формуванні. Відповідно до філософського визначення поняття «методи» характеризує спосіб досягнення цілі, сукупність прийомів і операцій теоретичного і практичного освоєння людської діяльності, що організована певним чином [184]. Аналізуючи

підходи різних вчених щодо виділення методів фінансового забезпечення (додаток Ю) можна зробити висновок, що узгодженість у поглядах прослідковується лише у частині виділення двох методів: самофінансування та кредитування [34; 78; 177; 187; 210 та ін.]. Розбіжності виникають при виділенні третього методу, тому що багато авторів дотримуються точки зору, що це зовнішнє фінансування [34; 78; 187]. Такий погляд викликає деякі суперечності, оскільки з цієї позиції самофінансування відноситься до внутрішнього фінансового забезпечення (фінансування за власні кошти), а зовнішнє фінансування – це залучення позикових коштів, а відтак воно включає в себе і кредитування, оскільки кредити банку чи іншої кредитної організації є зовнішнім по відношенню до суб'єкта підприємництва джерелом коштів.

Виділення Осьмірко І. В. третім методом бюджетне фінансування [192] є частково правильним, оскільки держава, як один із суб'єктів надання коштів, може виділити їх з бюджету, проте не повним, тому що крім бюджету кошти можуть надаватися і з державних небюджетних фондів та фондів державних організацій, що не фінансуються з бюджету (фонди підтримки розвитку підприємництва і т. п.). Тому виокремлення третім методом державне фінансування [177] більш чітко конкретизує напрям, з якого надаються кошти, проте знову ж не враховує певні аспекти фінансування державними джерелами інших країн та міжнародними організаціями (Міжнародним валютним фондом, Групою світового банку та ін.). Вважаємо, що виділення методів забезпечення розвитку можливе тільки у прив'язці до джерел створення фінансових ресурсів.

Найбільш розповсюдженим у науковій літературі є поділ джерел мобілізації фінансових ресурсів на власні і позикові кошти [67; 167; 187; 216; 342 та ін.], а відтак в узагальненому вигляді можемо виділити 2 методи забезпечення розвитку: зовнішнє фінансування та внутрішнє фінансування (або самофінансування). Боцьора Л. О. поряд із зовнішнім і внутрішнім фінансуванням виділяє також і змішане, що полягає не в безпосередньо прямому фінансуванні, а у використанні як фінансових ресурсів коштів, які опосередковано акумулюються чи вивільняються у результаті взаємодії підприємницької структури із зовнішніми

суб'єктами [26, с. 68]. Проте, оскільки автор сюди відносить кошти від держави та інститутів, професійних учасників фінансового ринку, найближчого оточення, інших підприємств, то все ж вважаємо, що всі ці джерела можна поділити між зовнішнім і внутрішнім фінансуванням. Послідовна деталізація цих методів вже дозволить врахувати всіх тих суб'єктів, що здійснюють фінансування.

Підтримуємо наукову позицію Колодізева О. М., що в Україні метод самофінансування залишається основним для переважної більшості підприємств і організацій [133]. Ця теза підтверджується і дослідженнями Державної служби статистики, яка, проводячи аналіз структури фінансування підприємств України (малих, середніх та великих), виділяє наступні джерела: кошти державного бюджету; кошти місцевих бюджетів; власні кошти підприємств та організацій; кредити банків та інших позик; кошти іноземних інвесторів коштів населення на будівництво житла, інші джерела фінансування (додаток Я). Розглядаючи склад та структуру цих джерел фінансування, прослідковується переважання власних коштів протягом усього досліджуваного періоду: їх частка варіюється в межах 60–70 % від загального обсягу фінансування.

Перевагою методу фінансового забезпечення за рахунок власних коштів є отримання прибутку, наслідком чого є можливість реалізації розширеного відтворення. Зрозуміло, що джерела самофінансування підприємства розглядаються з позиції внутрішнього фінансування. Так, у науковій літературі під самофінансуванням розуміють:

- фінансування розширеного відтворення [67];
- метод господарювання, який означає покриття за рахунок власних доходів усіх видатків діяльності підприємства як при простому, так і при розширеному відтворенні [277];
- фінансування діяльності МП за рахунок генерованого прибутку [81];
- метод господарювання, який означає покриття за рахунок власних доходів усіх видатків діяльності підприємства як при простому, так і при розширеному відтворенні [94];



– фінансування за рахунок тимчасово вільних грошових коштів підприємств, джерелами яких, як правило, є залишки коштів на поточному та валютному рахунках [210];

– процес регулювання фінансової забезпеченості підприємства здійснюється за рахунок власного капіталу і залежить від існуючої форми власності (приватної, пайової, акціонерної) [133].

Морфологічний аналіз трактувань за результатами теоретичних досліджень авторів щодо розуміння «самофінансування» дозволяє зробити, на наш погляд, цілком однозначний висновок: основним критерієм, що відрізняє внутрішнє фінансування від зовнішнього є фінансування за рахунок власних коштів (фінансових ресурсів, що надходять з внутрішніх джерел суб'єкта підприємництва та залежать безпосередньо від нього).

Щодо структури внутрішнього фінансового забезпечення МП, то Черемісова Т. вважає, що її доцільно розглядати за трьома напрямками формування фінансових ресурсів:

- фінансові ресурси, які надані засновниками та учасниками підприємства;
- фінансові ресурси, які накопичені чи одержані в результаті ефективної діяльності підприємства;
- інші фінансові ресурси [353].

Зятковський І. В. поділяє самофінансування на види: чисте і валове, при цьому до першого відносить чисті прибутки (доходи) та доходи, що прирівнюються до чистих прибутків, а до другого відносить амортизаційні відрахування [94, с. 45]. Павленко О. П. обмежується лише віднесенням прибутку та амортизації до джерел самофінансування [196], Станко Г. В. до цього списку додає результати вибуття активів, суми страхових відшкодувань збитків, пов'язаних із втратою майна, суми одержані від ліквідації, продажу основних засобів [277]. Боцьора Л. О. серед джерел внутрішнього забезпечення виділяє грошові заощадження засновників, поворотну фінансову допомогу від засновників; чистий прибуток; амортизаційні відрахування; кошти від продажу

ліквідних активів; власний капітал, капітал у дооцінках, додатковий, резервний, нерозподілений прибуток, грошові фонди [26, с. 68]. Ряд авторів [133; 343] окремо від самофінансування виділяють такий метод фінансового забезпечення як оренда. На наш погляд, виходячи з тлумачення самофінансування як фінансування за рахунок власних коштів (оренда – це кошти, отримані від використання власного майна), цей метод має бути включено до внутрішнього забезпечення.

При цьому необхідно акцентувати увагу, що методи формування фінансового забезпечення малого підприємництва за рахунок внутрішніх джерел мають певні розбіжності з методами фінансового забезпечення великих та середніх підприємств, оскільки МП можуть бути платниками єдиного податку—в цьому випадку амортизації відрахування не можуть бути віднесені до джерел забезпечення розвитку. Окрім того, МП мають можливість залучення таких додаткових джерел як кошти родичів, друзів, спадок та ін. Так, Боцьора Л. О. у складі внутрішнього та змішаного фінансового забезпечення виділяє грошові заощадження та взаємозалік заборгованостей найближчого оточення [26, с. 68].

Виходячи з вищезазначеного, вважаємо, що до внутрішнього фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва слід віднести: чистий прибуток; амортизаційні відрахування; кошти від продажу та оренди майна; кошти засновників; додаткові джерела фінансування (кошти родичів, друзів, спадок).

Як вже було зазначено вище, дослідження джерел фінансування є нерозривним з визначенням суб'єктів, від яких надходять ці кошти. Тому, деталізувати зовнішнє фінансування доцільно через призму суб'єктів, які його здійснюють: банки, кредитні організації, інвестиційні та страхові компанії, держава (з бюджетних та позабюджетних фондів), міжнародні організації та країни. З цього погляду до зовнішнього фінансування відносимо: кредитування, державне фінансування, міжнародне фінансування, інвестування, страхування (як форма залучення фінансових ресурсів у форс-мажорних випадках).

Кредитування як ефективний метод фінансового забезпечення означає покриття частини витрат за рахунок позичених коштів, яке здійснюється у формах комерційного і банківського кредитів [196]. Традиційно до кредитної підтримки

прийнято відносити комерційні, банківські, державні кредити [210, с. 54]. Погоджуємося з Домбровським В. С., що в сучасних умовах українським МП важко розраховувати на досягнення самофінансування [67, с. 37], а тому в умовах обмеженості власних ресурсів особливого значення набуває банківське кредитування. Проте схилиємося до твердження, визначеного Колодізєвим О. М., що реалізація принципів кредитування в практиці господарювання потребує чіткого визначення співвідношення між власними та запозиченими ресурсами [133, с. 37], особливо в умовах високої вартості залучених коштів. Тільки за рахунок досягнення оптимального співвідношення між власними і залученими коштами можна отримати максимальний ефект від використання загального обсягу фінансових ресурсів.

Кредит є досить ефективним засобом підтримки конкурентоспроможності як суб'єктів господарювання, так і економіки країни в цілому, оскільки розширює можливості з придбання і продажу товарів та послуг на світових ринках, а також, що є досить важливим, сприяє підвищенню ефективності проведення розрахунків [210, с. 76]. Виходячи з традиційних основ дослідження кредитування можемо стверджувати, що особливість цієї форми фінансового забезпечення є поворотність, терміновість, платність та матеріальна забезпеченість відносин, що при цьому виникають. Банківське кредитування, комерційний кредит (відстрочка платежу), застосування взаємозаліків, проведення бартерних угод, використання лізингу, факторингу, форфейтингу, векселів – всі ці способи відносять до кредитування, проте найбільш популярними з них є комерційне та банківське кредитування.

Домбровський В. С. серед потенційних джерел фінансових ресурсів МП виділяє також кошти приватних осіб, що мають надмірні заощадження і бажають одержати додатковий дохід від їх розміщення, та кошти ломбардів [67, с. 83]. Ці джерела, на наш погляд, базуються на кредитній основі, проте вважаємо недоцільним виділяти дані кошти як окреме джерело, оскільки їх залучення це скоріше поодинокі випадки. Відзначимо, що в зарубіжних країнах популярність кредитування різко знизилась після фінансової кризи 2007–2008 років, та подальша тенденція до його використання малим бізнесом є неоднозначною: у той час як у 2014 році в 11 країнах спостерігалось негативне зростання обсягів кредитування малого і середнього бізнесу (Бельгія, Канада, Чеська Республіка,

Ірландія, Італія, Португалія, Російської Федерації, Словенії, Швейцарії, Великої Британії та Сполучених Штатів Америки), в 16 країнах кредитування малого та середнього бізнесу розширилося (Австралія, Чилі, Колумбія, Естонія, Франція, Грузія, Греція, Ірландія, Ізраїль, Японія, Корея, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Сербія і Туреччина) [422, с. 36]. Поряд з цим, досліджуючи частку кредитів МП у загальному обсязі кредитування зарубіжних країн, можемо відмітити, що середня частка кредитування малого та середнього бізнесу знизилася з 32,63 % в 2011 році до 25,71 % в 2019 році [422, с. 37].

В Україні відсутні ґрунтовні статистичні дослідження щодо частки кредитування МП у загальному обсязі кредитування, проте частка його у фінансуванні (згідно з даними Державної служби статистики) є надзвичайно малою і становить 7,59 % у структурі фінансового забезпечення. Це явище свідчить про несприятливе середовище для мікрокредитування та наявність проблем, які потребують нагального вирішення.

Частка державної підтримки у структурі фінансування МП є невеликою, але її значення для згаданого сектору є дуже важливим. Бюджетне фінансування передбачає виділення коштів на безповоротній і безоплатній основі тим сферам економіки, які потребують державного субсидіювання [133, с. 148]. Слід зауважити, що згідно з Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» основними видами фінансової державної підтримки є:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;

- б) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- 7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки [247].

Державна підтримка у фінансуванні діяльності МП здебільшого зводиться до часткової компенсації ставок та платежів за кредитами; надання мікрокредитів та гарантій поруки за кредитами. У той же час автори, що виділяють такий метод фінансового забезпечення як бюджетне фінансування (асигнування), акцентують увагу на безповоротності і безоплатності надання коштів [133]; фінансування за рахунок централізованого фонду грошових коштів держави [196]; безкоштовності та слабкоконтрольованості отриманих ресурсів [85, с. 69]. Тобто, поняття «державна фінансова підтримка» є ширшим за бюджетне фінансування, оскільки, по-перше, може передбачати надання коштів як на безповоротній (бюджетне субсидіювання), так і на поворотній основі (мікрокредити), по-друге, може надаватися як з центрального фонду держави (державного чи місцевих бюджетів), так і з позабюджетних фондів (фондів підтримки розвитку малого і середнього бізнесу, тощо). Поряд з цим роль держави у розвитку МП не зводиться лише до фінансової підтримки, а й передбачає ряд регуляторних, консультативних, юридичних, інформаційних послуг.

У багатьох країнах світу заходи уряду щодо державної підтримки МП є одним з найбільш пріоритетних у заходах фінансової політики в цілому. Країни-учасниці ЄС розробили ініціативи в області політики підтримки МП (табл. 4.2), щоб полегшити доступ до джерел фінансування, на додаток до широкого спектру інструментів політики, що використовувалися раніше. Визначені заходи несуть різні витрати для державних бюджетів, в тому числі деякі зі значними витратами (наприклад, пряме кредитування уряду і кредитні гарантії, а деякі економічно нейтральні (наприклад, банківські цілі для кредитування малого і середнього бізнесу). Ці заходи також передбачають різну ступінь участі з боку державних органів.

**Заходи політики урядів зарубіжних країн щодо поліпшення доступу малого та середнього бізнесу до фінансування**

Заходи політики	Країни
Гарантії державної позики	Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Колумбія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Грузія, Греція, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Нідерланди, Норвегія, Португалія, Російська Федерація, Сербія, Словенія, Іспанія, Швейцарія, Туреччина, Великобританія, Сполучені штати
Спеціальні гарантії і кредити для підприємців-початківців	Австрія, Канада, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Мексика, Нідерланди, Нова Зеландія, Сербія, Великобританія
Державні експортні гарантії, торговий кредит	Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Колумбія, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Угорщина, Греція, Корея, Нідерланди, Нова Зеландія, Іспанія, Швеція, Таїланд
Пряме кредитування малого і середнього бізнесу	Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Чеська Республіка, Естонія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Японія, Корея, Норвегія, Португалія, Сербія, словацька республіка, Словенія, Іспанія, Швеція, Туреччина, Великобританія
Субсидювання процентних ставок	Австрія, Грузія, Угорщина, Португалія, Російська Федерація, Іспанія, Таїланд, Туреччина, Великобританія
Венчурний капітал, фінансування власного капіталу, підтримка бізнес-ангелами	Австрія, Бельгія, Канада, Чилі, Чеська Республіка, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Греція, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Мексика, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, словацька республіка Іспанія, Швеція, Туреччина, Великобританія
Створення мікробанків (для фінансування малого і середнього бізнесу)	Чеська Республіка, Франція, Португалія, Російська Федерація, Таїланд, Великобританія
Бізнес-поради, консультації	Австралія, Австрія, Колумбія, Чеська Республіка, Данія, Фінляндія, Грузія, Нідерланди, Нова Зеландія, Швеція, Таїланд
Звільнення від сплати податків, відстрочок	Бельгія, Фінляндія, Італія, Нова Зеландія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Туреччина
Кредитне посередництво	Бельгія, Франція, Ірландія, Нова Зеландія, Іспанія

Джерело: складено на основі даних [422]

Кредитні гарантії є найбільш широко використовуваним інструментом переважною більшістю країн-учасниць, менш пріоритетними є залучення венчурного капіталу, фінансування пайової участі, підтримки бізнес-ангелів і пряме кредитування малого і середнього бізнесу.

Ще одним методом, який автори [133; 177] виділяють у класифікації забезпечення розвитку МП – це інвестування. Колодізев О. М. вважає, що цей метод фінансового забезпечення надає певні можливості суспільству для орга-

нізації контролю за ефективністю використання коштів через вторинний ринок цінних паперів [133]. Вважаємо, що цей метод є ефективним інструментом концентрації та перерозподілу фінансових ресурсів тільки за умови розвиненості фінансового ринку, в той час як рівень розвитку фінансового ринку України не дозволяє в повній мірі використовувати цей інструмент.

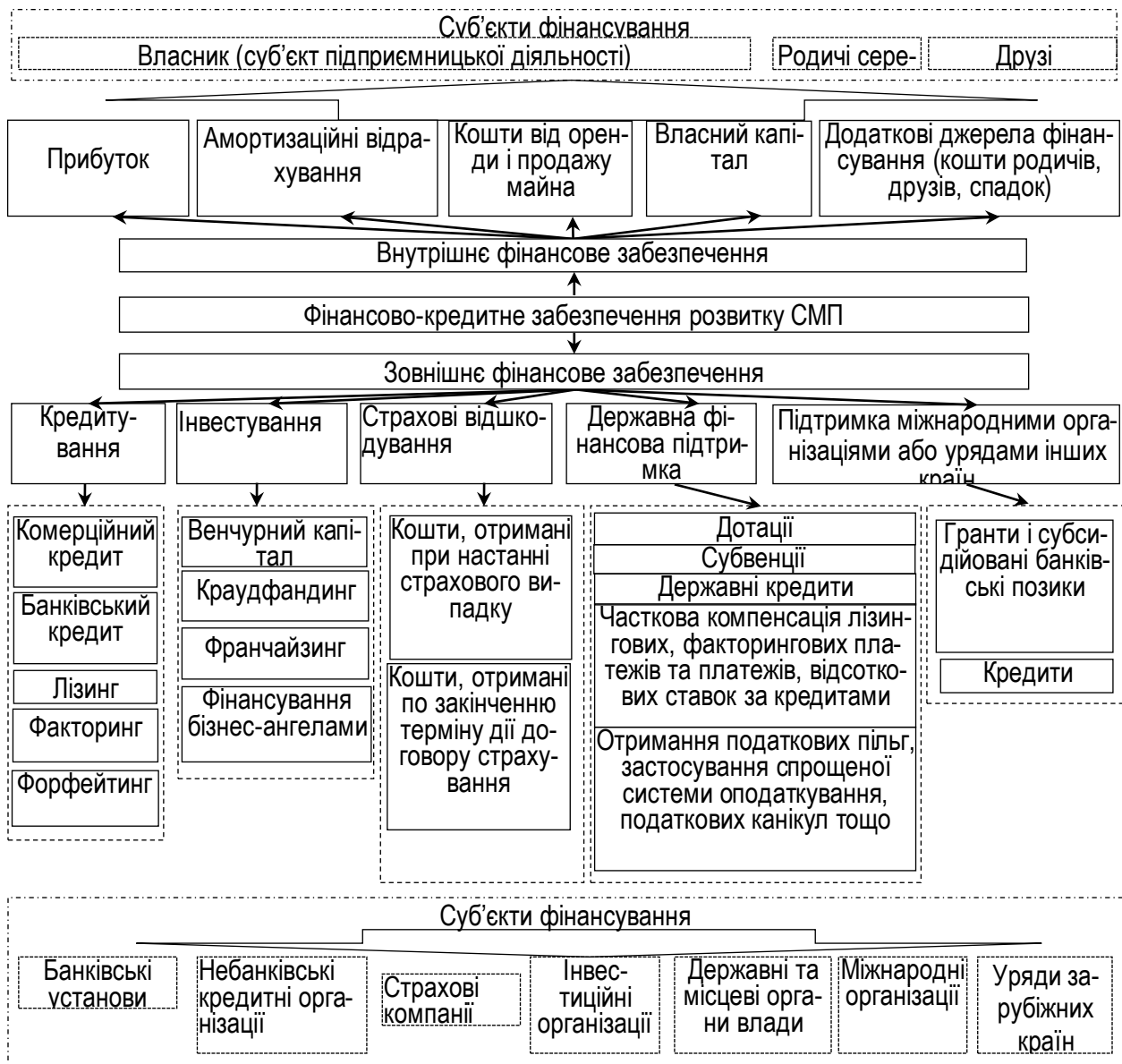
Існує ряд специфічних методів забезпечення розвитку МП (факторинг, краудфандинг, фінансування бізнес-ангелами), що використовуються в країнах ЄС, проте не набули достатнього розвитку в Україні [422, с. 26]. Так, факторинг є фінансовою угодою, при якій бізнес продає свою дебіторську заборгованість іншій стороні зі знижкою. Незважаючи на те, що немає прямої інформації про кількість факторингових обсягів МП, ОЕСР стверджує, що переважна більшість глобальних користувачів факторингу відносяться до сфери МП [422, с. 64].

Дослідження методів забезпечення розвитку МП країн ЄС дозволило виявити, що таке джерело самофінансування як власний капітал не є пріоритетним у фінансовому забезпеченні зарубіжних країн (лише 14 % визначили його як основне джерело фінансування [440]) на відміну від України (займає 69,14 % у структурі фінансування станом на 2019 рік [101]).

Проведене дослідження дозволило побудувати систему методів та джерел фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва (рис. 4.1), особливістю якої є інтегрування із суб'єктами надання коштів для фінансування.

Існуючі методи забезпечення розвитку малого підприємництва із позицій доступності фінансування мають свої переваги і недоліки. В Україні більш розповсюдженими є методи самофінансування, в той час як в зарубіжних країн пріоритети надається зовнішньому фінансуванню, особливо використанню кредитних послуг. Все це пов'язано з фінансовими умовами, що створені в країні для ведення і розвитку бізнесу, а також з рівнем невизначеності бізнес-середовища, що на них впливає.

Погоджуємося з думкою Франчук Ю. О., що почати новий бізнес набагато складніше ніж розвивати вже існуючий (вища собівартість продукції, витрати пов'язані із завоюванням ринків) [346].



**Рис. 4.1. Система фінансово-кредитного забезпечення суб'єктів МП в умовах трансформації національної економіки**

Джерело: складено автором

Як стверджує Бланк І. О., головну роль у фінансуванні підприємницької діяльності за рахунок власних коштів відіграє прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків й інших обов'язкових платежів, а також амортизаційні відрахування [20, ст. 135]. Проте на початку створення бізнесу дані джерела є недоступними, а отримання такого вагомого ресурсу як кредити банківських і небанківських кредитних установ обмежене рядом перешкод: недовіра банків до підприємств та підприємців-початківців,

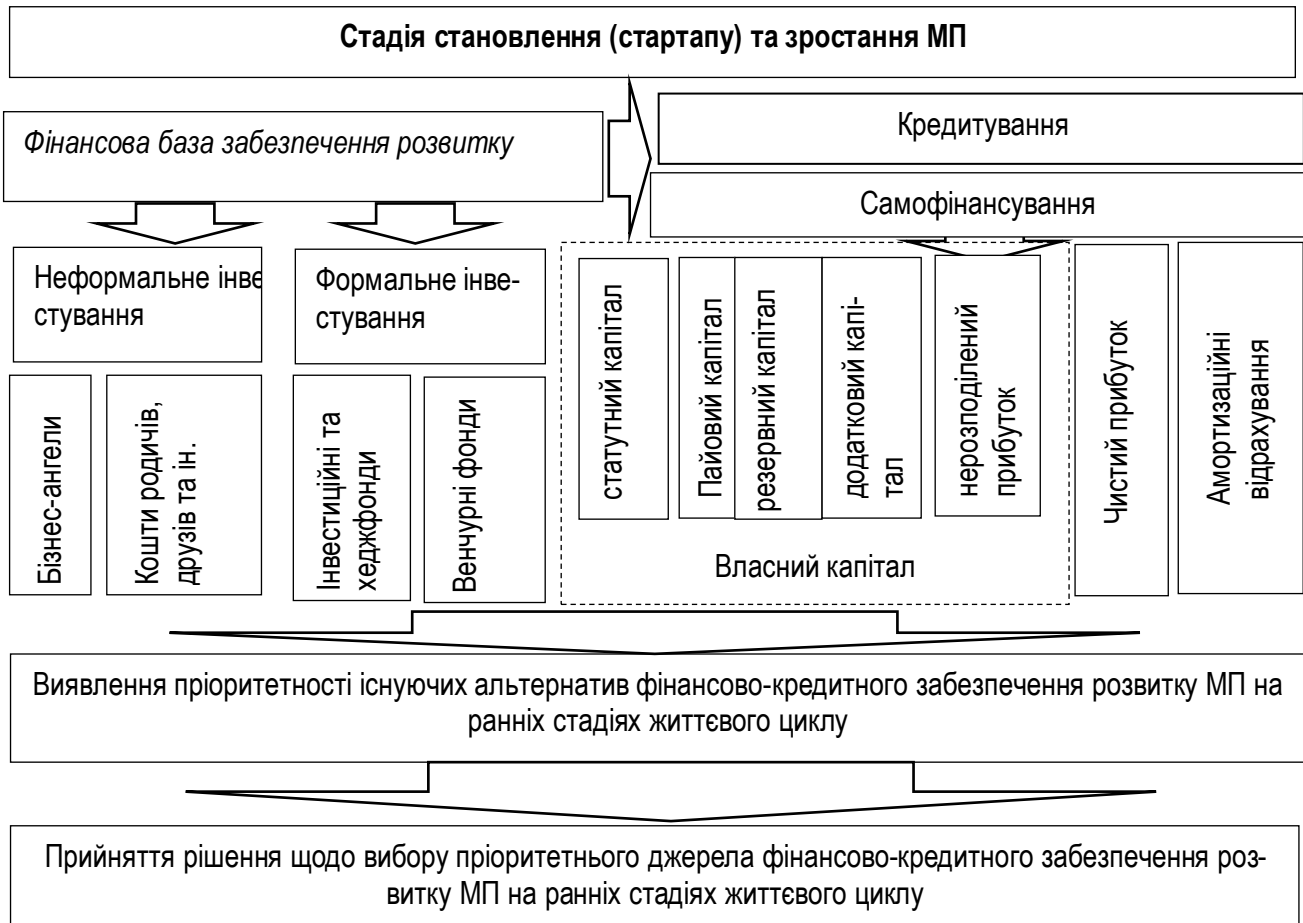


відсутність належного забезпечення та застави кредиту, необхідність надійної кредитної історії та ін. Тобекані Л. та Робертсон К. Тенгех визначають обмеженість фінансових ресурсів однією із головних проблем на етапі створення малого бізнесу, та акцентують увагу на тому, що фінансові посередники досить неохоче надають позики новоствореному бізнесу в зв'язку з високою ризиковістю [445]. Так, Ворку З. визначив, що серед опитуваних ним 1 058 суб'єктів малого бізнесу, на етапі стартапу основну частку капіталу складають власні кошти та допомога родичів і друзів (28,54 % та 29,21 %), в той час як залучення коштів з інших альтернативних джерел (окрім банківських кредитів) складає лише 5,48 % у структурі [454]. При цьому Колодізев О., Тищенко В. та Азізова К., досліджуючи переваги та недоліки залучення коштів у приватний сектор із різних джерел капіталу, як недолік банківських кредитів визначають можливість їх використання на більш пізніх стадіях життєвого циклу на противагу коштам неформальних інвесторів (бізнес-ангелам та краудфандингу), що покликані фінансувати етап зародження та становлення бізнесу [411]. Дослідження, проведені IT Launchpad, показують, що за обсягами інвестицій в малі та середні підприємства бізнес-ангели інвестують принаймні в два рази більше, ніж інституціональні венчурні фонди та банківські установи [70]. Сильвер Л., Берггрен Б., Філі А. приводять статистику щодо зменшення на 80–90 % вкладень професійних венчурних капіталістів у ранні стадії розвитку малого бізнесу за останні десять років, в той час як вкладення неофіційних інвесторів мають обернену тенденцію до зростання [435].

Схиляємося до думки Ллойда Дж. М. Сазема, що банківські кредити є більш важкими для залучення, оскільки банк вимагає в тій чи іншій формі застави для забезпечення кредиту, що для більшості стартапів є неможливим, через обмеженість реальних активів як запоруки отримання цього виду кредиту [416, с. 8]. Надалі, у міру розвитку бізнесу, коли відбувається накопичення інвентарю, машин, обладнання та інших основних активів, цей вид кредиту стає реально доступним. Проте це можливо вже на пізніх стадіях життєвого циклу, з

чого можемо зробити висновок про тісний зв'язок обсягів та джерел забезпечення розвитку з життєвим циклом підприємництва.

Дослідження джерел фінансового забезпечення розвитку МП має базуватися на науковому підході, що враховує доступність та можливість отримання ресурсів на ранніх стадіях їх життєвого циклу (рис. 4.2).



**Рис. 4.2. Науковий підхід до прийняття рішення у виборі пріоритетного джерела фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх стадіях життєвого циклу**

Джерело: авторська розробка

Отже, власні фінансові ресурси є базою для створення суб'єкта підприємництва, оскільки поряд із іншими джерелами мають такі переваги: простота залучення; нульова вартість залучення, відсутність ризику непогашення боргу, забезпечення самостійності й влади організаторів бізнесу. Проте схилиємося до думки Гальцової О.Л., що самофінансування може бути забезпечене лише завдяки високій нормі накопичення капіталу та доходності діяльності [43, с. 55].

Погоджуємося з твердженням Шурпенкової Р. К., що основними джерелами повного самофінансування є: статутний капітал, пайовий, резервний, додатковий капітал і нерозподілений прибуток [363, с. 126]. Пристемський О. С., досліджуючи джерела самофінансування діяльності підприємства, поділяє їх на внутрішні (прибуток) та зовнішні (кошти, отримані від емісії акції, дивіденди, відсотки від інших емітентів, страхові відшкодування, бюджетні асигнування, пайові внески, дотації, субсидії, субвенції, штрафи, пені, неустойки, внески засновників в статутний фонд) [222, с. 107]. Проте, на нашу думку, самофінансування передбачає фінансування за власний рахунок, а тому кошти з бюджету (дотації, субвенції та ін.) та страхові відшкодування не можуть бути джерелами фінансового забезпечення даної групи. З метою уникнення плутанини щодо розуміння джерел самофінансування підприємства, вважаємо за доцільне навести їх характерні особливості:

- безповоротність коштів;
- самостійність у прийнятті рішень щодо використання;
- необмежений період перебування коштів у розпорядженні;
- фінансування ризикових інвестицій, на забезпечення яких не погоджуються кредитори.

Ще однією важливою особливістю, що сприяє залученню власного капіталу є те, що приватні вкладення в акціонерний капітал є менш плинними ніж ті, що проходять на фондовому ринку, оскільки не залежать від коливань на ринку. Більш низька чутливість до коливань ринку забезпечує вкладникам захист від зниження вартості суб'єкта підприємництва, що дозволяє їм мати стабільну прибутковість.

Статутний капітал є основою стартового капіталу та є сукупністю грошових внесків засновників (учасників) – у майно під час створення суб'єкта підприємництва для забезпечення його діяльності. Чинне законодавство України надає тлумачення статутного капіталу тільки через призму акціонерного товариства: так, згідно з Законом України «Про акціонерні товариства» це капітал товариства, що утворюється з суми номінальної вартості всіх розміщених акцій товариства [223, ст. 2]. В енциклопедичному словнику з державного управління статутний капітал визначається як майно підприємства, створене за рахунок внес-

ків засновників і величина якого регулюється законодавством [76, с. 739]. Непочатенко О. О. надає тлумачення статутному капіталу як зафіксованій в установчих документах загальній вартості активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства [183, с. 249]; Черемісова Т. визначає статутний капітал як сукупність вкладів (у грошовому виразі) засновників (учасників) у майно підприємства при його створенні для забезпечення діяльності останнього в розмірах, визначених установчими документами [353, с. 133]. Зауважимо, що обов'язковий мінімальний розмір статутного капіталу передбачений тільки для акціонерних товариств (згідно з ЗУ «Про акціонерні товариства» – 1 250 мінімальних заробітних плат [223, ст. 14.1]). Для інших суб'єктів підприємницької діяльності таких обмежень не передбачено. Так, дослідження обсягів статутного капіталу суб'єктів підприємництва в Україні показали, що він займає левову частку власного капіталу.

Для збільшення статутного капіталу застосовують додатковий капітал (сума перевищення капіталу, вкладеного засновниками, над сумою статутного капіталу без зміни його розміру [183, с. 250]), джерелами формування якого може бути сума дооцінки активів (основних засобів та інших матеріальних цінностей) і емісійний дохід, який виникає у випадку додаткової емісії акцій підприємства або, коли у разі первинної емісії, акції продаються за ціною вище номіналу [353, с. 134]. Додатковий капітал має також вагомий роль у забезпеченні самофінансування малого підприємництва України і на кінець періоду складає 55,33 % та 48,8 % по малому та мікропідприємству відповідно. При цьому наявність непокритого збитку призводить до «проїдання» зареєстрованого капіталу, що в кінцевому випадку негативно впливає на загальний обсяг власного капіталу. Нерозподілений прибуток є основним джерелом формування резервного капіталу, при цьому наявність непокритого збитку у суб'єктів малого бізнесу України пояснює низьку його частку в структурі. Так, резервний капітал, що є основним фондом превентивних заходів на випадок непередбачуваних ризиків, має незначну питому вагу – 8,15 % і 6,87 % відповідно по малому та мікропідприємству, що підвищує ризик неспроможності ведення бізнесу в кризових умовах економіки країни. Порядок формування цього виду капіталу регламентується засновницьки-

ми документами, проте діючим законодавством для господарських товариств встановлено мінімальний його розмір (не менше 15 % статутного капіталу) та мінімальний розмір щорічних відрахувань – не менше 5 % чистого прибутку [47, ст. 84.4]. Слід акцентувати увагу на тому, що використання власного капіталу на початкових етапах розвитку є основним для малого підприємництва, особливо в Україні.

Важливим джерелом поповнення власного капіталу підприємства є відрахування від чистого прибутку. Погоджуємося з думкою Хмурковського Г. В., що особливістю формування прибутку малої фірми є те, що операційний прибуток у більшості випадків становить єдину складову останнього [352, с. 128]. Як стверджують Каммінг Е., Дуглас Дж, і Софія А. Йохан, суб'єкти підприємництва віддають перевагу внутрішньому зростанню обсягів діяльності за рахунок реінвестування отриманого прибутку, оскільки це є менш затратним з позиції пошуку зовнішніх джерел фінансування [380, с. 11].

Суб'єкти МП України мають непокритий збиток, а отже таке джерело як чистий прибуток не сприяє нарощенню фінансових ресурсів МП. Аналізуючи нерозподілений прибуток з точки зору важливого джерела самофінансування, слід звертати увагу на фінансові результати діяльності та дивідендну політику підприємства [353, с. 134]. Так, досліджуючи фінансовий результат від діяльності МП, можемо стверджувати, що в цілому спостерігається збитковість за всіма видами економічної діяльності. Виняток становлять тільки сільське, лісове та рибне господарство; освіта та надання інших видів послуг. Тобто, чистий прибуток майже не використовується малим підприємством для поповнення власного капіталу.

У цілому наразі використання прибутку як основного джерела фінансового забезпечення є проблемним, як стверджує Гальцова О. Л., основними причинами цього явища стало те, що високі податки на прибуток не дають змогу швидко накопичити необхідну суму грошей та інфляційні процеси, що продовжуються в Україні, швидко знецінюють навіть ті кошти, що накопичили підприємства [43, с. 55]. Погоджуємося з твердженням Кугій А. А. та Сокотенюка С. М., що ефективність і прибутковість підприємства стають основними регуляторами, вони встановлюють обмеження у використанні прибутку та амортизаційного фонду [149].

При дослідженні самофінансування як інструменту забезпечення розвитку малого підприємництва у країнах ЄС виникає проблема заміни понять: «самофінансування» замінюється поняттям «приватне фінансування власного капіталу» (Private equity) та включає в себе широкий спектр зовнішніх фінансових інструментів, в результаті чого МП отримують кошти з приватних джерел в обмін на частки власності фірми [424]. Це унеможливує проведення співставного аналізу фінансування за рахунок власного капіталу у країнах ЄС та Україні.

Слід зазначити, що вибір найбільш доцільного джерела самофінансування залежить від багатьох факторів, зокрема: стадії життєвого циклу, рівня розвитку суб'єкта господарювання, доступності залучення джерел самофінансування, амортизаційної політики, виду діяльності, фінансового стану, розвиненості економічного середовища та ін.

Враховуючі ці особливості важливої ролі набуває державна підтримка фінансування МП на початкових етапах життєвого циклу, що згідно умов чинного законодавства може бути здійснено інструментами надання дотацій, субсидії та трансфертів суб'єктам МП з бюджету, а також фінансування державних програм підтримки із бюджету та позабюджетних фондів. Однак для розуміння того, наскільки доступними а бажаними є такі джерела фінансування для МП та які вони мають переваги та недоліки над альтернативами фінансування доцільно провести порівняння із використанням інструментів якісного аналізу.

В останні роки для вирішення таких завдань почали застосовувати метод аналізу «виживання» бізнесу та метод побудови дерева рішень. Як стверджують Гепп А. та Кьюмар К. ці методи тотожні між собою, оскільки призначені для вирішення одного і того самого завдання – прийняття управлінського рішення з урахуванням існуючих ризиків в умовах невизначеності [398]. Автори зазначають, що ці моделі є реально діючими в практичній діяльності, проте умовою отримання точного прогнозу є перевірка не тільки правильності побудови моделі, а й використуваних для прогнозування даних перед етапом побудови. При цьому проведене ними порівняння даних методів привело до висновків про кращу точність класифікації методу дерева рішень [398]. Тому пропонуємо для вирішення питання

щодо вибору пріоритетного джерела фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП в Україні на ранніх стадіях життєвого циклу та визначення ролі держави у цьому процесі скористатися методом побудови дерева рішень. Метод дерева рішень – метод ситуаційного аналізу, що полягає у процедурі прийняття управлінських рішень з погляду оцінки ризику з питань, які виникають в результаті реалізації проєктів. Метод «дерева рішень» застосовують на практиці у ситуаціях, коли результати одного рішення впливають на подальші рішення, тобто для прийняття послідовних рішень [153].

Дерева рішень – це техніка, яка застосовується як для класифікації, так і для прогнозування результатів, які графічно відображаються у форми дерева, що має ієрархію логічних правил, встановлених шляхом вивчення бази даних атрибутів. Дерева рішень сприяють створенню класифікаційних моделей у тих сферах, де нестача та асиметричність інформації перешкоджають аналітику формалізувати результати на основі використання статистичних даних. Так, дерево рішень базується на атрибутах, що використовуються в якості основи для розділення різних класів.

Процес вирішення передбачає проходження етапів аналізу існуючого набору даних та використання правил для прийняття рішень про їх класифікацію. Запропонований нами алгоритм побудови дерева рішень щодо вибору жерела фінансового забезпечення на ранніх стадіях розвитку МП представлено на рис. 4.3.

Математичною основою для вимірювання вмісту дерева рішень та визначення оптимальної альтернативи є функція, яка описується формулою:

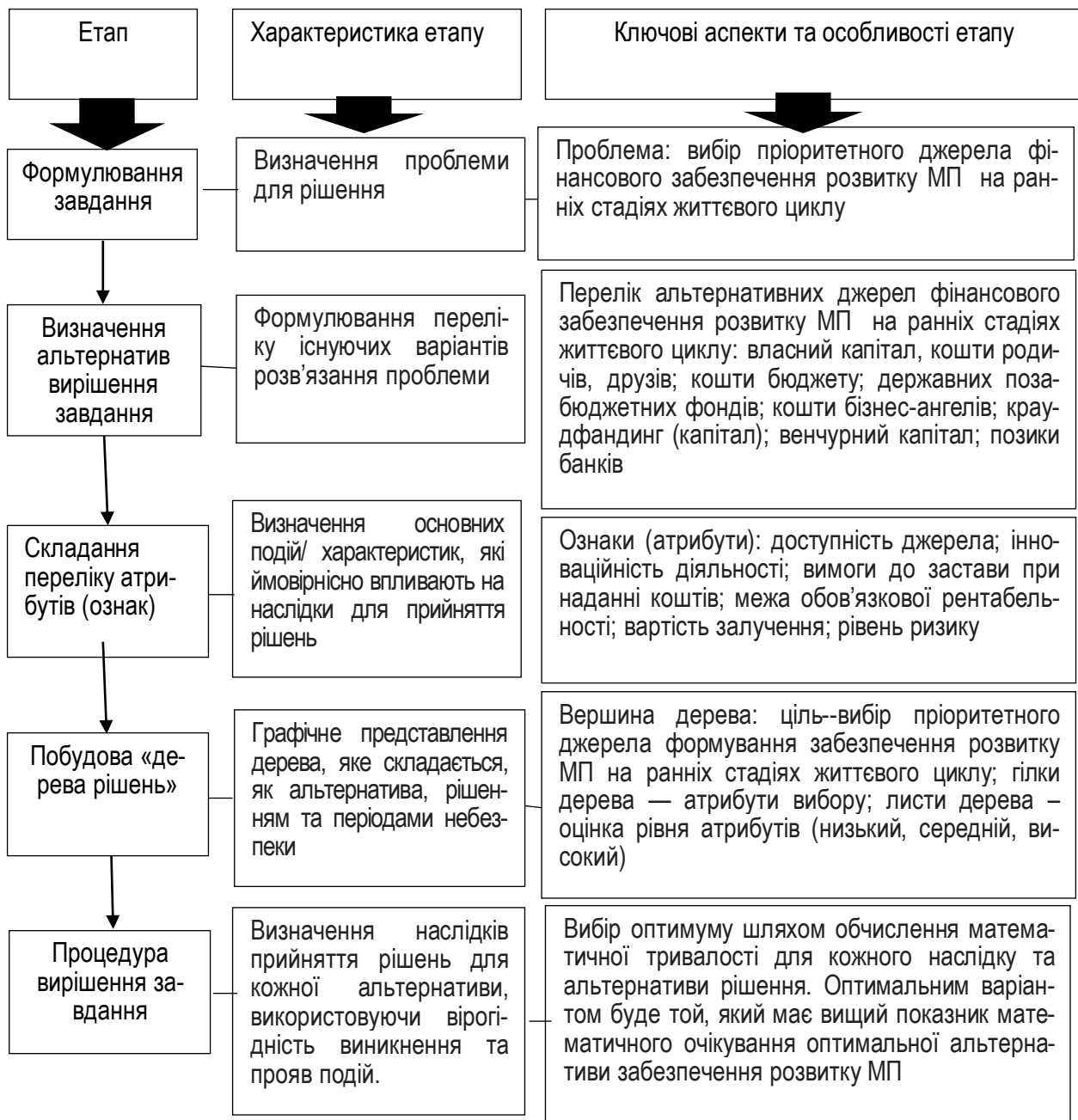
$$Emj = \sum_{j=1}^n p_j \times R_{ij}, \quad (4.1)$$

$$Emj \rightarrow \max \quad (4.2)$$

де  $R$  – це математична оцінка рівня атрибуту для кожної альтернативи (для нашого прикладу високий – 0, середній 0,5, низький – 1 для атрибутів (2), (3), (4), (5), (6) (табл. У.1); високий – 1, середній 0,5, низький – 0 для атрибуту (1), бали;

$p$  – це ймовірність досягнення результатів критерію  $j$  (при визначенні ймовірностей були використано опитування МП країн ЄС [393] та України [97];

$E_{mj}$  – символ результату для математичних очікувань від альтернативи фінансового забезпечення розвитку МП.



**Рис. 4.3. Алгоритм вибору пріоритетного джерела фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх стадіях життєвого циклу методом побудови дерева рішень**

Джерело: авторська розробка

Інформаційною базою для дослідження стали: 1) аналітичні дані Європейської комісії (результати опитування щодо доступу до фінансування МП) та Інституту Свобод бізнесу (опитування щодо свобод і можливостей МП України); 2) результати оцінювання експертами (із складу представників МП України) пріоритетності різних джерел формування фінансової бази МП за таки-



ми критеріями як: рівень їх доступності, вимоги до застави, мінімальної межі рентабельності, оцінювання надавачами фінансових ресурсів інноваційності бізнесу та потенційного рівня його ризику.

Характеристика та оцінка рівня ознак кожної з альтернатив зазначені в додатку АА. Під час обходу дерева зліва направо у кожній внутрішній вершині перевіряємо значення відповідного атрибута і залежно від отриманої відповіді вибираємо потрібну дугу. Такий процес продовжується до досягнення листка і визначення класу, до якого належить джерело забезпечення розвитку МП. Відповідно метою застосування дерева рішень у виборі джерела забезпечення розвитку є прийняття рішень у складних, постійно змінних економічних умовах та ситуаціях, коли результати одного рішення, прийняті у відповідних умовах конкретного часового інтервалу впливають на наступні рішення у інших часових проміжках. Після складання «дерева рішень» (рис. 4.4) починається його зворотний аналіз для визначення наслідків прийняття рішень для кожної з альтернатив. Йдучи по «дереву» необхідно поставити в них математичні очікування відповідно до формули 1:

$$E(1)=1\times 0,6+1\times 0,01+1\times 0,02+1\times 0,02+1\times 0,18+1\times 0,01=0,84;$$

$$E(2)=0\times 0,02+0,5\times 0,25+0,5\times 0,4+0,5\times 0,2+1\times 0,05+0\times 0,3=0,475;$$

$$E(3)=0\times 0,05+0\times 0,09+1\times 0,2+0,5\times 0,15+0,5\times 0,05+0,5\times 0,15=0,375;$$

$$E(4)=0\times 0,01+0\times 0,4+1\times 0,02+1\times 0,15+1\times 0,05+0,5\times 0,1=0,27;$$

$$E(5)=0,5\times 0,1+0,5\times 0,2+0,5\times 0,15+0\times 0,18+0,5\times 0,1+0,5\times 0,15=0,35;$$

$$E(6)=0,5\times 0,22+1\times 0,05+0\times 0,39+0\times 0,3+0\times 0,57+0,5\times 0,29=0,305.$$

Результатом використання методу «дерева рішень» стала побудова дерева, що дозволило визначити оптимальну альтернативу для особи, яка приймає рішення. Так, найбільш привабливим джерелом фінансового забезпечення МП а є власний капітал, на другому місці кошти бюджету, та державних позабюджетних фондів. Як видно з результатів розрахунків, кошти бізнес-ангелів є третім за пріоритетністю джерелом забезпечення розвитку МП на ранніх стадіях життєвого циклу.

**1 етап. Формування завдання** (вибір пріоритетного джерела фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх стадіях життєвого циклу) **та переліку альтернатив вирішення завдання** (власний капітал, кошти родичів, друзів (1); кошти бюджету (2); державних позабюджетних фондів (3); кошти бізнес-ангелів (3); краудфандинг (капітал) (4); венчурний капітал (5); позики банків (6))

**2 етап. Встановлення критеріїв прийняття рішення:** доступність джерела (ДД); вимоги до застави (Ви); мінімальна межа рентабельності (М); рівень інноваційності бізнесу з боку надавачів фінансових ресурсів (І); потенційний рівень ризику бізнесу (Рр)

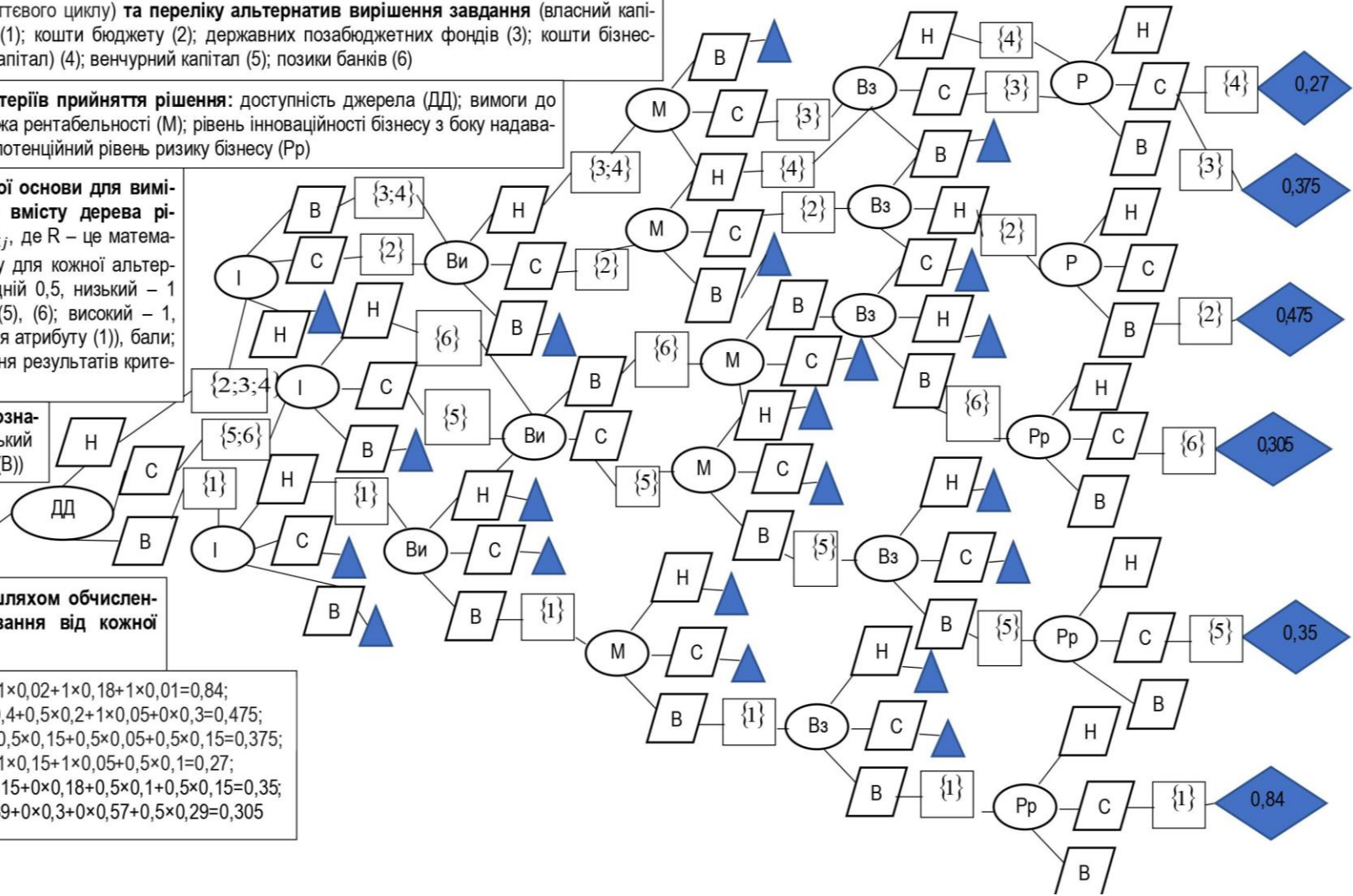
**3 етап. Вибір математичної основи для вимірювання інформаційного вмісту дерева рішень:**  $E_{mj} = \sum_{j=1}^n p_j \times R_{ij}$ , де R – це математична оцінка рівня атрибуту для кожної альтернативи (високий – 0, середній 0,5, низький – 1 для атрибутів (2), (3), (4), (5), (6); високий – 1, середній 0,5, низький – 0 для атрибуту (1)), бали; p – це ймовірність досягнення результатів критерію j.

**4 етап. Ранжування рівня ознаки для альтернативи** (низький (Н), середній (С), високий (В))

**5 етап. Графічна побудова «дерева рішень»**

**6 етап. Вибір оптимуму шляхом обчислення математичного очікування від кожної альтернативи рішення:**

$E(1)=1 \times 0,6 + 1 \times 0,01 + 1 \times 0,02 + 1 \times 0,02 + 1 \times 0,18 + 1 \times 0,01 = 0,84$ ;  
 $E(2)=0 \times 0,02 + 0,5 \times 0,25 + 0,5 \times 0,4 + 0,5 \times 0,2 + 1 \times 0,05 + 0 \times 0,3 = 0,475$ ;  
 $E(3)=0 \times 0,05 + 0 \times 0,09 + 1 \times 0,2 + 0,5 \times 0,15 + 0,5 \times 0,05 + 0,5 \times 0,15 = 0,375$ ;  
 $E(4)=0 \times 0,01 + 0 \times 0,4 + 1 \times 0,02 + 1 \times 0,15 + 1 \times 0,05 + 0,5 \times 0,1 = 0,27$ ;  
 $E(5)=0,5 \times 0,1 + 0,5 \times 0,2 + 0,5 \times 0,15 + 0 \times 0,18 + 0,5 \times 0,1 + 0,5 \times 0,15 = 0,35$ ;  
 $E(6)=0,5 \times 0,22 + 1 \times 0,05 + 0 \times 0,39 + 0 \times 0,3 + 0 \times 0,57 + 0,5 \times 0,29 = 0,305$



**Рис. 4.4. Дерево рішень щодо вибору пріоритетного джерела фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП в Україні на ранніх стадіях життєвого циклу**

Джерело: авторська розробка

Надання переваги можливості залучення коштів державних і місцевих бюджетів та позабюджетних фондів пояснюється інформованістю щодо можливостей співпраці з даними організаціями (згідно зі статистики опитування індекс інформованості з боку місцевої влади та уряду становить відповідно 3,24 та 2,23 порівняно з інформованістю щодо програм підтримки інших організацій 2,13 [97]). Як зазначають Колодізев О., Тищенко В. та Азізова К., державно-приватне партнерство надає доступ до альтернативних джерел приватного капіталу і дозволяє реалізувати важливі і термінові проекти, які, в іншому випадку, були б неможливими [411]. В той же час можливість залучення фінансових ресурсів від неформальних інвесторів є нижчою і значною мірою залежить від рівня розвитку МП, інноваційності його діяльності [29; 405; 336]. Крім того, Сильвер Л., Берггрен Б., Філ А. стверджують, що багато МП свідомо відмовляються від залучення коштів бізнес-ангелів вважаючи, що ймовірність втратити контроль над управлінням перевершує будь-які потенційні вигоди від зростання [435].

Підводячи підсумок, зазначимо, для визначення рівня пріоритетності різних видів фінансування серед інших джерел фінансового забезпечення ранніх стадій розвитку МП у роботі побудовано прототип системи прогнозування альтернативного джерела фінансового забезпечення МП на основі атрибутів. Результатом застосування технології побудови дерева рішень стала градація пріоритетності фінансування розвитку МП стейкхолдерами бізнес-середовища крізь призму доступності фінансових джерел забезпечення розвитку та визначення оптимальної альтернативи для особи (керівника, бухгалтера), яка приймає рішення про фінансування МП.

#### 4.2 Застосування інструментів податкової політики у фінансово-кредитному забезпеченні розвитку малого підприємництва

Обов'язковим атрибутом економічного зростання кожної країни є створення зони сприятливості для розвитку МП. Ключова роль у цьому процесі покладається на державу, завданнями якої є побудова такої політики державного

забезпечення розвитку МП, яка б з одного боку стимулювала зростання частки прибуткових МП, легалізацію та детінізацію їх діяльності, а з іншого мінімізувала рівень прямого державного втручання у економічну діяльність сфери МП. Застосування інструментів непрямого фінансового забезпечення розвитку МП з боку держави є особливо актуальним. Як було зазначено у попередньому розділі, формування сприятливих економічних умов для розвитку МП може відбуватися як безпосередньо в процесі взаємодії МП з державними органами, так і непрямыми інструментами, серед яких виділяють адміністративні та економічні.

До адміністративних методів належать ті, що впливають безпосередньо на характер економічних відносин: ліцензування діяльності; встановлення квот (імпортні, експортні тощо); вимоги до якості товарів та послуг, маркування [120, с. 99]. До економічних належать інструменти податкової, амортизаційної та кредитної політики, що не передбачає безпосереднього втручання держави у прийняття рішень малого підприємництва, а лише створює передумови стимулювання діяльності.

Поряд із позитивним економічним, фінансовим та інформаційно-консультативним ефектом, дія інструментів прямої державної підтримки розвитку МП може призвести до безініціативності суб'єктів підприємництва, тому необхідно акцентувати увагу на важливості застосування непрямих інструментів податкової, грошово-кредитної, амортизаційної політики. Опосередковані інструменти сприяють створенню уніфікованих правил та норм ведення малого бізнесу, що забезпечує відповідний соціально-економічний ґрунт для розвитку малого підприємництва, стимулювання їх діяльності, підвищення рентабельності та конкурентоспроможності. Як справедливо стверджує Апостолюк О. Ю., непряма державна підтримка безпосередньо впливає не на діяльність МП, а забезпечує результат через вплив на великі корпорації, банки, страхові компанії, громадські організації, органи місцевого самоврядування, установи інфраструктури розвитку малого підприємництва [11, с. 44].

При цьому перевагами таких інструментів є підтримування балансу ринкових відносин та наявність часового лагу, що дозволяє МП пристосуватися

до змін. Глєбова І. та Хамідуліна А. пільгове оподаткування та прискорену амортизацію відносять до методів прямої підтримки [400, с. 347], проте вважаємо таке віднесення хибним, оскільки пряма підтримка передбачає безпосередню взаємодію малого підприємництва з представниками державної або місцевої влади, в той час як інструменти амортизаційної та податкової політики реалізуються дистанційно.

Опосередкований вплив кредитної політики на розвиток МП передбачає створення спеціальних умов та пільг у кредитуванні, регулювання облікової ставки та ставки рефінансування, часткову компенсацію відсоткових ставок, надання гарантій та поруки, зміни норми обов'язкових резервів, встановлення та регулювання валютних курсів тощо. Зокрема Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» визначено такі інструменти забезпечення державної підтримки розвитку МП у сфері кредитування як: запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо [247, ст. 4].

До непрямого впливу амортизаційної політики доцільно віднести методи нарахування амортизації, встановлення мінімальних строків амортизації для відповідних груп основних засобів тощо.

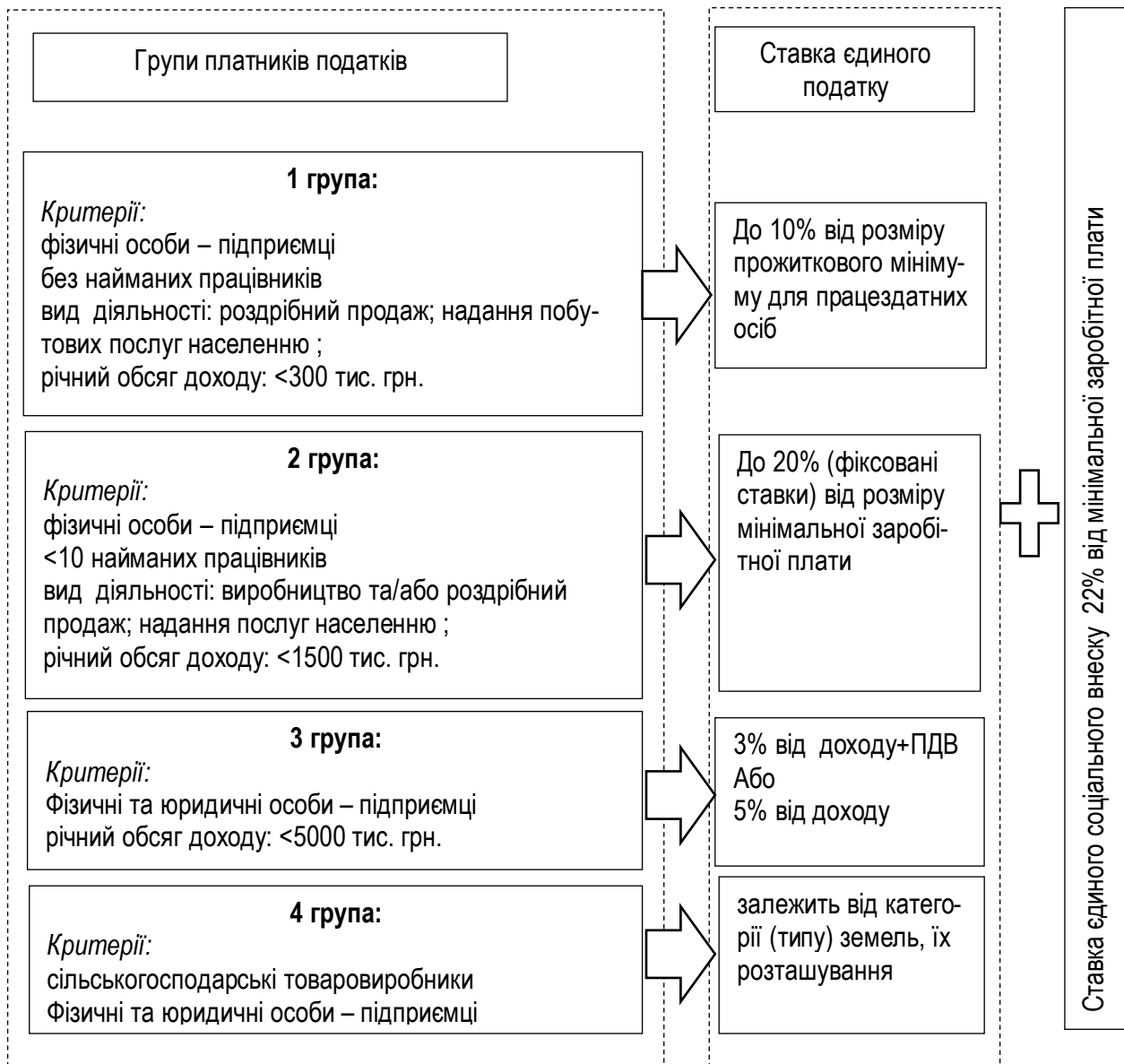
Пільгове оподаткування є непрямим видом підтримки МП, оскільки покликане створювати умови для стимулювання розвитку всього сектора та спрямоване на його кількісне зростання шляхом створення певних умов для його розвитку [191, с. 317]. За точкою зору Фролової Н. Л., податкова політика передбачає застосування таких інструментів як податкові пільги, податкові канікули та податкові кредити; запровадження безподаткового режиму для підприємців-початківців на визначений період (два-три роки) тощо [347]. Пільгове оподаткування може проявлятися у вигляді спеціальних режимів оподаткування із заміною більшості податків на один податок або як податкові пільги у межах загальної системи оподаткування [11, с. 43]. Крім того, до інструментів податкової політики доцільно віднести удосконалення та спрощення порядку

ведення обліку в цілях оподаткування; запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів МП, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві [247, ст. 4]; диференціювання податків та можливість вибору відповідної сприятливої системи оподаткування. Згідно з твердженням Боцьори Л. О., запровадження спеціальних режимів оподаткування для МП, окрім стимулювання його розвитку, забезпечує також мінімізацію витрат на адміністрування податків, ведення обліку і подачу звітності, а за рахунок сплати підприємцями єдиного податку скорочується загальна кількість обов'язкових платежів до бюджету [26, с. 89]. Як зазначає Остапенко Н., такий вид державної підтримки як пільгове оподаткування відрізняється відсутністю адресності та цільового використання, оскільки подібними стимулами можуть користуватися усі суб'єкти малого підприємництва [191].

На відміну від інструментів прямого впливу держави на забезпечення розвитку МП, що характеризуються нерівномірністю та диспропорціями у охопленні, перевагою опосередкованих інструментів є суцільне охоплення, повне покриття, згладжування нерівномірності розвитку МП у більш активних регіонах.

Законодавством України передбачено можливість застосування МП як загальної, так і спрощеної системи оподаткування. Основне призначення останньої – сприяти полегшенню процесу ведення бізнесу та забезпеченню стабільного розвитку малого підприємництва. Згідно з Податковим кодексом спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [247, ст. 291.2].

Так, диференціація сили впливу даних інструментів згідно українського законодавства відбувається в основному в залежності від розміру МП та обсягу виручки, яку він отримує протягом року. Згідно з Податковим кодексом наразі виділяють чотири групи суб'єктів малого підприємництва (рис. 4.5).



**Рис.4.5. Ключові аспекти податкового навантаження на суб'єктів МП за умови спрощеної системи оподаткування**

Джерело: складено автором на основі [205; 235]

Існує ряд переваг, які відзначають науковці у спрощеній системі: легкість ведення бухгалтерського обліку [326, с. 759]; спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку; простота розрахунків, пов'язані з визначенням сум податків [10, с. 184]; зниження витрат на обчислення та сплату податків; передбачуваність податкового зобов'язання; зниження частоти зустрічей з податковими органами [125].

Поряд з цим в останні роки спостерігаються позитивні тенденції у полегшенні умов ведення бізнесу, про що свідчить результати досліджень «Paying Taxes 2019» [425], в якому зазначається, що в Україні із трьох основних критеріїв, які розглядається у сплаті податків, два значно покращились із моменту її створення: кількість платежів і час для виконання. Динаміка критерію «Загальна податкова ставка» в Україні знижується, при цьому загальні тенденції до зниження збігаються зі світовими тенденціями, проте ставки податків вищі від світових [205].

Справедливо зазначає Солованюк С. М., що оцінюючи рівень податкового навантаження на сферу МП необхідно враховувати, з одного боку, що система оподаткування малого бізнесу повинна забезпечувати стабільні та достатні надходження у бюджет, а з іншого боку, оподаткування не повинне перешкоджати його розвитку [276, с. 131]. Тобто в даному контексті актуалізується питання збалансованості взаємодії підприємництва та країни. Так, Коляда Т. стверджує, що ефективність ринкової економіки в значній мірі залежить від взаємовигідного економічного співробітництва великого, середнього та малого підприємництва, а тому завданням уряду є створення сприятливих умов для такої взаємодії за рахунок податкової політики та спеціальних режимів оподаткування [134, с. 42]. Сараєва І. М. та Носова Н. І. визначають необхідність оцінки існуючого податкового навантаження та розрахунку оптимального його рівня для збереження інвестиційних можливостей суб'єктів підприємництва й сприяння економічному розвитку країни [268, с. 159]. Лоханова Н. доцільно зазначає, що суб'єкти підприємництва не отримують реальної підтримки держави при здійсненні власної господарської діяльності, навпаки, рівень зарегульованості підприємницької діяльності та саме податкове навантаження продовжують залишатися такими, що державні органи тільки перешкоджають розвитку бізнесу явними чи прихованими шляхами [160, с. 46]. Буцькою О. Ю. визначено важливість встановлення правильних підходів до аналізу податкового навантаження на мікрорівні, оскільки його несвоєчасна оцінка може призвести до значних втрат підприємства та прийняття хибних управлінських



рішень [32, с. 25]. Враховуючи те, що розвиток малого підприємництва має здійснюватися на взаємовигідних умовах для держави та малого підприємництва, забезпечуючи реалізацію інтересів обох сторін, невирішеним залишається питання оцінки збалансованості такого взаємозв'язку. Важливим завданням взаємодії держави та суб'єктів малого бізнесу є забезпечення розвитку, що з боку держави проявляється у формуванні належних умов функціонування малого підприємництва, створенні сприятливого законодавчого підґрунтя підприємництва, зниження тиску податкових органів та ін. Закон встановлює правила функціонування ринкової економіки, визначає ступінь свободи і незалежності бізнес-спільноти, форми і методи державної участі у вирішенні можливих конфліктів [17, с. 20]. При цьому МП сприяють розвитку держави через участь у створенні ВВП, формуванні доходної частини бюджетів, забезпеченні зайнятості населення України тощо. Як влучно зазначає Коляда Т., держава може впливати на розвиток підприємництва, в тому числі й малого, та збільшення його внеску у розбудову економіки України [134, с. 42]. Погоджуємося з твердженням Бержанір А. Л., що нинішній час ставить важливу для майбутнього країни проблему пошуків гармонійного поєднання інтересів бізнесу, громадянського суспільства, і влади [17, с. 19].

Так, Брехаря Я. визначає взаємодію влади та бізнесу як систему інститутів, що функціонують як з метою представництва інтересів бізнесу у владі, так і для регулювання діяльності бізнесу, формування умов його розвитку [27, с. 190]. Як стверджують Бержанір А. Л. та Стрембіцька Л. Л., взаємодія бізнесу і влади відображає інтереси суспільства і є найважливішим чинником сталого розвитку країни [18, с. 135]. Вважаємо, що в Україні взаємодія у напрямі розвитку бізнесу здебільшого реалізується через фінансові інструменти, серед яких оптимізація податкового навантаження відіграє одну з основних ролей. Ґрунтовним є твердження Сараєвої І. М. та Носової Н. І., що посилення податкового навантаження перетворює податкову систему у апарат вилучення коштів, який не сприяє розвитку [268, с. 160]. Тому необхідною є побудова такої системи показ-

ників, що дозволила б визначити баланс між податковим навантаженням на малий бізнес та внеском малого підприємництва у розвиток країни в цілому.

У контексті забезпечення розвитку МП важливим є питання врегулювання системи оподаткування з метою встановлення рівноправності фіскальної та стимулюючої функції податків у сфері розвитку МП. Ураховуючи на особливу роль спрощеної системи оподаткування у діяльності МП, актуалізується питання оцінки податкового навантаження на МП у контексті розробки рекомендацій щодо пом'якшення національних податкових вимог у сфері малого бізнесу.

Наразі є достатньо наукової літератури, в якій містяться пропозиції до оцінки податкового тягаря на МП. Так, Михальчинець Г. Т. стверджує, що основним фінансовим інструментом, що регулює взаємовідносини МП з державою, залишається його оподаткування [174, с. 74]. Остапенко Н., визначаючи зв'язок непрямой фінансово-кредитної підтримки та пільгового оподаткування, доводить необхідність обґрунтування критеріїв оцінки впливу пільгового оподаткування на розвиток МП та визначення необхідного рівня співвідношення прямих і непрямих заходів фінансової підтримки МП [191, с. 317]. Погоджуємося із твердженням Новосельської Л. І., що податкова система України характеризується недосконалістю з надмірним податковим навантаженням, що призводить до збитковості або тінізації діяльності підприємств [186, с. 239]. При цьому Левін В. І. доречно аргументує, що на сьогодні в оподаткуванні малого бізнесу переважає фіскальна складова, що пов'язано з дефіцитом державних фінансів, що в свою чергу призводить до статичності у розвитку сегмента малого та середнього бізнесу [156, с. 134]. Схожим є погляд Новік О. І., який зазначає, що нині акцент у податковій політиці робиться на фіскальній функції, а її регулююча та стимулююча функції мінімізовані, тому проблема оптимізації податкової політики лишається однією з найактуальніших у процесі становлення ринкових відносин і забезпечення економічного зростання України [185, с. 757].

Сталим у наукових колах є твердження, що МП несуть вищі затрати, пов'язані із податковими зобов'язаннями, аніж великі підприємства. Проте

кількісне підтвердження даних висновків, обґрунтовані методологічні основи розрахунку податкового навантаження на МП та його впливу на розвиток сфери МП потребує дослідження та подальшого удосконалення. Дослідження процесу впливу оподаткування на розвиток МП передбачає визначення рівня податкового навантаження. В цілому існує два підходи до тлумачення даного поняття:

- 1) з кількісної сторони – як обсяг сплачених суб'єктами податків та зборів до бюджету;
- 2) з якісної сторони – як процес впливу податкового втручання держави у діяльність суб'єктів підприємництва на їх соціально-економічний розвиток.

Наразі існує багато методик, що дозволяють оцінити систему оподаткування МП (додаток АБ). Для того, щоб оцінити оптимальність податкового навантаження для забезпечення збалансованого розвитку МП авторами використовуються різні критерії та показники. Так, Лоханова Н. враховує складові рейтингу Paying Taxes (кількість податкових платежів; час, необхідний для розрахунку та сплати податків; загальна ставка оподаткування) [160], Сараєва І. М., Носова Н. І. доповнюють їх показниками податкового тиску та часткою податків на одне підприємство [268]. За твердженням Буцької О. Ю., теоретично найточнішим показником податкового навантаження з погляду міжгалузевих порівнянь є відношення податків, що сплачуються підприємством, до умовного прибутку [32, с. 26]. При цьому загальна методика оцінки податкового навантаження на мікрорівні має враховувати співвідношення між сумою податкових витрат (як суб'єктів підприємництва, так і фізичних осіб) та суми скорегованих доходів [32, с. 27]. Коляда Т. для оцінки тенденцій податкового регулювання МП використовує показники частки єдиного податку на підприємницьку діяльність з юридичних та фізичних осіб [134, с. 43]. Як зазначає Ткаченко В. В., різноманітність методик полягає у трактуванні таких ключових моментів, як кількість податків, які включаються в розрахунок податкового навантаження, і загальний інтегральний показник, з яким порівнюється сума податків [325, с. 215].

Група науковців акцентують увагу на визначенні обсягу податкового навантаження за допомогою репрезентативної системи показників [186; 325; 345]. За твердженням авторів використання системи показників сприяє досягненню найбільшої точності розрахунків при оцінці податкового тягаря МП, оскільки результати найбільш повно описують поточну або ретроспективну податкову ситуацію [325, с. 216]. Такий підхід сприяє оцінці податкового навантаження за різними критеріями, однак тлумачення результатів є часозатратним процесом.

Важливим наразі є завдання скласти таку систему показників, що дозволила б оцінити взаємозв'язок малого підприємництва та рівня їх оподаткування. Так, Остапенко Н. пропонує ввести критерії, що на її погляд дозволять оцінити вплив податкової підтримки на розвиток МП: зміни рівня податкових надходжень до бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва, а також зміни обсягів реалізованої продукції, частки певного сектору у ВВП країни [191, с. 318].

Оскільки в країнах ЄС розвиток МП є одним з першочергових пріоритетів зростання економіки, то це впливає на ґрунтовність та особливу увагу щодо системи оподаткування бізнесу, а також методології оцінки їх ефективності. Так, у Рекомендаціях Європейської комісії щодо оподаткування малих та середніх підприємств (94/390/ЕС) визначено ряд заходів мінімізації податкових витрат для МП. Акцентовано увагу на тому, що у випадку коли існуюча структура ставок податків викривляє конкуренцію в залежності від їх організаційно-правової форми на шкоду одноособовим володінням та партнерству, то бажано проводити роботи у напрямку досягнення більшого рівня податкового нейтралітету [281].

Європейською комісією запропоновано систему показників, що дозволяють оцінити обсяги витрат МП на дотримання податкових вимог [392]. Серед ключових показників запропоновано розраховувати: показник відношення податкового навантаження до обороту підприємства; показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства; питому вагу сплачених МП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів; коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку (табл. 4.3).

**Показники, що використовуються Європейською комісією для визначення податкового навантаження на МП**

Показник	Тлумачення показника
Показник відношення податкового навантаження до обороту МП	Співвідношення вимірює загальну вартість податкового навантаження за всіма прямими та непрямими податками у відсотках від обороту МП
Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту МП	Співвідношення вимірює загальну вартість податкового дотримання всіх непрямих податків у відсотках від обороту МП
Питома вага сплачених МП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів	Коефіцієнт вимірює загальну вартість податкового дотримання всіх прямих та непрямих податків у відсотках від загальної суми податкових надходжень, переданих податковим органам. Вона забезпечує широку оцінку витрат, які підприємства зобов'язані витратити на дотримання податкового законодавства, щоб генерувати певну суму податкових надходжень і свідчить про відносну ефективність механізму підвищення доходів
Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку	Співвідношення вимірює відсоток прямих податків у загальному обсязі валового прибутку

Джерело: [392]

Слід зазначити, що така система показників дозволяє сформулювати висновки щодо існування проблем нерівномірності у оподаткуванні МП і за кордоном (таблиця 4.4). За показниками співвідношення податкового навантаження до обороту підприємств МП можемо зробити висновок, що середнє МП в 20 країнах Європейського Союзу витрачає 2,5 % свого обороту на виконання податкових зобов'язань. Слід зазначити, що податкове навантаження має негативну кореляцію з розміром підприємства, тобто тягар дотримання податкових зобов'язань є найбільшим для мікропідприємств (2,6 %), та найменшим для підприємств великих розмірів. Такі тенденції можуть бути обґрунтовані використанням великими підприємствами економії від масштабу для вирішення зобов'язань щодо податкового дотримання. Враховуючи різницю у показниках по різних галузях діяльності можна зробити висновок про незначні відмінності у податковому навантаженні. Поряд з цим статистичні дані свідчать про те, що суб'єкти підприємництва, які займаються транскордонною торгівлею, мають нижчий відносний тягар порівняно з тими, які діють лише в їхній країні.

**Тенденції у податковому навантаженні у країнах Європейського Союзу за критеріями Європейської комісії у 2019 році**

Критерії поділу суб'єктів підприємництва	Показник відношення податкового навантаження до оборотусуб'єкта підприємництва, %	Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту суб'єкта підприємництва,%	Питома вага сплачених МП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів, %	Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку
За розмірами				
Суб'єкти мікропідприємництва	2,6	0,52	53,6	147,3
Суб'єкти малого підприємництва	1,4	0,48	33,7	132,7
Суб'єкти великого підприємництва	0,7	0,09	22	99,5
Суб'єкти середнього підприємництва	0,3	0,1	12,4	91
У розрізі галузей діяльності				
послуги проживання та харчування	2,9	0,6	52,6	70,2
послуги житлово-комунального господарства	2,9	0,56	50	119,4
оптова та роздрібна торгівля	2,6	0,54	62,7	160,9
професійна науково-технічна діяльність	2,5	0,41	59,2	102,2
виробництво	2,4	0,4	32,9	132,6
будівництво	2,3	0,43	34,6	206,5
за межами діяльності				
підприємство-експортер	2,8	0,46	X	X
підприємство не є експортером	1,9	0,43	X	X

Джерело: пораховано автором на основі даних [392]

Незважаючи на єдність підходів до оподаткування МП у країнах ЄС, все ж існують відмінності між країнами у виборці. Так, підприємства в Люксембурзі, Ірландії та Словенії несуть найнижчий загальний тягар відносно податків, тоді як Франція, Словаччина та Польща мають найвищий податковий тягар [392].

Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства є особливо цікавим, оскільки це сфера, де Директивою Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість реалізовані зусилля з гармонізації системи оподаткування ПДВ. Так, визначено застосування до товарів та послуг загального податку на споживання, точно пропорційного ціні

товарів і послуг, незалежно від числа операцій у рамках процесу виробництва та збуту до моменту нарахування податку [63]. Проте статистика дослідження свідчить, що даний показник є обернено пропорційним до розміру підприємства та визначає найбільше навантаження з непрямих податків на мікро- та мале підприємництво. Проте у розрізі галузей спостерігається незначна варіація показників (0,4–0,6), що свідчить про відносну результативність поставленого Директивою завдання щодо усунення викривлень умов конкуренції на національному рівні та на рівні Співтовариства [63]. Так, середнє підприємство у 20 обраних країнах витрачає 0,5 % свого обороту на виконання зобов'язань з непрямого податку на підприємство, що є меншим навантаженням для підприємств порівняно з прямими податками. Відносний тягар виконання зобов'язань з непрямого податку є найменшим у Словенії, Ірландії та Іспанії, і найвищим у Фінляндії, Німеччині та Польщі. Слід зазначити, що порівняння податкового тягара від прямих та непрямих податків у країнах Європейського Союзу свідчить про значне переважання частки прямих податків, тобто прямі податки вимагають більших зусиль, ніж непрямі податки у всіх країнах.

Питома вага сплачених МП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів визначає рівень ефективності податкової системи та виконання одного із найважливіших принципів оподаткування – рівність для всіх та справедливість у нарахуванні податків. Так, за даними табл. 4.2 можна прослідкувати нерівномірність стягнення податків: найбільшу частку податкових платежів у структурі займають надходження від малих та мікропідприємств. З іншого боку, така статистика може бути пов'язана із переважанням суб'єктів малого бізнесу у загальній кількості суб'єктів підприємництва (середня частка МП у структурі підприємництва країн ЄС сягає 90 % [422]).

Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку надає широку картину щодо того, наскільки підприємства оподатковуються в 20 країнах дослідження. Так, у середньому мале підприємство у 20 країнах сплачує більш високий розмір прямих податків. Мікро- та мале підприємництво вдвічі більше обтяжені податковими зобов'язаннями порівняно з великими підприємствами. У

секторі будівництва, виробництва та оптової та роздрібно́ї торгівлі середній коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку вдвічі вищий ніж у секторі житлової та харчової діяльності.

Враховуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що запропоновані Європейською комісією показники оцінки податкового навантаження дозволяють окреслити загальну картину оподаткування та визначити основні проблеми. Зокрема, аналітика показників дає можливість простежити наявність відмінностей у оподаткуванні підприємництва різних обсягів; надання більшої підтримки підприємствам транскордонної торгівлі на противагу підприємств, що працюють на внутрішньому ринку тощо. Проте вважаємо, що ці показники не повною мірою дозволяють оцінити вплив оподаткування на МП. Окрім того, зазначені коефіцієнти не відображають взаємозв'язку та залежності розвитку держави та МП. Це є аргументом на користь розширення складу перерахованих показників, зокрема, враховуючи євроінтеграційні інтереси країни та необхідність їх збалансування з інтересами МП, вважаємо за доцільне розробити таку методологію оцінки впливу оподаткування на розвиток МП України, що дозволить провести компаративний аналіз основних показників із показниками, що використовуються у країнах ЄС. Вважаємо, що така методологія має враховувати як репрезентативну систему показників податкового навантаження (табл. 4.5), так і застосування інтегральних показників для можливості порівняння тенденцій у динаміці, відхилення від оптимальних значень, рівень збалансованості інтересів.

Тому, до основних показників, що дозволяють оцінити вплив оподаткування на розвиток МП слід віднести: частку підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків; податкове навантаження на фізичних осіб; час, витрачений на сплату податків; частка податкового навантаження МП у ВВП країни; частку надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету; частку обсягу реалізованої продукції МП у загальному обсязі; зайнятість населення у сфері МП; частку доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання.



**Визначення податкового навантаження на основі репрезентативної системи показників**

Показник	Формула	Складники
1	2	3
Коефіцієнт сприяння малому підприємництву (X1)	$X1 = \frac{\sum \text{ДП}}{\text{ЄП}} \times 100\%$	ЄП—обсяг сплаченого до бюджетів єдиного податку, грн; ΣДП—обсяг отриманої із державного та місцевих бюджетів фінансової допомоги малого підприємництва, грн
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X2)	$X1 = \frac{\text{МПпер}}{\sum \text{МП}} \times 100\%$	МПпер—кількість МП, на розвиток яких має негативний вплив податкове адміністрування, од.
Час, витрачений на сплату податків (X3)	$X3 = T_{\text{dec}} + T_{\text{pay}}$	Tdec—час, витрачений на оформлення та подачу податкової звітності, год; Tpay—час, витрачений на сплату податків, год
Частка податкового навантаження малого підприємництва у ВВП країни (X4)	$X4 = \frac{\text{Пн}}{\sum \text{ВВП}} \times 100\%$	Пн—обсяг сплачених малого підприємництва податків та зборів, грн; ΣВВП—обсяг валового внутрішнього продукту, грн
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	$X5 = \frac{\text{ЄП}}{\sum \text{ДБ}} \times 100\%$	ΣДБ—обсяг доходів Державного та місцевих бюджетів, грн
Частка обсягу реалізованої продукції малого підприємництва у загальному обсязі (X6)	$X6 = \frac{Q_{\text{мп}}}{\sum Q} \times 100\%$	Qмп—обсяг продукції, реалізованої МП, грн; Q—обсяг реалізованої продукції суб'єктами підприємництва України, грн
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	$X7 = \frac{Z_{\text{мп}}}{Z} \times 100\%$	Zмп—кількість зайнятих, що працюють у сфері малого бізнесу, осіб; Z—загальна кількість зайнятого населення країни, осіб
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	$X8 = \frac{\text{ДВмп}}{\text{ДВ}} \times 100\%$	ДВмп—додана вартість, сформована МП, грн; ДВ—додана вартість, сформована суб'єктами підприємництва країни, грн

1	2	3
Показник відношення податкового навантаження до обороту підприємства (X9)	$X9 = \frac{Пн}{Q_{мп}} \times 100\%$	Пн—податкове навантаження на суб'єкти МП, грн; Q <sub>мп</sub> —обсяг продукції, реалізованої суб'єктами МП, грн;
Показник відношення обсягу сплачених непрямих податків до обороту підприємства (X10)	$X10 = \frac{Пн_{непр}}{Q_{мп}} \times 100\%$	Пн <sub>непр</sub> —податкове навантаження через непрямі податки, грн
Питома вага сплачених МП податкових надходжень у загальному обсязі податкових надходжень бюджетів (X11)	$X11 = \frac{Пн_{мп}}{\sum Пн} \times 100\%$	Пн <sub>мп</sub> —податкове навантаження на суб'єкти МП, грн; ΣДБ—загальний обсяг податкових надходжень бюджетів
Коефіцієнт сплати прямих податків до валового прибутку (X12)	$X12 = \frac{Пн_{прям}}{ВП_{мп}} \times 100\%$	Пн <sub>прям</sub> —податкове навантаження через прямі податки, грн

Джерело: розроблено автором

Акцентуючи те, що МП може ефективно існувати лише за умови добровільного внеску (фінансового, соціального і т. п.) у розвиток держави, визначаємо важливість збалансування обсягу цього внеску із власними інтересами МП. Тому, для оцінки такої збалансованості вважаємо за необхідне існуючі показники доповнити коефіцієнтом сприяння МП, що характеризує рівень віддачі державної допомоги на обсяг отриманих від єдиного податку коштів до бюджету.

Враховуючи необхідність впровадження змін у систему оподаткування МП України та розвинені методи та підходи до оподаткування МП в країнах ЄС, що постійно коригується відповідно до результатів глибокого та якісного аналізу податкового навантаження, доцільним є приведення у відповідність української методології оцінки податкового навантаження до європейської практики. Такий захід дозволить зменшити складність у дотриманні різних податкових режимів, а також полегшити доступ до спрощених режимів, спеціально спрямованих на цей сектор. На національному рівні мають бути розглянуті та адаптовані у практику основи тлумачення та застосування податкового законодавства ЄС для зменшення витрат та часу, подолання непропорційності навантаження на МП.

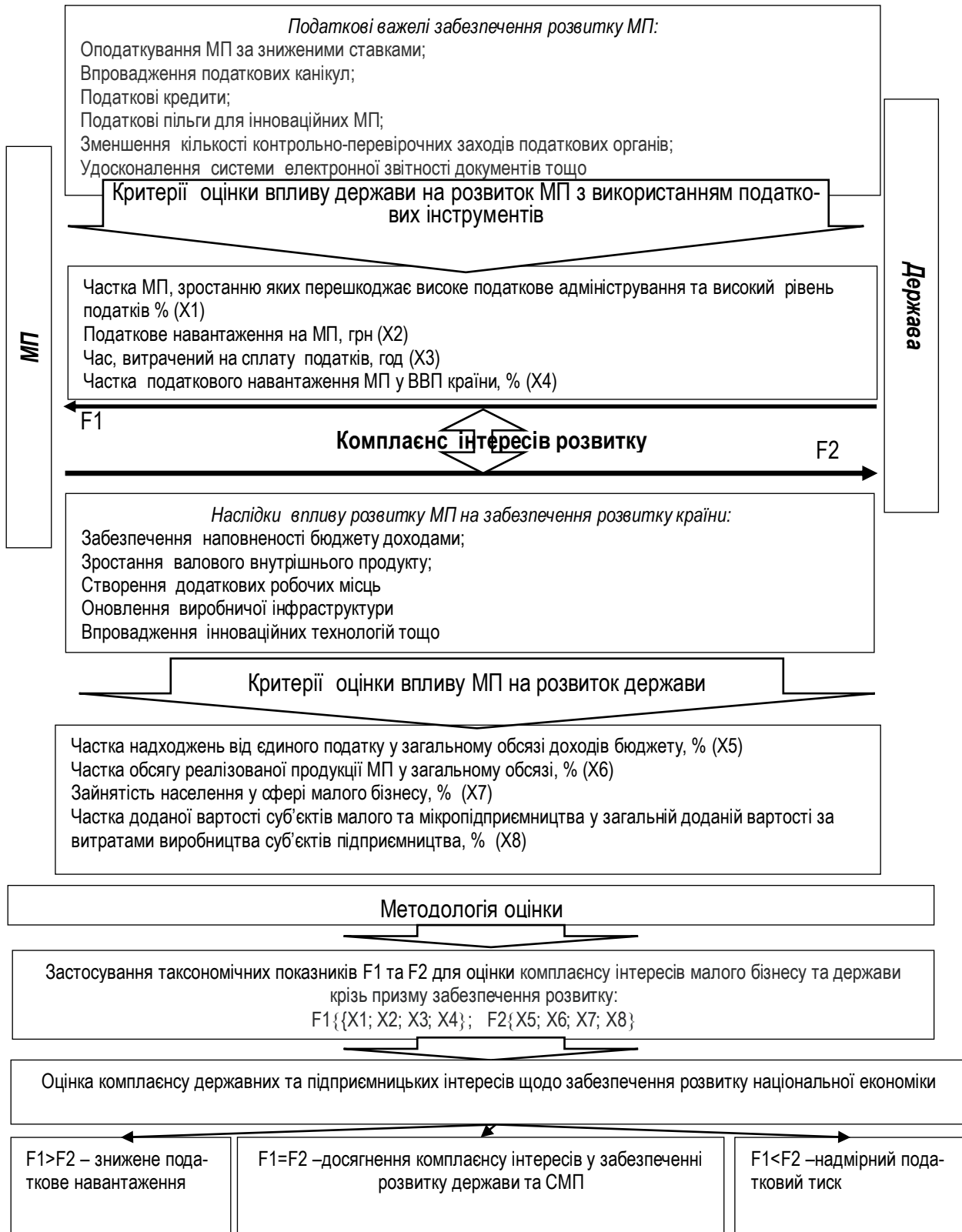
Незбалансованість інтересів МП та держави у разі надмірного втручання держави може привести до зниження ділової активності, відходу у тінь, вивозу

капіталу за кордон, що веде до падіння темпів економічного розвитку. З іншого боку, наслідком зниженого податкового навантаження стане недоотримання бюджетних доходів, що є ключовим джерелом підтримання соціально-економічного розвитку країни. За твердженням Буцької О. Ю., оптимальним вважають такий рівень податкового навантаження, який передбачає вилучення частини доходів економічних суб'єктів, що не перешкоджає їхньому розвитку, і водночас, що є достатнім для втручання держави в економічні процеси, необхідні для підвищення ефективності національної економіки в цілому [32].

В той же час важливим є і врахування впливу МП на розвиток держави. Тому, високо оцінюючи існуючі підходи до визначення системи показників оцінки податкового навантаження та показників оцінки впливу МП на розвиток держави, вважаємо за доцільне запропонувати свою методологію оцінки комплаєнсу інтересів держави та МП (рис. 4.6). Нами висунуто гіпотезу, що комплаєнс державних та підприємницьких інтересів забезпечується за умови рівноважного внеску як МП у розвиток національної економіки (за обсягами сплачених до бюджету податкових платежів, часткою виготовленої та реалізованої у сфері малого бізнесу продукції (робіт, послуг), відсотком працевлаштованого населення у МП, часткою створеної доданої вартості за витратами виробництва у загальній доданій вартості суб'єктів підприємництва), так і держави – у створення належних умов для ефективного розвитку МП (за часткою суб'єктів МП, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків, за податковим навантаженням на МП, часом, витрачений на сплату податків; часткою податкового навантаження МП у ВВП країни).

У тому випадку, якщо необхідно виокремити комплексну картину, доцільно використовувати таку методологію оцінки, яка б відповідала вимогам універсальності (можливість врахування показників, які мають різні виміри (кількісний та якісний); позиціонування (можливості встановлення певної градації та класифікації за результатами); інформативності (забезпечувати повноту та якість інформації); доступності (його застосування не повинно обмежуватися рівнем підготовки дослідника). Одним із методів, що може задовольнити визначені вимоги є таксономічний аналіз, що являє собою метод багатовимірних

порівнянь, який дозволяє надати оцінку економічних явищ і процесів, що характеризуються багатогранністю та неоднозначністю.



**Рис. 4.6. Алгоритм оцінки компласнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення розвитку національної економіки**

Джерело: авторська розробка

Важливим є зауваження Педченко Н.С., що перевагою таксономії є спрямування на гармонізацію на основі визначення таксономічного показника як мірила рівня розвитку [201, с. 154]. Методика дозволяє на основі нівелювання результатів дестимуляторів і стимулювання позитивних впливів визначити напрями гармонізації розвитку [201, с. 155].

У дослідженні використаний класичний підхід до підготовки змінних і розрахунків індикатора таксономії, що враховує такі блоки: формування матриці спостережень (додаток АВ), стандартизація показників; поділ показників на стимулятори та дестимулятори (додаток АГ); формування вектору-еталону; встановлення відстані між показниками та вектором-еталоном; розрахунок інтегрального таксономічного показника [212]. Після визначення основних змінних необхідною є їх стандартизація з огляду на те, що визначені нами критерії є неоднорідними, різновимірними. Стандартизовані дані мають бути відображені у формі матриці:

$$Z_{ij} = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{w1} & x_{w2} & \dots & x_{wj} & \dots & x_{wn} \end{pmatrix}, \quad (4.3)$$

де  $i$  – порядковий номер періоду (від 1 до  $n$ ), од.;

$j$  – показник, який характеризує стан відповідного критерію;

$x_{ij}$  – значення показника  $j$  для періоду  $i$  (від 1 до  $w$ ) [212, с.10].

Стандартизація критеріїв оцінки збалансованості інтересів МП та держави та методологія розрахунку зазначена у таблиці АГ.1. Наступним кроком для визначення таксономічного показника є побудова вектору-еталона на основі розподілу критеріїв на стимулятори та дестимулятори (табл. АГ.2). Основою такого поділу є спрямованість впливу кожного з показників на розвиток з позицій МП та з позицій держави. Заключними етапами таксономічного аналізу є

встановлення відстані між показниками і вектором-еталоном та розрахунок інтегрального таксономічного показника (таблиця 4.6).

Таблиця 4.6

**Показники таксономічного аналізу комплаєнсу інтересів держави та МП  
щодо забезпечення розвитку**

Роки	Таксономічний показник впливу держави на розвиток МП			Таксономічний показник впливу МП на розвиток держави		
	Відстань між окремими спостереженнями і вектором-еталоном (Coi)	Відхилення відстані між точкою спостереження та точкою P <sub>0</sub> від значення відстані ознак (di)	Таксономічний показник, % (K)	Відстань між окремими спостереженнями і вектором-еталоном (Coi)	Відхилення відстані між точкою спостереження татоюкою P <sub>0</sub> від значення відстані ознак (di)	Таксономічний показник, % (K)
2015 рік	2,97	0,59	0,41	2,88	0,50	0,50
2016 рік	1,38	0,28	0,72	1,16	0,20	0,80
2017 рік	3,35	0,67	0,33	2,07	0,36	0,64
2018 рік	3,55	0,71	0,29	3,30	0,58	0,42
2019 рік	4,23	0,85	0,15	5,28	0,93	0,07
Формула розрахунку	$C_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2}$ <p>де Z<sub>ij</sub>—стандартизоване значення j-го показника; Z<sub>0j</sub>—стандартизоване значення j-го показника в еталоні.</p> $K_i = 1 - d_i; d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}; C_0 = \overline{C_0} + 2S_0,$ $\overline{C_0} = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w C_{i0}, S_0 = \left[ \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (C_{i0} - \overline{C_0})^2 \right]^{\frac{1}{2}},$ <p>де m—кількість періодів; C<sub>io</sub>—відстань між точкою спостереження і точкою P<sub>0</sub>; C<sub>0</sub>—середня відстань; S<sub>0</sub>—середнє значення кореня середнього квадрата різниці значень ознак. [212, с. 16; 203, с. 143].</p>					

Джерело: пороховано автором

Візуалізація отриманих результатів (рисунок 4.7) дозволила зробити наступні висновки:

--протягом досліджуваного періоду спостерігається дисбаланс інтересів щодо забезпечення розвитку держави та малого бізнесу, що пов'язаний із надмірним податковим тиском на суб'єкти підприємництва;

<i>Роль держави у розвитку МП</i>	<i>Роль МП у розвитку національної економіки</i>							
<i>Критерії оцінювання:</i>								
Частка суб'єктів МП, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1) Податкове навантаження на МП, грн (X2) Час, витрачений на сплату податків, год (X3) Частка податкового навантаження МП у ВВП країни (X4)	Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5) Частка обсягу реалізованої продукції МП у загальному обсязі (X6) Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7) Частка доданої вартості суб'єктів МП у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів підприємництва (X8)							
<i>Таксономічні показники:</i>								
F1 {X1; X2; X3; X4};				F2 {X5; X6; X7; X8}				
<i>Методологія оцінювання комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення розвитку національної економіки</i>								
1. Формування матриці спостережень та проведення стандартизації показників: $Z = \frac{X_n}{\bar{X}_i}$ , де $\bar{X}_i$ —середнє значення і-го показника; $X_n$ —значення n-го показника; 2. Поділ показників на стимулятори (С) та дестимулятори (Д); 3. Формування вектору-еталону (P <sub>0</sub> ) та встановлення відстані між показниками та вектором-еталоном: $C_{io} = \sqrt{\sum_{i=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2}$ , де C <sub>io</sub> —відстань між точкою спостереження і точкою P <sub>0</sub> ; m—кількість періодів; 4. Розрахунок відхилення показників підприємства і-ї групи від еталону (d <sub>i</sub> ) $d_i = \frac{C_{io}}{C_0}$ , де C <sub>0</sub> —середня відстань; 5. Розрахунок таксономічного показника F <sub>i</sub> : F <sub>i</sub> = 1 - d <sub>i</sub>	Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	С/Д	P <sub>0</sub>
	X1	1,33	0,95	1,12	0,7	0,9	Д	-1,41
	X2	0,76	0,86	0,72	1,24	1,42	Д	-1,02
	X3	0,84	0,84	1,11	1,11	1,11	Д	-1,22
	X4	0,7	0,8	1,08	1,18	1,25	Д	-1,39
	X5	1,07	0,88	0,98	1,02	1,05	С	1,07
	X6	0,92	0,16	0,18	0,13	0,12	С	0,92
	X7	0,99	0,98	0,98	1	1,04	С	1,04
	X8	0,89	1,01	0,86	1,01	1,23	С	1,23
	Co1	2,97	1,38	3,35	3,55	4,23	Х	Х
	Co2	2,88	1,16	2,07	3,3	5,28	Х	Х
	di1	0,59	0,28	0,67	0,71	0,85	Х	Х
	di2	0,5	0,2	0,36	0,58	0,93	Х	Х
<i>Результати розрахунку таксономічних показників оцінювання комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення розвитку національної економіки</i>								
<p>—●— Таксономічний показник впливу держави на розвиток МП    ●— Таксономічний показник впливу МП на розвиток держави</p>								
<p><b>Інтерпретація отриманих результатів:</b> спостерігається дисбаланс інтересів щодо забезпечення розвитку держави та МП, що пов'язаний із надмірним податковим тиском та регуляторним втручанням держави у діяльність МП. Проте протягом аналізованого періоду спостерігається позитивна тенденція до зменшення розриву у силі впливу держави та МП на розвиток національної економіки (максимальне відхилення спостерігалось лише у 2016 році – 31 п.п.)</p>								
<p><b>Напрями коригування регуляторної політики держави щодо розвитку МП:</b> зниження рівня адміністративного тиску; підвищення дієвості положень Податкового Кодексу та розширення критеріїв користування податковими стимулами для МП</p>								

**Рис. 4.7. Оцінювання комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення розвитку національної економіки**

Джерело: авторська розробка

– у 2015–2016 роках спостерігається пропорційне зростання таксономічних показників впливу на розвиток держави та малого підприємництва, при цьому їх значення мають незначні відхилення одне від одного, що свідчить про достатню збалансованість інтересів;

– у 2017 році спостерігається зниження інтегральних показників, проте показник впливу МП на розвиток держави має більш різке падіння. Цей період характеризується значним дисбалансом інтересів з переважання більш позитивного впливу МП на розвиток держави;

– період з 2018 до 2019 року характеризується зміною векторів впливу із досягненням балансу інтересів у певний часовий проміжок.

Отже, в цілому можемо зробити висновок, що в Україні рівні регуляторного втручання держави у розвиток МП та податкового тиску є надмірними, а державно-підприємницька взаємодія – незбалансованою. Взаємодія влади та бізнесу передбачає комплекс заходів, що спрямовані на представництво інтересів бізнесу у владі та регулювання діяльності бізнесу з метою забезпечення комплексного розвитку. Проведення розрахунку інтегрального показника оцінки взаємовідносин держави та МП в контексті збалансування інтересів дозволило визначити позитивну тенденцію до незначного розриву у силі впливу держави та малого бізнесу на розвиток (максимальне відхилення спостерігалось лише у 2016 році – 31 п.п.). Проте негативним є факт надмірного втручання держави у діяльність МП, незбалансованість державно-підприємницької взаємодії, наслідком чого є зниження ділової активності, перехід МП у тіньову економіку, вивіз капіталу за кордон. Однак позитивні зрушення у 2017–2019 роках свідчать про процес становлення взаємодії держави та МП у векторі збалансування інтересів розвитку. Вважаємо, що забезпечення тісних та ефективних взаємовідносин держави та МП передбачає організацію співпраці у досягненні консенсусної комплексної стратегії країни. Оскільки ключовим інструментом, що наразі використовується для реалізації такої стратегії є єдиний податок, доцільним є аналіз ефективності його стягнення у контексті забезпечення комплаєнсу інтересів МП та країни.

Так, дослідження статистики надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за



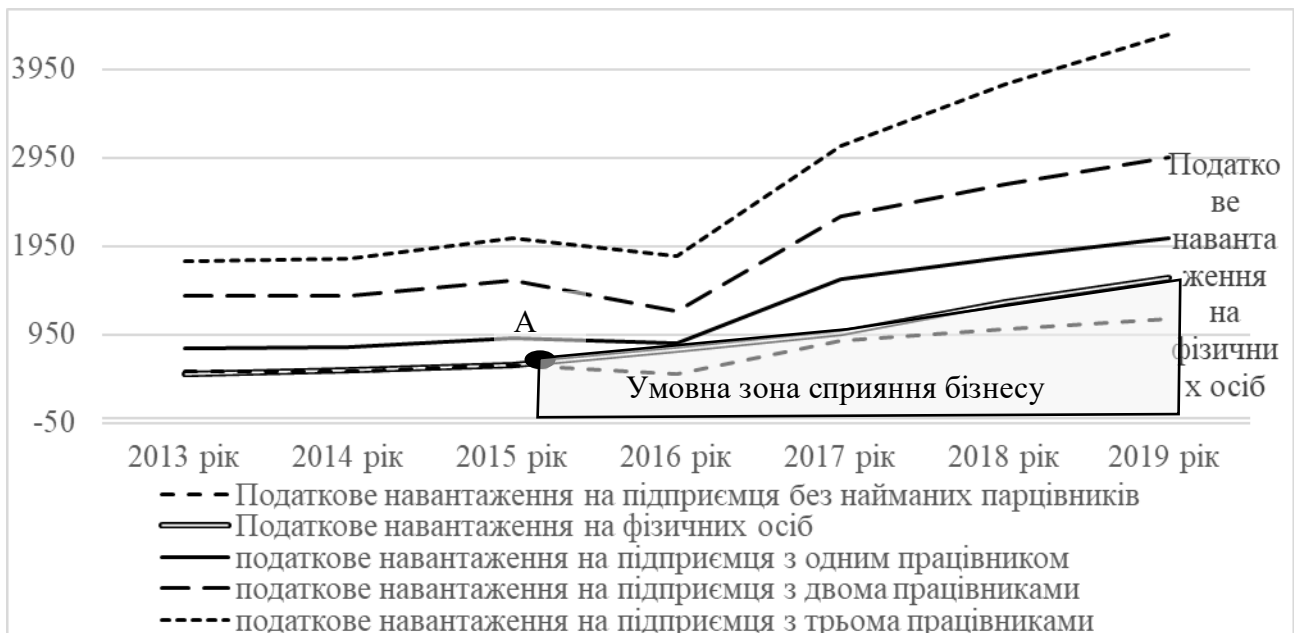
2015–2019 роки показало, що спостерігається збільшення обсягів податкових надходжень, при цьому така тенденція зростання пояснюється в основному збільшенням обсягів єдиного податку з фізичних осіб [101].

Проте опитування, проведене Агентством США з міжнародного розвитку серед МП щодо умов ведення бізнесу, показало, що у 2019 році питома вага МП, що назвали високий тягар податкового адміністрування та високі податки однією з найбільших перешкод у розвитку бізнесу, зросла порівняно з попередніми роками [125].

Справедливо Солованюк С. М., що при визначенні рівня податкового навантаження на МП мають враховувати, з одного боку, що система оподаткування МП повинна забезпечувати стабільні та достатні надходження у бюджет, а з іншого боку, оподаткування не повинне перешкоджати його розвитку [276, с.131]. Так, дослідження статистики надходжень єдиного податку до місцевих бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва та Севастополя за 2015-2019 роки показало, що спостерігається збільшення обсягів податкових надходжень, при цьому така тенденція зростання пояснюється в основному збільшенням обсягів єдиного податку з фізичних осіб. Так, протягом досліджуваного періоду обсяг податкових надходжень з фізичних осіб зріс на 14471,2 млн.грн., в той час як по юридичних особам зростання відбулося на 2407,9 млн. грн [102].

Така динаміка пов'язана поміж іншим з тим, що незважаючи на принцип справедливості, який декларується у Податковому кодексі, у сфері МП порушується. Мова йде про суб'єктів мікропідприємництва, для яких на етапі стартапу навіть знижена ставка оподаткування є високою, оскільки податкове навантаження доповнюється ще сплатою ЄСВ. Поряд із низькою справедливістю оподаткування, Ліпич М.А. у якості негативної характеристики спрощеної системи визначає незалежність розміру оподаткування від результатів діяльності в разі збиткової діяльності [158]. Особливо актуальною, на нашу думку ця проблема стає для МП першої та другої групи на етапі створення бізнесу, де понесені витрати не відразу можливо покрити отриманим доходом, проте незважаючи на це, податкові платежі мають бути погашені. Враховуючи, що МП займають більше 90% у

структурі суб'єктів підприємництва, важливим є стимулювання їх розвитку шляхом створення таких сприятливих умов, щоб фізична особа вирішила перейти з категорії найманого працівника до категорії підприємця. Проте імітаційне відображення зони сприятливості (рисунок 4.8) свідчить, що наразі діюче законодавство створює сприятливі умови для ведення бізнесу тільки для першої групи МП, при цьому така зона сформувалася лише у 2015 році (точка А).



**Рис. 4.8. Графічна візуалізація імітації зони сприяння МП у сфері оподаткування в умовах трансформації національної економіки України**

Джерело: складено автором на основі даних [101]

Відповідно підприємці, відкриваючи другу групу для ведення бізнесу, відразу отримують більше податкове навантаження, що порушує принцип справедливості податкової системи. При цьому на запропонованій схемі враховані тільки витрати на сплату податків, та не враховані значні капітальні інвестиції, що здійснює МП на етапі старту.

На явищі непропорційного податкового навантаження наголошують і Демиденко І. В. та Демиденко Л. М., зазначаючи, що це обумовлено факторами: по-перше, витрати на дотримання податкового законодавства та ведення податкового обліку – в певній мірі фіксована сума, що для МП є обтяжливою. По-друге, великі компанії є більш ефективними у питаннях дотримання податкового законодавства, оскільки мають більше можливостей на залучення податкових

консультантів як на постійній основі, так і додатково, а також на впровадження більш ефективного програмного забезпечення [58, с.12].

У цілому, об'єктивний аналіз сучасних тенденцій застосування інструментів податкової політики у фінансовому забезпеченні розвитку малого підприємництва свідчить про їх недосконалість та недостатню ефективність, що інколи створюють більші перешкоди веденню малого бізнесу, аніж сприяють їх розвитку. За останні роки фіскальне навантаження на мале підприємництво зросло, відносини з фіскальними органами залишились не врегульованими [125]. Тому погоджуємося із твердженнями науковців, що першочерговими напрямками покращення системи оподаткування у сфері МП мають бути: вирівнювання податкового навантаження на МП на спрощеному режимі оподаткування; спрощення порядку проведення розрахунків суб'єктів МП з бюджетами та державними цільовими фондами [159]; впровадження податкових канікул, які дозволяють накопичити фінансові ресурси завдяки звільненню підприємств малого підприємництва; особливі податкові пільги – на покриття заборгованості через надання податкового кредиту, відстрочення податкових платежів та ін. [366].

Отже, застосування інструментів податкової політики для забезпечення розвитку малого підприємництва має значні переваги над інструментами прямого державного впливу, пов'язані із рівномірністю та всеохопленістю їх дії, проте недосконалість окремих аспектів свідчить про необхідність зміни механізму оподаткування малого підприємництва в бік встановлення диференційованого податкового навантаження.

#### 4.3 Роль держави у сприянні кредитному забезпеченню розвитку малого підприємництва

Обмеженість власних коштів зумовлює МП розвивати як банківські, так і небанківські кредитні відносини. Кредитування відіграє важливу роль у забезпеченні безперервності діяльності і розвитку підприємницької діяльності, проте сучасні кредитні відносини у сфері малого бізнесу ускладнені низкою

об'єктивних та суб'єктивних чинників, потребують теоретичного та практичного вирішення.

Об'єктивна необхідність використання кредитних відносин у сфері малого бізнесу пов'язана з особливостями забезпечення їх розвитку, обмеженістю власних коштів, нерівномірністю потреб оборотних засобів на кожній стадії виробничого циклу підприємництва. До основних специфічних відмінностей кредитування малого підприємництва можна віднести наступні: обмеженість майна для забезпечення фінансових операцій; повна залежність результатів діяльності від державної економічної політики; низька рентабельність (збитковість) малого підприємництва; великий ризик непогашення кредиту.

Варто зазначити, що після фінансової кризи 2008–2009 років доступ МП до банківського кредитування як в Україні, так і за кордоном різко скоротився через падіння економіки і відповідне погіршення фінансового стану МП та накопичення банками проблемних кредитів. Причинами цього науковці називають порушення процесу довіри між суб'єктами кредитних відносин; криза ліквідності у банківському секторі [146]. Так, як свідчить звіт Центру соціально-економічних досліджень – «CASE Україна», у післякризовий період обсяг портфеля кредитів малому та середньому бізнесу в 2012 році у більшості банків був знижений на 30 % і більше, порівняно з передкризовим 2008 роком [111]. Фінансова криза, що вразила європейську банківську систему у 2007–2008 роках спричинила дефіцит ліквідності та втрату довіри з боку клієнтів через недостатню капіталізацію банківського сектору та неефективну практику управління ризиками. Як наслідок, це спричинило труднощі у доступі малого підприємництва до кредитних ресурсів та відкинуло розвиток банківської системи на декілька десятиріч назад.

Згідно зі статистичними даними ОЕСР, після фінансової кризи близько 86 % малого підприємництва країн ЄС мають гірші умови для банківського фінансування, порівняно з попереднім роком; близько 75 % цих компаній зіткнулися зі зменшенням обсягів кредитів, наданих банками; 87 % МП отримали вказівки банків щодо додаткової застави за свої кредити [422]. Упродовж 2007–2010 рр. у більшості країн МП зіткнулося з більш жорсткими кредитними

умовами банків у формі підвищеної процентної ставки, скорочення строків погашення та збільшення запиту на забезпечення [424]. В Україні ситуація погіршилася ще і завдяки політичній та економічній нестабільності. Погоджуємося з думкою Шумельди В. М., що значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії на сході країни, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфеля банків [362].

Сучасні тенденції свідчать про відновлення кредитування МП, проте залишаються досить жорсткими вимоги до фінансового стану та застави, почастишали випадки відмови потенційним позичальникам у кредиті. Наразі навіть в умовах оптимістичних економічних очікувань повному відновленню доступу для банківського кредитування заважає ряд перешкод (слабкий фінансовий стан та непрозорість діяльності МП, необхідність посилення захисту прав кредиторів, відсутність чіткого механізму розв'язання питань з проблемними кредитами, високі відсоткові ставки, значна вартість застави). Цей факт підтверджується даними НБУ, згідно з якими у 2019 році частка непрацюючих кредитів МП, тобто тих, за якими прострочення погашення боргу перевищує 90 днів, або за яким контрагент неспроможний забезпечити виконання зобов'язань без стягнення забезпечення, коливається від 50 до 60 % [109].

На сучасному етапі розвитку у більшості країн ЄС спостерігаються позитивні тенденції до нарощення обсягів кредитування, пом'якшення умов (ставок, обсягу застави, періоду і т. д.) кредитування. Наразі залучення кредитів є найбільш популярним джерелом забезпечення розвитку, оскільки має вагомі переваги порівняно з іншими джерелами. Зокрема основною перевагою є доступність та швидкість отримання коштів, в той час як залучення коштів інвесторів, державної підтримки та грантових програм передбачає створення та обґрунтування детального бізнес-плану, доведення доцільності вкладення коштів та прибутковості проекту та очікування рішення про надання коштів, що займає багато часу. Крім того, на відміну від інших джерел, кредитне забезпечення має ґрунтовну нормативно-правову основу, що детально описує особливості кредитних відносин відповідно до умов, валюти надання, термінів та способів

погашення. Як слушно визначає Погожа Н. В., використання позикового капіталу в багатьох випадках має свої переваги, оскільки заборгованість вигідна в період підвищення темпів інфляції, а плата за користуванням позиковим капіталом відноситься до валових витрат і не оподатковується [213]. Враховуючи важливу роль малого підприємництва в економіці, державна політика має бути спрямована на усунення цих перешкод, розширення доступу до кредитування, покращення якості взаємодії МП з іншими суб'єктами в процесі кредитування.

Так, Умеров Р. Е. стверджує, що адаптування світової практики розвитку МП в сучасних умовах українського ринку є провідним завданням, оскільки від всебічної підтримки МП залежить докорінна ринкова трансформація економіки України та формування постіндустріального суспільства [337, с. 105]. Труш І. Є. наголошує на тому, що створення ефективної системи кредитування МП – складне завдання, розв'язання якого потребує ретельного дослідження формування цього процесу в світовій практиці [329, с. 104].

Однак дослідження міжнародного досвіду кредитування МП є недостатньо ґрунтовними, а багато питань, пов'язаних з адаптацією міжнародного досвіду кредитування малого бізнесу в Україні носять дискусійний характер. Так, Панцир С. та Когут А. акцентують на необхідності порівняння показників розвитку кредитування сектору малого підприємництва з показниками країн, близьких до України за рівнем розвитку економіки [198, с. 5], оскільки у більш розвинених країнах частка кредитів малого підприємництва у ВВП становить 13 %, в той час як у країн, що розвиваються (до них автори відносять і Україну) – лише 3 %. Біломістний О. М. наголошує на тому, що ефективна реалізація механізму кредитування малого бізнесу у зарубіжних країнах супроводжується безперечною підтримкою з боку держави, яка має значні проблеми в Україні. В той же час, Пукало О. П. зазначає, що створення надійного інструментарію розвитку лежить у площині вивчення та залучення досвіду економічно розвинутих країн світу [256, с. 108]. Враховуючи важливість сфери МП в економіці України, необхідним є розкриття такого важелю їх розвитку як створення сприятливих механізмів кредитування на основі зарубіжного досвіду.

Вивчення досвіду економічно розвинутих зарубіжних країн у сфері кредитної взаємодії з МП набуває в умовах глобалізаційних процесів ключового значення для України. Погоджуємося з думкою Труш Є. І., що вивчення зарубіжного досвіду необхідне не для копіювання й механічного перенесення його в наші умови, а лише з метою імплементації найкращих елементів і недопущення помилок, здійснених іншими державами [329, с. 104]. Особливий акцент необхідно ставити на аспектах кредитування, які є проблемними в Україні. Так Калініченко Л. Л., Мусіяка Л. В. визначають такі аспекти, що стримують МП від отримання кредиту: умови кредитування, в тому числі розмір процентної ставки, термін кредиту; оперативність прийняття рішення про надання кредиту; надійність банку; довірчі відносини з банком, особисті контакти [119, с. 326]. Панцир С., Когут А. наголошують на відсутності інформації про попередній досвід кредитування; високих відсоткових ставках, навіть «пільгових», відсутність застави кредиту [198, с. 5]. Крім того, багато авторів дотримуються твердження про недостатній обсяг накопиченої статистики за кредитами, превілювання банками взаємовідносин із суб'єктами великого бізнесу порівняно МП, що проявляється у більш вигідних кредитних умовах; переважання короткострокових кредитів у зв'язку невеликим терміном власного існування [119; 256; 329; 337; 422].

Систематизація вищезазначених перешкод у кредитних відносинах МП дозволила обґрунтувати науково-методичний підхід до аналізу зарубіжного досвіду кредитування МП з позицій визначення проблемних точок кредитного забезпечення та державної підтримки цього процесу (рис. 4.9). Незважаючи на більш низькі ставки довгострокових кредитів, переважання короткострокових кредитів у кредитному портфелі МП є характерним для сфери МП України. Це пов'язано перш за все, із небажанням банківських установ вступати у довготривалі відносини з МП через короткий термін існування останніх та високий ризик банкрутства.

До таких кредитів належать позики з початковим терміном погашення менше одного року, такі як овердрафти та кредитні лінії, що використовуються

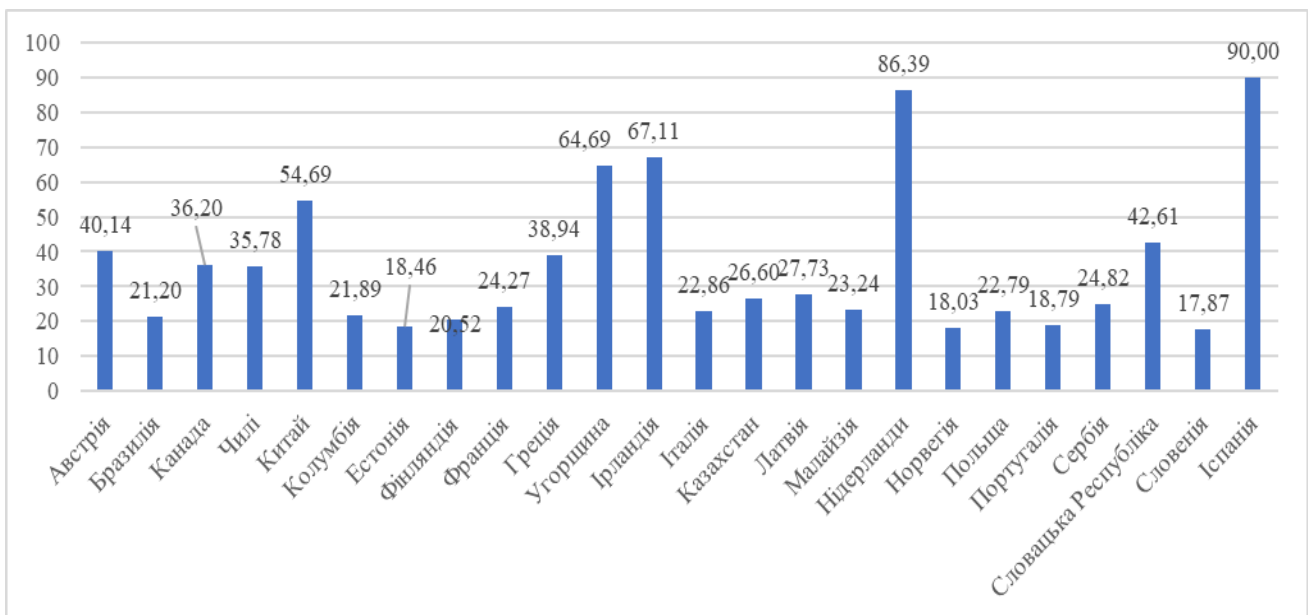
для забезпечення оборотного капіталу, тоді як довгострокове фінансування часто використовується для інвестиційних цілей.



**Рис. 4.9. Науково-методичний підхід до визначення проблемних точок кредитного забезпечення на основі зарубіжного досвіду кредитування МП**

Джерело: авторська розробка

Слід відзначити, що статистика кредитування у переважній більшості досліджуваних зарубіжних країн вказує на переважання довгострокових кредитів над короткостроковими (рис. 4.10).

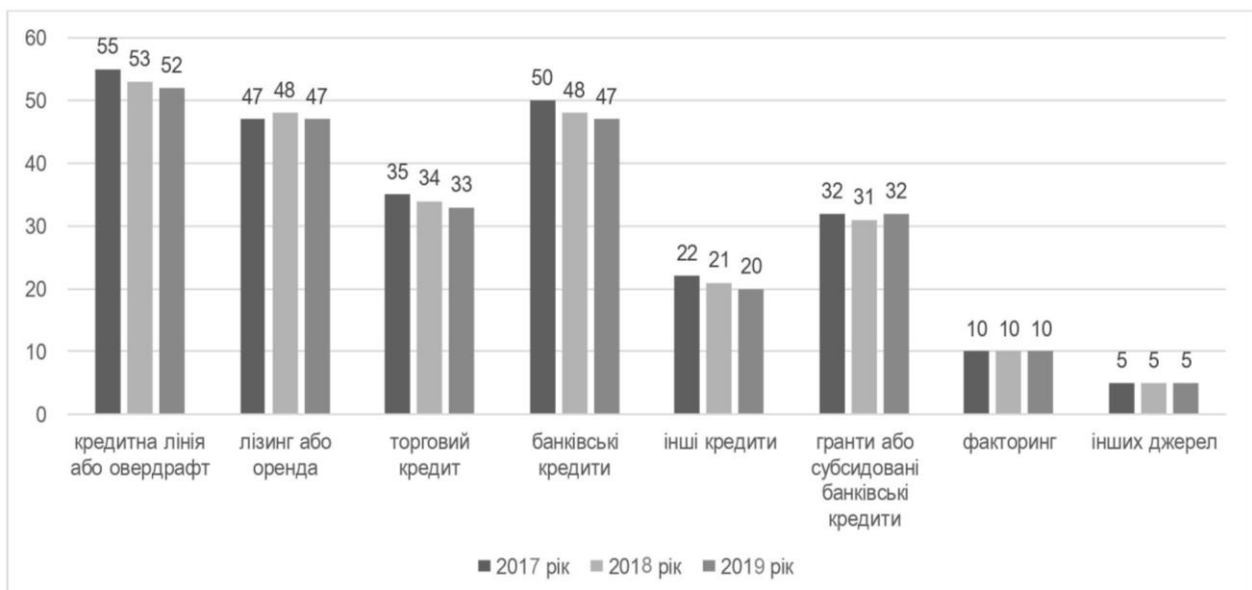


**Рис. 4.10. Частка короткострокових кредитів МП у структурі кредитного портфеля країн-членів Європейського Союзу у 2019 році, %**

Джерело: складено автором на основі даних [422]



Перехід до довгострокового кредитування підтверджується недавнім дослідженням, яке показує, що кредити з більш довгим строком погашення становили більшу частку портфелів банків після фінансової кризи в більшості країн ЄС, а також у більшості країн Східної Європи [440]. В той же час дослідження пріоритетних видів кредитних послуг, якими користуються МП зарубіжних країн, показали, що найбільш релевантні джерела їх зовнішнього фінансування включають кредитну лінію або овердрафт, лізинг та оренду, банківські кредити та торговельні кредити (рис. 4.11). Ставка відсотка є важливою перешкодою у залученні кредитних ресурсів у діяльність МП. Як доцільно стверджує Пукало О. П., порівняльний аналіз ставки кредитування переконливо свідчить, що Україні необхідно робити кардинальні зміни у напрямку надання українському бізнесу якомога «дешевших» кредитів [256, с. 111].

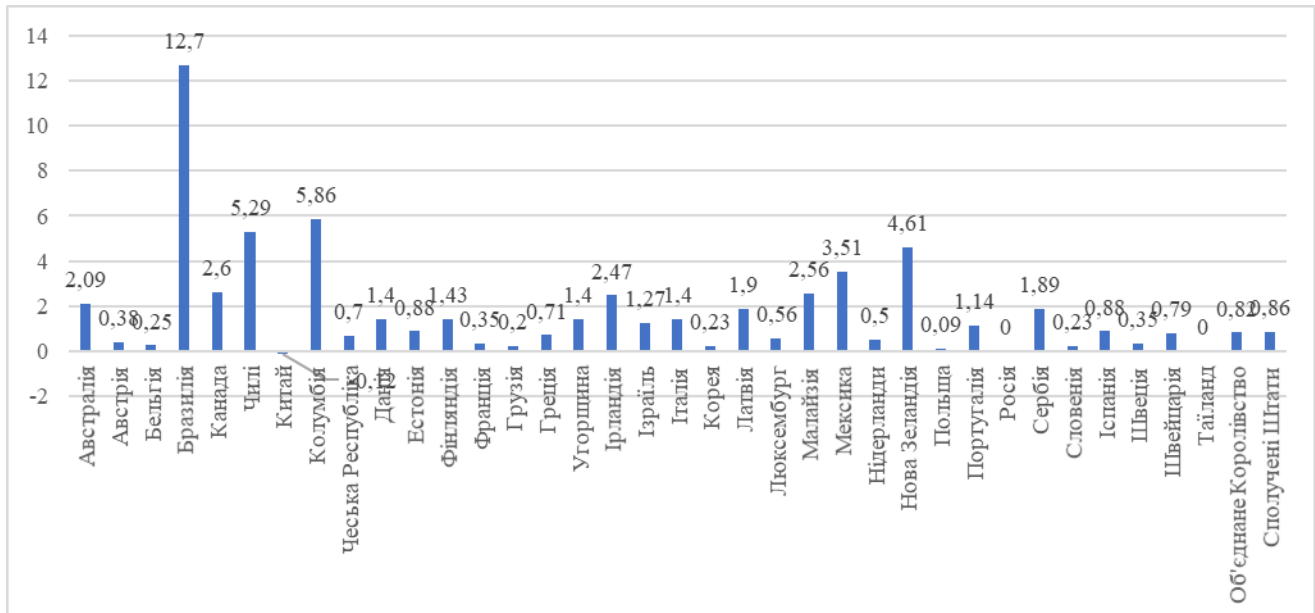


**Рис.4.11. Релевантність різних видів кредитних послуг у діяльності МП країн ЄС-28 у 2017-2019 роках, % [440]**

При цьому статистичні дані МП зарубіжних країн показують, що майже половина МП (45 % в ЄС-28) не сприймають жодних обмежень у доступі до кредитування, а ті, хто сприймає такі обмеження, найчастіше називають високі процентні ставки фінансування основною причиною (13 %) [440]. Поряд з цим

спостерігається позитивна динаміка до зменшення середньої процентної ставки, що стягується з малого підприємництва.

Структурні проблеми доступу до зовнішніх джерел фінансування зберігається, і є особливо актуальними для молодих фірм і стартапів, мікропідприємств. Досвід зарубіжних країн є тотожним із українською практикою завищення ставок відсотків для малого підприємництва порівняно із великим бізнесом (рис. 4.12).



**Рис. 4.12. Структурна різниця між ставкою кредитування для суб'єктів великого та малого підприємництва зарубіжних країн у 2019 році, п.п.**

Джерело: складено автором на основі даних [422]

Загалом, розсіювання процентних ставок свідчить, що у 2019 році великим компаніям пропонували кредити за нижчими середніми відсотковими ставками ніж МП (виняток становить лише кредитування у Китаї).

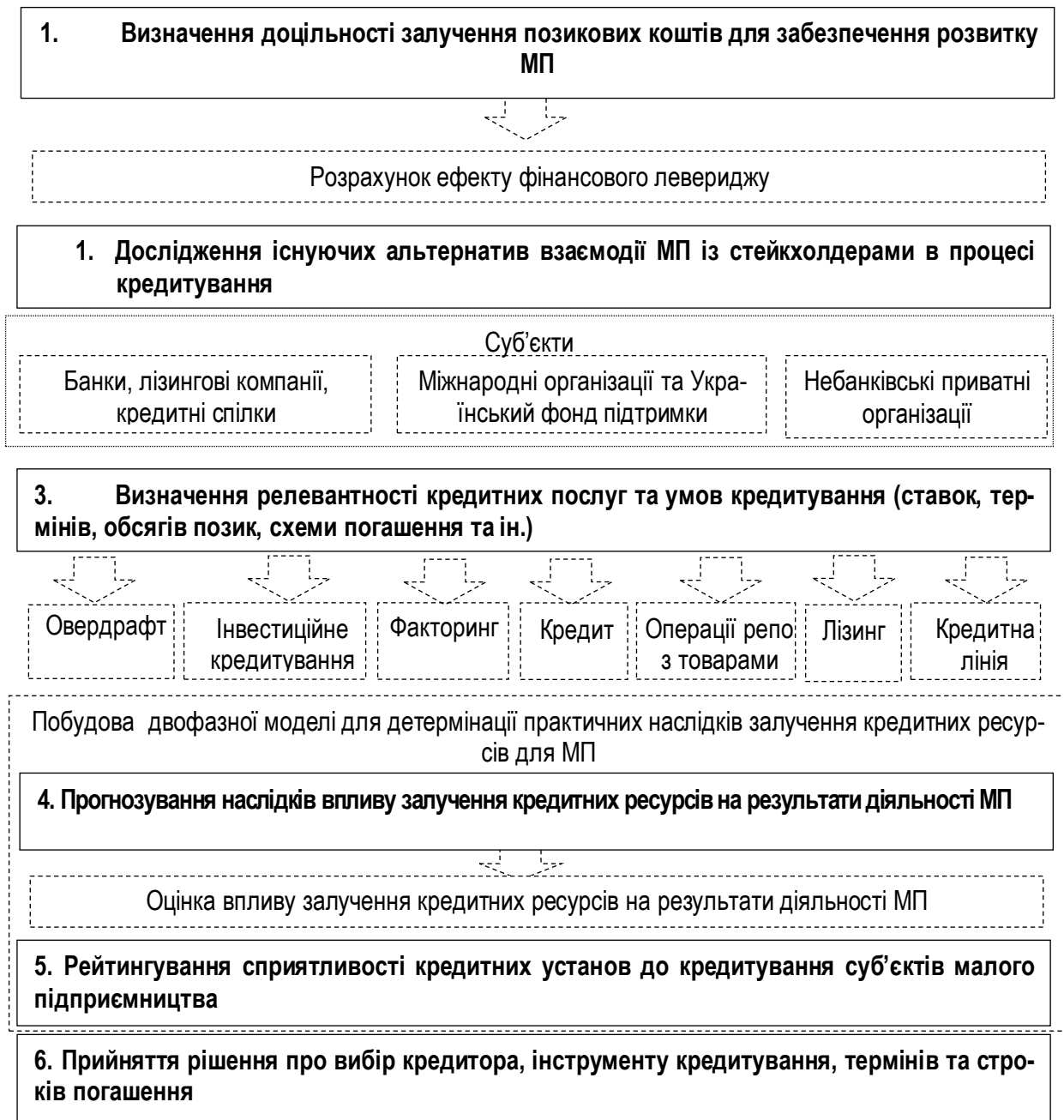
Ще однією важливою проблемою, яка стримує МП від отримання боргового фінансування є умова обов'язковості застави. При цьому ця проблема є актуальною не тільки в Україні. Так, відповідно до звіту в країнах ЄС-28 перешкодами для отримання кредиту, що пов'язана із процедурою оформлення застави є: вимірювання їхньої належної вартості; недостатня корпоративна звітність; питання переоформлення; отримання ефективної безпеки для активу;

відсутність та неліквідність вторинних ринків; високі трансакційні витрати; недостатнє розуміння банку [440].

Зростаючий інтерес банків зарубіжних країн до сектора МП, що базується на наявності та глибині кредитних історій, відкриває перспективи отримання високих доходів від кредитування МП. Поряд з цим, в Україні існують значні прогалини у формуванні кредитних реєстрів та нормативно-правовому забезпеченні процесу застави майна для кредитування.

У цілому застосування запропонованого нами науково-методичного підходу до аналізу основних аспектів світового досвіду кредитування МП з позицій визначення проблемних точок дозволив визначити такі особливості кредитного забезпечення МП зарубіжних країн: пріоритетність кредитних ліній та овердрафту серед інших видів кредитних послуг; перевага довгострокових кредитів над короткостроковими, що пов'язано із більш низькими ставками; позитивні тенденції до зниження середніх процентних ставок за кредити; завищення ставок відсотків за кредитами для МП порівняно із великим бізнесом; існування проблем у процедурах отримання боргового фінансування під заставу; нормативна урегульованість отримання кредиту суб'єктами МП.

Загалом світові тенденції кредитування МП характеризуються не тільки сприятливістю банківських установ до фінансування МП, а й значною підтримкою цього процесу з боку держави. Тому першочерговим завданням для України є адаптація досвіду державної підтримки банківського кредитування сфери МП. На основі дослідження усіх переваг та недоліків залучення кредитних ресурсів нами запропоновано модель кредитного забезпечення розвитку МП (рис. 4.13). На першому етапі необхідно визначити, чи доцільно залучати в свою діяльність позикові кошти. Серед існуючих методів, що визначають доцільність залучення коштів та оптимальність структури фінансових ресурсів підприємства (фінансовий леве-ридж, середньозважена структура капіталу, метод «ризик-дохідність»), ефект фінансового важеля, на нашу думку, є найбільш інформативним при вирішенні питання залучення кредитних коштів.



*Рис. 4.13. Модель кредитного забезпечення розвитку МП*

Джерело: авторська розробка

Вибір розрахунку фінансового левериджу для визначення доцільності залучення позикових коштів обумовлюється тим, що за умов високих ставок відсотків і, як наслідок, великого боргового навантаження через взяття кредиту малого підприємництва може потрапити в боргову залежність від кредитора, що негативно впливатиме на його розвиток.

Так, фінансовий леверидж визначає вплив залучення позикового капіталу на рівень рентабельності власних вкладень підприємства. Цей вплив виявляється у тому, що за умов перевищення рентабельності капіталу підприємства над рівнем процентної ставки за позиковими коштами рентабельність власного капіталу при використанні кредиту є вищою, ніж при опорі тільки на самофінансування [28]. Слід зазначити, що ефект фінансового левериджу може бути величиною як позитивною, так і від'ємною. Позитивний ефект фінансового левериджу виникає у тих випадках, коли позиковий капітал, який отримано під фіксований відсоток, використовується підприємством у процесі діяльності таким чином, що приносить більш високий прибуток, ніж фінансові витрати, тобто доходність сукупного капіталу вища за середньозважену ціну позикових ресурсів. Так, фінансовий леверидж може бути ефективним у період підйомів і принести збитки у період спадів [213].

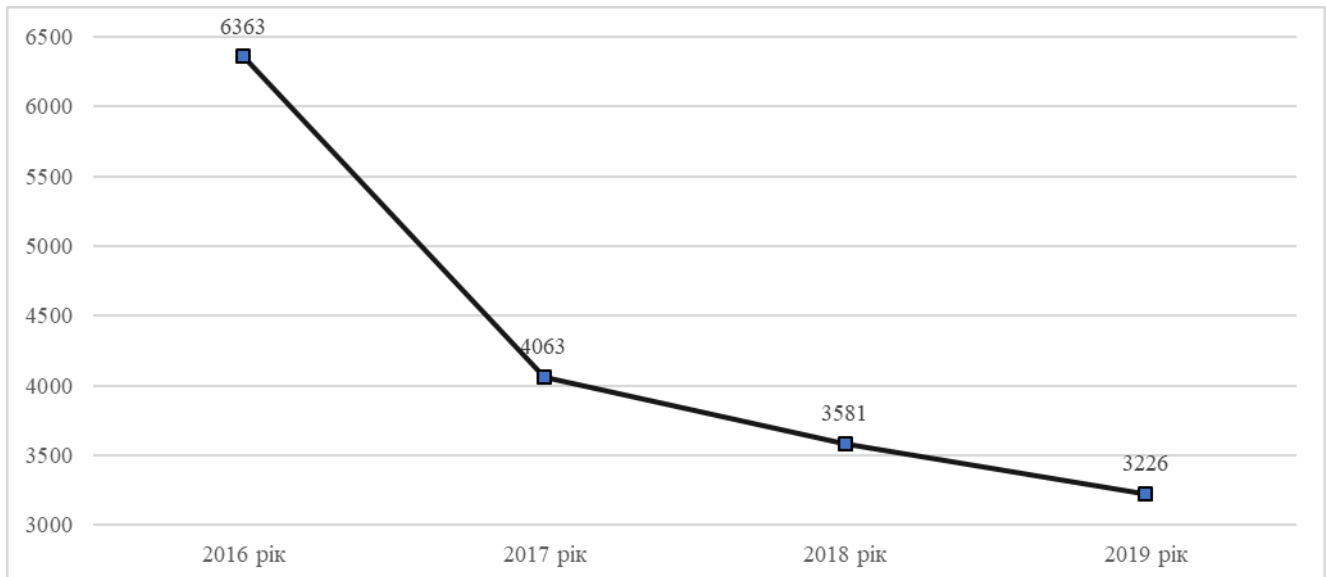
Розрахунки, проведені у додатку АД свідчать, що в цілому у більшості МП залучення кредитних ресурсів має позитивний ефект на кінцевий результат діяльності. Так, з 15 галузей економічної діяльності лише у МП 6 галузей спостерігається від'ємне сальдо ефекту фінансового важеля в умовах інфляції: промисловість; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність; тимчасове розміщування й організація харчування; фінансова та страхова діяльність; операції з нерухомим майном; професійна наукова та технічна діяльність.

На другому етапі запропонованого алгоритму, якщо ефект фінансового левериджу виявив позитивний вплив залучення позикових коштів на розвиток малого підприємництва, необхідним є визначення кредитора серед існуючих альтернативних варіантів. Цей етап передбачає порівняння взаємодії малого підприємництва з різними типами кредиторів за критеріями вигоди з відносин, їх ефективності та витрат. Як справедливо відзначає Біломістний О. М., можна виділити 3 типи взаємодії малого підприємництва в процесі кредитування:

- 1) МП – банк, лізингова компанія, кредитна спілка;
- 2) МП – міжнародні організації – Український фонд підтримки;
- 3) МП – банк (як посередник) – суб'єкти [20, с. 42].

Перший тип відносин є найбільш розповсюдженим варіантом взяття кредиту. Серед джерел фінансових ресурсів малого підприємництва банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників [198].

Дослідження сучасних тенденцій у взаємодії «МП – банк» в Україні показали, що станом на 31.12.2019 р. у Державному реєстрі банків було зареєстровано 75 банків, 35 з них – з іноземним капіталом [109]. Так, тільки за 2019 рік суб'єктам МП було надано кредитів у розмірі 3226 млн грн [109] (рис. 4.14), при цьому спостерігається негативна тенденція до зниження обсягу наданих кредитів протягом 2016-2019 років.



**Рис. 4.14. Обсяги кредитів, наданих МП у 2016-2019 роках, млн. грн**

Джерело: побудовано автором на основі [109]

Аналіз відносин в системі «МП – банк» країн ЄС показав, що така взаємодія передбачає залучення третьої сторони – державної організації, що представляє державу та працює у ролі «щита» для захисту прав кредиторів та позичальників. Так, загальна модель кредитування малого бізнесу в Німеччині представлена схемою взаємодії «МП – бізнес-банк – Державний кредитний інститут», у Франції: «МП – Комерційний банк – Товариство взаємних гарантій – Державна акціонерна компанія по страхуванню кредитних ризиків малих та середніх підприємств (СОФАРІС)», у Чехії: «МП – Банк – Чесько-Моравський банк

гарантій та розвитку» і т. д. [20; 92; 382]. Основними функціями цих організацій є: надання гарантій та поручительства кредиторам за МП, що мають недостатні власні можливості із забезпечення кредиту; вирішення спірних питань у кредитних стосунках малого підприємництва і банків; участь у змішаному кредитуванні (надання кредиту за рахунок як приватних, так і державних коштів); консультаційні послуги та ін.

Наразі в Україні не існує аналога таким європейським організаціям, частково певні функції виконує Національний банк, проте основною перевагою таких установ є зосередження ваги саме на суб'єктах МП, в той час як основною функцією НБУ є стабілізація грошової одиниці країни та підтримання банківської системи. Однак, необхідно зазначити позитивні тенденції до посилення участі держави у відносинах «МП-банк», зокрема, через застосування державної програми компенсацій «Доступні кредити 5,7, 9». Ця програма є бюджетною та пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії. Програма впроваджується утвореним при Міністерстві фінансів України Фондом розвитку підприємництва (колишній Німецько-український фонд) через мережу банків-партнерів у партнерстві з Мінекономіки та Офісом розвитку малого і середнього підприємництва з метою запобігання виникненню та поширенню, локалізації та ліквідації спалахів епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, а також для запобігання та подолання їх наслідків [219].

Альтернативою кредитним відносинам з банком є взяття кредиту у кредитній спілці. Кредитні спілки в Україні за правовим статусом та нормативним забезпеченням засад створення і функціонування наразі є неприбутковими організаціями [237]. При цьому погоджуємося з думкою Боброва О. Є., Кугій А. А., що кредитні спілки та лізингові компанії поки що не набули широкого розповсюдження в Україні [21]. По-перше, наявний акт недовіри до таких організацій у зв'язку з «плинністю», нестабільністю їх діяльності. По-друге,

перевагою взаємодії з банківськими установами є можливість використання комплексу банківських послуг, що включають в себе як кредит, так і лізинг та інші кредитні продукти. Крім того, як влучно зазначає Біломістний О. М., кредитні спілки зазнали істотного негативного впливу внаслідок дії проявів фінансової кризи [20, с. 68], що вплинуло на обсяги ресурсної бази їх членів – малого підприємництва [20, с. 69]. Так, враховуючи низьку платоспроможність своїх членів-позичальників, кредитні спілки значно ускладнили умови надання кредитів, що у підсумку спричинило зменшення їх привабливості.

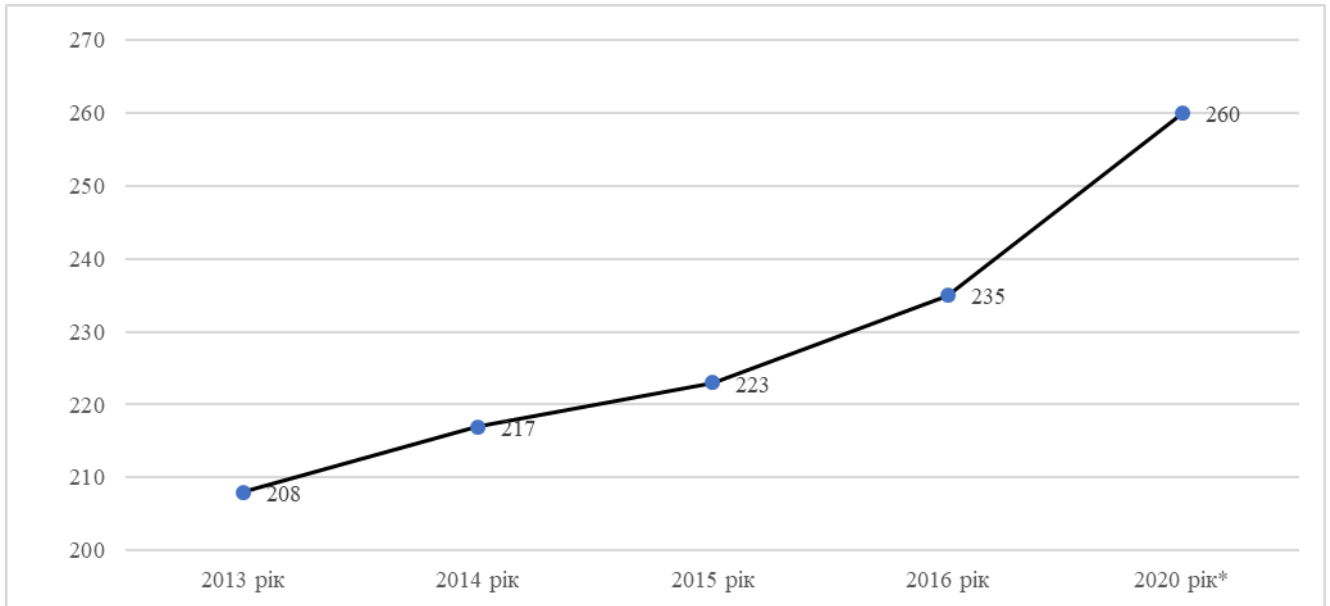
Особливістю кредитних спілок є те, що вони надають послуги лише своїм членам, які є одночасно і засновниками, і клієнтами, що забезпечує надання дешевших послуг, порівняно з іншими фінансовими посередниками. Проте саме ця особливість вплинула на ефективність діяльності кредитних спілок України у період фінансової кризи: наявність обмежених фінансових ресурсів засновників спричинили масове їх закриття починаючи з 2008 року. Так, кількість діючих кредитних спілок з 2005 до 2019 років скоротилася вдвічі [190]. Крім того, погіршення умов діяльності суб'єктів підприємництва сфери сільського господарства та сфери торгівлі в період фінансової кризи, що є основними суб'єктами кредитування в кредитних спілках, також вплинуло на скорочення кількості зареєстрованих кредитних спілок.

Незважаючи на деякі спроби Нацкомфінпослуг мінімізувати негативний вплив наслідків фінансової кризи на діяльність кредитних спілок (корегування фінансової політики дотримання нормативів ліквідності, зобов'язання за договорами про залучення внесків членів кредитної спілки на депозитні рахунки лише в разі закінчення строків дії таких договорів тощо [45; 147]), все ж даний сектор ринку фінансових послуг не отримав достатньої державної підтримки (рефінансування, субсидіювання, державні гарантії) та змушений був власними зусиллями долати кризові наслідки у діяльності.

Поряд з цим, досвід Європейських країн свідчить про значну фінансову підтримку кредитних спілок як з боку урядів країн, так і міжнародними організаціями. Так, аналіз зарубіжного досвіду діяльності кредитних спілок



показує, що для залучення значного за обсягом капіталу спілки повинні об'єднуватися у потужні фінансово-кредитні установи, найбільшою з яких наразі є Всесвітня Рада кредитних спілок (далі WFCU (Worldwide Foundation for Credit Unions)). Протягом усього терміну існування WFCU реалізувала більше 300 проектів у 89 країнах світу та налічує 235 млн членів (рис. 4.15).



*Рис. 4.15. Кількість членів Всесвітньої Ради кредитних спілок, млн. од.*  
Джерело: складено на основі даних [455]

На відміну від України, діяльність кредитних спілок в країнах ЄС не обмежена двома послугами: надання кредиту та взяття коштів на депозит. Європейські кредитні спілки виконують цілий ряд фінансових послуг, що пов'язані з розміщенням цінних паперів на фондовому ринку, іпотечними операціями, емісією кредитних карток, довірчим управлінням майном, операціями з перерахування зарплати працівникам підприємств через кредитні спілки [189; 338]. Ці послуги дають можливість кредитним спілкам отримати додаткові кошти для продовження своєї діяльності, та, на нашу думку, мають бути реалізовані в практиці діяльності кредитних спілок в Україні. Несучасність та недовіра до кредитних спілок поряд із обмеженим доступом кредитних ресурсів для юридичних осіб роблять вказаний вид небанківського кредитування непривабливим для малого підприємництва. Проте реалізація програми WFCU

може підвищити його популярність у сфері малого бізнесу. Так, починаючи з 2016 року WFCU почала реалізацію чотирирічної програми зміцнення сектору кредитних спілок України, що передбачає підвищення прозорості правового регуляторного поля діяльності, створення двох національних кредитних спілок, впровадження нових продуктів сільськогосподарського фінансування [455]. Реалізація цієї програми відкриє шлях для кредитування малого підприємництва, оскільки передбачає створення нового проекту закону «Про кредитні спілки», що дозволить надання позик не тільки фізичним, а й юридичним особам.

Проте відповідно українського законодавства кредитні спілки не єдині небанківські організації, що можуть виконувати функцію кредитора. На рівні із кредитними спілками ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» виділяють інші фінансові установи (ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи [253]), що мають право надання фінансових послуг, в тому числі і кредитних.

Зокрема перспективним, але поки що малоосвоєним суб'єктом фінансування МП, є лізингові компанії. Як кредит, так і лізинг є способами отримання суб'єктом господарювання майна для використання у власній діяльності, якщо власних коштів на придбання цього майна не вистачає.

Погоджуємося з думкою Боброва Є. А., що розвиток лізингу є особливо актуальним для України з огляду на те, що національна економіка характеризується високим ступенем зносу основних засобів та ускладненим доступом до джерел фінансування малих та середніх підприємств [21]. Особливо це стосується сфери МП, що характеризується обмеженістю фінансових ресурсів та високим рівнем зносу основних засобів. Проте використання послуг лізингових компаній ще не набуло значного поширення на території України, через що не може в необхідному обсязі забезпечити МП [26, с. 39].

Як показує світова практика, лізинг – це ефективний інструмент фінансування суб'єктів підприємництва, окрім того, він являє собою перспективну форму взаємодії банківського і реального секторів економіки. Так, у

країнах розвинутої ринкової економіки частка інвестування в основний капітал, яка припадає на лізинг становить 30 % [149], в той час як в Україні цей показник в останні роки не перевищує 4 % [101]. Така статистика пояснюється низкою чинників ефективності використання лізингу для формування фінансового забезпечення вартість контрактів фінансового лізингу; обмеженість фінансових активів; складність отримання кредиту; висока конкуренція на ринку лізингу; високий відсоток кредиту; недосконалість нормативно-правового регулювання лізингової діяльності.

Щодо другого типу взаємодії МП у процесі кредитування, слід погодитися, що основну роль відіграють країни та організації ЄС (Європейський банк реконструкції і розвитку, Світовий банк тощо) [146].

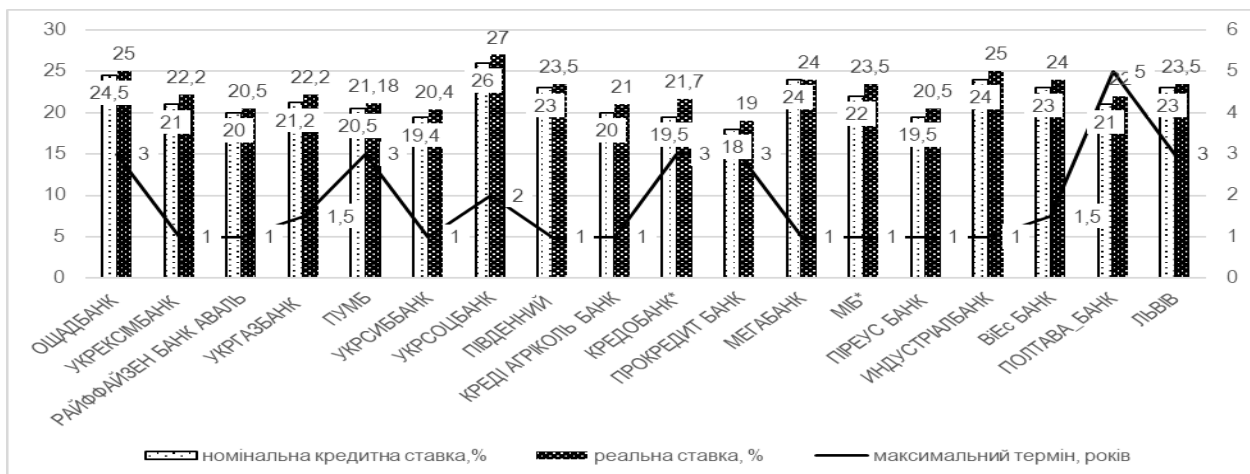
Стосовно останнього типу взаємодії: МП – небанківські приватні установи слід погодитися з думкою, що наразі МП широко використовують таке джерело кредитування, як приватні запозичення [71]. Проте поряд з такими позитивними рисами як невисокі витрати на оформлення зобов'язань та низький рівень трансакційних витрат, цей вид фінансового забезпечення має ряд суттєвих недоліків, що змушує позичальника перед взяттям зобов'язань детально проаналізувати систему «ризик-вигода». Так, основними недоліками є велика вартість кредиту, відсутність правової основи угоди, застосування незаконних дій до неплатоспроможних позичальників, короткочасність угоди.

Вибір альтернативи взаємовідносин серед різної варіації є ключовою умовою для переходу до наступного етапу алгоритму – визначення інструменту кредитних відносин та умов кредитування. Залежно від того, який формат взаємовідносин був обраний МП можливим є використання відповідного інструменту серед існуючих: кредит; кредитна лінія; овердрафт; інвестиційне кредитування; факторинг; лізинг. Особливості використання кожного кредитного інструменту зазначений у додатку АЕ.

Вибір інструменту кредитного забезпечення розвитку МП має вагомe значення у алгоритмі залучення кредитних ресурсів і передбачає ґрунтовне дослідження умов та особливостей застосування того чи іншого інструменту та

відбір найбільш сприятливих пропозицій банків із позицій «ризик-вигода». Слід зазначити, що деякі інструменти кредитування є більш популярними в окремих цільових аудиторіях діяльності (наприклад мікрокредитування є найбільш розповсюдженим у сфері роздрібної торгівлі). Окрім того, користування кредитними послугами в процесі функціонування МП досить часто вимагає від нього наявності застави або відповідальної особи, що гарантує покриття збитків у разі неплатоспроможності позичальника. Швидкоприйняте, необґрунтоване рішення щодо взяття кредиту може спричинити додаткові витрати та настання ризику втрати вигоди від використання кредитних ресурсів.

Зокрема, аналізуючи існуючі пропозиції кредитів на поповнення оборотних коштів серед провідних банків України, слід відмітити різницю між кредитною ставкою, яка офіційно зазначається у кредитному договорі та реальною кредитною ставкою, яка враховує приховані комісії та інші витрати банку по обслуговуванню кредиту (рис. 4.16). Так, серед досліджуваних банків лише один банк має однакову номінальну та реальну ставку, в той час як по всім іншим існує варіація 0,2–2,2 %.



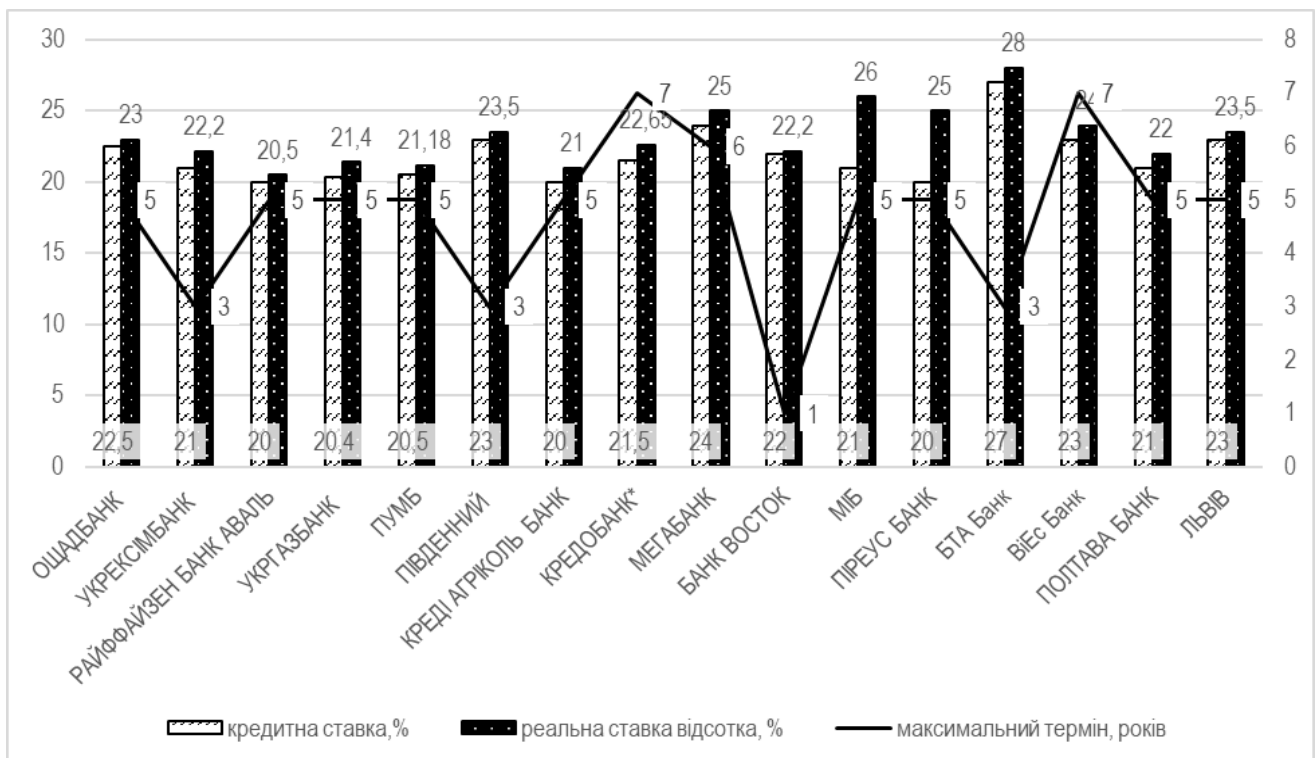
**Рис. 4.16. Візуалізація умов надання кредиту суб'єктам МП на поповнення оборотних коштів банками України у 2019 році, (%; роки)**

Джерело: складено автором на основі даних [261; 262]

Слід враховувати, що кредитування в порядку одноразової видачі коштів відрізняється простотою в наданні та послідовністю в організації процесу

кредитування, але нарахування процентів відбувається відразу після перерахування коштів позичальнику на всю суму отриманого кредиту [118, с. 194].

Стосовно інвестиційного кредиту, який також є популярною банківською послугою серед малого підприємництва, варіативність різниць між номінальною і реальною ставкою є більшою, і становить 0,2–5 % (рис. 4.17). При цьому максимальний строк надання такого кредиту також є більшим, аніж кредиту на поповнення оборотного капіталу і становить 7 років.

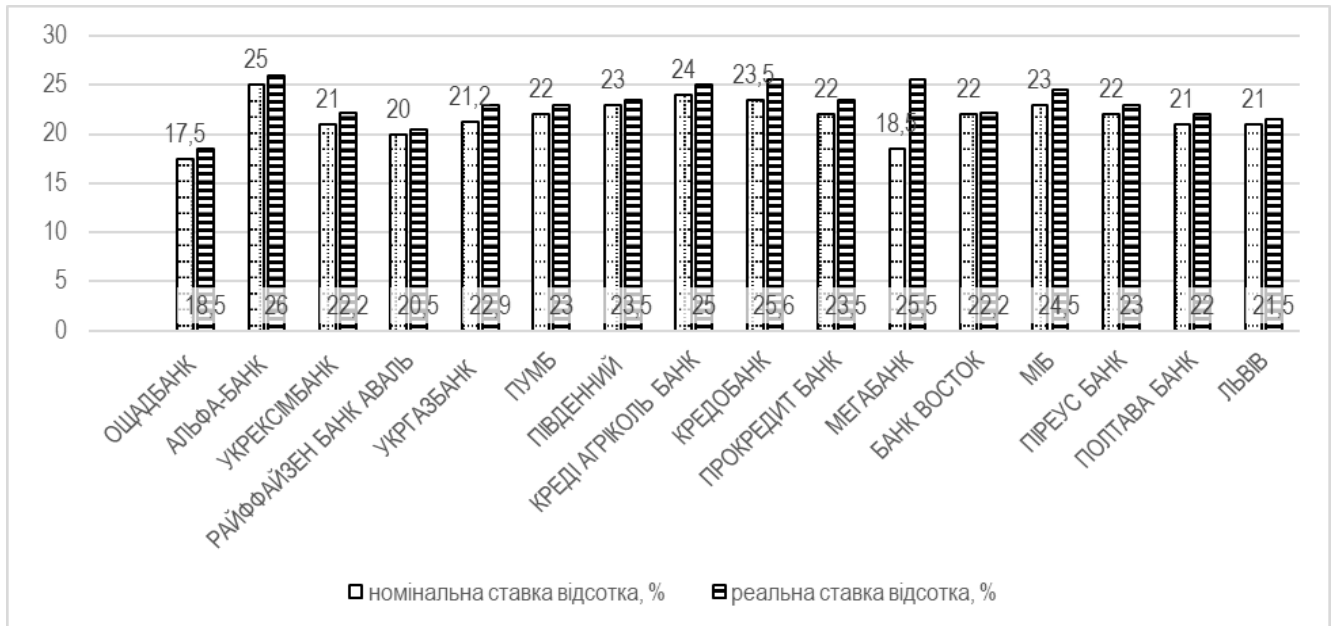


**Рис. 4.17. Візуалізація умов надання МП інвестиційного кредиту банками України у 2019 році (%; роки)**

Джерело: складено автором на основі даних [261; 262]

Як і за умовами інвестиційного кредиту, так і за умовами овердрафту усі банки мають різницю між номінальною та реальною ставкою відсотка, при цьому максимальна різниця досягає 7 п.п (рис. 4.18). Проте, як справедливо стверджує Калініченко Л. Л., овердрафтне кредитування відзначається швидкою процедурою одержання кредиту, може надаватися без наявності забезпечення, не має цільового характеру, дозволяє здійснювати платежі з поточного рахунку, водночас процентна ставка за овердрафтом вище, ніж за іншими кредитами,

також мінусом є необхідність в обов'язковому порядку у визначений і досить короткий термін погашати заборгованість по кредиту [118, с. 194].



**Рис. 4.18. Візуалізація умов надання МП овердрафту банками України у 2019 році, %**

Джерело: складено автором на основі даних [261; 262]

У цілому аналіз практичних засад реалізації окремих кредитних інструментів дозволив акцентувати увагу на важливій проблемі невідповідності номінальних та реальних ставок кредитних продуктів за рахунок існування додаткових комісій та прихованих платежів. Враховуючи те, що підприємці-початківці на етапі започаткування власного бізнесу не завжди мають практичний досвід кредитування та достатній рівень економічної грамотності, така необізнаність може спричинити негативні наслідки залучення кредитних ресурсів у діяльність, підвищуючи можливість банкрутства МП, спричинену кризою неплатежів. Тому здійснюючи вибір кредитного інструменту, що відповідає вимогам та потребам суб'єкта МП на конкретному етапі життєвого циклу, необхідно провести ґрунтовний аналіз усіх переваг та недоліків обраного інструменту кредитування.

Поряд із цим існує ряд інших проблем, які знижують ефективність використання кредитних інструментів та мінімізують роль кредитного

забезпечення у розвитку МП. Серед основних перешкод, що стримують розвиток МП науковцями-сучасниками [55; 61; 118; 123; 145; 359] такі наступні:

- висока ризиковість надання кредитів малому підприємству;
- низькій рівень економічної грамотності та відсутність консультантів, що можуть надати ґрунтовні рекомендації з ефективного використання кредитних інструментів;
- відсутність відкритих баз фінансової звітності суб'єктів малого підприємства;
- недосконалість законодавчої бази регулювання кредитних відносин, що не стимулює банки до фінансування сфери МП (необхідно запровадити механізми звільнення від оподаткування тих коштів, що спрямовуються у фонд кредитів МП та інші мотиваційні механізми підвищення зацікавленості банків у взаємодії з МП);
- брак знань у банківських установах стосовно роботи з підприємствами сектору малого підприємства;
- неналежне забезпечення кредитної операції малого підприємства, що суттєво підвищує ризик втрат банку від неповернення кредиту;
- невеликий обсяг пропонованої позики;
- недостатня практика надання поруки або гарантії з боку держави в тому числі і замість частки заставного майна та ін;
- короткостроковий термін надання банківського кредиту суб'єктам МП;
- складна процедура оформлення документів для отримання кредиту;
- конфлікт інтересів банківських установ та МП та ін.

Вважаємо, що ключовим аспектом стримування розвитку МП є небажання банків співпрацювати з суб'єктами МП в умовах підвищення ризиковості їх діяльності під впливом трансформаційних процесів в національній економіці. Тому важливим є вибір суб'єкта кредитних відносин з погляду забезпечення розвитку малого бізнесу, так і з погляду стабільності кредитної установи в умовах хиткості банківської системи України сьогодення. Існування великої кількості альтернативних кредитних інструментів забезпечення розвитку МП та важливість

ефективного відбору як кредитної послуги, так і кредитної установи для залучення коштів у діяльність МП зумовлює необхідність подальшого удосконалення алгоритму кредитування малого бізнесу.

#### 4.4 Взаємодія держави та банківських установ у сприянні кредитування малого підприємництва

Існуючі проблеми взаємної недовіри банківських установ та МП можуть бути вирішені за рахунок участі держави у сприянні налагодженню їх ефективної взаємодії, зокрема, запровадженням ефективних державних програм підтримки банківських установ. Одним із найбільш ефективних діючих інструментів наразі є державна програма компенсацій «Доступні кредити 5, 7, 9», яка передбачає державну компенсацію підприємцю частини кредитного навантаження, рефінансування наявної заборгованості в банках, кредитні транші, фінансування супутніх витрат, поповнення обігових коштів. Програма розроблена у відповідності до Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва та має на меті спрощення доступу суб'єктів МП до банківського кредитування з метою реалізації інвестиційних проектів для збільшення обсягів виробництва, експорту, імпортозаміщення, високотехнологічного виробництва, енергоефективності, впровадження інновацій, а також сприяння створенню нових робочих місць та поверненню трудових мігрантів в Україну [219]. Реалізація державної програми компенсацій здійснюються уповноваженими державою банками, які були відібрані за наступними критеріями:

- відсутність заборгованості із сплати податків і зборів та інших платежів до бюджету;
- відсутність санкції до банку;
- наявність технологій процедур та відокремленої організаційної структури з кредитування мікро- та малого підприємництва;



- наявність працюючого кредитного портфелю мікро- та малого підприємства в розмірі не менше 50 000 000,00 гривень;
- наявність стратегічного плану щодо фінансування мікро- та малого підприємства (стратегія бізнесу, цільові параметри, ліміти на кредитні експозиції тощо) [219].

Однак вважаємо, що дані критерії є не достатніми для відбору тих банків, хто буде мати привілеїї участі у державній програмі. Вважаємо, що доступ до участі у цій державній програмі повинні мати лише ті банки, які у ретроспективі підтвердили спрямованість своєї кредитної політики на підтримку малих підприємців та отримали високий рівень довіри суб'єктів МП. При виборі фінансової кредитної установи, доцільно звертати увагу не лише на умови та вартість послуг, але й на нефінансові сервіси, які допоможуть бізнесу не витратити свій час на пошук, організацію та налаштування своєї роботи. Як справедливо стверджує Калініченко Л. Л., приймаючи рішення про отримання банківського кредиту, підприємець має обрати той чи інший метод кредитування, враховуючи всі переваги та недоліки обраного методу [118, с. 200], а також особливі умови його отримання на цьому етапі життєвого циклу відповідно існуючого економічного середовища в країні. Так, враховуючи складну економічну ситуацію в країні, банки повинні адаптуватися і реагувати на вимоги ринку; мати індивідуальний підхід до кожного клієнта; на основі ґрунтовного аналізу економічного стану суб'єкта господарювання пропонувати йому найкращий варіант продукту. Окрім цього, серед причин вибору підприємцем конкретного банку науковці виділяють: надійність банку – 37 %, процентна ставка, обсяг комісії – 30 %, тривалий досвід на ринку кредитування – 13 %, оперативність прийняття рішення про надання кредиту – 10 %, довірчі відносини з банком – 10 % [118, с. 327]. У рейтингу кращих банків для малого та середнього бізнесу, опублікованого Міністерством фінансів України [328], основними критеріями є вигідні кредити на поповнення оборотних засобів, кращі умови по овердрафту, доступність інвестиційних кредитів, вартість обслуговування у банку, кращі умови по еквайрингу. Вважаємо, що окрім цих критеріїв, важливим є налагодження партнерських відносин, що базують на отриманні усього комплексу послуг в одній

установі, що мінімізує час, втрачений МП на пошук консультаційної компанії, юриста чи аналітика з податкового законодавства.

Зазначимо, що наразі фокусом бізнес-моделей більшості банків залишаються або роздрібні клієнти зі споживчими кредитами, або корпоративні клієнти з короткостроковими потребами в кредитуванні, в той час як сегмент малого підприємництва залишається майже неохопленим. Враховуючи необхідність та важливість вибору банку для залучення до державної програми компенсацій, вважаємо за доцільне обґрунтувати методологію побудови рейтингової моделі ідентифікації сприятливості до кредитного забезпечення малого підприємництва діючих на сьогодні в Україні банків. Ця модель являє собою інформаційний проект оцінки лояльності найбільших фінансових установ України до надання кредитного забезпечення сфери малого підприємництва. Інформаційними суб'єктами рейтингу взято банки, ринкова вага яких станом на 2019 рік перевершує 0,3 % від усіх платоспроможних банків України. Розроблена нами рейтингова модель має враховувати найважливіші критерії, які є першочерговими при виборі малим підприємством відповідної кредитної установи. Запропонована методологія являє собою ієрархічну структуру для ідентифікації критеріїв, що описують сприятливість банків до кредитного забезпечення. Аналітичний процес ієрархії використовується для визначення вагомості критеріїв ідентифікації сприятливості. Враховуючи напрацювання науковців та результати опитувань суб'єктів малого бізнесу [7; 145; 180; 261; 262; 328; 351], нами виділено наступний перелік критеріїв оцінки сприятливості до кредитного забезпечення малого підприємництва ( $I_b$ ), що є базою для проведення рейтингування банків та описується формулою 4.4:

$$I_b = f(PC; H; SB; SR; RO; TB; Ov; IK; I_o; DD), \quad (4.4)$$

де  $PC$  – відсоток проблемних кредитів, %;

$H$  – економічні нормативи діяльності, що включають в себе  $H_1$ ,  $H_2$  – миттєва ліквідність та адекватність капіталу;

$SB$  – надійність банку;

*SR* – наявність спеціальних програм, програм лояльності та режимів для малого бізнесу(пільгові кредити, зниження відсоткових ставок та ін.);

*RO* – ефективність діяльності, що включає *ROA*, *ROE* – рентабельність активів та капіталу, %;

*TB* – рівень довіри серед малого підприємництва, %;

*Op* – умови овердрафту (реальна ставка відсотка), %;

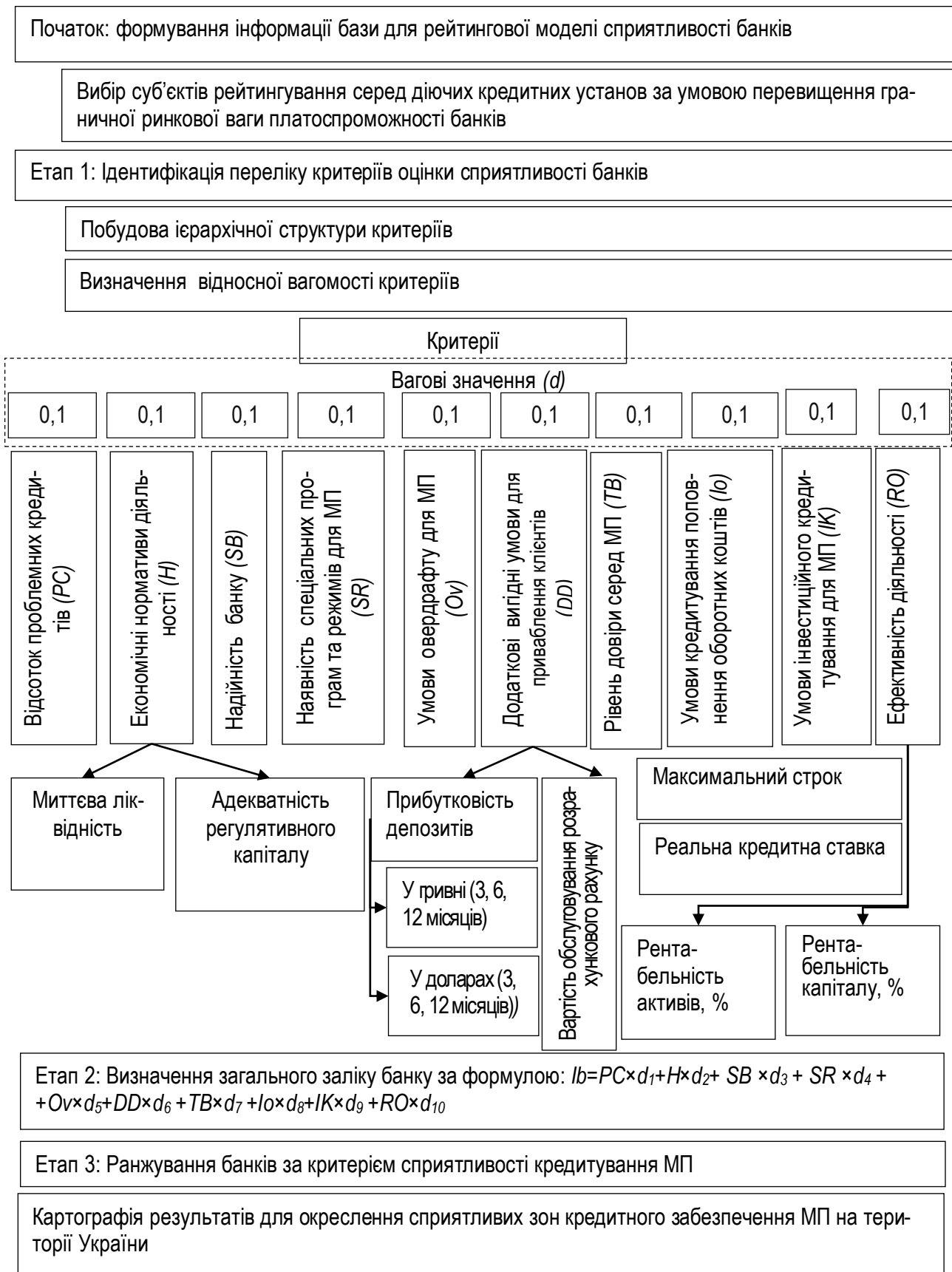
*IK* – умови інвестиційного кредитування для малого підприємництва, що включає максимальний термін ( $T_{max1}$ ), одноразову комісію ( $IKik$ ) та реальну ставку відсотка ( $i_{ik}$ ), %;

*Io* – умови кредиту на поповнення оборотних коштів, що включає максимальний термін ( $T_{max2}$ ) та реальну ставку відсотка ( $i_o$ ), %;

*DD* – додаткові вигідні умови для приваблення клієнтів, що включає *Duan* та *Dusd* – ставка по депозитах у гривні та доларах строком 3, 6, 12 місяців, %, *PR* – вартість обслуговування, грн.

Проте щодо останнього показника необхідно відмітити, що занадто висока ставка депозиту свідчить про високу потребу банку в коштах, що може говорити про складне фінансове становище. З огляду на те, що Фонд гарантування вкладів покриває тільки втрати фізичних осіб в збанкрутілих банках, підприємцям слід бути особливо уважними при виборі банку для розміщення тимчасово звільнених коштів. Запропонована методологія базується на гіпотезі про десять основних критеріїв сприятливості, що визначають значення індексу рейтингу (*RI*) та передбачає виконання наступного алгоритму (рис. 4.19). Методика розрахунку та формули розрахунку критеріальних значень зазначені у додатку АЖ.

Перший етап алгоритму полягає у формуванні досліджуваної сукупності банківських установ серед діючих на території України. Враховуючи нестабільність та хиткість банківської системи України та галопуючу плинність невеликих за обсягами банків, пропонуємо до інформаційної бази дослідження включити ті банківські установи, які займають не менше 0,3 % у структурі платоспроможних банків та мають рейтинг надійності банків не нижче uaBBB (достатній рівень кредитоспроможності).



**Рис. 4.19. Методологічний конструкт побудови рейтингової моделі сприйнятливості банків до кредитного забезпечення малого підприємництва**

Джерело: складено автором

На другому етапі необхідно ввести систему вагових значень, щоб відобразити внесок у індекс сприятливості кожного критерію, враховуючи існуючу структуру ієрархії. У роботі взято 10 основних критеріїв, тому вага кожного визначена пропорційно та становить відповідно 0,1. При цьому в межах критеріїв, що описані декількома показниками, вагове значення визначено для кожного показника у рівномірному вимірі.

На третьому етапі обговорюється методика визначення рейтингу банків за критеріями. Умовно кожний критерій має оптимальні та граничні межі, поділ яких на сегменти дозволить виставити бальну оцінку від 0 до 4–5 балів (залежно від кількості сегментів поділу). Так, граничні межі для показників 2, 3 та 5 (табл. АИ.1) встановлені відповідно нормативів НБУ [109]; оптимальні значення для показників 4 та 6 визначені за результатами опитування Mind [261]. Для всіх інших критеріїв граничні значення були отримані за формулами:

$$X_{інт} = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{4}; \quad (4.5)$$

де  $X_{\min}$  та  $X_{\max}$ —мінімальне та максимальне значення показників;

$X_{інт}$ —інтервал значення для  $X_i$ .

Звідси граничні значення для критеріїв 8.1, 9.1, 10.2

$$\begin{aligned} X_i \geq X_{\min} + X_{інт} & \} = 1 \text{ бал} \\ X_i \geq X_{\min} + 2X_{інт} & \} = 2 \text{ бали} \\ X_i \geq X_{\min} + 3X_{інт} & \} = 3 \text{ бали} \\ X_i \in X_{\min} + 3X_{інт}; X_{\max} & \} = 4 \text{ бали} \end{aligned} \quad (4.6)$$

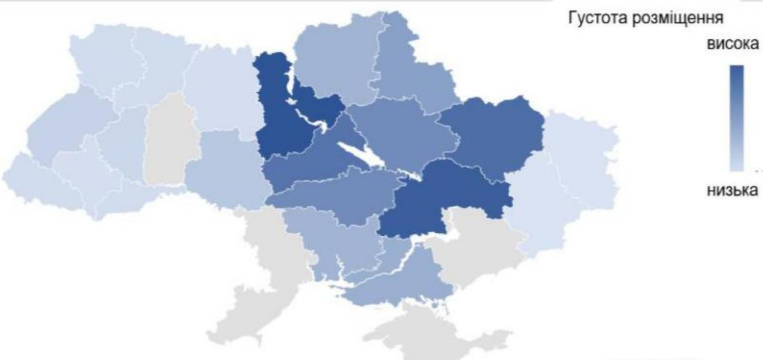
Для критеріїв 1, 7, 8.2, 8.3, 9.2, 10.1 формула має оберненопропорційну залежність:

$$\begin{aligned}
 X_i \geq X_{\min} + X_{i\text{ін}} \} &= 4\text{бал} \\
 X_i \geq X_{\min} + 2X_{i\text{ін}} \} &= 3\text{бали} \\
 X_i \geq X_{\min} + 3X_{i\text{ін}} \} &= 2\text{бал} \\
 X_i \in X_{\min} + 3X_{i\text{ін}} ; X_{\max} \} &= 1\text{бали}
 \end{aligned}
 \tag{4.7}$$

Сума загального заліку для банку розраховується шляхом додавання чисел, отриманих від множення балів на вагу кожного критерію. Чим більше значення загального заліку, тим вищий ранг банку за критерієм сприятливості до кредитування МП.

Результат проведеного рейтингування зазначений у додатку АК. Рейтингова таблиця будується шляхом ранжування банків, які беруть участь у рейтингу, в порядку зниження їхнього загального заліку. Після цього, залежно від діапазону проводимо градацію банків залежно від групи, в яку потрапляє кожен банк. Так, нами виділено 3 рейтингових групи банків, яким присвоюється рівень за сприятливістю кредитування (високий, середній чи низький). Результати розподілу банків зазначені на рис. 4.20.

Результати засвідчать, що найбільшу питому вагу займає група банків із високим рівнем сприятливості до кредитування МП – 40 %, до якої входить 12 банків. Проте вагому частку (26,67 %) займають банки, що недостатньо лояльні до взаємодії із МП. Окрім того, виявлено певний дисбаланс у розміщенні найбільших відділень банків, сприятливих до розвитку МП у центральних регіонах України, що створює диспропорції у кредитному забезпеченні розвитку МП. Проведене дослідження засвідчило, що не всі банки–учасники державної програми «Доступні кредити 5, 7, 9» (наприклад Приватбанк; Ощадбанк; Таскомбанк; Банк Восток, Мегабанк), пропонують малим підприємцям вигідні умови для співпраці, натомість, низка вітчизняних банків, кредитна політика яких дійсно орієнтована на підтримку МП, наразі не включені до складу учасників цієї державної програми.

<p><b>Формування інформації бази для рейтингової моделі оцінки сприйнятливості банків до МП:</b> відбір найбільш платоспроможних банків із числа тих, що функціонують на фінансовому ринку України (критерій – перевищення 0,3 % ринкової частки усіх платіжних банків України за даними НБУ)</p>		
<p><b>Формування переліку критеріїв оцінювання сприйнятливості банків до МП:</b> наявність спеціальних програм і режимів для МП (<i>SR</i>); умови овердрафту для МП (<i>Ov</i>); додаткові вигідні умови для приваблення клієнтів (<i>DD</i>) (<i>прибутковість депозитів</i>; <i>вартість обслуговування розрахункових рахунків</i>); рівень довіри серед МП (<i>TB</i>); умови кредитування поповнення оборотних коштів (<i>Io</i>); умови інвестиційного кредитування для МП (<i>IK</i>); ефективність діяльності (<i>RO</i>); частка проблемних кредитів (<i>PC</i>); економічні нормативи діяльності (<i>H</i>); надійність банку (<i>SB</i>)</p>		
<p><b>Визначення рейтингу банку:</b> <math>Ib = PC \times d_1 + H \times d_2 + SB \times d_3 + SR \times d_4 + Ov \times d_5 + DD \times d_6 + TB \times d_7 + Io \times d_8 + IK \times d_9 + RO \times d_{10}</math></p>		
<p><i>Ранжування банків за критерієм сприйнятливості до МП</i></p>		
<p>Результати групування банків за рівнем сприйнятливості до МП</p>		<p>Авторські рекомендації щодо коригування складу банків-учасників державної програми компенсацій «Доступні кредити 5-7-9 %»</p>
<p>Високий <math>Ib \in 2,804-3,493</math></p>	<p>Альфа-банк; Укргазбанк; Укрексімбанк; Кредобанк; Райффайзен Банк Аваль; ПУМБ; Укрсиббанк; ОТП банк; Креді агріколь банк; ПроКредит банк; А-Банк; ІНГ Банк Україна</p>	<p>Підтвердити доцільність участі в цій програмі таких банків як: Альфа Банк; Укргазбанк; Укрексімбанк; Кредобанк; ПУМБ; Райффайзен Банк Аваль; Креді Агріколь; ОТП Банк; ПроКредит; Банк</p> <p>Додатково включити до складу учасників програми банки: Укрсиббанк; А-банк; ІНГ-банк Україна</p>
<p>Середній <math>Ib \in 2,114-2,803</math></p>	<p>Приватбанк; Ощадбанк; Укрсоцбанк; Таскомбанк; Банк Восток; Універсал банк; Ідея банк; Сітібанк; Правекс Банк; Піреус Банк МКБ</p>	<p>Тимчасово призупинити участь у цій програмі таких банків-партнерів: Приватбанк; Ощадбанк; Таскомбанк; Банк Восток до моменту, коригування коли за критеріальними ознаками вони зможуть бути віднесені до групи з високим рівнем сприйнятливості до кредитування МП</p>
<p>Низький <math>Ib \in 1,423-2,113</math></p>	<p>Південний; Сбербанк; Банк кредит Дніпро; Промінвестбанк; Мегабанк; МІБ; БТА Банк; Індустріалбанк; ВіЕс Банк</p>	<p>Виключити зі складу учасників державної програми компенсацій: Мегабанк; Банк Альянс, Банк Львів, Глобус Банк, Полікомбанк, Кредит Вест Банк, Агро-просперіс Банк, Банк «Український капітал», Акорд-банк, МТБ Банк через низьку ринкову вагу платоспроможності та низький рівень довіри підприємців</p>
<p>Картографія розміщення на території України відділень банків, рівень сприйнятливості яких до МП визначено як «високий»</p>		
 <p>Густота розміщення</p> <p>висока</p> <p>низька</p> <p><b>Області України, в яких створено найбільш сприятливі умови для фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП:</b> Київська, Харківська, Полтавська, Сумська, Кіровоградська, Дніпропетровська.</p>		

**Рис.4.20. Пропозиції коригування переліку банків-учасників державної програми компенсацій для малого бізнесу «Доступні кредити 5, 7, 9»**

Джерело: авторська розробка

Отже, у роботі запропоновано ранжування банків за сприятливості до розвитку МП, застосування якої сприятиме вдосконаленню механізму розподілу кредитних ресурсів банками у векторі підтримки розвитку МП.

#### Висновки до четвертого розділу

У четвертому розділі «Фінансово-кредитне забезпечення як детермінанта розвитку малого підприємництва» здійснено рейтингування джерел фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх етапах життєвого циклу; оцінено комплаєнс між рівнями податкового тиску та регуляторного втручання держави у діяльність МП та відповідним внеском МП у розвиток національної економіки; поглиблено наукове підґрунтя підвищення ефективності програм державних компенсацій для малого бізнесу.

Досліджено роль держави у сфері фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх стадіях його життєвого циклу. Для цього використано метод побудови дерева рішень, інформаційною базою якого стали: 1) аналітичні дані Європейської комісії (результати опитування щодо доступу до фінансування МП) та Інституту Свобод бізнесу (опитування щодо свобод і можливостей МП України); 2) результати оцінювання експертами (із складу представників МП України) пріоритетності різних джерел формування фінансової бази МП за такими критеріями як: рівень їх доступності, вимоги до застави, мінімальної межі рентабельності, оцінювання надавачами фінансових ресурсів інноваційності бізнесу та потенційного рівня його ризику.

Інтегральне бальне оцінювання дозволило сформувати рейтинг альтернативних джерел фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП: кошти бюджету та державних позабюджетних фондів виявилися на другій та третій позиціях у ньому із сумарними бальними оцінками 0,475 та 0,375 відповідно, найвищу позицію займає самофінансування (0,84), а найнижчу – краудфандинг (0,27). Отримані результати є науковим підґрунтям для перегляду державних програм фінансового забезпечення розвитку МП.



В роботі висунуто гіпотезу, що комплаєнс державних та підприємницьких інтересів забезпечується за умови рівноважного внеску як МП у розвиток національної економіки (за обсягами сплачених до бюджету податкових платежів, часткою виготовленої та реалізованої у сфері малого бізнесу продукції (робіт, послуг), відсотком працевлаштованого населення у МП, часткою створеної доданої вартості за витратами виробництва у загальній доданій вартості суб'єктів підприємництва), так і держави – у створення належних умов для ефективного розвитку МП (за часткою суб'єктів МП, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків, за податковим навантаженням на МП, часом, витрачений на сплату податків; часткою податкового навантаження МП у ВВП країни). Для перевірки цієї гіпотези використано таксономічний аналіз, який засвідчив, що в Україні рівні регуляторного втручання держави у розвиток МП та податкового тиску є надмірними, а державно-підприємницька взаємодія – незбалансованою.

Досліджено роль держави у сприянні кредитному забезпеченню розвитку МП. Визначено, що одним із найбільш ефективних діючих інструментів є державна програма компенсацій «Доступні кредити 5, 7, 9», яка передбачає державну компенсацію підприємцю частини кредитного навантаження, рефінансування наявної заборгованості в банках, кредитні транші, фінансування супутніх витрат, поповнення обігових коштів. Обґрунтовано, що доступ до участі у цій державній програмі повинні мати лише ті банки, які у ретроспективі підтвердили спрямованість своєї кредитної політики на підтримку малих підприємців.

У роботі проведено ранжування найбільших банків, що функціонують на фінансовому ринку України, за наявністю спеціальних програм, додаткових пропозицій, умовами овердрафту, інвестиційного кредитування та кредитування для поповнення оборотних коштів, які пропонуються для малих підприємців, а також рівня довіри до них з боку суб'єктів МП, ефективності, надійності, стійкості тощо. Проведене дослідження засвідчило, що не всі банки-учасники державної програми «Доступні кредити 5, 7, 9» (наприклад Приватбанк; Ощадбанк; Таском-

банк; Банк Восток, Мегабанк), пропонують малим підприємцям вигідні умови для співпраці, натомість, низка вітчизняних банків, кредитна політика яких дійсно орієнтована на підтримку МП, наразі не включені до складу учасників цієї державної програми.

Крім того, виявлено географічні дисбаланси щодо розташування банків, сприятливих до розвитку МП (більшість з них сконцентровані у великих містах), що унеможлиблює рівний доступ представників МП сільської місцевості всіх регіонів України до ефективних інструментів фінансово-кредитного забезпечення з відповідною державною підтримкою.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором у монографіях [204; 292] фахових виданнях [287; 291; 293; 305; 308; 206; 205; 319; 127], матеріалах конференцій [314] .

## РОЗДІЛ 5

СЦЕНАРНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ТАРГЕТУВАННЯ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВНОЇ  
ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В  
КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

## 5.1 Застосування системного форсайту як засобу розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки

Розробка ефективної стратегії розвитку МП є обов'язковим атрибутом розвитку економіки країни в цілому та повинна бути заснована на комплексній діагностиці, що включає в себе оцінку якості механізмів забезпечення розвитку, обґрунтованості нормативно-правових актів, що регулюють цей процес, оцінку існуючих слабких позицій та сильних сторін діяльності МП та визначення ефективності політики втручання держави у розвиток МП. Вважаємо, що у найближчій перспективі розвиток МП України можливий не стільки через запровадження нових законодавчих норм, скільки через демонтаж системної корупції, якісне поліпшення державної підтримки МП та забезпечення безумовного виконання норм законодавства всіма економічними суб'єктами. У зв'язку з конфліктом між приватними інтересами МП та загальнонаціональними інтересами суспільства, що виник внаслідок впровадження євроінтеграційних заходів України, з'явилася необхідність побудови групи сценаріїв та формування раціональної стратегії розвитку як економіки в цілому, так і найбільш вразливої її частини—сфери МП. Ті економічні структурні перебудови, що необхідні для євроінтегрування України, досить часто перешкоджають розвитку МП. Тому, щоб правильно визначити, стимулювати і підтримувати активну участь МП у євроінтеграційному процесі, важливо виробити чітку стратегію забезпечення їх розвитку.

Покращення результатів діяльності МП повністю залежне від якості стратегії їх розвитку. Якісна стратегія розвитку МП сприяє їх зростанню, поліпшенню доступності фінансових послуг і підвищенню стабільності. Якщо якість стратегії недостатньо висока, цілі нечіткі, а строки реалізації невизначені,

то результати діяльності погіршуються. Стратегія може впливати на розвиток шляхом покращення економічної політики, зменшення невизначеності. Погоджуємося із твердженням авторів проекту «Форсайт економіки України», що в умовах невизначеності трансформаційних процесів національної економіки більш ясне розуміння можливих сценаріїв її розвитку вбачається через застосування сучасних інструментів передбачення—форсайту [344, с. 6]. Виходячи з цього, на наш погляд у питанні забезпечення розвитку МП перспективним у побудові стратегій розвитку є застосування форсайт-технологій. Під форсайтом розуміють: процес дослідження ймовірних варіантів майбутнього з метою здійснення щодо нього цілеспрямованого управлінського впливу [137]; систематичний, спільний процес побудови бачення майбутнього, націлений на підвищення якості прийнятих на цей момент рішень і прискорення спільних дій [138, с. 123]; спеціальну технологію формування пріоритетів розвитку різних сфер життя суспільства з метою мобілізації максимально великої кількості учасників для досягнення якісно нових результатів у розвитку країни, регіону, громади [126, с. 6]; методологію, що надає можливість уявити майбутнє, яке не може бути інтерпретоване як звичайне продовження минулого, оскільки це майбутнє набуває принципово нового змісту, форм і структур [344, с. 16]. Як зазначає Задорожна Л.М., «Форсайт — це комбінація «Продукту» (прогнози, сценарії, пріоритети) і «Процесу» (встановлення зв'язків між усіма зацікавленими сторонами), що сприяє не стільки передбачення майбутнього, скільки досягнення консенсусу в суспільстві на базі планомірного діалогу між політиками, фахівцями, бізнесменами» [87, с. 9]. При цьому як наголошує Семенов М.В. форсайт включає в себе як прогнозно-аналітичну складову, яка відповідає за комбінацію методів роботи з майбутнім у тому чи іншому форсайт-проекті, так і організацію взаємодії та діалогу при виробленні рішень і формуванні загальних цілей учасників конкретного форсайт-проекту [271, с.86]. Кравченко Т.А. справедливо стверджує, що основною метою форсайту є підтримка прийняття стратегічних рішень шляхом підготовки й створення альтернативних сценаріїв розвитку, у яких кожен варіант майбутнього залежить від рішень, які

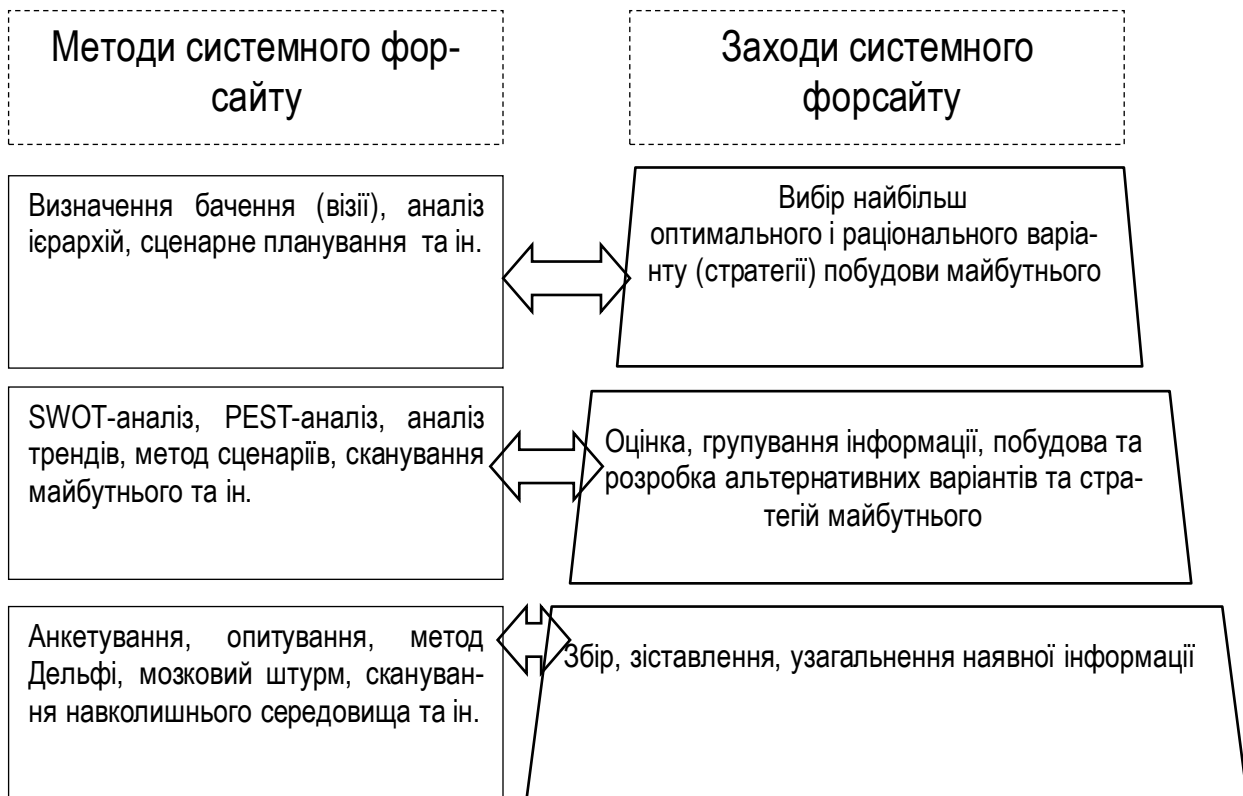
приймаються сьогодні [138, с.124]. Погоджуємося з думкою Кірнос І.О., що основною відмінністю форсайту від планування та передбачення є більш широкий формат участі соціальних груп, більша відкритість та ймовірність впливу учасників на варіанти майбутнього.

Форсайт орієнтований не тільки на створення можливих варіантів розгортання майбутнього, але й направлений на формування бажаних сценаріїв з використанням широкого інструментарію прогнозування [344; 448]. У роботі під системним форсайтом розвитку МП розуміється комплексний процес побудови бажаних сценаріїв майбутнього МП на основі інтеграції визначених стратегічних пріоритетів удосконалення інформаційного, матеріально-технічного, кадрового, інституціонального та інституційного та фінансово-кредитного забезпечення, націлений на подолання перешкод та активізації сильних позицій видового забезпечення для підвищення якості прийняття рішень щодо розвитку МП.

Використання форсайту у сфері розвитку МП покликане проводити постійне, систематичне виявлення перешкод, що можуть виникнути у майбутньому, спричинює необхідність аналітичної роботи та визначення варіантів оптимальних рішень розвитку, а також підвищення конкурентоспроможності суб'єктів МП. Форсайт розвитку МП є невід'ємною складовою економічного розвитку країни в цілому та передбачає реалізацію комплексу системоутворюючих заходів та методів (рисунок 5.1).

Реалізація заходів та методів системного форсайту забезпечення розвитку МП дає змогу визначити перспективи забезпечення розвитку, окреслити можливі горизонти його майбутнього та розробити практичні заходи щодо досягнення обраних стратегічних орієнтирів.

Враховуючи проведені у попередніх розділах дослідження, виділено головні види забезпечення розвитку МП України, які можуть сприяти успішній інтеграції країни в міжнародну європейську спільноту та стимулювати розвиток МП у середньострокових та довгострокових часових горизонтах. Основними вимогами до системного форсайту розвитку МП є необхідність:



*Рис. 5.1. Заходи та методи проведення системного форсайту*

Джерело: складено автором на основі даних [448; 271;87;344;126]

- врахування специфіки діяльності малого підприємництва України (підпорядкування відповідним нормативно-правовим актам, врахування критеріїв віднесення суб'єктів господарювання до категорії малих, врахування обмеженої кількості працюючих та ін.);
- адаптування до національної Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні [62] та до програм підтримки, що реалізуються МП;
- врахування державно-приватного діалогу у збалансуванні інтересів щодо бачення майбутнього розвитку;
- забезпечення доступу до необхідного обсягу фінансування запропонованих заходів із приватних, державних та міждержавних фондів;
- посилення взаємодії між малим бізнесом та науково-дослідними установами та організаціями.

Форсайт є складовою сценарного планування, перевагою якого є здатність до гнучкого реагування на динамічні, непередбачувані зміни економічного середовища. Моделювання сценаріїв – це важливий підхід у галузі комплексного

системного аналізу та моделювання, ключовою ідеєю якого є складна теорія адаптивних систем. Сценарне планування зазвичай використовується як метод дослідження, який передбачає зміни на макрорівні або мезорівні. Наміром є передбачити майбутні можливості таким чином, щоб розробити найбільш надійні плани, проєкти та політику, що ведуть до стійких рішень. Лоуренс М. і МакКенн Ф. [413] рекомендує як мінімум чотири сценарії, щоб гарантувати, що організація повністю розуміє невизначеність у всьому діапазоні можливих результатів. Група авторів на чолі з Міккала Д. [421] перераховує помилки, яких слід уникати, зокрема: завищення можливості контролю над майбутнім; вибірка некваліфікованих експертів; взяття за основу неякісного аналізу.

Як стверджує Шевченко Л., алгоритм сценарного планування передбачає: 1) встановлення пріоритетів і «постеріоритетів»; 2) побудову імовірних варіантів розвитку зовнішнього середовища організації; 3) визначення «простору можливостей» самої організації; 4) розробку для кожного відхилення «вікна»; 5) обґрунтування сценарних «розвилочок» [358, с. 22-23]. Враховуючи вищезазначене, вважаємо, що в цілому реалізація форсайт-заходів передбачає проходження ряду етапів (рисунок 5.2): починаючи від визначення генеральної цілі форсайту та формування фокус-групи, що складається із експертів у сфері ведення та розвитку МП та проведення ними ґрунтовного аналізу сфери діяльності МП до розроблення рекомендації та оперативних дій забезпечення форсайт-заходів.

У процесі досягнення мети очікується, що у середньостроковій перспективі будуть створені передумови стабільного розвитку МП у конкурентному європейському середовищі на тлі покращення українського інвестиційно-інноваційного клімату. З огляду на важливість розвитку МП, фокус-група має складатися із представників МП, бізнес-асоціацій, науковців та працівників державних та місцевих органів влади, а їх діяльність має бути підпорядкована досягненню основної мети: забезпечення розвитку МП.

Назва етапу	Теоретико-практичне обґрунтування змісту етапу
Етап 1: Встановлення генеральної цілі форсайту забезпечення розвитку МП	Мета полягає у баченні майбутнього розвитку МП крізь призму удосконалення кожної складової видового забезпечення.
Етап 2: Створення фокус-групи для проведення ґрунтовного аналізу стану, динаміки змін та особливостей розвитку МП	Оцінка експертами стану та основних тенденцій розвитку МП; відображення чинників та основних проблем розвитку
Етап 3: Вибір драйверів змін (можливостей та перешкод) та їх ранжування	Побудова матриці оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей у сильні сторони розвитку малого підприємництва за видами забезпечення (інформаційне, кадрове, виробниче, інституційне, фінансово-кредитне забезпечення)
Етап 4: Оцінка ризиків забезпечення розвитку МП	Обґрунтування типології ризиків залежно від виду забезпечення розвитку та проведення їх оцінки, що передбачає моделювання в межах бажаних сценаріїв форсайту
Етап 5: Формулювання векторів стратегій подолання проблемних аспектів та активізації сильних сторін	Лаконічно сформульоване тлумачення бажаного майбутнього у розрізі видового забезпечення, підпорядковане основній цілі—забезпечення розвитку МП
Етап 6: Встановлення сценаріїв можливого розвитку видового забезпечення на середньостроковому (2020–2030 роки) часовому горизонті з використанням методу сценарного планування та оцінка ймовірності їх реалізації.	Формулювання можливих сценаріїв розвитку СМП (збереження існуючих позицій, подолання ризиків євроінтеграції та неконкурентоспроможності поряд із європейськими підприємствами; забезпечення прибуткової діяльності існуючих МП; вихід МП на міжнародний європейський ринок, розширення ринку, збільшення частки МП-експортерів тощо).

**Рис.5.2. Модель системного форсайту забезпечення розвитку МП в умовах трансформації національної економіки**

Джерело: складено автором

Важливим при цьому є пріоритетна спрямованість інтересів і знань представників фокус-групи у сфері розвитку МП та забезпечення гармонійного співіснування держави, фінансових посередників та малого бізнесу. Це передбачає наявність ряду комбінацій здатностей та компетенцій, що спрямовані на покращення основних показників діяльності МП.

В арсеналі методичного інструментарію форсайту чільне місце відведено методам стратегічного прогнозування, що використовується для оцінки факторів,



які впливають на явище або підприємство з позиції віднесення їх до сильних та слабих сторін, можливостей та загроз. Важливою складовою методичного інструментарію, на наш погляд, є чітке виділення та систематизація можливостей та перешкод видового забезпечення розвитку малого підприємництва, оскільки розуміння їх співставної сили впливу дозволяє окреслити стратегічні перспективи майбутнього малого підприємництва. Тому у роботі використано матричні методи оцінки, що передбачають побудову двомірних матриць, які дають змогу визначити ймовірність перетворення існуючих можливостей у сильні сторони із врахуванням перешкод видового забезпечення розвитку малого підприємництва із використанням критеріїв шкали парних порівнянь Т.Сааті (анкета у додатку Е).

Побудова двомірних матриць взаємопорівнянь можливостей та перешкод дозволить сформулювати бачення майбутнього в удосконаленні відповідного виду забезпечення розвитку малого підприємництва, що представляє собою лаконічно сформульоване тлумачення бажаного майбутнього у розрізі видового забезпечення, підпорядковане основній цілі—забезпечення розвитку МП, та стане орієнтиром для обґрунтування форсайт-заходів на довгострокову перспективу.

Основою підготовки, прийняття та оцінки ефективності впровадження управлінських рішень МП має бути достовірна, повна та актуальна інформація. Відповідно, для результативності бізнес-відносин МП необхідно забезпечення кожного із суб'єктів відносин якісною статистико-аналітичною інформацією в рамках сфери їх компетенцій. Якісне інформаційне забезпечення в умовах інформатизації суспільства є особливо актуальним для суб'єктів підприємництва з високим конкурентним тиском, до яких в першу чергу слід віднести сферу МП. Погоджуючись із твердженням, що адекватне інформаційне забезпечення має відповідати вимогам релевантності, актуальності, достатності (повноти), своєчасності, точності та вірогідності [142, с.34], аналіз інформаційного забезпечення, проведений у попередніх розділах, дозволив виявити неповну відповідність визначеним принципам та окреслити ряд перешкод та можливостей (таблиця 5.1), що є підґрунтям для розробки форсайт-заходів розвитку МП.

**Матриця оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей інформаційного забезпечення у сильні  
сторони розвитку МП**

Можливості	Перешкоди											Σ Сума, бал	Ймовірність розвитку МП при реалізації можливостей інформаційного забезпечення	
	Існування інформаційної асиметрії		Недостатня інформаційна та правова обізнаність МП		Обмеженість консультантів, здатних надати необхідні рекомендації щодо розвитку підприємництва та кредитування малого підприємництва		Недостатня відкритість та достовірність фінансових показників діяльності малого підприємництва		Брак знань у банківських установах стосовно роботи з МП		Неефективність каналів доведення існуючої інформації до малого підприємництва			
Відкритий доступ до використання платформ міжнародних організацій підтримки	1/9		1/9		1/5		1/7		5		1		6,56	1,09333
		9		9		5		7		1/5		1		
Розвиток системи е- декларування	5		3		7		1		9		7		32	5,33333
		1/5		1/3		1/7		1		1/9		1/7		
Достатність інформаційно- технологічних ресурсів для створення єдиної бази МП можливість налагодження інформаційних потоків у системі «держава-МП-населення»	1/5		1/5		1/3		1/7		5		3		8,87	1,47833
		5		5		3		7		1/5		1/3		
інформаційних потоків у системі «держава-МП-населення»	3		5		9		1		7		7		32	5,33333
		1/3		1/5		1/9		1		1/7		1/7		
Сума, бал		14,53		14,53		8,25		16		0,65		1,61		X
Середнє значення		3,6325		3,6325		2,0625		4		0,1625		0,4025		X

Джерело: складено автором

За результатами аналізу можливостей та проблемних сторін бачення майбутнього інформаційного забезпечення розвитку МП передбачає: подолання інформаційної асиметрії, підвищення інформаційно-правової обізнаності суб'єктів МП та налагодження зв'язку «держава-МП» з використанням системи електронного врядування G2B.

В умовах структурних зрушень та трансформації національної економіки якісне кадрове забезпечення розвитку МП неможливе до створення без використання нових форм та способів залучення працівників. Слід відзначити, що перевагою МП є можливість залучення надлишкової робочої сили, яка вивільняється в період спаду економіки та глобалізації ринку праці. Проте ризиковість такої підприємницької діяльності знижує її привабливість перед висококваліфікованими працівниками. Приділення недостатньої уваги до набору якісного трудового персоналу може у кінцевому випадку привести до некомпетентної роботи, наслідком чого може стати банкрутство МП. Погоджуємося із твердженням Боброва Є.А., що МП в Україні працюють у середовищі підвищеного ризику і невизначеності через нестачу кадрів, які можуть професійно займатися бізнес-плануванням, прогнозуванням та управлінням фінансовими ресурсами [22]. Окрім того, оскільки технологічне забезпечення МП не характеризується автономністю, на відміну від великих підприємств, де ефект масштабу дозволяє автоматизувати значну кількість виробничих процесів та здійснювати їх без участі персоналу, кадрове забезпечення МП вимагає підбору та навчання персоналу усіх процесів створення вартості та реалізації товарів (робіт, послуг), що веде за собою необхідність формування ряду компетентнісних здатностей кадрів за рахунок фінансування підвищення їх кваліфікації.

Аналіз матриці можливостей та проблемних сторін кадрового забезпечення (таблиця 5.2) дозволяє акцентувати на відсутності належних знань у найманого МП персоналу як в організаційно-правових аспектах ведення малого бізнесу, так і в особливостях проведення експортно-імпортних операцій, необізнаність із адміністративними процедурами та правилами, що діють на зовнішніх ринках; обмежені навички роботи із іноземними бізнес-партнерами.

Таблиця 5.2

**Матриця оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей кадрового забезпечення у сильні сторони розвитку МП**

Можливості	Перешкоди																	
	Відплив кваліфікованих кадрів закордон		Обмежена можливість та брак часу для підготовки та перепідготовки кадрів;		Соціальна незахищеність працівників		Дефіцит працівників технічних професій		Відсутність спеціалізованого персоналу для роботи з експортом		Непривабливість МП для висококваліфікованих кадрів на ранніх стадіях розвитку через низькі заробітні плати		Низька бізнесність із законами, адміністративними процедурами та правилами, яких необхідно дотримуватися		Брак мовних навичок для роботи з іноземними країнами		Сума, бал	Ймовірність розвитку МП при реалізації можливостей кадрового забезпечення
Здатність МП створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки	1/5		1/5		1/7		5		1		3		1/5		3		12,74	1,5925
		5		5		7		3		2		1/3		5		1/3		
Висока частка населення працездатного віку	1/5		1/7		1/9		3		1/7		1/3		1/7		3		7,07	0,88375
		5		7		9		3		7		3		7		1/3		
Можливість використання зарубіжного досвіду для підвищення професійних навичок (проведення тренінгів, консультацій, бізнес-ігор тощо)	3		1		1/3		5		7		7		1/3		5		28	3,5
		1/3		1		3		1/5		1/7		1/7		3		1/5		

Продовж. табл. 5.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Можливість створення привабливих умов для залучення вільної робочої сили та кваліфікованого персоналу	3		3		1/5		3		1/5		1/3		1/7		1/3		10,2	1,275
		3		1/3		5		1/3		5		3		7		3		
Застосування новітніх методів та алгоритмів оцінювання кадрового забезпечення МП (системно-інформаційна кваліметрія тощо)	5		1		1/3		7		1		5		1/3		7		26,67	3,33
		1/5		1		3		1/7		1		1/5		3		1/7		
Сума, бал		13,54		14,3		27		6,67		15,14		6,67		25		4		X
Середнє значення		2,7		2,86		5,4		1,33		3,03		1,33		5		0,8		X

Джерело: складено автором

В умовах врахування вагомості можливостей та перешкод кадрового забезпечення бачення майбутнього в межах системного форсайту автором обґрунтовується як: забезпечення МП висококваліфікованими кадрами, сформованими інструментами професійного набору, оцінювання та підготовки персоналу за допомогою бізнес-тренінгів, ділових імітаційних ігор, що дають можливість підвищити обізнаність у нормативно-правовому та організаційно-адміністративному підґрунті ведення бізнесу; їх мотивування для підвищення продуктивності праці та забезпечення конкурентоспроможності МП.

Якість трудових ресурсів є одним з вагомих індикаторів успіху діяльності МП та підвищує ймовірність їх стрімкого розвитку. Проте необхідним є врахування змін у критеріях оцінки людського фактору, що модифікується із впливом інформатизації суспільства на особистості. Так, на відміну від пострадянського суспільства, де під досвідченим, кваліфікованим персоналом розумілась сукупність працівників, що відрізнялася продуктивністю та наполегливістю, проте характеризувалися низьким рівнем самоініціативності і керувалися тільки вказівками та інструкціями керівного персоналу, наразі брак досвідченого персоналу на МП трактується як дефіцит креативних особистостей, що здатні формувати власні ідеї, є відкритими до інших точок зору, володіють емоційним інтелектом та можуть знайти індивідуальний підхід до кожного клієнта. Інформатизація бізнесу ставить нові виклики перед МП: зміна сервісу від прийняття рішення без врахування бажань клієнтів та користувачів товарів та послуг до сервісу на основі врахування цінностей, мотивацій, бар'єрів, потреб та емоції кінцевого споживача товару (послуги).

Щодо матеріально-технічного забезпечення слід зазначити, що інновації у виробничій сфері є ключовим інструментом конкурентної боротьби МП у економічному середовищі, оскільки МП, на відміну від великих, можуть швидко реагувати на появу нових технологій та інтегрування їх у свою діяльність. Проте підвищення інноваційності матеріально-технічного забезпечення можливе в умовах достатнього рівня фінансування, тому досить часто в українській практиці діяльності малого підприємництва спостерігається зростання фізичного та

морального зносу виробничих потужностей. Шляхом подолання такої проблеми є залучення допомоги зовнішніх інвесторів (держави, інвестиційних фондів, міжнародних та вітчизняних організацій, що здійснюють підтримку МП).

Вважаємо, що для реалізації можливостей забезпечення сталого розвитку виробництва МП слід розробляти стратегії майбутнього не тільки підвищення конкурентноспроможності продукції, а й технологічного обладнання. Тому, відповідно до визначених у матриці співвідношень впливу можливостей та перешкод (таблиця 5.3), можна сформулювати чітке бачення того, яким має бути форсайт матеріально-технічного забезпечення розвитку малого підприємництва: посилення підтримки малого бізнесу державними інституціями, в тому числі фінансової підтримки шляхом вкладення капітальних інвестицій у оновлення матеріально-технічної бази малого підприємництва та реалізацію стратегії інновацій.

Слід зазначити, що наявність новітніх технологій не є єдиною умовою для досягнення успіху виробничого процесу малого підприємництва. Важливим є здатність МП перетворити існуючі технології у соціальні практики, що передбачає своєчасний збір та реалізацію знань про настрої та уподобання споживачів, їх зміни та тенденції сприйняття нових технологічних ініціатив. Обґрунтовуючи таке твердження слід визнати, що наявність новітньої технології необов'язково є гарантією для збільшення прибутку, проте зацікавленість соціуму у продукті, що створений за допомогою даної технології на довгостроковій основі може сприяти розвитку МП.

Важливим є такий набір здатностей персоналу, пов'язаних із новітніми технологіями, що дозволить не тільки ефективно проектувати нові продукти, процеси або ідеї, а й генерувати можливості донесення знань про необхідність та унікальність впроваджених технологій до безпосереднього споживача.

**Матриця оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей матеріально-технічного забезпечення у сильні сторони розвитку малого підприємництва**

Можливості	Перешкоди										Ймовірність розвитку МП при реалізації можливостей в матеріально-технічного забезпечення	
	Слабка матеріально-технічна база значної кількості МП		Обмежена кооперація між різними сегментами підприємництва		Висока енергоємність та ресурсозатратність виробництва		Низький рівень впровадження інноваційної продукції та технологій в малому бізнесі		Обмеженість доступу до капітальних інвестицій у сфері малого підприємництва			Сума, бал
Державна підтримка вітчизняного виробника прямими та опосередкованими інструментами	5		7		5		5		5		27	5,4
		1/5		1/7		1/5		1/5		1/5		
Застосування концепції інновацій у діяльності малого підприємництва	3		5		7		1		1/3		16,3	3,26
		1/3		1/5		1/7		1		3		
Природні ресурси, придатні для різних видів підприємницького використання (водні, лісові та ін.)	1/3		1/3		1/5		1/5		1/7		1,21	0,242
		3		3		5		5		7		
Швидкість адаптування інноваційних технологій у діяльність	1/5		5		7		1		1/5		13,4	2,68
		5		1/5		7		1		5		
Можливість розширення обсягу виробництва за рахунок виходу на світові ринки	1/3		5		3		1/5		1/7		11,34	2,268
		3		1/5		1/3		5		7		
Застосування адаптованої до специфіки МП системи оцінювання матеріально-технічного забезпечення	1/7		3		1/3		1/5		1/3		10,87	2,174
		7		1/3		3		5		3		
Сума, бал		18,53		4,07		15,67		17,2		25,2		X
Середнє значення		3,088		0,678		2,61		2,87		4,2		X

Джерело: складено автором



Для того, щоб довести інформацію про можливості використання новітніх технологій МП до безпосереднього користувача товарами (роботами, послугами) доцільно застосовувати новітні засоби та інструменти комунікаційного зв'язку (соціальні мережі, месенджери (Viber, Telegram, Skype, WhatsApp та ін), використання чат-ботів та інше).

Окрім того, важливим аспектом у балансуванні між потребами в інвестиціях та інноваціях є необхідність удосконалення методик оцінювання матеріально-технічного забезпечення. Застосування адаптованої до специфіки малого підприємництва системи оцінювання матеріально-технічного забезпечення передбачає не тільки оцінку ефективності використання виробничих ресурсів МП, а й визначення впливу заходів виробничого характеру на ключові показники розвитку малого підприємництва (обсяг доходу, рентабельність продажу, продуктивність діяльності тощо). Погоджуємося з твердженням, що результат оцінки матеріально-технічного забезпечення підприємства повинен давати змогу проаналізувати на скільки ефективно господарюючий суб'єкт використовує свої ресурси в процесі виробництва, та яку вигоду він з цього отримує [83].

Якісне інституціональне забезпечення є основним інструментом налагодження діалогу влади із МП, що дозволяє врахувати актуальні перешкоди та особливості ведення малого бізнесу на відповідних територіях при активізації відповідного виду державного забезпечення розвитку малого підприємництва. Окрім того, розвиток міжнародної інституціональної взаємодії необхідний для усунення бар'єрів входження українських малого підприємництва до європейського ринку, дозволить отримати досвід у створенні тих вигод та цінностей для споживачів, що відповідають сучасним світовим трендам та тенденціям. Проблема інституціонального забезпечення реалізується в ізоляваності розвитку малого підприємництва, відсутності належної фінансової та консультативної підтримки, низької здатності до формування відповідних контактних відносин, що дозволять мінімізувати час на пошук ідей та ресурсів та оптимізувати часовий період від початку виробництва до реалізації кінцевого продукту. Обмеженість та неврівноваженість інституціонального забезпечення,

з'ясування причин якого дозволило виділити дисбаланси у розташуванні інституцій підтримки на території України, впливають не тільки на пригнічення розвитку малого підприємництва, а й на дестабілізацію економічних цілей країни в цілому. Слід відзначити, що основою взаємовигідних відносин держави та малого підприємництва, що забезпечує реалізацію інтересів обох сторін, є створення передумов для прояву синергічних ефектів, що передбачає сприятливі умови ведення бізнесу та комплексну систему інфраструктурної підтримки, яка фактично не реалізується.

Вважаємо, що при побудові матриць окремо у інституціональному забезпеченні необхідно акцентувати увагу на нормативно-правовому забезпеченні, оскільки дослідження, проведені у попередніх розділах роботи, підтверджують негативний вплив частоти змін у законодавстві щодо регулювання підприємництва на фінансовий результат та тінізацію діяльності МП. Зокрема, нормативно-правове забезпечення розвитку МП має сильний вплив на стан та розвиток малого бізнесу, відіграє як позитивну, так і негативну роль у прийнятті рішень менеджерами. Спрямованість державної взаємодії із МП залежить від пріоритетів державної економічної політики та потребує симбіозу дій у разі реалізації стратегії забезпечення взаємних інтересів у розвитку. Відповідно, побудова форсайт заходів розвитку малого підприємництва має враховувати необхідність покращення законодавчого підґрунтя діяльності малого підприємництва у векторі нівелювання перешкод та активізації можливостей нормативно-правового забезпечення (таблиця 5.4).

Враховуючи матрицю можливостей та перешкод, бачення майбутнього у сфері нормативно-правового забезпечення МП полягає у: нівелюванні негативного зв'язку змін у законодавстві та показників розвитку МП, полегшенні адміністративних процедур отримання дозволів на проведення діяльності, удосконалення податкового законодавства та адаптації європейської практики реалізації принципів підтримки МП та проведення SME тесту перед затвердженням проєктів нормативно-правових документів [389; 390].

**Матриця оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей нормативно-правового забезпечення у  
сильні сторони розвитку МП**

Можливості	Перешкоди										Сума, бал	Ймовірність розвитку МП при реалізації можливостей нормативно-правового забезпечення
	Існування законодавчих регуляторних бар'єрів діяльності МП		Нестабільність та недосконалість регуляторного поля		Лобіювання інтересів окремих політичних сил		Негативний вплив законодавчих та адміністративних ініціатив на результати діяльності МП		Негативний кореляційний зв'язок показників розвитку МП та частоти законодавчих змін у сфері регулювання підприємницької діяльності			
Можливість адаптації європейської практики реалізації принципів підтримки малого підприємництва відповідно до акту SBA	1		1/3		5		3		1/5		9,53	1,906
		1		3		1/5		1/3		5		
Легкість отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрування прав власності	1/5		1/5		1/3		9		7		16,7	3,34
		5		5		3		1/9		1/7		
Зменшення податків та зборів, а також часу, необхідного для створення бізнесу або інших пов'язаних з бізнесом процедур	7		5		7		5		1		25	5
		1/7		1/5		1/7		1/5		1		
Застосування європейської практики проведення SME тесту перед затвердженням проектів нормативно-правових документів	1/3		1/3		3		1/7		1/7		3,95	0,79
		3		3		1/3		7		7		
Достатність ресурсів та технологій для підвищення правової грамотності населення	1/5		1/3		3		1/7		1/7		3,81	0,762
		5		3		1/3		7		7		
Сума, бал		14,14		14,2		1,29		14,64		20,14		X
Середнє значення		2,828		2,84		0,258		2,928		4,028		X

Джерело: побудовано автором

Побудована матриця впливу перешкод на реалізацію можливостей інституціонального забезпечення (таблиця 5.5) дозволяє сформулювати наступне бачення майбутнього: подолання диспропорцій у рівні розвитку малого підприємництва різних адміністративно-територіальних одиниць, стимулювання практики міжнародного співробітництва у сприянні виходу вітчизняних підприємств на світові ринки та приваблення інвестицій, адаптація позитивної зарубіжної практики налагодження партнерського зв'язку малого підприємництва із формальними та неформальними інвестиційними інституціями. Удосконалення інституціонального забезпечення є інструментом координації бізнес-процесів малого підприємництва, що підвищує можливість використання створених додаткових стимулів та вигод від взаємодії з іншими ініціаторами розвитку малого бізнесу.

Таблиця 5.5

**Матриця оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей інституціонального забезпечення у сильні сторони розвитку малого підприємництва**

Можливості	Перешкоди									Ймовірність розвитку МП при реалізації можливостей інституціонального забезпечення
	Низький рівень міжнародного співробітництва та гармонізації українських стандартів з європейськими	Обмежені можливості для експорту		Значні бюрократичні перепони в процесі реалізації інвестиційних проєктів		Існування диспропорцій у рівні розвитку сфери малого бізнесу різних регіонів		Σ		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Інвестиційна привабливість та підтримка міноритарних інвесторів	1/3		5		3		7		15,33	3,8325
		3		1/5		1/3		1/7		
Геополітичне розташування зовнішньоекономічної діяльності	1/3		1		1/3		7		8,67	2,1675
		3		1		3		7		
Можливість налагодження діалогу у системі "держава-бізнес"	5		7		5		7		24	6
		1/5		1/7		1/5		1/7		

Продовж. табл. 5.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Міжрегіональне та міжнародне співробітництво у сфері малого бізнесу, сприяння виходу малого підприємництва на нові ринки	1		3		7		5		16	4
		1		1/3		1/7		1/5		
Можливість розширення обсягу виробництва за рахунок виходу на світові ринки	1		1/3		5		7		13,33	3,3325
		1		3		1/5		1/7		
Можливість реалізації кластерного підходу до державної підтримки розвитку малого підприємництва	1/3		5		3		1/5		11,2	2,8
		3		1/5		1/3		5		
Адаптація зарубіжного досвіду підтримки формальними та неформальними інвестиційними інститутами розвитку малого підприємництва	5		7		7		7		26	6,5
		1/5		1/7		1/7		1/7		
Розвиток краудфандингових платформ	1/5		3		1/3		1/3		3,86	0,965
		5		1/5		3		3		
Σ		16,4		5,21		7,35		15,77		X
Середнє значення		2,05		0,651		0,918		1,975		X

Джерело: складено автором

Враховуючи пріоритетну вагомість впливу існуючих перешкод фінансово-кредитного забезпечення на розвиток малого підприємництва, правомірним є твердження про найбільшу організаційно-практичну недосконалість механізмів фінансування. А тому ні просте перенесення світового досвіду в практику забезпечення розвитку українського підприємництва, ні штучне стимулювання банківської діяльності у сфері взаємодії з МП не зможуть забезпечити підтримку без розуміння необхідності визначення соціально-економічної основи формування проблеми.

Тому, розглядаючи можливості і перешкоди фінансово-економічного забезпечення (таблиця 5.6) слід акцентувати увагу на тому, що суттєво перешкоджає розвитку розгалуженої системи фінансової підтримки малого підприємництва певна недовіра населення до банків, зумовлена діяльністю

сумнозвісних трастів, а також необізнаність підприємців із можливостями, які відкривають для них банківські і небанківські кредитні установи [93, с.36].

Відповідно до проведеного у таблиці 5.7 аналізу, бачення майбутнього у сфері фінансово-кредитного забезпечення розвитку малого підприємництва передбачає удосконалення спрощеної системи оподаткування, пільги та підтримку державою банків, сприятливих до малого бізнесу та підвищення фінансової грамотності суб'єктів малого підприємництва.

Таблиця 5.6

**Матриця оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей фінансово-кредитного забезпечення у сильні сторони розвитку малого підприємництва**

Можливості	Перешкоди								Ймовірність розвитку МП при реалізації можливостей фінансово-кредитного забезпечення
	Обмежений доступ до фінансових ресурсів	Складне податкове адміністрування	Висока ризиковість співпраці із економічними суб'єктами	Низька фінансова грамотність суб'єктів малого підприємництва	Сума, бал				
Фінансова самостійність	1/5	1/5	1/3	3	3,73	0,9325			
	5	5	3	1/3					
Невеликий обсяг стартового капіталу	1/7	1/5	1/5	1/3	0,87	0,2175			
	7	5	5	3					
Спрощена система оподаткування	1/3	1	1/3	5	6,67	1,6675			
	3	1	3	1/5					
Доступність кредитних ресурсів, простота процедури їх отримання (у випадку високого кредитного рейтингу)	1/3	1/5	1/3	3	3,86	0,965			
	3	5	3	1/3					
Посилення державної підтримки банків, сприятливих до малого підприємництва	3	1	5	7	16	4			
	1/3	1	1/5	1/7					
Використання податкових інструментів стимулювання розвитку малого підприємництва	1/3	1	3	1/5	4,53	1,1325			
	3	1	1/3	5					
Сума, бал	21	18	14,53	7,009	X				
Середнє значення	3,5	3	2,422	1,1681	X				

Джерело: складено автором

Погоджуємося з думкою Краснокутської Н.С., що подолання виявлених системних проблем неможливе протягом короткострокового періоду, а тому важливим завданням із позицій сьогодення є забезпечення стабільності та послідовності у виконанні тих програмних заходів, що передбачені у сфері регуляторної та податкової політики [140].

В цілому, узагальнення результатів дослідження видового забезпечення у контексті формування основи для розробки системного форсайту розвитку МП дозволило систематизувати отримані результати у розрізі видового забезпечення.

Визначені сценарії бачення майбутнього в межах класифікації видів забезпечення розвитку покликані сприяти прийняттю рішень керівниками та власниками малого підприємництва, державними та місцевими органами влади, інституціями підтримки розвитку та міжнародними організаціями для розроблення раціональної політики та конструктивних планів розвитку малого підприємництва України на середньострокову і довгострокову перспективу.

5.2 Науково-методологічний підхід до таргетування форсайт-заходів забезпечення розвитку малого підприємництва із врахуванням ризиків трансформації національної економіки

Управління ризиками є невід'ємною складовою обґрунтування форсайт-заходів розвитку МП, що дозволяє провести мінімізацію несприятливих наслідків дії невизначеності трансформаційних процесів національної економіки на діяльність МП. Для того, щоб виявити можливі небезпеки, менеджерам потрібно заздалегідь врахувати всі аспекти та умови розвитку МП. Правильне визначення можливих ризиків трансформації національної економіки та вагомості їх впливу, поряд із обставинами, що перешкоджають розвитку МП, є вирішальним. Актуальним є дослідження ризиків трансформації національної економіки, вплив яких має критичні наслідки на діяльність МП у плані забезпечення сталого розвитку та безперервності бізнесу.

Питання, пов'язані з ризиками МП в останні роки є предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Як, стверджує Павлоградський А.Д., ризик - це ймовірність (загроза) втрати підприємцем частини ресурсів, недоотримання прибутків або поява додаткових витрат внаслідок здійснення господарської діяльності [197]. Едвардс П.Дж. та Боуен П.А. стверджують, що ризик - це поєднання між частотою чи ймовірністю появи події та наслідком її настання [388]. Каплан Р.С. і Гаррік Б. Дж. також акцентують увагу на застосуванні поняття «частота появи подій» і визначають ризик як встановлений сценарій, кожному з яких присвоюється ймовірність появи та наслідки [409]. Семенова К.Д., Тарасова К.І. обґрунтовують ризик сфери діяльності підприємства як економічне поняття, що характеризує об'єктивно-суб'єктивну природу існування ситуації невизначеності, що супроводжує певну сферу діяльності підприємства, та ймовірність отримання господарюючим суб'єктом збитків або надприбутку [272]. В цілому ризику притаманна низка характеристик, що обумовлює наявність різних поглядів на семантику даного поняття, проте їх дослідження дозволяє виділити ключові критерії ідентифікації поняття: ризик як наслідок невизначеності результату; ризик як ймовірність втрат підприємства; ризик як небезпека або загроза діяльності підприємства; ризик як отриманий підприємством збиток; ризик як ймовірність помилки та хибних дій; ризик як ненадійність тощо [409; 418; 452; 357; 270; 272].

Існує велика різноманітність видів ризику, що пов'язано із спробою визначити усі можливі ризики для запобігання, пом'якшення або навіть ліквідації події, які негативно впливають на поставлені цілі суб'єктів підприємництва. Серед існуючої великої кількості критеріїв поділу ризику у роботі акцентовано увагу на тих, що більшою мірою характеризують процес розвитку МП. Погоджуємося із твердженням, що однією з найбільших важливих класифікацій ризиків є класифікація «за сферою походження», яка дає можливість детально дослідити причини, через які з'являються ризики, а також спрогнозувати їх можливий вплив на розвиток підприємства. Так, Свідерська А. та Швець Ю. О. за сферою походження виділяє комерційні, правові, організаційно-управлінські, фінансові та виробничі ризики (при цьому до останніх автором віднесено кадрові



ризика [357, с. 132; 270, с.115-120]). Тепман Л. Н. ділить ризики на фінансові, юридичні, комерційні, виробничі, інвестиційні, страхові та інноваційні [331, с. 31-32]. Семенова К.Д. і Тарасова К.І. розглядають природно-кліматичні; адміністративно-законодавчі; політичні; інформаційні; фінансові; комерційні; виробничі; соціально-демографічні ризики [272]. Щоб співвідносити розвиток малого підприємництва з різними видами ризиків трансформації національної економіки, у роботі увага зосереджувалася на основних видах забезпечення. Тому, враховуючи важливість процесів видового забезпечення у розвитку МП, нами запропоновано типологію ризиків трансформації національної економіки відповідно до виду забезпечення: ризики інформаційного забезпечення; ризики матеріально-технічного забезпечення; ризики кадрового забезпечення; ризики інституціонального забезпечення, в т.ч. ризики нормативно-правового забезпечення; ризики фінансово-кредитного забезпечення.

За твердженням Талеба Н.Н., Гольдштейна Д.Дж. та Шпітзнагеля М.В., дослідження управління ризиками повинно бути зосереджено на запобіганні подій, що мають високий вплив [441]. Погоджуючись з цим твердженням, у роботі до основних ризиків трансформації національної економіки, що впливають на розвиток МП віднесено ті, що мають вплив на процеси видового забезпечення та у таблицях 5.1-5.6 визначені як найбільш вагомими та значимими (таблиця 5.7).

Управління ризиком є складовою розробки форсайт-заходів та як стверджують науковці полягає у: циклічному процесі, який слід повторювати через рівні проміжки часу, при цьому це стосується як всієї діяльності підприємства, так і окремих бізнес-процесів [452]; сукупності методів, прийомів та заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів до їхнього зменшення [69, с. 189]; інтерактивному процесі з чітко визначеними етапами, за допомогою якого менеджери можуть ясно уявити ризики, з якими стикається організація [65, с. 28]; передбаченні ризиків, визначення їх вірогідних розмірів та наслідків, розробку і реалізацію заходів із запобігання або мінімізації пов'язаних з ризиками збитків [331, с. 281]; системі цілеспрямованих заходів, що направлені на виявлення та оцінку ступеня всієї сукупності ризиків, що впливають на діяльність підприємства, з метою розробки механізмів протидії їх можливого негативного впливу [272, с. 45].

**Типологія основних ризиків трансформації національної економіки, що впливають на забезпечення розвитку МП у розрізі видового забезпечення**

Група ризику	Скорочення	Перелік небезпек, що є найвагомішими в межах групи
1	2	3
Ризики інформаційного забезпечення	Ri <sub>1</sub>	Зростання інформаційної асиметрії та дезінформація
	Ri <sub>2</sub>	Ризик втрати і несанкціонованої зміни інформації
	Ri <sub>3</sub>	Збої в роботі інформаційних систем
	Ri <sub>5</sub>	Низький ступінь передбачуваності щодо тенденцій майбутнього ринку
Ризики у матеріально-технічного забезпечення	Rv <sub>1</sub>	Раптовий вихід з ладу машин та обладнання
	Rv <sub>2</sub>	Збої у технології виробництва
	Rv <sub>3</sub>	Призупинення виробничого циклу внаслідок браку оборотних активів
	Rv <sub>4</sub>	Стихійні лиха, аварійні ситуації на виробництві
	Rv <sub>5</sub>	Перебої з електроенергією та паливом
	Rv <sub>6</sub>	Розкрадання, псування в процесі транспортування
	Rv <sub>7</sub>	Зниження запланованих обсягів виробництва та реалізації продукції
	Rv <sub>8</sub>	Зниження контролю якості у виробничому процесі
	Rv <sub>9</sub>	Ризик появи у конкурентів нової технології виробництва з меншими витратами
Ризики кадрового забезпечення	Rk <sub>1</sub>	Ризик відтоку кваліфікованої робочої сили
	Rk <sub>2</sub>	Брак коштів для підготовки та перепідготовки кадрів
	Rk <sub>3</sub>	Зростання дефіциту працівників технічних професій
	Rk <sub>4</sub>	Відсутність досвіду персоналу в управлінні бізнес-процесами
	Rk <sub>5</sub>	Зростання вартості залучення висококваліфікованих кадрів
	Rk <sub>6</sub>	Посилення соціальних конфліктів
	Rk <sub>8</sub>	Ризик вибуття ключових співробітників підприємства
Ризики інституційного забезпечення	Rinc <sub>1</sub>	Створення бар'єрів у взаємодії із інституціями підтримки
	Rinc <sub>2</sub>	Ускладнення експортних відносин під впливом політичних, економічних, правових факторів
	Rinc <sub>3</sub>	Зростання бюрократичних перепон в процесі реалізації інвестиційних проектів
	Rinc <sub>4</sub>	Підвищення диспропорцій у рівні розвитку сфери малого бізнесу різних регіонів
Ризики інституціонального забезпечення	Rnpr <sub>1</sub>	Зміна урядових курсів у напрямі підсилення регуляторних бар'єрів діяльності малого підприємництва
	Rnpr <sub>2</sub>	Ризик, пов'язаний з обмеженнями на конвертування валюти
	Rnpr <sub>3</sub>	Несприятлива зміна податкового законодавства
	Rnpr <sub>4</sub>	Нестабільність уряду
	Rnpr <sub>5</sub>	Ризик зловживання посадовими повноваженнями з боку влади
	Rnpr <sub>6</sub>	Надмірне законодавче регламентоване втручання органів влади у діяльність підприємства
	Rnpr <sub>7</sub>	Ризик введення обмежень прав власності щодо створених продуктів
	Rnpr <sub>8</sub>	Несприятлива зміна законодавства в сфері регулювання експортно-імпортних операцій

1	2	3
Ризики фінансово-кредитного забезпечення	Rфк <sub>1</sub>	Ризик неадекватного формулювання власних стратегічних цілей підприємства
	Rфк <sub>2</sub>	Ризик завищення митної вартості товару
	Rфк <sub>3</sub>	Ризик недостатньої якості управління фінансовими ресурсами
	Rфк <sub>4</sub>	Зміни курсу валют під час здійснення операцій з їх купівлі-продажу
	Rфк <sub>5</sub>	Ризик ліквідності
	Rфк <sub>6</sub>	Кредитні та відсоткові ризики
	Rфк <sub>7</sub>	Наростання обсягів дебіторської заборгованості
	Rфк <sub>8</sub>	Неможливість залучення фінансових ресурсів через зниження рівня кредитоспроможності
	Rфк <sub>9</sub>	Ризик фінансових втрат унаслідок інфляційних процесів
	Rфк <sub>10</sub>	Відсутність / зменшення інвестиційного капіталу
	Rфк <sub>11</sub>	Ризик банкрутства
	Rфк <sub>12</sub>	Ризик фінансових втрат внаслідок неокупності впроваджених новітніх технологій

Джерело: Складено автором на основі даних [272]

Характерним для МП, що стосується управління ризиками, є те, що на відміну від великих підприємств, ризики часто ігноруються або ідентифікуються повільніше. Так, великі підприємства мають зазвичай повністю формалізовану систему управління ризиками. Одна з причин того, що великі підприємства надають настільки велике значення ризику полягає в його публічному іміджі. Сприйняття підприємством необхідності врахування ризику стає все більш важливим питанням із прискорення його розвитку, оскільки поряд із прискоренням темпів розвитку зростає рівень ризику. Операції у сфері управління ризиками відображають його здатність контролювати або зменшувати такі ризики. З додаванням елементів, призначених для вимірювання ефективності системи управління ризиками, ця система стає точним інструментом, орієнтованим на суб'єкт підприємництва, ідеально адаптованим до профілю його діяльності. Кожний суб'єкт підприємництва певним чином управляє ризиком, але не завжди повністю організований повторюваний або постійний спосіб, впорядкований для підтримки належного процесу прийняття рішень.

Управління ризиками починається із завдання, метою якого є виявлення всіх факторів ризику. Основи управління ризиками були розроблені багатьма

вченими-теоретиками, які акцентують увагу на тому, що управління ризиками може застосовуватися для зниження податків, зменшення трансакційних витрат або покращення процесів прийняття рішень на підприємстві [441; 418; 452].

Слід зазначити, що управління ризиками є необхідністю, що зумовлена рядом характеристик: управління ризиками може зменшити коливання величини прибутку, отриманого МП; управління ризиками збільшує вартість МП; управління ризиками посилює рівень захисту діяльності МП; управління ризиками - це відповідальність менеджерів; підхід на основі управління ризику змушує МП більш гнучко реагувати на вимоги клієнтів, що постійно змінюються у процесі розвитку бізнес-ринку задля ефективного їх обслуговування; МП, що швидше реагують на появу нових ризиків, підвищують свою конкурентоспроможність на середньо- та довгострокових періодах.

Процес управління ризиками передбачає низку заходів, таких як визначення та оцінка ризику, планування дій щодо зниження ступеня ризику; контроль ризику, здійснення превентивних заходів виникнення ризиків; розробка пропозицій на майбутнє.

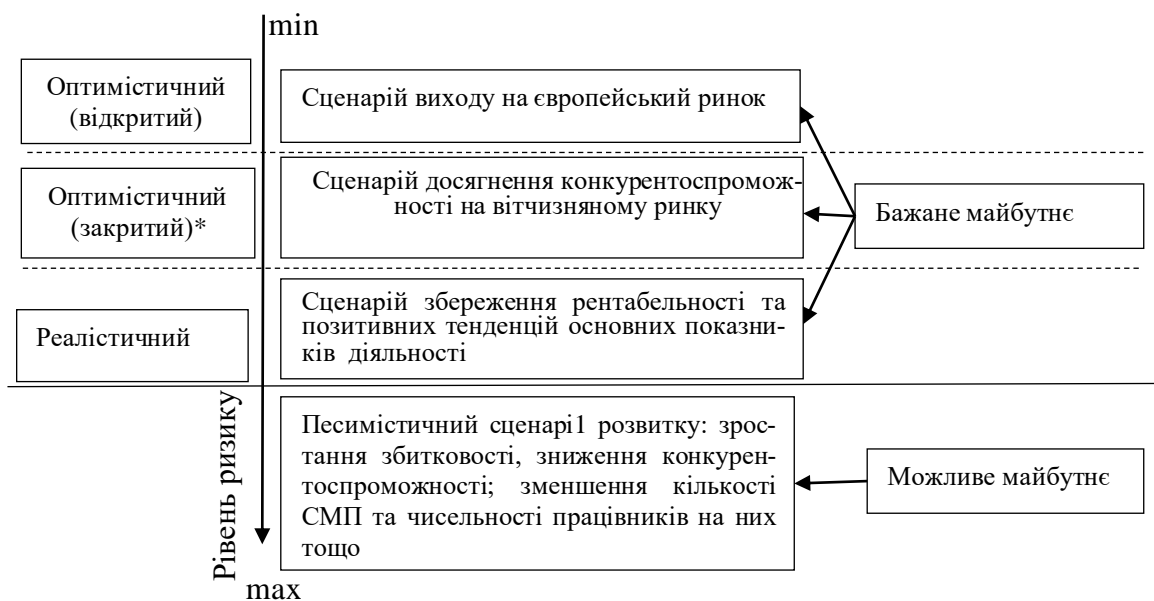
Вважаємо, що при здійсненні системного форсайту доречно зупинитися на першому етапі цього процесу, оскільки точність його результатів є наріжним каменем будь-якого майбутнього рішення на рівні МП.

Визначення ризиків трансформації національної економіки є основним рішенням для МП через різноманітність процесів та скорочення ресурсів. У зв'язку з цим інструменти для встановлення таких прогнозованих ризиків, як: мозковий штурм, список ризиків, структуровані інтерв'ю, анкети, аналіз причинно-наслідкових наслідків, попередній досвід менеджерів тощо є досить доступними та ефективними.

Деякі фактори ризику трансформації національної економіки можуть безпосередньо спостерігатися та вимірюється за допомогою макроекономічних змінних, наприклад ВВП. Інші фактори ризику неможливо спостерігати безпосередньо, тому що вони містять занадто багато змінних.

За даними Манік І., для правильного опису ризику слід виділити дві змінні: ключові фактори ризику та ключові показники ризику [418]. Перший надає інформацію про рівень впливу ризику перед будь-якими заходами щодо пом'якшення, а другий визначає профіль ризику ділового сектору.

Виконання ретельного аналізу вищезазначених ризиків трансформації національної економіки з різних ракурсів, що стосуються всієї діяльності МП, може виявитись громіздким завданням, але користь очевидна: зосередившись на стратегіях запобігання та пом'якшення наслідків та включенні їх у самі бізнес-процеси, деякі ризики, описані в таблиці 5.7, можуть бути значно зменшені. Погоджуємося із твердження Швець Ю.О., що під час прийняття рішення у керівника виникає два альтернативні варіанти – ризикований і надійний, який гарантує збереження досягнутих результатів [357]. Вважаємо, що в межах сценарного планування форсайту до надійних сценаріїв розвитку із врахуванням існуючого рівня впливу ризиків трансформації національної економіки належить реалістичний сценарій, що передбачає збереження рентабельності та позитивних тенденцій основних показників діяльності (рисунок 5.2).



**Рис. 5.2. Співвідношення можливих сценаріїв розвитку малого підприємництва під впливом ризиків трансформації національної економіки**

Джерело: складено автором

Відповідно до обґрунтованого твердження стосовно взаємозв'язку сценарію форсайту та ризиків забезпечення розвитку малого підприємництва, функція оцінки ризику буде мати наступний вигляд:

$$f_r \{r_{\Phi\text{З}}; r_{\text{К}}; r_{\text{І}}; r_{\text{В}}; r_{\text{Інс}}\} \quad (5.1)$$

де  $f_r$ —функція впливу ризику трансформації національної економіки на забезпечення розвитку малого підприємництва;

$r_{\Phi\text{З}}$ —ризик фінансово-кредитного забезпечення;

$r_{\text{К}}$ —ризик кадрового забезпечення;

$r_{\text{І}}$ —ризик інформаційного забезпечення;

$r_{\text{В}}$ —ризик матеріально-технічного забезпечення;

$r_{\text{Інс}}$ —ризик інституціонального та інституційного забезпечення.

При цьому врахування сценарного підходу розробки форсайт-заходів визначає необхідність окреслення граничних меж допустимого для побудови сценаріїв бажаного майбутнього ризику, який буде описаний такою формулою:

$$P_{for} \in \left\{ \begin{array}{l} \text{scenario1} \quad \text{if } f_r \{r_{\Phi\text{З}}; r_{\text{К}}; r_{\text{І}}; r_{\text{В}}; r_{\text{Інс}}\} < x_1 \\ \text{scenario2} \quad \text{if } f_r \{r_{\Phi\text{З}}; r_{\text{К}}; r_{\text{І}}; r_{\text{В}}; r_{\text{Інс}}\} < x_2 \\ \dots \text{scenario } n \quad \text{if } f_r \{r_{\Phi\text{З}}; r_{\text{К}}; r_{\text{І}}; r_{\text{В}}; r_{\text{Інс}}\} < x_n \end{array} \right\} \quad (5.2)$$

де  $P_{for}$ —ймовірність реалізації форсайт заходів за сценаріями 1,2,3 (*scenario1*, *scenario2*, *scenario3*), що визначається величиною очікуваного значення випадкової величини  $x_1, x_2, \dots, x_n$ .

Оцінка рівня ризику забезпечення розвитку МП проводилася експертним методом в рамках реалізації проекту технічної допомоги FORBIZ у межах ініціативи ЄС EU4Business за участі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо побудови стратегії розвитку середнього та малого бізнесу Полтавської області (додаток АЛ). Результати опитування були уніфіковані відповідно до емпіричної шкали допустимого рівня ризику та стандартизовані

відповідно до середнього очікуваного значення випадкової величини (табл. АЛ.1), що дозволило обґрунтувати наступні результати:

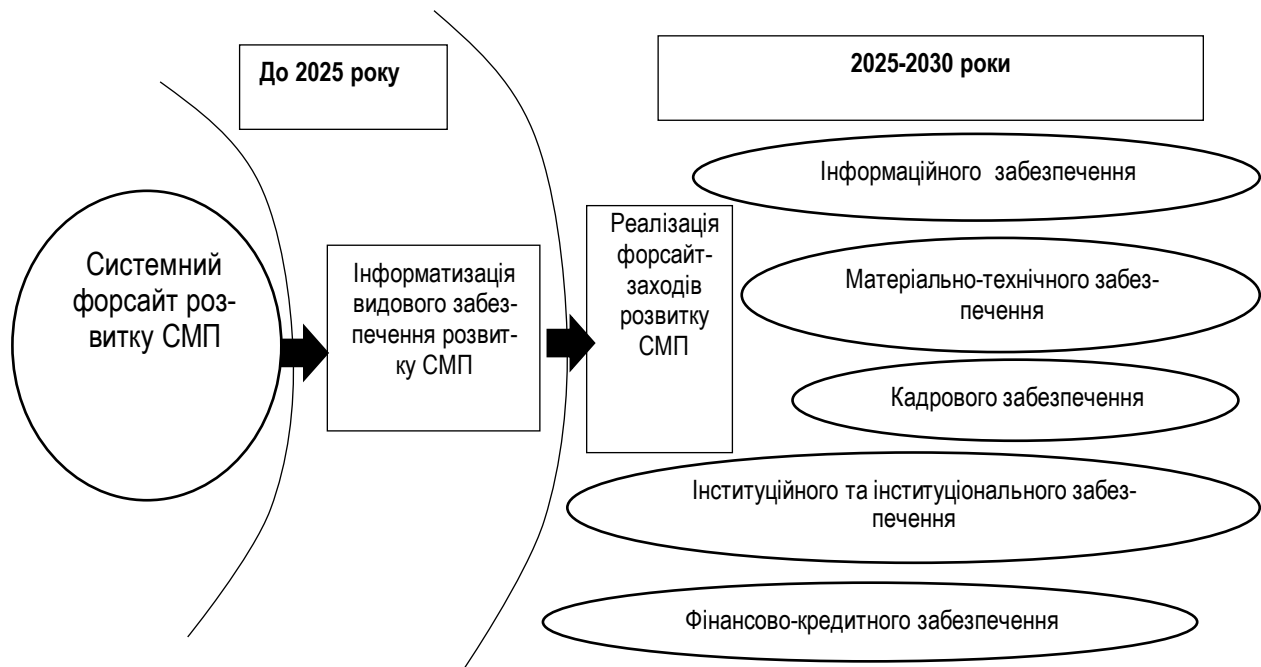
- досягнення сценарію 1 (забезпечення рентабельної діяльності малого підприємництва) можливе за умови мінімізації ризиків і забезпечення можливості їх настання не більше 0,48;
- реалізація сценарію 2 (оптимістичного закритого) досягається за умови мінімізації ризиків і забезпечення можливості їх настання не більше 0,31;
- впровадження сценарію 3 (оптимістичний відкритий) можливе за умови мінімізації ризиків і забезпечення можливості їх настання не більше 0,21.

Запропонований науково-методичний підхід до оцінки ризиків трансформації національної економіки передбачає використання показника ймовірності настання бажаного майбутнього розвитку МП та дозволяє з використанням емпіричної шкали допустимого рівня ризику оцінити ймовірність реалізації бажаного форсайт-сценарію розвитку МП. Результати засвідчили, що навіть при високому рівні ризику (0,49) МП можуть забезпечити свій розвиток за реалістичним сценарієм, що дозволяє досягти рентабельності МП. Для досягнення більш привабливих стратегічних цілей (розширення ринку збуту, вихід на міжнародний ринок і т.д.), ймовірність настання класифікованих у роботі ризиків трансформації національної економіки має бути малою.

В цілому можемо зазначити, що наявні ризики при правильній політиці їх мінімізації та обґрунтованому процесі таргетування цілей розвитку не будуть перешкодою для забезпечення розвитку МП.

Документальне закріплення процедури досягнення стратегічних пріоритетів забезпечення розвитку МП передбачає таргетування форсайт-заходів розвитку малого підприємництва. Як зазначає Квітка С.А., результатом проведення форсайту має стати офіційний документ, де відображені можливі шляхи розвитку суспільного об'єкта в майбутньому [126, с.12]. Савченко А.М. наголошує на необхідності наочного уявлення покрокового сценарію розвитку, документ, що узагальнює думку експертного суспільства [265, с. 62].

В нашому дослідженні таргетування форсайту розвитку МП буде мати вигляд багат шарового плану, який враховує загальні заходи розвитку МП та диверсифікацію заходів залежно від видового забезпечення. При цьому очікуваним ефектом реалізації визначених цілей розвитку МП є отримання позитивних результатів, визначених сценарним плануванням у попередньому розділі та активізація процесів прийняття обґрунтованих рішень щодо розвитку МП з урахуванням перешкод, ризиків і можливостей, що характерні цій сфері. Важливим аспектом забезпечення форсайт-заходів є інформатизація бізнесу, що є передумовою для реалізації заходів удосконалення видового забезпечення розвитку МП (рис.5.3).



**Рис. 5.3. Перспективи системного форсайту розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки України**

Джерело: складено автором

Слід акцентувати увагу на тому, що рекомендації до проведення форсайт-заходів мають враховувати основні положення цифрової інформатизації суспільства у частині інформатизації малого бізнесу як складової стратегії розвитку інформаційного суспільства [231]. Інформатизація бізнесу полягає у обґрунтуванні потреби в інформаційних ресурсах, технологіях та інтегруванні їх в усі бізнес-процеси МП. Інформатизація МП поєднує усі процеси видового



забезпечення. Процес інформатизації є наслідком розвитку інформаційних технологій і трансформації технологічного, продукто-орієнтованого способу виробництва в постіндустріальний (Е-економіку) [163].

Зокрема, Національна програма інформатизації передбачає здійснення комплексу заходів, спрямованих на розроблення нормативно-правових, методичних, нормативно-технічних документів з інформатизації та на виконання робіт з розроблення концепцій, технічних завдань, технічних та пілотних проектів із створення систем і засобів інформатизації та робіт, пов'язаних із впровадженням систем, експлуатацією таких засобів тощо [231].

Основним аргументом у реалізації заходів інформатизації МП як першого блоку системного форсайту їх розвитку є необхідність підвищення конкурентоспроможності МП на світовому ринку, що в епоху інформаційного суспільства неможливо без інформатизації усіх видів забезпечення розвитку (таблиця 5.8). Визначені заходи дозволять розвинути конкурентні переваги та реалізувати існуючі можливості розвитку МП, збалансовуючи заходи інформатизації із потребами бізнесу, та вчасно реагувати на нові виклики та можливості, уникаючи ризику отримання збитку та навіть банкрутства. Її впровадження є передумовою для реалізації усіх інших форсайт-заходів розвитку МП, які були описані вище.

Зазначимо, що 2 вересня 2019 року Урядом прийнято рішення щодо створення Міністерства цифрової трансформації України, проте наразі розроблені закони щодо нормативно-правового регулювання його діяльності знаходяться на стадії розгляду проєктів (Проєкт постанови Кабінету Міністрів України "Питання діяльності Міністерства цифрової трансформації"; Проєкт розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку завдань (проєктів) Національної програми інформатизації на 2019 рік та їх державних замовників»; Проєкт наказу Державного агентства з питань електронного урядування України «Про затвердження Методики визначення належності бюджетних програм до сфери інформатизації»; Проєкт розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції розвитку електронної демократії в Україні на 2019 – 2020 роки» та ін. [112]).

### Заходи з інформатизації видового забезпечення розвитку МП

Вид забезпечення	Заходи інформатизації процесу
Інформаційне забезпечення	Цифрова трансформація та діджиталізація бізнесу; створення власного інтернет-сайту із розміщенням інформації, необхідної для постачальників, кредиторів, інвесторів, споживачів; спрощення внутрішніх і зовнішніх комунікацій можливостями інформаційних технологій
Матеріально-технічне забезпечення	Перетворення технологій у соціальні практики; підвищення практики застосування інформаційних сервісів у забезпеченні виробничого процесу; діджиталізація виробничого процесу (зокрема, автоматизація виробництва і інших внутрішніх процесів; удосконалення продукту (товару, послуги): його якості, привабливості, зручності використання, доставки і т.д.)
Кадрове забезпечення	Реалізація он-лайн консультацій, бізнес-тренінгів, розробка методичних посібників та практичних інструкцій
Інституціональне забезпечення	Удосконалення електронного врядування G2B; Прискорення процесу розробки нормативно-правового забезпечення діяльності Міністерства цифрової трансформації України та реалізація повнофункціональної діяльності
Фінансово-кредитне забезпечення	Діджиталізація процесу взаємодії МП та кредитних установ; Повна цифровізація баз даних МП, їх кредитних історій та іншої інформації, необхідної для фінансово-кредитного забезпечення

Джерело: складено автором

Діджиталізація - це глибока трансформація бізнесу, що передбачає використання цифрових технологій для оптимізації бізнес-процесів, підвищення продуктивності малого підприємництва і поліпшення досвіду взаємодії з клієнтами, інвесторами, постачальниками та кредиторами.

Наступним блоком у системному форсайті розвитку МП є обґрунтування рекомендації щодо реалізації оперативних дій досягнення визначеного майбутнього у розрізі видового забезпечення.

Основним завданням таргетування стратегічних пріоритетів удосконалення інформаційного забезпечення (таблиця 5.9) є створення надійної інформаційної інфраструктури, що має покращити прозорість та розкриття економічно вигідної для малого бізнесу інформації та допомогти МП побудувати кредитну історію, яка дуже важлива для подолання існуючої асиметрії інформації.

## Таргетування стратегічних пріоритетів удосконалення інформаційного забезпечення розвитку МП

Заходи	Оперативні дії
Удосконалення системи е-декларування	Забезпечення прозорості результатів діяльності та звітності малого підприємництва шляхом спрощення її представлення електронними технологіями зв'язку. Оптимізація часу на сплату податкових платежів; створення та законодавче оформлення нових суб'єктів малого підприємництва. Підвищення інформаційного обміну між податковими органами та статистичними органами
Створення всеукраїнської єдиної бази суб'єктів малого підприємництва	Надання техніко-технологічної можливості створення єдиного серверу, що буде містити повну інформацію та історію функціонування кожного суб'єкта підприємницької діяльності. Визначення обов'язковості внесення в базу кредитних історій банками з відповідним позначенням несумлінних користувачів банківських послуг. Збільшити якість та доступність баз даних бюро кредитних історій, бюро страхових історій, біржової інформації
Підвищення економічної грамотності у сфері отримання інформації	Створення сайту, де користувачі можуть ознайомитися із повним переліком можливих інвестиційних програм, програм отримання грантів, державної фінансової та консультативно-навчальної підтримки. Створення детальної програми дій та публікація методичних рекомендацій щодо складання бізнес-планів для подання на конкурси, гранти тощо
Створення українського фінансового форуму МП як платформи для обміну інформацією та моніторингу їх стану	Дослідження та просування кращих практик функціонування форумів та інформаційних платформ різних країн та міжнародних організацій та установ
Розробка власних інтернет-сайтів малого підприємництва, обов'язковість яких повинна бути закріплена на законодавчому рівні	Персональний сайт МП має містити загальну інформацію про діяльність МП (назва, місцезнаходження, види діяльності, державні реєстраційні реквізити), інформацію специфічного характеру (фінансову звітність або декларацію про доходи; бізнес-план МП на поточний рік), іншу інформацію, яка сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості МП та кредитного рейтингу)
Подолання інформаційної асиметрії та забезпечення транспарентності бізнесу	Розробка ряду інституційних передумов для реалізації політики інформаційної відкритості суб'єктами бізнесу в Україні. Удосконалення відносин між різними МП та іншими суб'єктами взаємовідносин з приводу організації інституцій транспарентності. Розширення електронного зв'язку із сектором малого бізнесу з метою мінімізації витрат часу та фінансових ресурсів на отримання консультацій, подання декларацій, покращення корпоративних зв'язків
Побудова горизонтально і вертикально інтегрованої інформаційно-статистичної системи, яка включає інформацію про фізичних і юридичних осіб, об'єкти нерухомості та ін.	Побудова інформаційної бази, яка описується характеристиками доступності, прозорості, достовірності, всеохопленості, своєчасності, відкритості. Присвоєння кожному суб'єкту малого підприємництва унікального коду та створення можливості постійного оновлення та доповнення інформації МП, відомчими і муніципальними органами

Джерело: складено автором

Слабка інформаційна інфраструктура залишається однією з найважливіших перешкод для розвитку МП. У контексті країни, що розвивається, де інформаційне середовище є особливо слабким, для створення реєстру даних необхідно починати збирати інформацію від усіх гравців економічного середовища, включаючи відкриті інформацію сайтів МП, банків, небанківських фінансових установ, державних та місцевих органів влади та ін. Для підтримання рентабельності таких реєстрів даних доцільно запровадити можливість надання додаткових платних послуг, таких як кредитні оцінки. Зокрема, цікавим для адаптації в Україні є досвід Індії, де були впроваджені рейтингові агенції для малих та середніх підприємств, що покликані генерувати та надавати інформацію потенційним кредиторам [126, с. 85].

Неможливість проведення аналізу діяльності МП, та, як наслідок, підготовки стратегії розвитку на місцевому та державному рівні, пов'язано також із відмовою податкових органів та служби статистики України надавати економічну інформацію відповідно до нормативно-правових актів про захист комерційної та податкової таємниці.

Українським МП бракує глобального центрального сховища знань, ціллю якого є поширення кращих практик у просторі розвитку малого бізнесу; глобальний доступ до мережи експертних установ, інструментів та орієнтирів; інформація про організовані семінари та заходи розвитку малого підприємництва; поширення інформації та надання посилань на відповідні зацікавлені у розвитку та співпраці сторони. Реалізація запропонованого фінансового форуму передбачає співпрацю законотворців, державних регулюючих органів, практиків, дослідників, постачальників даних, інвесторів, та представників малого бізнесу. Результат такої співпраці – покращення доступу до інформації та каталізації розвитку та досягнення комплаєнсу серед зацікавлених сторін щодо впровадження передового досвіду функціонування МП.

Необхідно налагодити систему обміну інформацією у взаємодії «МП-держава-населення», зокрема, дозволити міжвідомчий обмін первинною, адміністративною інформацією (в т.ч., конфіденційними і персональними

даними), при цьому необхідно встановити обмеженість режиму доступу для кожного суб'єкта відповідно до наданих йому прав та компетенцій. Важливим інструментом такої взаємодії є впровадження е-декларування, що є складовою системи електронного врядування. Електронне урядування (E-government) – форма організації державного управління, яка сприяє підвищенню ефективності, відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування з використанням інформаційно-телекомунікаційних технологій для формування нового типу держави, орієнтованої на задоволення потреб громадян [75, с. 8].

Справедливим є твердження, що попри наявність законодавства і інституціонального забезпечення розвитку електронного урядування є перешкоди функціонування в цій сфері, пов'язані із необізнаністю та несприйняттям МП послуг он-лайн, необізнаність із перевагами використання інструментів та технологій електронного урядування [75].

Електронне урядування передбачає використання урядами інформаційно-комунікаційних технологій для вдосконалення основних систем взаємодії: G2C (уряд – громадяни); G2G (уряд – уряд); G2B (уряд – бізнес). Взаємодія G2B проводиться в напрямі інформаційного забезпечення бізнесу та онлайн взаємодії для розвитку електронної комерції. Ціль G2B - знизити навантаження на бізнес, забезпечити єдиний доступ до інформації і забезпечити цифровий зв'язок з використанням мови електронного бізнесу.

Система G2B фокусується на взаємодії між урядом та бізнесом через комп'ютерне онлайн середовище. Один з найбільш успішних прикладів взаємодії G2B - це електронний обмін даними, який являє собою стандартизований метод обміну документами. Прийняття E-government для малого підприємництва розширює доступ до міжнародного фінансування за рахунок узгодженої та високоякісної фінансової інформації. Система G2B фокусується на взаємодії між урядом і різними організаціями у сфері підтримки транзакцій, збору даних і надання грантів. Залучення малого підприємництва через систему G2B до продажу державних послуг і товарів, а також виконання державних замовлень

приносить користь як підприємствам, так і урядам. Для МП взаємодія G2B може привести до підвищення обізнаності про можливості роботи з урядом, а також до зниження витрат і підвищення ефективності при проведенні транзакцій. Для урядів взаємодія G2B дає переваги в зниженні витрат і підвищенні ефективності процесів закупівель, а також у наданні нових можливостей для продажу надлишків товарів.

Вважаємо, що саме сектор G2B електронного урядування дозволить подолати ряд проблем не тільки в удосконаленні інформаційного забезпечення, але й підвищить якість інших видів забезпечення розвитку МП. Зважаючи на важливість діяльності МП у розвитку економіки у багатьох країнах, важливим є дослідження того, чи існує взаємозв'язок між прийняттям та впровадженням системи E government та розвитком малого підприємництва. Проведення такого аналізу може допомогти відповісти на питання, чи потрібно Україні розвивати систему E government та які наслідки її впровадження у сфері МП. В Україні, на відміну від розвинених країн, де електронний уряд є добре налагодженим, існує багато викликів та перешкод для електронного урядування, пов'язаних із великим цифровим розривом, неадекватною електронною інфраструктурою та відсутністю умінь і навичок проектування, впровадження, використання та управління системами електронного урядування.

Вважаємо, що готовність бізнесу прийняти електронний уряд залежить від сприйманого якості державних послуг за традиційними каналами обслуговування каналів, і рівень довіри бізнесу до інтернет-технологій.

Для того, щоб визначити, як реалізація електронного урядування G2B впливає на розвиток МП у роботі запропоновано використати коефіцієнт кореляції та коефіцієнт еластичності. Перший коефіцієнт дозволяє встановити існування залежності між показниками, другий – характеризує міру чутливості економічної величини по відношенню до факторів, від яких вона залежить.

Коефіцієнт кореляції визначається за формулою 5.1 та лежить в межах від -1 до +1 та вказує на позитивну (+1) або негативну (-1) кореляцію між масивами. Позитивна кореляція означає, що якщо значення в одному масиві збільшуються,

значення в іншому масиві також збільшуються. Коефіцієнт кореляції, який ближче до 0, вказує на те, що кореляція не є надійною.

$$\text{Correl}_{(x,y)} = \frac{\Sigma(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sqrt{\Sigma(x-\bar{x})^2 \Sigma(y-\bar{y})^2}} \quad (5.3)$$

У математичному сенсі коефіцієнт еластичності є похідна від економічної величини за фактором, від якого залежить дана величина. Припустимо, що залежність між рівнем розвитку малого підприємництва та електронного урядування G2B має такий вигляд:

$$I_p = EGDI^x, \quad (5.4)$$

$$x \in (-\infty; \infty). \quad (5.5)$$

де  $I_p$ —індекс легкості ведення бізнесу (як один із ключових показників оцінки розвитку малого підприємництва);

$EGDI$ —індекс розвитку електронного урядування, розрахований за методикою Організації Об'єднаних Націй [113];

Такого роду залежність можна оцінити використовуючи показник дугової логарифмічної еластичності:

$$E_{EGDI}(I_p) = \log_{\frac{EGDI_2}{EGDI_1}} \left( \frac{I_{p2}}{I_{p1}} \right), \quad (5.6)$$

Або, переходячи к більш зручному для практичних розрахунків виду:

$$E_{I_p}(EGDI) = \frac{\ln\left(\frac{EGDI_2}{EGDI_1}\right)}{\ln\left(\frac{I_{p2}}{I_{p1}}\right)}, \quad (5.7)$$

де  $E_{I_p}(EGDI)$ —еластичність індексу легкості ведення бізнесу за індексом розвитку електронного урядування.

Вихідні дані для розрахунку зазначені в додатку АМ. З метою отримання порівняльної реалістичної оцінки розраховано коефіцієнти кореляції та еластичності за даними України та десяти зарубіжних країн, що мають найвищий

індекс розвитку електронного врядування [113]. Отримані результати (таблиця 5.10) засвідчили, що у більшості країн між індексом легкості ведення бізнесу та індексом розвитку електронного врядування існує тісний прямий зв'язок. Це свідчить про позитивний вплив розвитку електронного врядування на розвиток МП як зарубіжних країн, так і України, підвищуючи індекс легкості ведення бізнесу на 1,39 п.п. в Україні у 2019 році на кожний 1 відсоток темпу зростання індексу розвитку електронного врядування.

Таблиця 5.10

**Показники кореляції та еластичності індексу легкості ведення бізнесу та індексу розвитку електронного врядування у країнах за 2013-2019 роки**

Країна	Параметри зв'язку	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт еластичності			
			2013 рік	2015 рік	2017 рік	2019 рік
Данія	поліноміальна 3-го ступеня	0,995	14,18081	18,2945	12,87005	11,14953
Австралія	лінійна	0,7691	4,008993	4,40637	6,21984	5,162331
Республіка Корея	лінійна	0,9124	25,62788	27,60407	24,18065	21,17698
Великобританія	поліноміальна 3-го ступеня	0,693	11,19775	12,61205	14,21652	6,829803
Швеція	поліноміальна 3-го ступеня	0,5233	9,384989	-5,89709	13,40475	33,54452
Сінгапур	лінійна	0,7962	5,559404	7,691772	6,317453	4,92804
Франція	лінійна	0,8672	7,281704	7,692119	3,291194	0,676822
Нідерланди	лінійна	0,9758	7,667239	8,464073	3,382138	6,689769
Норвегія	лінійна	0,5712	10,09528	78,3163	14,98111	24,84006
Україна	лінійна	0,9343	1,077099	1,483003	2,809108	1,396025

Джерело: складено автором на основі даних [113]

Вважаємо, що необхідно розробляти в рамках системи офіційної статистики розширену систему показників оцінки розвитку малого підприємництва для проведення глибокого аналізу діяльності малого підприємництва з метою подальшого їх використання не тільки у аналітичних звітах та записах, а й для розробки варіантів поліпшення ситуації та у бізнес-планах, що надаються на конкурси грантів від державних та міжнародних організацій.



В цілому покращення якості інформаційного забезпечення МП спричинить підвищення достовірності офіційної статистичної інформації, що позитивно впливатиме на місце України у різних економічних рейтингах, зокрема, рейтингу конкурентоспроможності, та підвищить інвестиційну привабливість малого підприємництва для залучення додаткового фінансування.

Розглядаючи стратегічні пріоритети удосконалення кадрового забезпечення необхідно акцентувати увагу, що ринок праці в сучасних умовах зумовлює рівень економічного стану країни, при цьому якість кадрового потенціалу, яка обумовлюється станом і ефективністю системи професійної і допрофесійної освіти, забезпечує стабільність суспільства в перспективі. Проведені у попередніх розділах дослідження засвідчують, що саме МП займають лівову частку у виробництві ВВП та забезпечують основну кількість робочих місць на ринках праці. Тому важливими є заходи оперативного характеру, що спрямовані на надання знань, які дозволять почати і підтримувати самостійну підприємницьку діяльність, враховуючи існування непередбачених ризиків трансформації національної економіки і формажорних обставин, якими супроводжується діяльність МП в Україні. Зокрема, таргетування у сфері кадрового забезпечення МП передбачає:

- інтеграцію кадрової політики держави й МП та відповідне підвищення ефективності механізму взаємодії держави та МП у напрямі залучення останніх до зменшення рівня безробіття за рахунок створення нових робочих місць із привабливими умовами (оплата праці, соціальна захищеність, можливість професійного та особистісного росту тощо);

- організацію підготовки та перепідготовки кадрів МП для роботи в умовах ринкової економіки євроінтеграційного спрямування. Згадана ціль передбачає реалізацію системи заходів перепідготовки управлінських кадрів для сфери МП та організації професійного навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації безробітних для зайняття підприємницькою діяльністю тощо;

- сприяння у формуванні професійних навичок, до яких слід віднести рівень кваліфікації, професійну освіту; досвід роботи; продуктивність; рівень здатності пристосовуватися до умов зовнішнього середовища;

- застосування інноваційних методів планування потреби в персоналі та оцінки їх якості за допомогою новітніх інструментів системно-інформаційної кваліметрії при оцінюванні кадрового забезпечення із метою формування конкурентоздатного кадрового потенціалу з високим рівнем професіоналізму, компетенцій, навичок. Справедливим є твердження, що ступінь успішної організації системи кадрового забезпечення визначається після проведення комплексної оцінки кадрів підприємства [136, С. 202];
- забезпечення обов'язковим портфелем знань та необхідним обсягом інформації для сприяння розвитку МП;
- формування ефективної системи мотивацій та визначення способів заохочення персоналу до продуктивної праці;
- забезпечення соціально-психологічної підтримки персоналу та управління механізмами адаптації для створення сприятливого психологічного клімату на робочому місці.

Попри розуміння того, що малий бізнес дає можливість не тільки отримати більш істотну економічну вигоду, але і реалізувати власні ідеї та інновації, висококваліфікований кадровий потенціал все ж зосереджується більше на великих підприємствах, що пояснюється не тільки ризиковістю та важко прогнозованістю діяльності малого підприємництва, а й недостатністю фінансового мотивування персоналу із належним рівнем економічної освіти, навичок та компетенцій. Проблема економічної освіти в Україні полягає в тому, що практично скрізь спостерігається виключно теоретичний похід до викладання економічних дисциплін. Дуже слабким залишається взаємозв'язок «навчальний матеріал - практична діяльність». Занадто багато уваги приділяється макроекономічним питанням, в той час як оперативний інструментарій ведення бізнесу, що дозволяє приймати швидкі і правильні рішення в критичних ситуаціях підприємницької діяльності, залишається поза увагою.

Заходами досягнення цілей системного форсайту матеріально-технічного забезпечення мають бути:

- насичення товарних ринків, підтримка вітчизняного товаровиробника, забезпечення якості, конкурентоспроможності товарів і послуг, що виробляються суб'єктами малого підприємництва;

- підвищення інноваційності технологій;
- використання ефективних каналів зв'язку для впровадження інновацій;
- інтеграційна взаємодія малого підприємництва у напрямі удосконалення процесу закупівлі ресурсів, зниження витрат на забезпечення виробничими ресурсами за рахунок економії на укрупненні замовлень постачальникам матеріальних ресурсів, спільне зберігання на складах та ін.;
- застосування логістичного підходу до управління внутрішньовиробничими потоками (планування постачання, виробництва та збуту);
- використання якісних методик розрахунку показників оцінки матеріально-технічного забезпечення розвитку МП, що дозволять підвищити контроль за використанням виробничих ресурсів та всебічно оцінити проблеми та перспективи матеріально-технічного забезпечення кожного МП;
- підбір та навчання кваліфікованого персоналу до служби матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу;
- підвищення економічної грамотності МП у сфері: застосування інструментів амортизаційної політики у виробничій діяльності; оптимізації запасів та зниженні транспортно-заготівельних та складських витрат; врахуванні у виробничій стратегії співвідношення попиту та пропозиції на необхідні МП виробничі ресурси тощо;
- детальне планування заходів матеріально-технічного забезпечення, а також необхідні тести та корективи для впровадження інновацій.

Слід наголосити на тому, що заплановані заходи системного форсайту матеріально-технічного забезпечення повинні мати ресурсне обґрунтування, тобто визначення їх забезпечення фінансовими, інформаційними, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами.

Удосконалення інституціонального забезпечення є критично важливим для постійного розвитку та зміцнення малого підприємництва (таблиця 5.11). Взаємодія малого підприємництва з різного виду інституціями підтримки малого бізнесу дозволить отримати доступ до нових ринків та клієнтів, розширити та оптимізувати асортимент продукцію відповідно до потреб споживчого ринку, сприятиме інтегруванню навичок та практик у їх стратегії та операціях.

### Таргетування стратегічних пріоритетів удосконалення інституціонального забезпечення розвитку МП

Заходи	Оперативні дії
Сприяння розвитку діалогу між бізнесом та владою	Відновлення діяльності фонду підтримки підприємництва або створення аналогу із подоланням проблем, що призвели до закриття фонду
Поглиблення міжрегіонального та міжнародного співробітництва у сфері малого бізнесу, сприяння виходу МП на нові ринки	Підвищення ефективності посередницької роботи між МП та представниками міжнародних організацій. Посилення зобов'язань органів державної та місцевої влади, спрямованих не тільки на інформування громадськості засобами інформаційних технологій про існуючі програми, гранти та проекти підтримки, а й виконання ролі посередника у сприянні їх взаємодії
Розбудова інфраструктури підтримки підприємництва в області	Упорядкування діяльності існуючих та утворення нових об'єктів інфраструктури з підтримки підприємництва в регіонах, підвищення ефективності роботи координаційної ради з питань розвитку підприємництва при держадміністрації, забезпечення створення та функціонування індустріальних парків на території областей
Підвищення якості державної політики у сфері регулювання бізнесу, боротьби з корупцією та хабарництвом	Спрямування законодавчих актів у сфері регулювання малого підприємництва не на поповнення державного бюджету, а на полегшення умов ведення бізнесу
Створення потужної мережі бізнес-ангелів для стимулювання розвитку малого підприємництва та збільшення їх фінансового забезпечення	Стимулювання бізнес-ангелів відповідними умовами трудового законодавства, регулюванням конкурентної політики, сприянням формуванню підприємницької культури, а також розвиток добре функціонуючих фінансових ринків
Реалізація кластерного підходу до державного забезпечення розвитку малого підприємництва	Підвищення ефективності прямого державного забезпечення шляхом розміщення державних замовлень та підвищення якості інформаційно-консультативної підтримки з боку держави у Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Закарпатській, Івано-Франківській, Київській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Чернігівській областях; Збільшення обсягу фінансування бізнес-проектів у Житомирській області; Підвищення інноваційно-інвестиційної підтримки держави у розвитку малого підприємництва Запорізької області; Підвищення відсотку охопленості консультативної підтримки малого підприємництва за рахунок підвищення участі органів місцевих влад у формуванні інфраструктури підтримки Донецької, Кіровоградської, Луганської, Львівської, Черкаської, Чернівецької областей та м. Київ
Стимулювання краудфандингових платформ	Законодавче обґрунтування всіх аспектів діяльності краудфандингових платформ

Джерело: складено автором

Розвиток інституціонального забезпечення також має важливе значення у покращенні надання технічної та службової підтримки бізнесу, такі як навчання, послуги з розвитку бізнесу, допомога в оформленні фінансової звітності та позики, підготовка заявки.

Відповідно визначеного форсайту нормативно-правового забезпечення основні заходи досягнення цього майбутнього передбачають:

- усунення зайвих та удосконалення ефективних регуляторних бар'єрів, зокрема, мінімізація обмежувальних ліцензійних вимог до діяльності МП;
- упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності. Здійснення комплексу заходів щодо реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, проведення моніторингу змін законодавчо-нормативної бази, що регулює розвиток підприємництва; інтегрування принципів SBA та SME тесту при прийнятті законодавчих актів тощо;
- удосконалення законодавчих актів у сфері обслуговування МП фінансовими посередниками. Цей захід передбачає втілення в життя ряду оперативних дії щодо: внесення змін у законодавчу та нормативну базу щодо сприяння розвитку альтернативних технологій кредитування, такі як лізинг та факторинг; розробка заходів підвищення ефективності правової бази сприяння розвитку ринків цінних паперів та інституційних інвесторів як альтернативи банківському кредитуванню; визначення правових засад та законодавче урегулювання діяльності формальних та неформальних інвесторів (венчурних фондів та бізнес-ангелів);
- налагодження механізму збереження та повернення коштів МП у разі визначення неплатоспроможності обслуговуючого банку;
- розробка посібників та методичних інструкцій для малого підприємництва, спрямованих на допомогу у вирішенні ряду питань інформаційно-правового характеру. Розробка та розміщення у вільному доступі методичних положень, інструкцій (наприклад у вигляді блок-схем, опитувальників, тестів), що допоможуть покроково відповідаючи на питання отримати суб'єктам малого підприємництва відповіді на важливі питання). Щодо

останнього, блок-схеми та опитувальники для роз'яснення нормативно-правових положень та організаційних процедур ведення та розвитку МП, слід розмістити у вільному доступі (наприклад на сайтах організацій, що регулюють різні сфери діяльності малого підприємництва (Державна фіскальна служба, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Міністерство фінансів України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг тощо)), тестів, покрокова відповідь на які дозволить отримати необхідну інформацію;

– підвищення економічної грамотності населення у сфері нормативно-правового регулювання малого підприємництва.

Слід відзначити, що досягнення визначених цілей неможливе без участі державних установ та організацій у цьому процесі (таблиця 5.12).

*Таблиця 5.12*

**Залучення державних установ та організації до участі у підтримці реалізації стратегічних пріоритетів удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку МП**

Заходи	Державна установа, що має сприяти реалізації заходу
Усунення зайвих та удосконалення ефективних регуляторних бар'єрів	Верховна Рада; Державна регуляторна служба; Органи ліцензування (орган виконавчої влади, визначений Кабінетом міністрів України, або спеціально уповноважений виконавчий орган місцевих рад для ліцензування окремих видів господарської діяльності)
Упорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності	Державна регуляторна служба; Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України
Удосконалення законодавчих актів у сфері банківського обслуговування малого підприємництва	Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг
Розробка посібників та методичних інструкцій для малого підприємництва, спрямованих на допомогу у вирішенні ряду питань інформаційно-правового характеру	Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України
Підвищення економічної грамотності населення	Міністерство освіти та охорони здоров'я

Джерело: складено автором

Законодавче врегулювання діяльності альтернативних суб'єктів фінансування МП (формальних та неформальних інвесторів) підвищить конкуренцію серед гравців фінансового сектору, що в наслідку може сприяти подальшому впровадженню технологічних платформ у ключових сферах, розширенню доступності різноманітних фінансових продуктів та послуг, зменшенню витрат на доступ до фінансів та охоплення раніше невикористаних секторів фінансових ринків.

Таргетування стратегічних пріоритетів удосконалення фінансово-економічного забезпечення наведено в таблиці 5.13.

Таблиця 5.13

### Таргетування стратегічних пріоритетів удосконалення фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП

Таргетування розвитку МП	Оперативні дії
Активізація фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів	Забезпечення виділення коштів з бюджетів на підтримку малого підприємництва, залучення суб'єктів малого та середнього підприємництва до участі у міжнародних форумах, семінарах, конференціях та ярмарках, поновлення банку даних щодо банківських та небанківських фінансово-кредитних установ та забезпечення доступу до інформації для представників малого бізнесу тощо
Нівелювання фактору морального ризику для розширення альтернатив вибору клієнтів банками	Встановлення на законодавчому рівні обов'язкових критеріїв та характеристик, якими має володіти МП для отримання кредитних та інших банківських послуг. Визначити зобов'язання банків надавати послуги та унеможливити суб'єктивність рішень щодо відмови банку у випадку, коли МП повністю відповідає встановленим критеріям та характеристикам
Державна підтримка банків, що мають сприятливу до МП кредитну політику	Надання пільг (податкових та ін.) та субвенцій банкам, що визначені як «сприятливі до бізнесу» за запропонованою у розділі 4 методикою
Забезпечення вільного руху капіталу в економічній системі	Зняття адміністративних обмежень щодо операцій з грошовими коштами, які були запроваджені у зв'язку із економічною та політичною кризою в країні
Підвищення економічної обізнаності малого підприємництва у сфері банківського обслуговування	Запровадження консультативно-тренінгових програм у сфері ознайомлення з особливостями та механізмом надання банківських послуг, що покликані навчити МП визначати доцільність та вартість залучення кредитних ресурсів, переваги та недоліки використання різних видів банківських послуг
Удосконалення податкових процедур ведення МП	Удосконалення автоматизації подання фінансової звітності податковим органам з метою розширення доступу до користування нею
Забезпечення збалансування інтересів держави та малого підприємства у сфері податкової політики	Вирівнювання податкового навантаження на МП на спрощеному режимі оподаткування; спрощення порядку проведення розрахунків МП з бюджетами та державними цільовими фондами; впровадження податкових канікул, які дозволяють накопичити фінансові ресурси завдяки звільненню від сплати податків МП; особливі податкові пільги – на покриття заборгованості через надання податкового кредиту, відстрочення податкових платежів та ін.

Джерело: складено автором

Окрім МП, для досягнення визначених заходів мають бути залучені і державні інституції, зокрема, Національний банк України, Міністерство фінансів, Фіскальна служба, Міністерство інфраструктури України; Інституції державної підтримки МП (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консультативні центри, технопарки, інформаційно-консультативні установи, торгово-промислові палати).

Необхідно наголосити і довести до уряду твердження, що розвиток МП здійснюється не відокремлено, а у співпраці з визначеними суб'єктами взаємодії, а тому фінансова підтримка розвитку МП має бути як прямою (надання різного виду фінансування МП), так і опосередкованою, шляхом підтримання тих банківських установ, що є сприятливими до МП. Можемо стверджувати, що аксіомою є наступне твердження: досягнення оптимального балансу між ризиком, винагородою та витратами на обслуговування МП може бути реалізовано лише фінансово сильними та стабільними банківськими та небанківськими установами. Тому, чим більше держава підтримує кредитне сприятливе середовище в даній країні, тим більший банківський простір для малого бізнесу, який стимулює фінансових гравців брати участь у цьому просторі та збільшує шанси на успіх.

Впровадження запропонованих форсайт-заходів направлене на перетворення існуючих можливостей розвитку МП на їх сильні сторони з урахуванням відповідного рівня ризику невизначеності економічних процесів. Враховуючи специфіку системного форсайту, що полягає у досягненні бажаного майбутнього, оцінка результативності запропонованих форсайт-заходів полягає у визначенні ймовірності розвитку МП, що на наш погляд, найбільш точно можна визначити використовуючи формулу повної ймовірності. Припустимо, що  $A_1, A_2, \dots, A_n$  – повна група несумісних взаємовиключних сценаріїв (гіпотез про альтернативні форсайт сценарії). Якщо подія  $A$ , яка виражає розвиток малого підприємництва може відбутися тільки при виконанні одного із сценаріїв ( $B_1, B_2, B_3$ ), які утворюють повну групу несумісних подій, що можуть відбутися за умови реалізації можливостей при відповідному рівні допустимого ризику (додаток III), то ймовірність події  $A$  (розвиток малого підприємництва) розраховується за формулою:

$$P(A) = P(B_1)P(A|B_1) + P(B_2)P(A|B_2) + \dots + P(B_n)P(A|B_n) \quad (5.8)$$



Враховуючи видове забезпечення МП, ймовірність його розвитку буде описуватися системою:

$$P(\text{розвиток}) \in \left\{ \begin{array}{l} P_{pB} = P_{\text{можл}B} \times P_{\text{ризик}B} \\ P_{pK} = P_{\text{можл}K} \times P_{\text{ризик}K} \\ P_{pi} = P_{\text{можл}I} \times P_{\text{ризик}I} \\ P_{p_{\text{інс}}} = P_{\text{можл}_{\text{інс}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{інс}}} \\ P_{p_{\text{фз}}} = P_{\text{можл}_{\text{фз}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{фз}}} \end{array} \right\} \quad (5.9)$$

де  $P_p$ —ймовірність розвитку при реалізації можливостей відповідного видового забезпечення за допустимого рівня ризику невизначеності;

$P_{\text{можл}}$ —ймовірність перетворення визначених можливостей видового забезпечення у сильні сторони МП. Відповідно:

$$P_{for_{\text{опм}}} = P_{\text{можл}B} \times P_{\text{ризик}B} + P_{\text{можл}K} \times P_{\text{ризик}K} + P_{\text{можл}I} \times P_{\text{ризик}I} + P_{\text{можл}_{\text{інс}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{інс}}} + P_{\text{можл}_{\text{фз}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{фз}}} \quad (5.10)$$

—ймовірність того, що був реалізований реалістичний сценарій розвитку;

$$P_{for_{\text{опт}3}} = P_{\text{можл}B} \times P_{\text{ризик}B} + P_{\text{можл}K} \times P_{\text{ризик}K} + P_{\text{можл}I} \times P_{\text{ризик}I} + P_{\text{можл}_{\text{інс}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{інс}}} + P_{\text{можл}_{\text{фз}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{фз}}} \quad (5.11)$$

—ймовірність того, що був реалізований оптимістичний (закритий) сценарій розвитку;

$$P_{for_{\text{опт}B}} = P_{\text{можл}B} \times P_{\text{ризик}B} + P_{\text{можл}K} \times P_{\text{ризик}K} + P_{\text{можл}I} \times P_{\text{ризик}I} + P_{\text{можл}_{\text{інс}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{інс}}} + P_{\text{можл}_{\text{фз}}} \times P_{\text{ризик}_{\text{фз}}} \quad (5.12)$$

—ймовірність того, що був реалізований оптимістичний (відкритий) сценарій розвитку.

Відповідно даних таблиці Ю.1, ймовірність розвитку за класифікованими сценаріями згідно з можливостями видового забезпечення відповідно формули повної ймовірності складає:

$$P_{for_{\text{опм}}} = 0,893; P_{for_{\text{опт}(3)}} = 0,573; P_{for_{\text{опт}(B)}} = 0,431;$$

Зрозуміло, що вірогідність розвитку МП за реалістичним сценарієм є вищою, оскільки потребує менших затрат часу та ресурсів та є можливою в найближчій перспективі. В той час реалізація оптимістичного сценарію потребує біль-

шого часового інтервалу та може бути реалізована у разі виконання певних умов (сприятливого бізнес-середовища, отримання очікуваного ефекту від заходів розвитку МП тощо).

Фактично ймовірність системного форсайту розвитку МП буде мати вигляд:

$$P_{for} \in \left\{ P_{for_{опм}} \rightarrow P_{for_{опт(з)}} \rightarrow P_{for_{опт(в)}} \right\} \quad (5.13)$$

короткостроковий період      довгостроковий період

Якщо припустимо, що подія А відбулася (розвиток малого підприємництва за рахунок реалізації форсайт заходів), то ймовірність гіпотез (альтернативних сценаріїв) переоцінюється за допомогою розрахунку апостеріорної ймовірності відповідно формули Байєса Т., яка в класичному вигляді є наступною:

$$P(A|B) = \frac{P(B|A)P(A)}{P(B)}, \quad (5.14)$$

де  $P(B)$  – апріорна ймовірність існування гіпотези В,  $P(A|B)$  – умовна ймовірність події А при існуванні гіпотези В,  $P(B|A)$  – апостеріорна ймовірність реалізації гіпотези В.

Умовна ймовірність  $P(A/B_j)$  події А визначається діленням значень цього показника на суму його значень; повна ймовірність визначається як сума множень  $P(B_j)$  на  $P(A/B_j)$ . Апостеріорна ймовірність гіпотез  $P(B_j)$  визначається як часте від ділення відповідної складової формули повної ймовірності на загальне значення  $P(A)$  [53, с.240].

Теорема Байєса є однією із основних законів теорії ймовірностей і дозволяє визначити ймовірність однієї події на підставі знань про ймовірність інших випадкових подій, що є присутніми у прогнозованому часовому інтервалі. Формула Байєса дозволяє уточнити економічні показники і перерахувати значення їх ймовірностей з урахуванням динамічних змін показників або їх індексів, використовуючи як відому інформацію, так і дані нових спостережень за змінами цих показників у прогнозні роки [53, с.245]. Вона використовується тоді, коли наявна інформація про причинно-факторні змінні (ризики та можливості), а суть дослідження полягає у визначенні ймовірності настання результативної змінної (розвитку). Так, за умови наявності умовної ймовірності  $P(B | A)$  виникнення деякої

події В (за умови, що має місце подія А), теорема Байєса дає розв’язок оберненої задачі, якою є ймовірність виникнення події А, за умови, що подія В відбулася [19].

Відповідного до розрахунку ймовірності розвитку МП за запропонованими сценаріями форсайту після реалізації ряду заходів удосконалення видового забезпечення розвитку МП формула Байєса буде мати вигляд:

$$P(\text{можл/ризик}) = \frac{P(\text{ризик/можл})P(\text{можл})}{P(\text{ризик})}, \quad (5.15)$$

де  $P(\text{можл/ризик})$ — умовна ймовірність реалізації можливостей розвитку при існуванні відповідних ризиків, тобто, ймовірність розвитку МП за реалістичним, оптимістичним (закритим) та оптимістичним (відкритим) сценарієм відповідно, що дозволяє охарактеризувати результативність впровадження запропонованих форсайт-заходів удосконалення видового забезпечення;  $P(\text{ризик})$  – апріорна ймовірність настання ризику трансформації національної економіки;  $P(\text{ризик/можл})$  – апостеріорна ймовірність настання ризиків трансформації національної економіки, що мають вплив на розвиток МП.

Розрахунок апостеріорної ймовірності розвитку МП за трьома сценаріями зазначений на рис. 5.4.

Прогнозування ймовірності реалізації сценаріїв розвитку МП		
Обґрунтування можливих сценаріїв розвитку МП: песимістичний сценарій (Pes); реалістичний сценарій (Rea); оптимістичний (закритий) сценарій (Opt <sub>к</sub> ); оптимістичний (відкритий) сценарій (Opt <sub>о</sub> )		
Оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей у сильні сторони	Оцінювання ризиків трансформації національної економіки, які можуть мати вплив на реалізацію сценаріїв розвитку МП (r)	
Методологічний інструмент:		
Метод аналізу ієрархій	Експертне визначення вагових коефіцієнтів	
<b>P<sub>i</sub></b>	<b>Результат:</b>	
P <sub>ii</sub> =0,368	<b>Інформаційне забезпечення</b> <b>Матеріально-технічне забезпечення</b> <b>Кадрове забезпечення</b> <b>Інституційне забезпечення</b> <b>Інституціональне забезпечення</b> <b>Фінансово-кредитне забезпечення</b>	r: Pes: 0,9; Rea:0,46; Opt <sub>к</sub> : 0,28; Opt <sub>о</sub> : 0,22
P <sub>imtz</sub> =0,297		r <sub>mtz</sub> : Pes: 0,93; Rea:0,28; Opt <sub>к</sub> : 0,18; Opt <sub>о</sub> : 0,117
P <sub>ik</sub> =0,348		r <sub>k</sub> : Pes: 0,91; Rea:0,55; Opt <sub>к</sub> : 0,388; Opt <sub>о</sub> : 0,313
P <sub>iinc</sub> =0,411		r <sub>inc</sub> : Pes: 0,89; Rea:0,6; Opt <sub>к</sub> : 0,4; Opt <sub>о</sub> : 0,3
P <sub>iincn</sub> =0,362		r <sub>incn</sub> : Pes: 0,9; Rea:0,513; Opt <sub>к</sub> : 0,275; Opt <sub>о</sub> : 0,2
P <sub>ifz</sub> =0,348		r <sub>fz</sub> : Pes: 0,91; Rea:0,522; Opt <sub>к</sub> : 0,36; Opt <sub>о</sub> : 0,267
Обґрунтування можливих сценаріїв розвитку МП:		
Розрахунок апріорної можливості: $P_{apr} = P_{ii} \times r_i + P_{ik} \times r_k + P_{iv} \times r_v + P_{iincn} \times r_{iincn} + P_{iinc} \times r_{iinc} + P_{ifz} \times r_{fz}$		Розрахунок апостеріорної ймовірності після реалізації таргетів сценарного прогнозування: $P_{anost} = \frac{P_{apr} \times P_i}{r_i}$
P <sub>apr1</sub> =1	<b>Песимістичний сценарій</b> <b>Реалістичний сценарій</b> <b>Оптимістичний (закритий)</b> <b>Оптимістичний (відкритий)</b>	P <sub>anost1</sub> =0,96
P <sub>apr2</sub> =0,899		P <sub>anost2</sub> =0,875
P <sub>apr3</sub> =0,567		P <sub>anost3</sub> =0,605
P <sub>apr</sub> =0,435		P <sub>anost</sub> =0,513

Рис.5.4. Прогнозування ймовірності реалізації сценаріїв розвитку МП в умовах трансформації національної економіки

Джерело: складено на основі даних додатку АН, АП

Отримані результати ймовірності реалізації прогнозних сценаріїв використані для кореляційно-регресійного аналізу впливу форсайт-таргетів розвитку МП на обсяг ВВП України у розрахунку на одну особу (рис. 5.5).

Визначення функції залежності ВВП від інформаційного, кадрового, матеріально-технічного, інституційного, інституціонального, фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП:											
$GDP = a \times \text{Інт}_{\text{МТЗ}} + b \times \text{Інт}_{\text{КЗ}} + c \times \text{Інт}_{\text{ІЗ}} + d \times \text{Інт}_{\text{ІНС}} + d \times \text{Інт}_{\text{ФК}} + e,$											
де $GDP$ – ВВП на душу населення, дол.США; $\text{Інт}_{\text{МТЗ}}$ ; $\text{Інт}_{\text{КЗ}}$ ; $\text{Інт}_{\text{ІЗ}}$ ; $\text{Інт}_{\text{ІНС}}$ ; $\text{Інт}_{\text{ФК}}$ – інтегральні показники матеріально-технічного, кадрового, інформаційного, інституційного і інституціонального, фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП відповідно; $a, b, c, d, e$ – коефіцієнти пропорційності											
Інтегральні показники розвитку МП за складовими забезпечення											
Фактичні значення						Прогнозні значення					
Роки	$\text{Інт}_{\text{МТЗ}}$	$\text{Інт}_{\text{КЗ}}$	$\text{Інт}_{\text{ІЗ}}$	$\text{Інт}_{\text{ІНС}}$	$\text{Інт}_{\text{ФК}}$	Роки	$\text{Інт}_{\text{МТЗ}}$	$\text{Інт}_{\text{КЗ}}$	$\text{Інт}_{\text{ІЗ}}$	$\text{Інт}_{\text{ІНС}}$	$\text{Інт}_{\text{ФК}}$
2013	0,97	0,68	1,325	5,217	0,000	2020	1,12	0,7273	1,4080	5,0363	0,0060
2014	1,21	0,68	1,343	5,279	0,008	2021	1,13	0,7529	1,4385	4,8638	0,0059
2015	0,99	0,68	1,334	5,320	0,005	2022	1,15	0,7785	1,4697	4,6973	0,0057
2016	1,02	0,68	1,337	5,710	0,094	2023	1,17	0,8042	1,5015	4,5364	0,0056
						2024	1,19	0,8298	1,5340	4,3810	0,0055
2017	1	0,68	1,349	5,507	0,017	2025	1,21	0,8555	1,5672	4,2310	0,0053
						2026	1,22	0,8811	1,6011	4,0860	0,0052
2018	1,08	0,68	1,349	5,400	0,006	2027	1,24	0,9067	1,6358	3,9461	0,0051
						2028	1,26	0,9324	1,6712	3,8109	0,0050
2019	1,1000	0,7016	1,3782	5,2149	0,0061	2029	1,28	0,9580	1,7073	3,6804	0,0049
						2030	1,30	0,9836	1,7443	3,5544	0,0048
*прогнозні значення отриманні із врахуванням ймовірності реалізації запропонованих таргет-заходів досягнення прогнозних сценаріїв:											
Якісний показник						Кількісний вираз					
ІЗ	Ліквідація розривів між де-юре та де-факто ефективністю інформаційного забезпечення України					описується зменшенням квадрату відстані між показниками результативності створених державою інформаційних сервісів для підтримки МП згідно даних міжнародних рейтингів та профільних міністерств та відомств та рівнем задоволення представників МП від користування державними інформаційними сервісами інструментами дисперсійного аналізу.					
КЗ	Організація підготовки та перепідготовки кадрів МП, сприяння у формуванні професійних навичок роботи					описується підвищенням відсотку позитивних оцінок («високий», «середній», «достаній»), у опитуванні щодо економічної грамотності, навичок, компетенцій та здібностей персоналу МП відповідно до проведеного експертного опитування					
МТЗ	Зростання урядової підтримки МП у сфері підвищення інноваційності діяльності, підтримки вітчизняного товаровиробника					характеризується збільшенням коефіцієнту кореляції зв'язку між урядовою підтримкою розвитку технологій МП та рівнем матеріально-технічного забезпечення розвитку МП					
ІНС	Зближення практики інституційної підтримки розвитку МП України до європейських стандартів; реалізація кластерного підходу до державної підтримки розвитку МП					описується зменшенням квадрату відхилень інтегральних індексів, які оцінюють внесок підприємницького сектору у розвиток МП та роль держави у створенні відповідних інституційних умов в країні					
ФКЗ	Державна підтримка банків, що мають сприятливу до МП кредитну політику; забезпечення комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення обопільного розвитку					вимірюється зменшенням квадрату відстані таксономічних показників оцінки комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення розвитку					
<b>Кореляційно-регресійна модель оцінки впливу форсайт-заходів розвитку МП на обсяг ВВП:</b>											
$GDP = 11922,7\text{Інт}_{\text{МТЗ}} + 506067,6\text{Інт}_{\text{КЗ}} + 270,19\text{Інт}_{\text{ІЗ}} + 78966,8\text{Інт}_{\text{ІНС}} + 4767168,26\text{Інт}_{\text{ФК}} - 804070,19$											

**Рис. 5.5. Науково-методичний підхід до прогнозування впливу державних регуляторних інтервенцій щодо розвитку МП на динаміку економічного зростання України**

Джерело: складено на основі додатків АР, АС, АТ, АУ, АФ, АХ

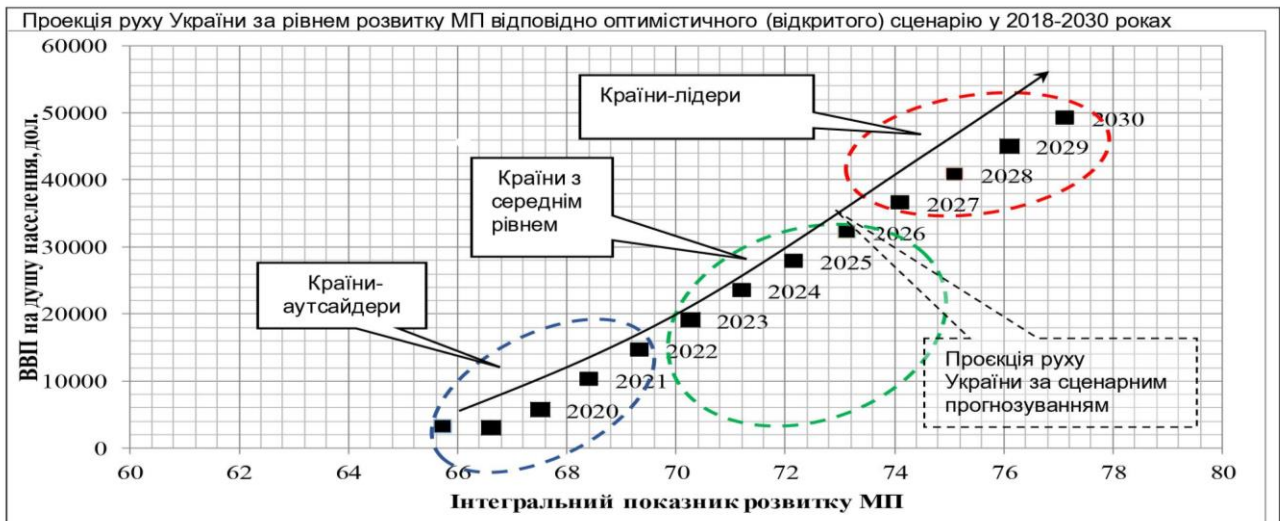
Інтегральні показники оцінювання видового забезпечення розвитку були отримані відповідно формули:

$$R_j = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2 + \dots + \sum_{i=1}^2 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^2 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^1 (1 - x_{ij})^2}, \quad (5.16)$$

де  $x_{ij}$ —унормовані складники інтегрального показника, отримані коригуванням фактичних даних на середнє значення показника за досліджуваний період;

$n$ —кількість складників інтегрального показника, одиниць.

Визначення прогнозних показників впливу розвитку МП та обсягу ВВП на одну особу (таблиця АФ) дозволила побудувати проєкцію зміни показника кореляції між інтегральним показником розвитку та ВВП на одну особу України, що є кількісним показником відображення зміни якісного процесу впливу розвитку МП на розвиток національної економіки (рисунок 5.6).



**Рис. 5.6. Проєкція руху позиції України за сценарним прогнозуванням якості державних реформ у напрямку забезпечення розвитку МП у європейському середовищі**

Реалізація визначених заходів не тільки підпорядкована векторам розвитку національної економіки, що відображені в Указі Президента «Про стратегію сталого розвитку «Україна 2020»» [250], а й враховує ключові стратегічні цілі проекту сталого розвитку України до 2030 року, розробленого українськими експертами за підтримки Програми розвитку ООН в Україні та Глобального екологічного фонду в рамках проекту "Інтеграція положень Конвенцій Ріо в національну політику України" [282] (рисунок 5.7).

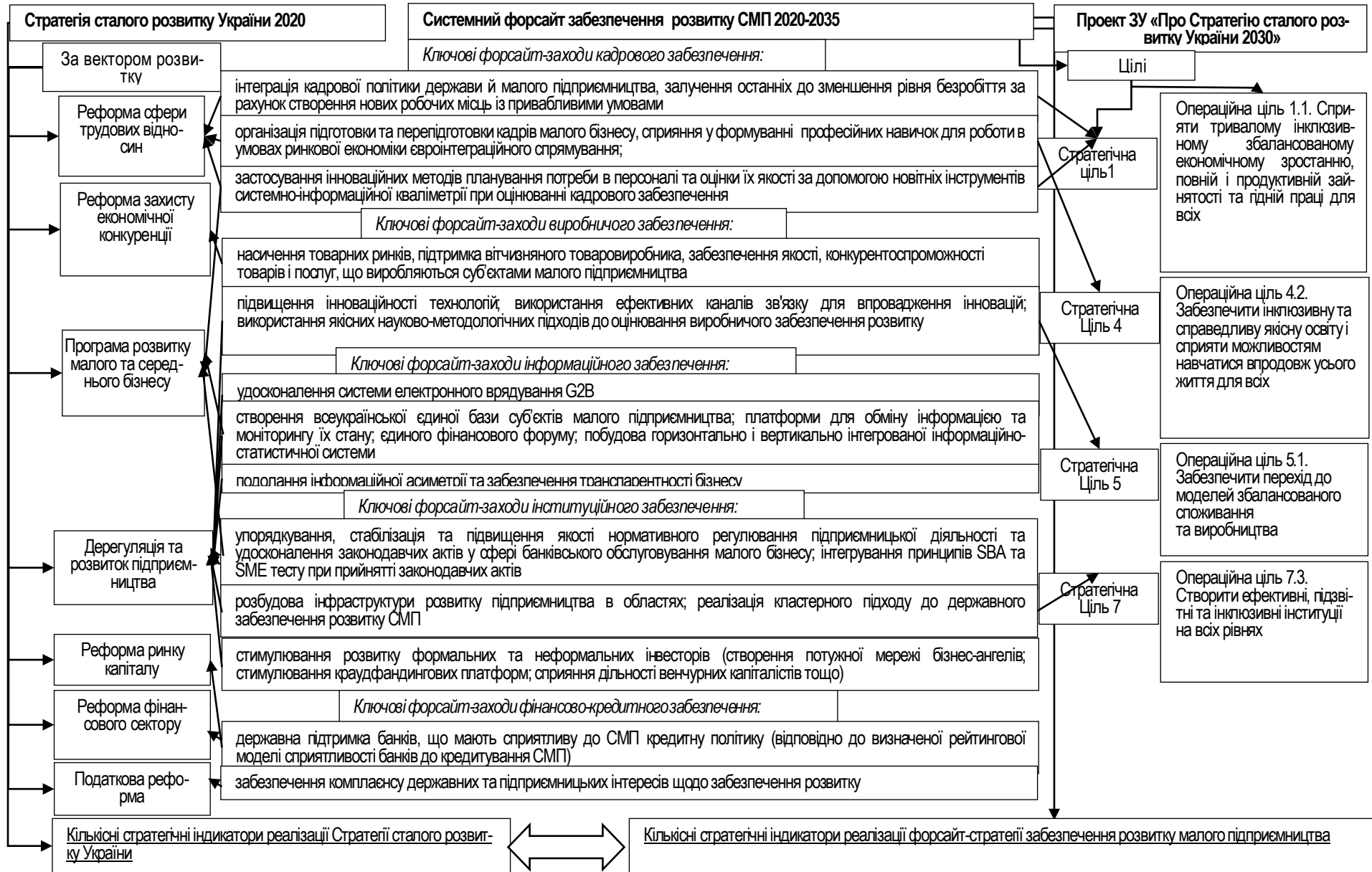


Рис. 5.7. Інтеграція foresightу забезпечення розвитку МП у стратегії сталого розвитку України

В цілому можемо стверджувати, що реалізація форсайт-заходів неможлива без участі держави не тільки в підтримці розвитку МП, а й створенні сприятливих умов економічного середовища, у тому числі стабілізації валютних коливань, досягнення низького рівня інфляції, урегулювання дисбалансів зовнішньоекономічної політики, проведення економічної дерегуляції та стимулюючої податкової реформи, що забезпечить приплив місцевого та зовнішнього капіталу в економіку тощо.

В той же час важливим завданням держави у сфері розвитку суб'єктів МП (як керівників, так і працюючого персоналу) є підвищення економічної грамотності та нарощення нових знань у сферах реалізації видового забезпечення. Дійсно, ключовим фактором розвитку малого бізнесу є рівень теоретичних знань серед існуючих та потенційних підприємців щодо ведення бізнесу. Тому державна допомога у створенні мережі організацій, які надають інформацію, консультації та здійснюють навчання, є особливо важливим форсайт-заходом забезпечення розвитку малого підприємництва.

### 5.3. Використання імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва у реалізації державних програм навчання підприємству

Останнє десятиліття МП в Україні знаходиться у постійному розвитку, що обумовлено багатьма факторами: євроінтеграційна спрямованість України, зміни у податковому регулюванні діяльності МП, зростання альтернативних джерел фінансування їх розвитку. Враховуючи цільові орієнтири не тільки виживання, а й розвитку МП на міжнародній арені, застосування класичних стратегій управління за принципом «планування від існуючого» вже недостатньо для комплексного та перманентного розвитку. Україні необхідна чітка стратегія розвитку МП у період входження у європейський простір, що базуватиметься не на спробах «вижити» серед підвищеної конкуренції, а на забезпеченні достатньої конкурентоспроможності та привабливості українського МП, а це можливо до реалізації тільки шляхом імітації

сприятливого майбутнього для МП та визначенні на цій основі заходів досягнення перспективних цілей. Тому питання впровадження бізнес-тренінгів та бізнес-імітацій серед менеджерів МП, що дозволяє без ризиків втрати коштів та часу сформувати професійні навички та компетенції суб'єктів МП є актуальними та своєчасними.

Навчання підприємництву є критичним процесом в розумінні успіху або невдачі нового підприємства, оскільки вона має на увазі, що потенційні підприємці набувають ті навички стратегічного управління, які необхідні для початку і управління новим бізнесом. Фактично, основні причини невдач пов'язані з недостатньою підприємницькою компетентністю стартаперів, що підтверджує вагомість впливу підготовки кадрів вищої кваліфікації на науковий та економічний розвиток [351].

Ігрові імітаційні моделі стають все більш популярними для навчання студентів та промислових працівників, а тому питання розробки бізнес-імітацій, тренінгів, симуляцій, ділових ігор присвячено численні публікації українських та зарубіжних вчених. Автори акцентують увагу на тому, що динамічне й невизначене поліциклічне середовище, яке постійно ускладняється, пояснює необхідність складної ефективної адаптації підприємства, інструментом якого є моделювання та імітація бізнес-процесу, що полягає у формуванні довгострокової оптимальної реакції на такі зміни [39, с. 108]. Справедливим є твердження Авдєєва С., що необхідність утримання ринкових позицій підштовхує МП до поглиблення спеціалізації та більшої технологізації виробленої продукції та наданих послуг, що неможливо без розвитку компетенцій інструментами бізнес-симуляцій [2]. Ву Я. та Сьєнг В. зазначають: щоб ефективніше боротися з конкурентним та невизначеним бізнес-середовищем, МП зобов'язані нарощувати товари, досвід та знання. Ігрові технології є інструментом для трансляції та засвоєння попереднього до професійної діяльності досвіду [456, с. 708]. Інтерактивний характер бізнес-симуляцій надає широкі можливості учасникам отримувати та розвивати свої первинні навички і компетенції з управління компанією: побудови стратегії, вирішення тактичних та операційних завдань — тобто навчитися робити все те, що можна засвоїти лише в



практичній діяльності [39]. Наразі в Україні існує низка бізнес-симуляторів (ViAL+; FAST (Financial Analysis and Security Trading); Чемпіонат GMC (Global Management Challenge); MARKSTRAT; Global Management Game (International Management Game)), але всі вони акцентують свою увагу на управлінні великими підприємствами із довгостроковим досвідом та практикою діяльності у міжнародному масштабі. Окрім цього, комп'ютеризація згаданих бізнес-симуляцій обмежує коло користувачів та створює перешкоди у їх використанні кадровим персоналом малого підприємництва, що мають недостатній рівень володіння комп'ютерними технологіями.

Вважаємо, що необхідність врахування специфічних особливостей ведення малого підприємництва, існуючих можливостей та ризиків їх діяльності, тенденцій змін законодавчого підґрунтя їх розвитку, спричинює необхідність розробки такого бізнес-симулятора, що має на меті набуття практичних навичок з визначення заходів та рекомендацій щодо отримання бажаного майбутнього малого підприємництва та розробки тактичних кроків досягнення векторних орієнтирів розвитку.

Можливості та виклики, пов'язані із переходом на європейсько-орієнтований бізнес наразі є недостатньо вивченими у сфері малого бізнесу. Проте суб'єктами малого підприємництва визначається необхідність трансформації традиційно використовуваної МП України стратегії виживання у конкурентну стратегію, що передбачає трансформацію послуг, впровадження нової стратегії обслуговування та сервітизацію. Під останньою розуміють стратегічну трансформацію МП, яке, відповідно до циклічності економічного середовища, навмисно вносить нові елементи обслуговування у свою бізнес-модель [428]. Для того, щоб сервітизація пройшла успішно та МП могли легко інтегруватися в умови європейського ринку, вважаємо за доцільне розробити імітаційну модель бізнес-процесів розвитку малого підприємництва, яка базується на системно-динамічному підході та покликана на адаптування навичок і компетенцій суб'єктів малого підприємництва до нових умов євроінтеграційної спрямованості бізнес-середовища шляхом застосування

інтерактивних форм імітації суб'єктних взаємовідносин. Вона покликана полегшити передачу знань, навичок та компетенцій, пов'язаних із створенням, розвитком та управлінням малим підприємництвом.

Ґрунтовна імітаційна модель взаємовідносин малого підприємництва з кредитними, фіскальними органами, потенційними інвесторами дозволить суб'єктам малого бізнесу отримати навички і компетенції для конкурентоспроможного розвитку на європейському ринку та отримання позитивного фінансового результату від діяльності. Головною метою реалізації моделі є створення цілісної та ефективної системи консультативної підтримки малого бізнесу, формування розуміння умов та дій для сталого подальшого розвитку малого підприємництва.

Необхідність розробки імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва спричинена існуванням ряду чинників:

- відсутністю фінансових знань багатьох підприємців і власників бізнесу у сфері вибору існуючих альтернатив банківського кредитування;
- низькою привабливістю та невідповідністю вимогам професійних інвесторів для залучення зовнішнього фінансування;
- існування інформаційних асиметрії у взаємодії малого підприємництва з іншими учасниками бізнес-середовища;
- нестачею прозорих кредитних даних тощо.

Інтерактивний характер бізнес-імітацій надає широкі можливості учасникам отримувати та розвивати свої первинні навички і компетенції з управління МП: побудови стратегії, вирішення тактичних та операційних завдань – тобто навчитися робити те, що можна засвоїти лише в практичній діяльності.

Дана модель передбачає набуття практичних навиків та досвіду з використанням бізнес-симуляцій, що імітують умови ведення вітчизняного малого бізнесу. Особливістю запропонованої моделі є синтез теоретичного та практичного матеріалу в єдиний блок, що дозволяє краще засвоїти учасникам отриману інформацію. Реалізація визначеної мети передбачає виконання

завдань із формування навичок праці із різними видами забезпечення розвитку; інструментальних компетенцій (уміння аналізувати інформацію з різних джерел, розв'язувати проблемні ситуації та приймати рішення), міжособистісних компетенцій (здатність до командної роботи, здатність дій у конфліктних ситуаціях) та системних компетенцій (здатності застосовувати на практиці набуті теоретичні знання, здатність пристосовуватися до нових ситуацій, лідерські здібності, здатність до планування діяльності, ініціативність, турботу про якість та бажання досягти успіху) [ 439, с.23].

У роботі передбачено побудову імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва з позицій суб'єктної взаємодії в євроінтеграційному економічному середовищі. Імітаційна модель містить наступні блоки:

- імітація виробничих відносин;
- імітація відносин із фіскальними органами;
- імітація кредитних відносин;
- імітація відносин із інвесторами.

Імітаційна модель пропонується у вигляді ділової гри з використанням методу case-study—техніка навчання, що використовує опис реальних економічних, соціальних і бізнес-ситуацій [39]. За визначенням Джеріні Дж., це «глибинне дослідження одиничної ситуації з метою розуміння більш широкого класу (схожих) випадків» [399, с. 342]. Сурмін Ю.П. визначає метод кейс-стаді як детальне дослідження окремого випадку, що належить до деякого класу феноменів [321, с.19]. При використанні даного підходу будь-яка ситуація або подія цікавлять нас не стільки самі по собі, скільки як приклад більш широкого «класу подій». Термін «клас подій» відноситься до будь-яких об'єктів соціального світу, які вчені вибирають для вивчення з метою розвитку теорії.

Існують певні вимоги до створення якісного кейсу:

- підпорядкованість загальній меті проведення ділової гри;
- рівень складності має відповідати рівню знань та компетенцій тих, хто навчається;
- візуалізація різних аспектів економічного середовища;

- спрямування на розвиток аналітичного мислення;
- стимулювання наукової дискусії в процесі виконання завдання;
- метод має базуватися на альтернативних джерелах отримання знання: теоретичні знання, статистичні матеріали, наукові погляди;
- багатоваріантність розв'язку завдання.

Запропонована нами імітаційна модель має на меті розв'язання чотирьох кейсів. Перший кейс стосується дослідження виробничих відносин малого підприємництва та передбачає виконання ряду завдань (таблиця 5.14).

Таблиця 5.14

### Завдання case-study у імітації виробничих відносин

Назва завдання	Теоретичне обґрунтування
Дослідження забезпечення виробничого циклу засобами праці	Дослідження особливостей забезпечення підприємства запасами, сировиною, матеріалами; розрахунок потреби підприємства в оборотних активах
Ознайомлення із забезпеченням предметами праці	Ознайомлення із поняттями зношеності основних засобів та їх амортизацією; розвиток практичних навичок розрахунку амортизаційних відрахувань за різними методами
Визначення особливостей кадрового забезпечення, що бере участь у виробництві	Дослідження мотиваційної складової управління виробничим персоналом; ознайомлення із можливими інструментами мотивації в умовах обмеженого бюджету

Джерело: складено автором

Виконання завдань case-study у імітації відносин із фіскальними органами передбачає впровадження у практику отриманих у теоретичному блоці знань стосовно прав та обов'язків малого підприємництва в оподаткуванні (таблиця 5.15).

Таблиця 5.15

### Завдання case-study у імітації відносин із фіскальними органами

Назва завдання	Теоретичне обґрунтування
Ознайомлення із роботою фіскальних органів	Дослідити зобов'язання малого підприємництва перед фіскальними органами
Отримання навичок е-декларування	Ознайомлення із механізмом подачі електронної звітності; практика заповнення податкової звітності
Дослідження загальної та спрощеної системи оподаткування	Отримання практичних навичок із розрахунку податкового навантаження; Дослідження переваг і недоліків сплати єдиного податку; Обчислення розміру єдиного податку

Джерело: складено автором

Оскільки МП працюють в умовах обмеженості фінансових ресурсів та є джерелом підвищеного ризику і невизначеності для кредитних установ, то досить часто останні пропонують недостатньо вигідні умови кредитування. Тому для розвитку малого підприємництва важливим є розуміння впливу залучення кредитних ресурсів на кінцеві результати діяльності. В умовах розвитку кредитування малого бізнесу важливим блоком досліджень є case-study у імітації кредитних відносин (таблиця 5.16).

Таблиця 5.16

### Завдання case-study у імітації кредитних відносин

Назва завдання	Теоретичне обґрунтування
Ознайомлення із комплексом послуг, що надають фінансові посередники	Обґрунтування доцільності використання різних видів кредитних послуг (кредитна лінія, овердрафт, іпотека та ін.).
Навчання процесу складання бізнес-плану	Обґрунтування необхідності бізнес плану; Ознайомлення з основними його елементами; Складання прикладу бізнес-плану для отримання кредитних ресурсів
Отримання навиків визначення впливу кредитних ресурсів на фінансові результати діяльності МП	Розрахунок фінансового левериджу; Визначення вартості власного та позикового капіталу
Обґрунтування вибору кредитної установи для бізнес-взаємодії	Ознайомлення із поняттям «банки, сприятливі до малого бізнесу» Визначення критеріїв та вимог, на які слід звертати увагу при виборі кредитора

Джерело: складено автором

Деякі із завдань case-study імітаційної моделі бізнес-процесів МП можуть бути об'єднаними у різних блоках. Так, зокрема, необхідність складання бізнес-плану є не тільки вимогою до отримання кредитних ресурсів, а й використовується для підвищення привабливості МП перед інвесторами (таблиця 5.17). На відміну від існуючих бізнес-симуляцій, ключовою перевагою імітаційної моделі бізнес-процесів МП є орієнтація не тільки на створення спектру можливих варіантів розгортання майбутнього, але й на формування бажаних сценаріїв з використанням широкого інструментарію прогнозування. Базою для розроблення імітаційної моделі бізнес-процесів МП є проведені дослідження теоретико-

методичних засад ведення МП та моніторинг практичних аспектів розвитку МП в Україні.

Таблиця 5.17

### Завдання case-study у імітації відносин з інвесторами

Назва завдання	Теоретичне обґрунтування
Складання бізнес-плану	Отримання навиків складання бізнес-плану з метою залучення інвестицій у діяльність
Отримання знань щодо розрахунку майбутньої вартості інвестицій	Ознайомлення із поняттями «поточна вартість грошових потоків», «майбутня вартість грошових потоків»; Практика розрахунку майбутньої вартості інвестиційного проєкту
Ознайомлення із можливостями залучення іноземних інвестицій	Ознайомлення із діючими грантовими програмами міжнародних організацій та вимогами для участі в них; Отримання знань щодо функціонування формальних та неформальних інвесторів

Джерело: складено автором

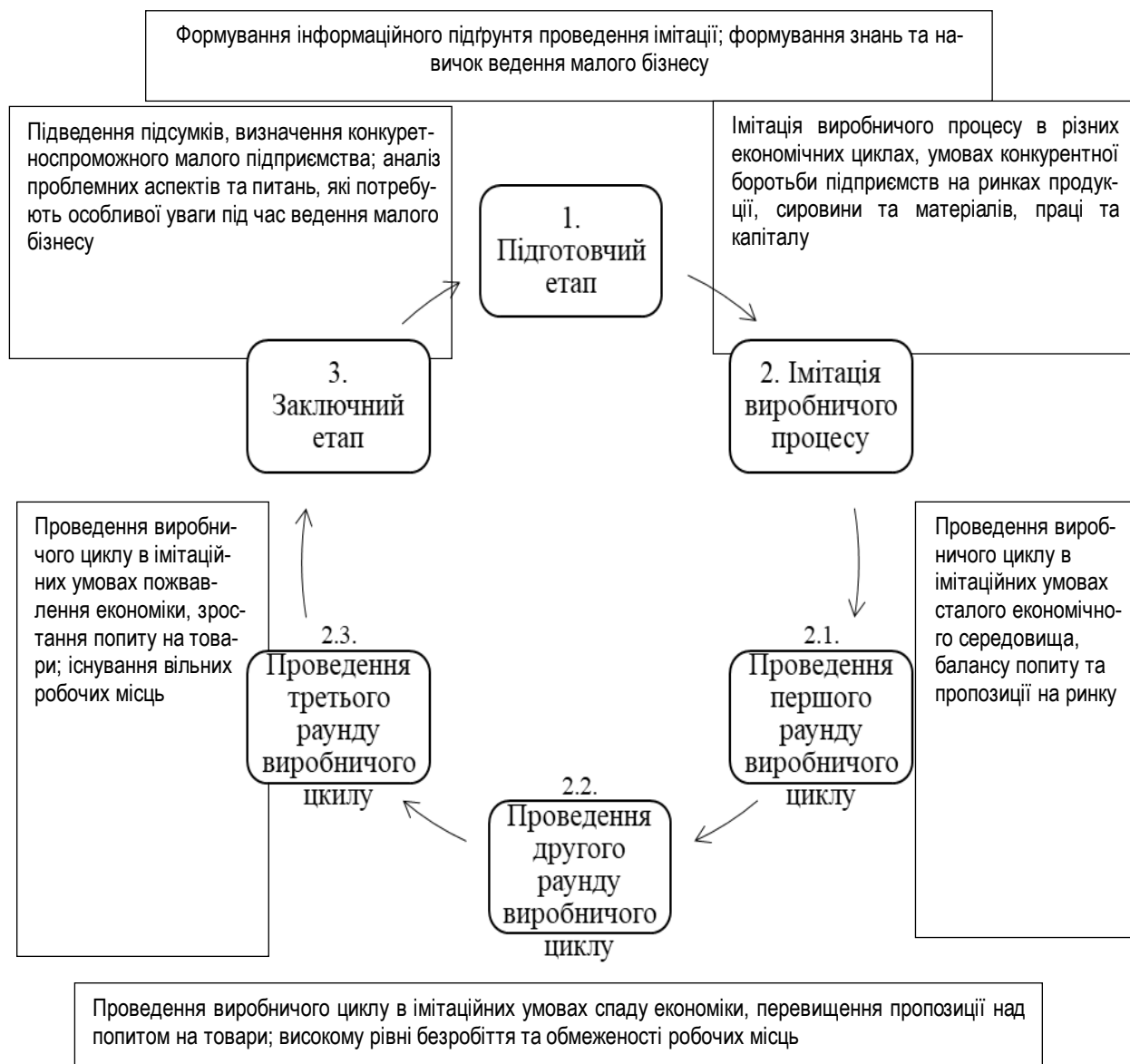
Імітаційна модель розглядається як модель фрагменту діяльності МП, який імітує умови здійснення конкретного виду діяльності в складному поліциклічному середовищі української економіки. Ідея імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва зводиться до створення навчально-ігрового простору, в якому, граючи різні ролі, взаємодіють учасники (керівники та працівники малого підприємства) та модератори імітації. Роль модераторів гри полягає не тільки в обґрунтуванні умов проведення виробничого циклу відповідно до життєвого циклу ринку, оприлюднення ряду вступних макро- і мікроекономічних показників (курс валют, вартість ресурсів, податкові ставки, мінімальний розмір заробітної плати і т.д.), а й у представленні відповідних суб'єктів бізнес-середовища (кредиторів, інвесторів, податкових органів).

Сценарієм гри передбачено імітація конкурентної боротьби МП на ринках продукції, сировини та матеріалів, праці та капіталу. Учасники гри мають можливість приймати рішення: в області матеріально-технічного

постачання, виробництва, фінансово-інвестиційних операцій та реалізації продукції.

На підготовчому етапі (теоретичний блок) учасники ділової гри ознайомлюються із структурою та етапами гри (рисунок 5.8). Цей етап реалізує теоретичний блок та передбачає:

- ознайомлення із нормативно-правовим підґрунтям ведення МП;



**Рис. 5.8. Алгоритм реалізації імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва в умовах поліциклічного середовища**

Джерело: авторська розробка

- визначення стратегічних цілей форсайту МП (формування бачення майбутнього МП учасниками імітаційної гри інструментами мозкового штурму);
- ознайомлення із циклічністю бізнес-середовища та особливостями і механізмами реагування на зміни циклів (обґрунтування зв'язку підйомів та спадів в економічному розвитку із встановленням попиту та пропозиції на товари, роботи, послуги; врахування визначених тенденцій у побудові бізнес-планів);
- встановлення впливу конкуренції на маневрування у виробничій діяльності малого підприємництва;
- дослідження необхідності складання бізнес-плану діяльності, теоретичний огляд його основних складових;
- вивчення ключових теоретичних засад оподаткування МП, обґрунтування переваг та дослідження особливостей сплати єдиного податку;
- дослідження основних аспектів вибору амортизаційної політики, ознайомлення із існуючими методами нарахування амортизації;
- навчання основним інструментам визначення: 1) необхідного обсягу фінансування (розрахунок потреби у основних та оборотних активах, розрахунок теперішньої вартості майбутніх грошових потоків, обчислення окупності та маржинального доходу); 2) доцільності залучення додаткових коштів із зовнішніх джерел (розрахунок ефекту фінансового лівериджу; вартості власного та позикового капіталу).

Другий етап (практичний блок) – імітація виробничого процесу МП (здійснення трьох виробничих циклів).

Завданням імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва на початку другого етапу ділової гри є формування макету малого виробничого підприємства, кадровий персонал якого складається мінімум з чотирьох осіб (керівник, бухгалтер, два робітника). На цьому етапі відбувається поділ учасників та розподіл функціональних ролей. Перед кожним МП окреслюється головна



мета, підпорядкована принципам форсайту та отримана у результаті проведення мозкового штурму у теоретичному блоці (досягнення беззбиткової діяльності; розширення обсягу виручки від реалізації товарів тощо). Учасники, застосовуючи знання, отримані в рамках теоретичного блоку, формують керівництво, розробляють бізнес-план, розподіляють заздалегідь узгоджені з організаторами гри посади і т.д.

Другий етап передбачає проходження трьох раундів виробничих відносин на різних етапах економічного циклу.

Перший виробничий цикл передбачає виконання учасниками імітації наступних завдань:

- закупівля обладнання і устаткування. Ключовим аспектом є вибір основних засобів серед запропонованих із різними методами нарахування амортизації. Учасники мають обґрунтувати прийняття рішення до вибору основних засобів з найбільш привабливими в умовах функціонування МП умовами амортизаційної політики;

- формування трудового потенціалу виходячи із нормативів часу виробництва товарів одним працівником та співвідношення до заробітної плати;

- закупівля оборотних активів в умовах відносно стабільної економічної ситуації;

- здійснення виробничого циклу та калькулювання витрат;

- збут товарів та отримання виручки від реалізації;

- розрахунок податкового навантаження та фінансових, операційних та інвестиційних витрат, отримання в кінцевому результаті значення отриманого прибутку (збитку) підприємства.

Для мінімізації витрат часу на проміжні розрахунки, пов'язані із обчислення амортизаційних нарахувань, ставок єдиного податку, ефекту фінансового важеля, точки беззбитковості, ці процеси автоматизуються за

допомогою створення електронних шаблонів таблиць, при введенні первинних даних в які буде автоматизовано розрахунок кінцевого результату.

По закінченні першого раунду та між іншими раундами проходження бізнес-імітації відбуваються «круглі столи», які є контрольними точками для обговорення та аналізу організаторами гри та учасниками отриманих фінансово-господарських результатів діяльності МП, визначення причин невдач та перспектив, здійснення коригування вступних умов відповідно до нових економіко-соціальних завдань. Це буде досягтися інтегруванням та застосуванням пройденого теоретичного матеріалу на практиці в процесі бізнес-імітації.

Особливістю проведення другого раунду виробничого циклу є зміна умов економічного середовища у напрямі спаду та згортання економіки. Учасникам необхідно визначити баланс між бажанням отримати більшу суму прибутку та негативними факторами, що впливають на виробництво. Згаданий раунд відкриває можливості до залучення додаткових кредитних та інвестиційних ресурсів із попереднім розрахунком доцільності їх залучення інструментами фінансового левериджу та вартості власного капіталу (у автоматизованому режимі). Крім того, у другому раунді змінюються умови залучення трудових ресурсів відповідно до економічних умов.

Третій раунд проводиться в умовах пожвавлення економіки та можливості нарощення обсягу доходу від реалізації товарів.

Заключний етап передбачає підведення підсумків, визначення найбільш конкурентоспроможного МП та аналіз помилок та перешкод у веденні МП.

В цілому реалізація запропонованої імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва може бути здійснена кваліфікованим педагогічним складом вузів, що, поміж інших переваг у якісній та професійній подачі матеріалу, сприятиме покращенню інтеграції зв'язків "освіта-бізнес-держава". Враховуючи інформаційно-комунікаційну спрямованість моделі, фінансування заходів може бути здійснена на основі надання державного або міжнародного

гранту на тендерній основі серед вузів. Окрім того, до співпраці може бути залучено ряд міжнародних організацій, які покликані підвищувати економічну грамотність та покращувати підприємницьке середовище країн.

Враховуючи існування різноманітних інструментів впливу держави, розповсюдження запропонованої моделі та її поширення серед населення може відбуватися за рахунок зобов'язання проходження бізнес-імітування як обов'язкової умови:

- перед реєстрацією суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи) у державних фіскальних органах;
- перед отриманням кредиту за пільгової ставкою у банках, «сприятливих до розвитку малого підприємництва» які підтримуються державою;
- перед взаємодією із державною інфраструктурою підтримки малого бізнесу (бізнес-інкубаторами, технопарками, бізнес-центрами, фондами підтримки підприємництва; інформаційно-консультативними установами тощо).

Загалом імітаційну модель системного форсайту розвитку МП можна розглядати як інструмент впливу на стан та ведення МП, що виражається у формуванні необхідних знань, умінь, цінностей та компетенцій, необхідних для початку та розвитку МП. Вектором подальших досліджень є розробка покрокових методичних рекомендації для проведення імітаційної моделі бізнес-процесів малого підприємництва та визначення погодинного навантаження на проходження кожного етапу моделі.

### Висновки до п'ятого розділу

У п'ятому розділі «Сценарне прогнозування та таргетування заходів державної політики сприяння розвитку малого підприємництва в контексті забезпечення економічного зростання в Україні» спрогнозовано сценаріїв пере-

творення існуючих можливостей розвитку МП (за всіма видами його забезпечення та інтегрально) у сильні сторони з урахуванням ризиків трансформації національної економіки; спрогнозовано вплив інтегрального рівня розвитку МП в Україні на динаміку економічного зростання.

В роботі здійснено сценарне прогнозування розвитку МП України на 2020-2030 роки, що базується на оцінюванні ймовірності (методом аналізу ієрархій) перетворення існуючих можливостей у сильні сторони за кожним із видів забезпечення розвитку МП (інформаційним, кадровим, матеріально-технічним, інституціональним та інституційним, фінансово-кредитним) та врахуванням ймовірності впливу ризиків трансформації національної економіки на цей процес. Це дозволило побудувати песимістичний, реалістичний та два види оптимістичного сценарію: перший – зростання конкурентних позицій МП України на вітчизняному ринку, другий – на європейському ринку. Для кожного із сценаріїв експертним шляхом визначено граничні межі за індикаторами, що інтегрально оцінюють кожен із досліджуваних видів забезпечення розвитку МП, та проведено розрахунок апріорної ймовірності реалізації цих сценаріїв. У роботі окреслено форсайт-таргети, спрямовані на досягнення бажаних сценаріїв розвитку, доцільність реалізації яких підтверджена розрахунком апостеріорної ймовірності (за теорією Байєса) для кожного із цих сценаріїв та визначенням позитивних тенденцій змін у порівнянні з апріорною ймовірністю.

Отримані результати ймовірності реалізації прогнозних сценаріїв використані для кореляційно-регресійного аналізу впливу форсайт-таргетів розвитку МП на обсяг ВВП України у розрахунку на одну особу. Прогнозування із використання отриманої моделі дозволило побудувати проєкцію зміни показника кореляції між інтегральним показником розвитку МП та ВВП на одну особу України, що є кількісним показником відображення зміни впливу державних регуляторних інтервенцій щодо розвитку МП на динаміку економічного зростання за умови реалізації основних форсайт-таргетів: ліквідація розривів між де-юре та де-факто ефективністю інформаційного забезпечення України,

організація підготовки та перепідготовки кадрів МП, сприяння у формуванні професійних навичок роботи, зростання урядової підтримки МП у сфері підвищення інноваційності діяльності, підтримки вітчизняного товаровиробника, зближення практики інституційної підтримки розвитку МП України до європейських стандартів; реалізація кластерного підходу до державної підтримки розвитку МП, державна підтримка банків, що мають сприятливу до МП політику; забезпечення комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення обопільного розвитку. Це дозволило формалізувати стратегію переходу України із групи країн–аутсайдерів до країн–лідерів у європейському просторі щодо якості державних реформ у напрямку забезпечення розвитку МП.

Доведено необхідність впровадження імітаційної моделі бізнес-процесів МП в умовах поліциклічного середовища як невід’ємної частини державних програм навчання підприємництву, що має на меті набуття професійних компетенцій та практичних навичок з визначення заходів та рекомендацій щодо отримання бажаного майбутнього МП та розробки тактичних кроків досягнення векторних орієнтирів розвитку. Імітаційна модель складається з чотирьох блоків (імітація виробничих відносин; імітація відносин із фіскальними органами; імітація кредитних відносин; імітація відносин із інвесторами) та спрямована на формування інструментальних, міжособистісних та системних компетенцій у керівників та персоналу малого підприємництва.

Алгоритм реалізації імітаційної моделі бізнес-процесів МП в умовах поліциклічного середовища передбачає проведення підготовчого етапу, що має теоретичний характер та покликаний ознайомити учасників із ключовими аспектами ведення малого бізнесу в Україні. Другий етап (практичний блок) – імітація виробничого процесу МП. Він передбачає проходження трьох раундів виробничого циклу, кожний з яких супроводжується зміною умов економічного середовища (від спаду та кризи до пожвавлення). Заключний етап передбачає

підведення підсумків, визначення найбільш конкурентоспроможного МП та аналіз помилок та проблемних аспектів у веденні МП.

Основні положення даного розділу дисертаційної роботи опубліковано автором у монографіях [317; 292] фахових виданнях [373; 286], матеріалах конференцій [288].

## ВИСНОВКИ

1. За результатами бібліометричного аналізу визначено, що підходи до дослідження розвитку МП доцільно розглядати через інформаційне, кадрове, матеріально-технічне, інституціональне, інституціональне, фінансово-кредитне забезпечення з урахуванням структурних взаємних зв'язків між ними, основних ризиків та способів їх нівелювання, можливостей та напрямів їх атракції в умовах трансформації національної економіки. За допомогою бібліометричного аналізу (інструментарій Vosviewer 1.6.15) структуризації статей, що індексують базою Scopus за 1990-2020 рр. виявлено п'ять кластерів досліджень, спрямованих на визначення зв'язку МП із інформаційним забезпеченням (кластер займає 21,95% у загальній структурі); кадровим забезпеченням (28,05%); фінансово-кредитним забезпеченням (12,2%); інституційним та інституціональним забезпеченням (14,63%); матеріально-технічним забезпеченням (23,17%) розвитку МП.

2. Еволюційно-хронологічний та регіонально-географічний контекст аналізу МП (інструментами Google Trends, Scopus Citation Overview tool, Vosviewer 1.6.15) засвідчила високу щільність зв'язків досліджень науковців, що індексуються в наукометричній базі Scopus, із часовим періодом глобальної фінансової кризи (2008-2009 роки) та періодом постпандемічної кризи 2019-2020 рр. Поряд з цим спостерігається зниження суспільної зацікавленості до МП починаючи з 2009 року та її активізація у 2019-2020 рр., що має тісні зв'язки із з'ясуванням проблем, пов'язаних із грантовими, кредитними та іншими стимулами розвитку МП.

3. На основі запропонованого методологічного підходу дослідження узгодженості дій держави та бізнесу у забезпеченні розвитку МП отримано класифікацію країн ЄС та України, що дозволило побудувати матрицю успішності державно-приватного партнерства у розвитку МП та виділити: кластер, що характеризується високою узгодженістю рівня створених можливостей та їх реаліза-

ції МП (Бельгія, Данія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Фінляндія, Франція, Ірландія, Швеція); кластер, із середньою узгодженістю рівня створених можливостей та їх реалізації МП (Болгарія, Іспанія, Кіпр, Словенія, Угорщина, Португалія, Польща, Естонія, Литва, Чехія, Румунія, Хорватія); кластер із високою інституційною готовністю держави до розвитку країн та середнім рівнем розвитку МП (Австрія) та кластер із низьким рівнем інституційної готовності держави та відповідним низьким рівнем розвитку МП (Україна та Греція).

4. Інтерференція результатів дослідження ефективності інформаційного забезпечення МП в Україні де-юре (міжнародні індекси та аналітичні дані профільних Міністерств та служб) та де-факто (експертне опитування 83 авторитетних у сфері МП респондентів методом Дельфі) виявила відсутність розривів де-юре та де-факто (за показниками застосування інформаційних послуг по реєстрації МП, інформаційних сервісів для сплати податків; поінформованості МП про державні інформаційні сервіси) та наявність розривів за показниками: ефективність електронного врядування G2B; рівень доступу МП до інформації та державних послуг; використання державних цифрових сервісів; розвиток інформаційного сервісу «держава-бізнес».

5. Теоретично обґрунтовано та емпірично підтверджено гіпотезу, що покращення рівня матеріально-технічного забезпечення розвитку МП збільшує динаміку інноваційного розвитку України (значення коефіцієнтів детермінації між інтегральним показником матеріально-технічного забезпечення розвитку МП та Глобальним інноваційним індексом складає 69,04). Гіпотеза щодо залежності рівня матеріально-технічного забезпечення від урядової підтримки розвитку технологій виявилася не підтвердженою ( $R^2=22,07$ ).

6. У результаті кластеризації регіонів України за рівнем державної підтримки розвитку МП виділено чотири кластери: перший кластер (8,4% областей) характеризується доступністю інформаційно-консультативних установ, однак низькою зацікавленістю органів державної та місцевої влад у фінансуванні бізнес-проектів, що розроблені суб'єктами МП; другий кластер



(8,4%) описується активною участю підприємців у заходах підвищення підприємницької культури, однак слабкою розвиненістю інституцій підтримки МП (бізнес-інкубаторів; технопарків; інформаційно-консультативних установ); третій (29,2%) має проблеми із кількістю та обсягами регіональних замовлень на послуги суб'єктів МП, проте є лідером у кількості інформаційно-консультативних установ та проведених за їх участю навчальних семінарів, тренінгів; четвертий (54%) характеризується достатньою профінансованістю об'єктів інфраструктури підтримки МП, що створені за участі місцевих органів влади, однак нерозвиненою практикою регіональних замовлень на послуги суб'єктів МП.

7. Результати інтегрального оцінювання відповідності діяльності держави міжнародним стандартам підтримки МП у 2019 році дозволили визначити принципи, за якими Україна зміцнила свої позиції щодо ефективності та динаміки реалізації законодавчих ініціатив у їх дотриманні («Реагуюча адміністрація»; «Доступ до фінансів»; «Підприємництво»), та виділити ті, реалізація яких потребує покращення («Спочатку подумайте про малі»; «Інновації»; «Єдиний ринок»; «Навколишнє середовище»; «Інтернаціоналізація»). Визначено, що найбільше грантових програм підтримки МП України реалізується за ініціативою Європейського Союзу (66%) та США (19%), а об'єктами їх фінансування здебільшого є інноваційні МП, підприємства-експортери та МП, орієнтовані на забезпечення соціального захисту населення.

8. Дослідження ролі держави у формуванні фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП на ранніх етапах його життєвого циклу проведено через визначення пріоритетності існуючих альтернатив забезпечення розвитку МП інструментами побудови дерева рішень. Результати засвідчили, що відповідно показника математичного сподівання від альтернативи фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП найбільш пріоритетними є власний

капітал, кошти родичів, друзів (результат математичного очікування 0,84), кошти бюджету (0,475), державних позабюджетних фондів (0,375).

9. Оцінювання комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів щодо забезпечення розвитку національної економіки, яке проведено інструментами таксономічного аналізу, що дозволило виділити стимулятори та дестимулювачі розвитку національної економіки, засвідчило відсутність збалансованості інтересів (відстань між таксономічним показником впливу держави та таксономічним показником впливу МП на розвиток національної економіки складає 7 п.п. у 2019 році), існування надмірного податкового навантаження на МП та необгрунтовано сильним регуляторним втручанням держави у діяльність МП.

10. Проведене рейтингування банківських установ дозволило здійснити їх градацію відповідно сприятливості до кредитування МП та визначити нерівномірність їх розташування на території України. Встановлено, що серед досліджуваних банківських установ високий рівень сприятливості кредитування МП мають 12 установ (38,7% у структурі), серед яких 9 є банками-партнерами державної програми «Доступні кредити 5%, 7%, 9%»; 10 установ (32,27) – середній рівень (у складі 4 банки-партнери державної програми), а 29,03% – низький рівень (1 банк-партнер). Визначено, що 9 банків-партнерів програми не відповідають критеріями сприятливості до кредитування МП за запропонованим підходом ранжування банків, а тому тимчасово мають бути виключені із складу партнерів до моменту створення більш сприятливих для МП умов взаємодії.

11. Оцінювання ймовірності перетворення існуючих можливостей у сильні сторони та ймовірності впливу ризиків трансформації національної економіки на ці процеси дозволило здійснити розрахунок апріорної ймовірності реалізації чотирьох сценаріїв можливого розвитку МП (песимістичний (ймовірність складає 1,0), реалістичний (0,615), оптимістичний (закритий (0,255) та оптимістичний (відкритий (0,13)).

12. Розрахунок апостеріорної ймовірності після реалізації таргетів сценарного прогнозування дозволив обґрунтувати підвищення можливості досягнення бажаних сценаріїв майбутнього розвитку МП (0,899; 0,567; 0,435 за реалістичним та двома видами оптимістичного сценарію відповідно).

13. Проведене прогнозування впливу державних регуляторних інтервенцій щодо розвитку МП на динаміку економічного зростання України засобами кореляційно-регресійного аналізу визначило можливості зміни позицій України від групи країн-аутсайдерів до країн-лідерів у часовому інтервалі до 2030 р.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Абакуменко А.В., Куценко Б.І. Краудфандинг як інструмент формування інноваційно-технологічних проєктів. *Чернігівський науковий часопис*. №1(7). 2016.С. 52-60.
2. Авдєєв С. Бізнес-симуляція як метод навчання персоналу. *Українські залізниці. Серія: Управління персоналом*. 2015. №3-4 (21-22). С. 43-47.
3. Авдєєнко В.М., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. Москва: Экономика, 1989. С. 74-82.
4. Азгальдов Г. Г. О кваліметрії / Г. Г. Азгальдов. Москва: Изд-во стандартов, 1973. 172 с.
5. Александрова Л. Бізнес-ангели інвестиційних проєктів. *Фінансовий ринок України*. 2012. №2. С. 24.
6. Александрова С.А. Кваліметрична оцінка як інструмент управління персоналом готелю. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2016. № 3(2). - С. 36-39. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr\\_2016\\_3\(2\)\\_\\_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2016_3(2)__9). (дата звернення 10.08.18)
7. Аналіз банків України: огляди, графіки, факти. URL: [BankoGrafo.com](http://BankoGrafo.com) (дата звернення 10.08.18)
8. Аналітична доповідь щодо Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». Київ: НІСД, 2016. 688 с.
9. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу. Київ: КНЕУ, 2013. 779 с
10. Аністратенко Ю.І. Спрощена система податкування, обліку та звітності: переваги та недоліки. *Наше право*. 2013. № 12. С. 180-184
11. Апостолюк О.Ю. Державна фінансова політика підтримки розвитку малого підприємництва: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08. Київ, 2017. 214 с.

12. Бабій С.В. Інтелектуальне забезпечення процесів управління підприємством. Економічний аналіз: збірник наук. праць кафедри економічного аналізу. Тернопіль: ТНЕУ, 2011. С. 39 – 43.
13. Бабінська С.Я. Інформаційне забезпечення розроблення та реалізації інноваційних проектів: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.04. Львів, 2018. 233 с.
14. Бабіченко В.В. Корпоративні фінанси в інформаційній економіці: детермінанти і пріоритети розвитку в Україні: дис. ... докт. економ. наук: 08.00.08. Київ, 2016. 405 с.
15. Барна М, Мороз С. Сучасний стан розвитку малого підприємництва в Україні та ефективність регуляторної політики в цій сфері. Економічний дискурс. 2019. №1. С. 46-54.
16. Бачевський Б.Є., Заблодська І.В., Решетняк О.О. Потенціал і розвиток підприємства. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 400с.
17. Бержанір А.Л. Становлення взаємодії влади, бізнесу та суспільства в ринкових умовах. *Сталий розвиток економіки*. 2013. №3(20). С. 18-21
18. Бержанір А.Л., Стрембіцька Л.Л. Стратегії взаємодії держави та бізнесу в умовах становлення ринкових відносин в Україні. *Економіка та управління національним господарством*. 2016. №10. С. 134-139.
19. Бідюк П.І., Коршевніук Л.О. Система для оцінювання і прогнозування стану підприємства на основі мереж Байєса. Наукові праці. Комп'ютерні технології. №121. Т.134. С. 60-74.
20. Біломістний, О. М. Механізм кредитування малого бізнесу: дис. ... канд. економ. наук : 08.00.08. Суми, 2012. 194 с.
21. Бобров Є.А. Кредитування розвитку малого підприємництва в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01. Київ, 2006. 18 с.
22. Бобров Є.А. Кредитування розвитку малого підприємництва в Україні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01. Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. К., 2006. 18 с.

23. Большой экономический словарь/ за ред. А.Н. Азрилиян. Москва: Институт новой экономики, 1997. 780 с.
24. Бондарюк В. Амортизація основних засобів як спосіб оптимізації податку на прибуток. *Економічний аналіз*. №12.3. 2013. С.44-47.
25. Босак І.П., Палига Є.М. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект. *Регіональна економіка*. 2007. № 4. С. 193–195.
26. Боцьора Л. О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2015. 20 с.
27. Брехаря С. Система взаємовідносин влади і бізнесу в сучасній Україні. Наукові записки інституту політичних та національних досліджень ім. І.Ф. Кураса НАН України. 2011. №4 (54). С. 190-198.
28. Бубенко І.В., Разінкова В.П. Оцінка впливу залучення позикових коштів на ефективність діяльності підприємства: URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20&Z21ID=-](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21CNR=20&Z21ID=-)-(дата звернення: 09.11.2017)
29. Бузаджи І. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інвестиційних проєктів: *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=697>.-(дата звернення: 01.03.2017)
30. Бунтова Н. В. Кадрове забезпечення готельного господарства України: проблеми та шляхи їх вирішення: автореф. дис. канд. наук: 08.00.07. Київ, 2008. 20 с.
31. Бутко М., Попело О. Венчурне фінансування як механізм задіяння інноваційного потенціалу підприємницького середовища регіону. *Економіст*. №3. 2014. С.20-22.
32. Буцька О.Ю. Методика оцінки податкового навантаження: порівняльний аналіз. *Агросвіт*. 2013. № 24. С. 25-27.

33. Васильєва Т.В. Моделювання та прогнозування соціо-економіко-політичної дорожньої карти реформ в Україні для переходу на модель стійкого зростання: Виявлення конвергентних зв'язків між соціальними, політичними та економічними реформами в Україні. Суми : СумДУ, 2019. 144 с.
34. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник. Київ: НІОС, 2000. 416 с.
35. Васильєва Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. *Регулювання економіки*. 2011. № 3. С.188-196
36. Васильчук І.П. Краудфандинг як феномен постіндустріальної економіки. *Ефективна економіка*. №11. 2013. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2500> .- (дата звернення: 02.08.17)
37. Величко О.Н., Гордиенко Т.Б., Габер А.А., Коломиец Л.В. Прикладні аспекти: кваліметрія. *Системи обробки інформації*. 2015. № 2 (127). С. 115-117
38. Виговська В.В. Управління фінансовими ресурсами суб'єктів малого підприємництва: : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.04.01. Київ, 2006. 208 с.
39. Википедия – свободная энциклопедия URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 08.09.18)
40. Ворона П. В., Мучник А. М. Механізми державної підтримки малого і середнього бізнесу (зарубіжний досвід). *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України*. 2010. № 4 (43). С. 52-58
41. Воронов М. П., Дихнич І. В. Державне регулювання розвитку та підтримки малого і середнього підприємництва: досвід України та ЄС. *Статистика України*. 2011. № 2. С.88-92
42. Гаєвська Л.М., Чернова О.В. Виробничий потенціал—основа розвитку підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 1 (55). С. 184-185
43. Гальцова О.Л. Фінансування розвитку малого бізнесу: проблеми ефективного використання інноваційної складової. *Економіка та управління національним господарством*. №5. 2016. С.54-56.

44. Головащенко В. П., Сидорова А. В. Сучасне бізнес-середовище України. URL: [www.ifc.org/](http://www.ifc.org/) (дата звернення: 08.09.18)
45. Гончаренко В. В. Розвиток кредитних спілок України в умовах фінансової кризи. Українська кооперація. 2010. № 3. С. 18–23.
46. Горяйнова Ю. С., Л. Н. Стиренко. Учет и отчетность малых предприятий в соответствии с МСФО. Бізнес-інформ. 2011. № 2. С. 91–93.
47. Господарський кодекс: кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV станом 25. 06. 2016 р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15>. - (дата звернення 5.07.2018).
48. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 171 с.
49. Грабчук О.М. Фінансове прогнозування розвитку економіки України в умовах невизначеності: дис. ... докт. економ. наук: 08.00.08. Дніпропетровськ:, 2012. 442 с.
50. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2004. №2. С. 12–15.
51. Гриценко Л. Л., Боярко І. М., Шамкало К. Ю. Методи і методики аналізу фінансового стану: особливості використання для малих підприємств. *Вісник Ун-ту банківської справи*. 2019. № 2-3 (35-36). С. 108-115.
52. Грیشнова О. А., Жорова Є. Р. Кадрове забезпечення ефективної системи антикризового корпоративного управління. *Проблеми економіки*. № 1. 2014. С. 193-198
53. Гусаріна Н.В. Інноваційне забезпечення економічного розвитку підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.04. Херсон, 2019. 439 с.
54. Гутнер Л. М. Философские аспекты измерения в современной физике. Л.: Изд-во ЛГУ, 1978. 136 с.
55. Гуцал І.С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України. Львів: БІБЛЬОС, 2009. 242 с



56. Дарміць Р. З., Горішна Г. П. Кадрове забезпечення діяльності підприємства в умовах розвитку міжнародної конкурентоспроможності. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 778. С. 26–34.

57. Дашко І. М. Кадровий потенціал: сутність та фактори його розвитку. *Економіка та держава*. 2017. № 1. С. 66-68

58. Демиденко В.І., Демиденко Л.М. Єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва: протиріччя та перспективи. *Науково-практичний збірник Финансовые услуги*. 2017. №6. С. 12-15

59. Деренько О. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. *Бізнес Інформ*. 2012. № 5. С. 95–97.

60. Державна допомога суб'єктам господарювання: Інформація офіційного сайту Антимонопольного комітету України. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/120893> (дата звернення: 10.01.2019)

61. Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень: монографія / за заг. редакцією Ільчук В.П. Чернігів, 2018. С. 432.

62. Деякі питання реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: розпорядження Кабінету Міністрів України №292 від 10.05.2018. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/deyaki-pitannya-realizaciyi-strategiyi-rozvitku-malogo-i-serednogo-pidpriyemnictva-v-ukrayini-na-period-do-2020-roku> (дата звернення: 19.02.2019).

63. Директива Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість: документ №994-928 від 28.11.2006. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_928](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928) (дата звернення: 19.02.2019).

64. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник. Державна служба статистики

України /за ред. М. С. Кузнєцова. Київ, 2015. 490 с.

65. Доба Н. М. Риск-менеджмент : [конспект лекцій] / Н. М. Доба; Одес. нац. политехн. ун-т. – О. : Наука и техника, 2009. – 108 с.

66. Довідка щодо стану інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: [http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=127481&cat\\_id=127480](http://me.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=127481&cat_id=127480) (дата звернення: 19.02.2019).

67. Домбровський В. С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку суб'єктів підприємництва малого бізнесу на регіональному рівні: дис. ... к-та екон. наук : 08.04.01. Суми, 2006. 216 с.

68. Домбровський В. С., Пластун О. Л. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз URL: [www.rusnauka.com/7\\_NND\\_2009/Economics/42556](http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42556) (дата звернення: 25.02.17)

69. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : навч. посібник / Л. І. Донець. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

70. Дослідження IT Launchpad: Бизнес-ангелы vs вечерные капиталисты URL: <http://www.launchpad.com.ua/ru/articles-materials/5-chto-takoe-biznes-inkubator-2.-> (дата звернення: 25.02.18)

71. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Стратегічні пріоритети*. №4(9). 2008. С. 115-120.

72. Дунда С.П. Теоретичні підходи до визначення поняття «розвиток підприємства». *Проблеми підвищення інфраструктури*. 2011. № 32. С. 70–75

73. Економіка виробничого підприємництва / Будіщева І.О. та ін.; за ред. Й.М.Петровича. Київ: Т-во „Знання”, КОО, 2002. 405 с.

74. Експертні оцінки. Метод Дельфі як технологія прийняття управлінських рішень/ А.І. Куртов та ін. *Збірник наукових праць Харківського національного університету Повітряних Сил*. 2017. № 1(50). С. 118-122.

75. Електронне урядування та електронна демократія: навч. посіб.: у 15 ч. / за заг. ред. А.І. Семенченка, В.М. Дрешпака. – К., 2017. Частина 2:

Електронне урядування: основи та стратегії реалізації / [А.І. Семенченко, А.О. Серенок]. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2017. – 72 с.

76. Енциклопедичний словник з державного управління уклад. : Сурмін Ю. П. та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.

77. Європейська хартія малого підприємництва: документ №994\_860 від 19.06.2000. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_860](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860) (дата звернення: 25.02.18)

78. Єпіфанова І. Ю. Аналіз фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2012. № 722. С. 65–70.

79. Єпіфанова М.І., Маковецька О.А. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. *Труди Одеського політехнічного університету*. 2009. №1 (31). С. 211-215.

80. Єсімов С. С., Бондаренко В. А. Транспарентність як принцип діяльності органів публічного управління в умовах використання інформаційних технологій. *Соціально-правові студії*. 2018. № 1. С. 42-49

81. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства: їх склад та оптимізація структури. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2012. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=993>(дата звернення: 25.02.18)

82. Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні: статистичний аналіз відкритих даних ЄДРПОУ. URL: <https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2017/11/ZHinky-ta-choloviky-na-kerivnyh-posadah-v-Ukrayini-.pdf> (дата звернення: 25.02.18)

83. Жилінська О., Мельничук О., Антонюк Л., Гуменна О. та ін. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Львів: Кальварія, 2017. 164 с.

84. Жулавський А.Ю., Сидоренко Н.В. Організація матеріально-технічного забезпечення підприємства як об'єкт логістичних рішень. *Вісник СумДУ. Серія Економіка*. 2011. №2. С. 51-58

85. Забарна Е.М., Кула М.В. Сучасні тенденції фінансування розвитку підприємств. *Вісник СумДУ*. №2. 2013. С.64-72.
86. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.
87. Задорожна Л.М. Форсайт-прогнозоване майбутнє економічного розвитку вітчизняної аграрної сфери. *Агросвіт*. 2016. №15-16. С. 9-13.
88. Захарчук О. В. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств України та їх модернізація. *Економіка АПК*. 2016. № 7. С. 72-79.
89. Зачосова Н.В. Куценко Д.М. Інформаційна транспарентність як фактор впливу на процес управління економічною безпекою фінансових посередників. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/38595/1/60-62.pdf> (дата звернення: 25.02.18)
90. Збарська А.В., Алексєєва Ю.Ю. Матеріально-технічне забезпечення сільських домогосподарств. *Економіка АПК*. 2017. № 12. С. 52-57
91. Зозуля В. О. Ефективне кадрове забезпечення—складова демократичного врядування. *Державно-управлінські студії*. 2017. №2. URL: <http://www.dus.nauka.com.ua/?op=1&z=28> (дата звернення: 25.02.18)
92. Зубченко Л. А. Тенденции во взаимоотношениях французских банков с малым и средним предпринимательством. *Экономика*. 2000. № 4. С. 85–90.
93. Зянько. В.В. Проблеми фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2005. №80. С. 35-40
94. Зятковський І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 215 с.
95. Ільєнкова С. Ринок інновацій: предмет та структура. *Вісник ТУП. Наук. журн.* 2008. № 5. ч. 1. С. 69-72.
96. Ілюшина О.Н. Теоретико-методологічні основи кадрового забезпечення курортно-туристичного регіону: сутність, структура, особливості URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer30/1072.pdf>. (дата звернення 06.09.2019)

97. Індекс свобод і можливостей підприємництва України. *Інститут Свобод бізнесу*. URL: <https://platforma-msb.org/> -(дата звернення 06.09.2019)
98. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність. Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фридріха Науманна в Україні, Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. 176 с.
99. Інформація з офіційного порталу Верховної Ради України. : веб-сайт. URL: <http://www.rada.gov.ua/>-(дата звернення: 10.12.2016)
100. Інформація з офіційного сайту Національної платформи малого та середнього бізнесу: веб-сайт. URL: <http://platforma-msb.org/msb-nezadovolenyj-sytuatsiyeyu-ale-nalashtovanyj-optimistychno-doslidzhennya/#prettyPhoto>-(дата звернення 06.09.2018)
101. Інформація з сайту Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (Дата звернення: 06.09.2018).
102. Інформація Казначейської служби України: веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 10.01.2019)
103. Інформація Міністерства освіти і науки України: веб-сайт. URL: <https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/tehnologichni-parki> (дата звернення: 10.01.2019)
104. Інформація Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України: веб-сайт. URL: <http://www.minregion.gov.ua/> (дата звернення: 10.01.2019)
105. Інформація офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу.-URL: <http://www.uaib.com.ua/>- (дата звернення: 27.07.19)
106. Інформація офіційного сайту World Intellectual Property Organization: веб-сайт. URL: <https://www3.wipo.int/contact/en/> (дата звернення: 10.01.2019)
107. Інформація офіційного сайту Асоціації приватних інвесторів України: веб-сайт. URL: <https://www.uaban.org/>- (дата звернення: 05.06.17)

108. Інформація офіційного сайту Європейської комісії: веб-сайт. URL: <https://ec.europa.eu/> (дата звернення: 10.01.2019)
109. Інформація офіційного сайту Національного банку України: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua>.-Назва з екрана.-Дата перегляду 21.11.2017
110. Інформація офіційного сайту Українського фонду підтримки підприємництва: веб-сайт. URL: [http://www.ufpp.gov.ua/about\\_fund/history](http://www.ufpp.gov.ua/about_fund/history) (дата звернення: 10.01.2019)
111. Інформація офіційного сайту Центру соціально-економічних досліджень – «CASE Україна»: веб-сайт. URL: <http://case-ukraine.com.ua>. (дата звернення: 10.01.2019)
112. Інформація сайту Міністерства цифрової трансформації України. URL: <https://www.e.gov.ua>
113. Інформація сайту Організації Об'єднаних Націй <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/180-Ukraine/dataYear/2018>(дата звернення: 10.01.2019)
114. Інформація сайту Співки українських підприємців: веб-сайт. URL: <http://sup.org.ua/uk>(дата звернення: 10.01.2019)
115. Інформація статистичної служби Європейського союзу: веб-сайт. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/> (дата звернення 10.11.2019)
116. Кагановська Т. Є. Адміністративно-правові засади кадрового забезпечення державного управління в Україні: автореф. дис. д-ра юрид. наук: 12.00.07. Київ, 2012. 32 с.
117. Кагановська Т. Є. Кадрове забезпечення державного управління в Україні: монографія. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. 330 с.
118. Калініченко Л.Л. Кредитування підприємництва як форма фінансової підтримки. *Проблеми економіки*. 2015. № 3. С.193-200.
119. Калініченко Л.Л., Мусіяка Л.В. Роль банківського кредитування у розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 50. С. 325-329

120. Калмиков О. В. Удосконалення системи державного регулювання малого бізнесу в сучасних умовах. *Наукові праці науково-дослідного фінансового інституту*. 2010. №4 (53). С. 93-100

121. Камишин В.В. Системно-інформаційна кваліметрія, узагальненої оцінки компетентності тих, хто навчається: управлінський аспект. *Педагогічний та психологічний досвід: освіта та розвиток обдарованої особистості*. 2015. №5(36). С. 49-52

122. Капліна А.С. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств готельного господарства: дис. ... канд. економ. наук: 08.00.04. Полтава, 2016. 247 с.

123. Кафтанова Н. М.. Кредитування інвестиційних проєктів в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4853> (дата звернення: 08.09.18)

124. Кваліметрія в управлінні: гуманістичний контекст : навч. посіб. / Г. А. Дмитренко, О. Л. Ануфрієва, Т. І. Бурлаєнко, В. В. Медвідь; за заг. ред. Г. А. Дмитренка). Київ : Видавництво «Аграрна освіта», 2016. 335 с.

125. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП: інформаційний бюлетень USAID, URL: <http://www.ier.com.ua> (дата звернення: 10.01.2019)

126. Квітка С.А. Форсайт як технологія проєктування майбутнього: новітні механізми взаємодії публічної влади, бізнесу та громадянського суспільства. *Аспекти публічного управління*. 2016. №8 (34). С. 5-15.

127. Кімуржий М.І., Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Ітераційний кластерний аналіз K-means як інструмент сегментації підприємств ЖКГ за рівнем потенціалу їх розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2018. № 4 (89). С. 15-29.

128. Кірейцев Г.Г., Виговська Н.Г., Петрук О.М. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Житомир, 2002. 272 с.

129. Кірнос І.О. Форсайт як інструмент державного стратегічного планування// І.О. Кірнос//Інноваційна економіка.-2013-№6( 44).-С.31-37.

130. Клименчукова Н.С. Науково-теоретичні засади організації управління матеріально-технічним забезпеченням сільськогосподарських підприємств. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/16.pdf>

131. Ключнікова К.Г. Форсайт як сучасний метод управління інноваційним розвитком регіону/ К.Г Ключнікова/ Часопис економічних реформ.-№4.-2013.-С.157-160

132. Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. *НЛТУ*. 2008. № 18.9. С. 223-229.

133. Колодізев О.М. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку національної економіки: дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.08. Харківський нац. економ. ун-т. Харків, 2010. 556 с.

134. Коляда Т. Тенденції податкового регулювання малого підприємництва в умовах посткризового періоду розвитку України. *Економіка*. 2012. № 139. С. 42-48.

135. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. .. канд. екон. наук. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. 21 с.

136. Котельникова Ю.М. Кадрове забезпечення у підвищенні енергоефективності діяльності підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2018. №18. С. 201-218

137. Кравець Р.А. Іноземний та вітчизняний досвід застосування форсайт досліджень як засобу інноваційного розвитку фінансово-економічних систем

138. Кравченко Т.А. Доцільність використання методології форсайту при розробці Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 рр.

139. Кравчук Г.В., Шевчук В.І., Пластун О.Л. Боротьба з інформаційною асиметрією як важлива складова забезпечення фінансової безпеки. *Вісник чернігівського державного технологічного університету*. 2013. № 1 (64). С. 213-220.



140. Краснокутська Н.С. Підприємницький потенціал України в порівнянні з країнами ЄС. *Вісник КНТЕУ*. 2010. №1. С. 25-33

141. Краснокутська Н.С. Пріоритети формування та розвитку потенціалу торговельного підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. *Механізм регулювання економіки*. №1. 2010. С.136-145.

142. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків: Харк. Держ. Ун-т харчування і торгівлі, 2012. 322 с.

143. Краснокутська Н.С., Бубенець А.Г., Чатченко О. Є. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств: монографія, Харків: Видавництво «Лідер», 2015. 175 с.

144. Краудфандинг: інформація офіційного сайту Світового банку. URL: <http://blogs.worldbank.org/psd/crowdfundingdevelopmentrecommendations>) vs)reality-(дата звернення: 02.08.17)

145. Кредит для бізнеса в Україні: где взять и как получить?: финансово-информационный портал URL: <https://maanim.com/business-credit> (дата звернення: 08.09.18)

146. Кривда О. В., Аушева Г.А. Проблема кредитування малого підприємництва в період фінансової кризи в Україні: *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/31250> (дата звернення: 08.09.18)

147. Криниця С.О. Розвиток системи кредитних спілок в Україні: проблеми і перспективи. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2014. № 3 (21). С. 71-73

148. Круш П.В., Зеленська М.О. Виробничий потенціал підприємства з позицій клієнтоорієнтованого підходу. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2010. №7. С. 91-95

149. Кугій А.А., Сокотенюк С.М. Структурний аналіз фінансового забезпечення малого підприємництва. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2014. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/viewFile/45521/41698> (дата звернення: 08.09.18)

150. Кузьменко Д.В. Транспаретність як основа розвитку банківського кредитування в Україні. URL: <http://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/148627/1/136-137.pdf>\_\_\_\_\_ (дата звернення: 08.09.18)

151. Кулаков В. О., Курган О. Г. Павленок О. І. Стан кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Економічний вісник Донбасу*. 2014. № 2 (36). С. 143-146

152. Кунденко А. В., Пономаренко О. В. Політика і стратегічні напрями підтримки малого та середнього підприємництва в Чернігівській області в умовах трансформації суспільно-економічних відносин. *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління*. 2014. № 4 (24). С.60-65.

153. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Київ, 2008. 639 с

154. Курников Д. С., Петров С. А. Использование нейронных сетей в экономике. *Juvenis scientia*. 2017. № 6. С.10-12.

155. Лаврук Л.В., Лаврук О.С. Інформаційне забезпечення системи управління підприємством. *Збірник наукових праць «Економічні науки»*. 2011. №19. С. 5-9.

156. Левін В.І. Удосконалення оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні в контексті євроінтеграційних процесів. *Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту*. 2014. №4 (69). С. 134 -140.

157. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. Київ: КНЕУ, 2001 580 с.

158. Ліпич М.А. Міжнародний досвід застосування спрощених систем оподаткування. *Моделювання регіональної економіки*. 2012. №1 (39). С.334-344.

159. Логвіновська С.І. Концептуальні підходи до спрощеної системи оподаткування в Україні. *Економічний форум*. 2013. № 3. С. 180-185.

160. Лоханова Н. Податкове навантаження в Україні як чинник впливу на стан економічної стійкості підприємств. *Економіст*. 2012. №4. С. 46-49.
161. Лупенко Ю. О., Фещенко В.В. Сучасні технології ієнчурного фінансування аграрного бізнесу. *Облік і фінанси*. № 1 (67). 2015. С. 81-87
162. Макаренко І.О., Погорілий Д.В. Рейтинги компаній на ринках відповідального інвестування як інструмент мінімізації інформаційної асиметрії в умовах сталого розвитку. *Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України*: матеріали ІІ Міжвузівської науково-практичної конференції, м.Харків, 16 листопада 2017 р. Харків : ХТЕІ КНЕУ, 2017. С. 45-47.
163. Мандражи З. Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством . *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. 2015. № 20. С. 251-256.
164. Мандрик О. Я. Характеристика структурних складників інтелектуально-кадрового забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2011. № 12. С. 65-68. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg\\_2011\\_12\\_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Torg_2011_12_17). (дата звернення 21.11.2018).
165. Матусева О.М. Проблеми розвитку експортноорієнтованого малого бізнесу України. *Сучасні питання економіки і права*. 2013. №2. С. 69-74.
166. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. №4. 2010. С. 83-91.
167. Мацьків В.В. Складові фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору. *Сталий розвиток економіки*. №3 (28). 2015 С.276-281.
168. Машика Ю.В. Кадрове забезпечення як складова конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 6. Т. 1. С. 86-88.
169. Мельник Л.М. Теоретико-методологічні засади сталого розвитку машинобудівних підприємств на основі управління бізнес-процесами: дис.

...докт. екон. наук; 08.00.04; Тернопільський національний технічний університет імені І.Пулюя. Тернопіль, 2018. 508 с.

170. Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища: системний підхід. *Регіональна економіка*. 2008. №2. С.251-260.

171. Мельник Т.О. Державна підтримка малого і середнього підприємництва в Україні. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 1 (71). С.102-108.

172. Метеленко Н.Г. Виробничий потенціал як фактор забезпечення розвитку внутрішнього господарського механізму промислових підприємств. *Ефективна економіка*. №7. 2010. С.57-68.

173. Михайловська О.В. Інформаційні асиметрії в світових інвестиційно-інноваційних процесах. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 6. С. 21-26.

174. Михальчинець Г.Т. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні. *«Молодий вчений»*. 2014. № 11 (14). С. 79-84.

175. Міжнародний стандарт ISO 3166-1 alpha-2. URL: <https://www.iso.org/iso/en/prods-services/iso3166ma/index.html> (дата звернення: 10.01.2019).

176. Міхуринська К.М. Забезпечення розвитку соціально-орієнтованої економіки у регіоні (на матеріалах АР Крим): автореф. дис. ...докт. економ. наук: спец.: 08.00.05. Сімферополь, 2010. 40 с.

177. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. 2011. №2. С.9-12.

178. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: моногр. / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І. Ляшенко та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 326 с.

179. Молибог М. А., Івашова Н. В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів. *Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф.*

Балацького О. Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. Суми : СумДУ, 2015. С. 252-253.

180. Мурычев А. А. Банки и малый бизнес. *Бизнес Предложения*. 2010. №5 - 6. С. 24- 31.

181. На шляху до сучасної державної політики у сфері малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <https://fnst.org/sites/default/files/uploads/2016/08/09/smeinukraineukrfinal.pdf> (дата звернення 21.11.2018).

182. Науменко І.В. Економічна сутність та зміст матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва. *Агроінком*. 2013. №10-12. С. 53-57

183. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 504 с.

184. Новейший философский словарь / Сост. А.А. Грицанов. Мн.: Изд. В.М. Скакун, 1998. 896 с.

185. Новік О.І. Тлумачення поняття «податкове навантаження» у вітчизняній та зарубіжній літературі. *Глобальні та національні проблеми економік*. 2015. № 6. С.756-762.

186. Новосельська Л.І. Методи оцінювання рівня податкового навантаження на підприємства. *Національного лісотехнічного університету України*. 2013. № 23.10. С. 239-245.

187. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ: КНЕУ, 2001. 240 с.

188. Орлов В.О. Природні переваги малого бізнесу—основа його розвитку. *Бізнес-інформ*. 2012. №11. С. 75-79.

189. Осадчий Є.С. Світовий досвід управління капіталом кредитних спілок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. № 9. С. 122-125. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg\\_2016\\_9\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_9_30). (дата звернення 22.11.18).

190. Основні показники системи кредитних спілок. *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг*. URL:<http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-kreditnih-spilok.html>. – (дата звернення 22.11.17).

191. Остапенко Н. Методика оцінки впливу державної фінансової підтримки на розвиток малого підприємництва. *Економічний аналіз*. 2012. № 10. С. 317- 321.

192. Осьмірко І.В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *БізнесІнформ*. 2012. №7. С.47-49.

193. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://web.worldbank.org/> (дата звернення 22.11.18).

194. Офіційний сайт Укрексімбанк. URL: <http://www.eximb.com> (дата звернення 22.11.18).

195. Ощадбанк: фінансування бізнесу. URL: <https://www.oschadbank.ua/ua/business/finansuvannya-biznesu/>- (дата звернення 21.11.2017).

196. Павленко О.П. Сутність та методологічні основи фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2011. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=520.-> (дата звернення: 28.01.2017).

197. Павлоградський Д. А. Управління ризиком малого підприємства [Електронний ресурс] / Павлоградський Д.А. — 2014. — Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/2\\_ANR\\_2010/Economics/6\\_56867.doc.htm](http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/6_56867.doc.htm). –(дата звернення: 28.01.2019).

198. Панцир С., Когут А. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово-кредитних ресурсів (звіт Європейського інформаційно-дослідницького центру). Київ, 2015. URL: [euinfocenter.rada.gov.ua](http://euinfocenter.rada.gov.ua) – (дата звернення 22.11.17).

199. Папп В. В., Бошота Н. В. Інноваційна інфраструктура підтримки малого підприємництва в Україні: стан, тенденції та перспективи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 16. С.22-27.

200. Паянок Т.М., Задорожня Л.А. Вплив тіньового сектору на інноваційний розвиток України. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. № 1. 2011. С. 444-448.

201. Педченко Н. С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством: монографія. Полтава : ПУЕТ, 2012. 365 с.

202. Педченко Н.С., Лугівська Л.А. Напрями податкової політики України відповідно до євроінтеграційних процесів. *Динаміката на сьвременната наука 2012*: матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція, Том 1. Икономики. София."Бял ГРАД-БГ" ОДД, 2012. С. 39-43.

203. Педченко Н.С., Стрілець В. Ю. Бюджетний потенціал регіону: оцінка та перспективи розвитку : монографія. Полтава: ПУЕТ, 2014. 220 с.

204. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень*: монографія; за заг. редакцією Ільчук В.П. Чернігів, 2018. С.127-137.

205. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Імплементация зарубіжного досвіду реалізації податкової політики в Україні. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки*. 2015. № 1(1). С. 179-187.

206. Педченко Н.С., Стрілець В.Ю. Побудова алгоритму ідентифікації сприятливості банків до кредитного забезпечення малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»*. 2018. №3 (88). С. 90-101.

207. Петрушенко Ю.М., Скляр І. Д., Костель М.В., Механізм регулювання економіки. - 2018. - № 3. - С. 9-18.

208. Піжук О.І. Державна підтримка малого підприємництва як важлива умова розвитку сфери послуг в Україні. *Економічний простір*. 2015. № 93. С. 150-164.

209. Пільги та стимулювання: інформація Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://saee.gov.ua/uk/business/preferentsii/derzh-pidtrymka/podatkovi-ta-mytни-pilgy> (дата звернення: 10.01.2019).

210. Пластун В.Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств: автореф. дис. ... канд. економ. наук: 08.04.01. Суми: УАБС НБУ, 2006. 21 с.

211. Пластун О.Л., Дудкін О.В. Міжнародні інвестиційні рейтинги як засіб усунення інформаційної асиметрії на макроекономічному рівні. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 3. С.191-198.

212. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании. Москва: Финансы и статистика, 1989. 175 с.

213. Погожа Н.В. Проблемні аспекти формування та використання фінансових ресурсів підприємства в умовах рецесії України. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. №2 (45). С. 144-149.

214. Погорелов Ю.С. Развитие підприємства: поняття та види. *Культура народів Причорноморья*. 2006. № 88. С. 75-81.

215. Податковий кодекс:: Кодекс України від 02 груд. 2010 р. № 2755-VI : станом на 01.01.2017 р. / Верховна Рада України. - URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T102755.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html). (дата звернення: 5.01.2019).

216. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. 5-те вид., перероб. та допов. Київ: КНЕУ, 2004. 546 с.

217. Попов О.О. Експертні методи та системи для прийняття управлінських рішень. Моделювання та інформаційні технології. 2015. № 74. С. 16-28. URL: <http://irbis-nbu.gov.ua/> (дата звернення 05.07.18).



218. Попський А. Державна політика розвитку, підтримки малого та середнього підприємництва у контексті європейської інтеграції. *Ефективність державного управління*. 2017. № 1 (50). Ч. 2. С.260-268.

219. Портал для підприємців. URL: <https://sme.gov.ua/> (дата перегляду 01.02.2020).

220. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник/ Сабадирьова А.Л. та ін. Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2013. 343 с.

221. Потриваєва Н. В., Кореновська Т. О. Транспарентність як забезпечення повноти висвітлення інформації у фінансовій звітності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 8. С. 1169–1171.

222. Пристемський О.С. Самофінансування як основа забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2012. № 4(20). С.106-108.

223. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 №514-VII станом на 01.01.2017 / Верховна рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення 19.03.17).

224. Про банки і банківську діяльність: Закон України №2121-III від 09.02.2019/ Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. (дата звернення 19.03.19).

225. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України №996-XIV від 16.11.2018/ Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. (дата звернення 19.12.19).

226. Про власність: закон України від 7 лютого 1991 р. №697-XII (втратив чинність) / Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/697-12> (дата звернення 19.03.18).

227. Про внесення змін до Довідника типових професійно-кваліфікаційних характеристик посад державних службовців.; Наказ від 21.05.2004 № 74/ Головдержслужба України <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065354->

99/ed20110913/find?text=%CA%E2%E0%EB%B3%F4%B3%EA%E0%F6%B3%F  
F (дата звернення 19.03.18).

228. Про державну підтримку малого підприємництва: Указ Президента України 12 травня 1998 р. №456/98 (втратив чинність). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/456/98>- (дата звернення 19.03.18).

229. Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності: Указ Президента України від 23 липня 1998 р. №817/78 станом на 08.06.2004. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/817/98>- (дата звернення 19.03.18).

230. Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва: Указ Президента України від 22 січня 2000 р. №89/2000 (втратив чинність). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/89/2000> - (дата звернення 19.03.18).

231. Про затвердження Положення про формування та виконання Національної програми інформатизації: документ №1352-98п станом на 04.06.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1352-98-%D0%BF>- (дата звернення: 28.09.2019).

232. Про затвердження Порядку встановлення медико-соціальними експертними комісіями ступеня втрати професійної працездатності у відсотках працівникам, яким заподіяно ушкодження здоров'я, пов'язане з виконанням трудових обов'язків МОЗ України: Наказ МОЗ №я0136-96 від 22.11.1995 (втратив чинність) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/> (дата звернення 19.03.18).

233. Про затвердження Порядку надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітними підприємницької діяльності: Наказ Мінпраці України від 20.11.2000 р. №307 (втратив чинність). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0915-00>- (дата звернення 19.03.18).

234. Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва: Постанова від 21 травня 2009 р. № 510-2009-п (втратив

чинність) / Кабінет Міністрів України. URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/510-2009> (дата звернення: 10.01.2019).

235. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України № 2464-VI станом на 01.01.2019. URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (дата звернення: 5.01.2019).

236. Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва URL:: Постанова КМУ від 3 квітня 1996 р. № 404 (втратив чинність). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/404-96-п> (дата звернення: 10.01.2019).

237. Про кредитні спілки: Закон України 237 від 20.12.2001 № 2908-III. URL:  
<http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2908-14&p=1288985005790682>. (дата звернення 22.11.17).

238. Про ліцензування певних видів господарської діяльності URL:: Закон України 20 травня 1999 р. №540/99 (втратив чинність). URL:  
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/540/99> - (дата звернення: 10.01.2019).

239. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: закон України від 21 грудня 2000 р №2157-III станом на 10.06.2012. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14> (дата звернення: 10.01.2019).

240. Про Німецько-Український фонд: Постанова КМУ 19 квітня 1999 р. № 628 станом на 11 вересня 2000 р. URL:  
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/628-99-п> - (дата звернення: 10.01.2019).

241. Про патентування деяких видів підприємницької діяльності: закон України від від 23 березня 1996 р №98/96-ВР (втратив чинність). URL:  
<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/98/96-вр-> (дата звернення: 10.01.2019).

242. Про підприємства в Україні: закон України від 7 лютого та 27 березня 1991 р. №887-XII (втратив чинність). URL:  
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/887-12-> (дата звернення: 10.01.2019).

243. Про підтримку і розвиток малого підприємництва в державах-учасниках СНД: закон України від від 17 січня 1997 р. №2171-XII станом на

06.08.2014. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2171-12-> (дата звернення: 10.01.2019).

244. Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію): закон України від від 6 березня 1992 р №2171-ХІІ станом на 06.08.2014. – URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2171-12-> (дата звернення: 10.01.2019).

245. Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні: постанова КМУ від 17 березня 1993 р. №201 (втратив чинність). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/201-93-п> (дата звернення: 10.01.2019).

246. Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки: Постанова КМУ від 29 січня 1997 р. № 86 станом на 18 квітня 1998 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/86-97-п> (дата звернення: 10.01.2019).

247. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 №4618-VI: станом на 22.03.2012/ Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17> (дата звернення: 10.01.2019).

248. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України станом на 05.12.2012 №991-XIV/ Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14> (дата звернення: 10.01.2019).

249. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України 3 липня 1998 р. №727/78 (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/727/98> -(дата звернення: 10.01.2019).

250. Про стратегію сталого розвитку «Україна 2020»: Указ Президента України 5/2015 від 12.01.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 10.01.2019)

251. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності: Указ Президента України 3 лютого 1998 р. №79/78 (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79/98->(дата звернення: 10.01.2019)

252. Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва: Указ Президента України від 1 червня 2000 р. №1775-III (втратив чинність). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1775-14> -(дата звернення: 10.01.2019).

253. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон от 12.07.2001 № 2664-III станом на 01.01.2017/ Верховна Рада України.-URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T012664.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T012664.html) (дата звернення 21.11.2017).

254. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року Указ Президента України від 30.09.2019 № №722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019#Text> -(дата звернення: 10.01.2019).

255. Програми Європейського Союзу з підтримки МСБ. URL: [http://www.compet.kh.gov.ua/images/MTD/Katalogi/11\\_2017\\_ProgramsEU\\_financeBiz.pdf](http://www.compet.kh.gov.ua/images/MTD/Katalogi/11_2017_ProgramsEU_financeBiz.pdf) (дата звернення: 10.01.2019).

256. Пукало О.П. Зарубіжний досвід розвитку та підтримки малого підприємництва та його використання в Україні. *Управління розвитком*. 2017. № 3–4 (189–190). С. 108-114.

257. Павленко О.П. Сутність та методологічні основи фінансового забезпечення відтворення основних засобів аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2011. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=520>.- (дата звернення: 28.01.2017).

258. Пятуніна С.С. Вдосконалення матеріально-технічног забезпечення підприємств харчової промисловості. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2013. №37. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/362>(дата звернення 21.11.2017).

259. Развитие малого и среднего предпринимательства. Зарубежный опыт. *Информация МСП Банк*. URL: [new.msrbank.ru/](http://new.msrbank.ru/) - (дата звернення 21.01.2019).

260. Рачинська Г. В., Лісовська Л. С. Система інфраструктурного забезпечення підприємств малого і середнього бізнесу покращення.

*Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. №3. С. 211–216.

261. Рейтинг банків: як почувалися фінустанови в I кварталі 2018 року. URL: <https://mind.ua/publications/20184781-rejting-bankiv-yak-pochuvalisya-finustanovi-v-i-kvartali-2018-roku>--(дата звернення 10.08.18).

262. Рейтинг надійності українських банків 2018. URL: <https://deltabank-online.com.ua/rejting-bankov-ukrainy-po-nadezhnosti/>--(дата звернення 10.08.18).

263. Рогоза М. Є., Вергал К. Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.

264. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [пер. С англ.]. М.: Радио и связь, 1989. 316 с.

265. Савченко А.М. Метод форсайт як інструмент корпоративного сектора національної економіки України. Бізнес-Інформ. 2014. №12. С. 62-68.

266. Самойлик Ю.В. Матеріально-технічне забезпечення АПК. Тенденції, механізми, перспективи. *Економіка і регіон*. 2014. №4 (47). С. 17-22.

267. Самуляк В.Ю., Фещур Р.В. Оцінювання рівня розвитку підприємств. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/631/1/90.pdf> (дата звернення 20.09.18).

268. Сараєва І.М., Носова Н.І. Проблеми оптимізації податкового навантаження підприємницького сектору в Україні. *Економічні інновації*. 2015. №60. Книга II. С. 159-170.

269. Сарай Н.І. Виробничий потенціал підприємства: сутність та особливості діагностики. *Інноваційна економіка*. 2012. № 12. С. 100-103.

270. Свідерська А. Поняття та класифікація ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2014. Т. 46. № 3. С. 113–121.

271. Семенов М.В. Європейський досвід форсайт-досліджень розвитку міст і регіонів. Аспекти публічного управління. 2014. №11-12. С. 85-91

272. Семенова К. Д., Тарасова К. І. Ризики діяльності промислових підприємств: інтегральне оцінювання. Монографія. Одеса : ФОП Гуляєва В.М., 2017. 234 с.

273. Седая А.В. Нейронні мережі як засіб дослідження фінансової діяльності автотранспортних підприємств. *Збірник наукових праць НТУ*. 2011. №24 (1). С.389-392.

274. Сиров В.В. Проблема обґрунтування вибору методів амортизації основних активів у сучасних умовах господарської діяльності. *Управління розвитком*. №4. 2014. С.23-25.

275. Смит А. Исследование о богатстве народов. URL: [www.cato.ru/library/smith/wealth\\_of\\_nations\\_4](http://www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_4).- (дата звернення 10.11.2016).

276. Солованюк С. М. Розвиток малого бізнесу в Україні в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 2 (24), 2 т. С. 130-134.

277. Станко Г.В. Самофінансування як одна із пріоритетних форм фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Сталий розвиток економіки*. №1. 2015. С. 85-91.

278. Стегней М.І., Бошинда І.М. Сучасний стан малого бізнесу: європейський досвід, національні реалії та регіональні особливості. *Економіка та суспільство*. 2018. №16. С.495-499

279. Стельмашук А.М. Амортизаційний фактор у відтворенні основних засобів переробних підприємств АПК. *Інноваційна економіка*. №6 (55). 2014. С.66-72

280. Стешенко О.О. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в сучасних умовах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 3(08). С.82-88.

281. Стосовно оподаткування малих та середніх підприємств: Рекомендація Комісії 94/390/ЄС № 994\_970 від 25 травня 1994 року. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994\\_970?lang=en](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_970?lang=en) (дата звернення: 04.01.2019).

282. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року: проєкт 2017.

URL:

[https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP\\_Strategy\\_v06-optimized.pdf](https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf) (дата звернення: 07.05.2019).

283. Стрілець В. Ю. Етапи інституційного розвитку малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6992> (дата звернення: 07.05.2019).

284. Стрілець В.Ю. Експортна діяльність як новий етап розвитку малого бізнесу: основні бар'єри на шляху до реалізації. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: матеріали Міжнародній науково-практичній конференції, Полтава, 11 травня 2019 року*. С. 42-44.

285. Стрілець В.Ю. Визначення ієрархічності цілей у забезпеченні розвитку малого бізнесу крізь призму актуальних перешкод. *Вісник Черкаського університету. Серія Економічні науки*. 2019. №1. С. 151-157.

286. Стрілець В.Ю. Впровадження імітаційної моделі системного форсайту розвитку малого підприємництва з урахуванням поліциклічного економічного середовища. *Агросвіт*. 2019. С. 31-36. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.22.31

287. Стрілець В.Ю. Детермінація впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу. *Фаховий науково-практичний журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2018. № 36. С. 88-93.

288. Стрілець В.Ю. Дорожня карта стратегічних пріоритетів удосконалення інформаційного забезпечення розвитку малого підприємництва: Topical issues of the development modern science: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Софія, Болгарія (16-18 жовтня 2019 р.).- Софія, Болгарія. Publishing House «ACCENT». С. 75-82).

289. Стрілець В.Ю. Дослідження релевантності міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малого бізнесу *Науковий вісник*



*Міжнародного гуманітарного університету Інтелект XXI*». 2019. №2. С. 75-78.

290. Стрілець В.Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Полтава, ПУЕТ, 2019. 457 с.

291. Стрілець В.Ю. Забезпечення розвитку малого бізнесу на початку життєвого циклу: стартовий капітал та джерела його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. №33. С. 53-58.

292. Стрілець В.Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2019. 457 с.

293. Стрілець В.Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу. *Бізнес-інформ*. 2019. № 3. С. 44–50. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-3-44-50> (дата звернення: 07.05.2019).

294. Стрілець В.Ю. Застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу. *Приазовський економічний вісник*. 2019. № 2 (13). С. 82-87.

295. Стрілець В.Ю. Ідентифікація поняття «мале підприємство» у правовому полі України. *Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів: матеріали науково-практичної конференції, м. Чернівці, 7-8 червня 2019 р.*). Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. С. 47-50.

296. Стрілець В.Ю. Інновації у виробничому забезпеченні розвитку малих підприємств: чинники впливу, сучасний стан, перспективи. *Державне стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід* : монографія / за заг. ред. Л. С. Захаркіної. Суми : Сумський державний університет, 2019. С. 42–49.

297. Стрілець В.Ю. Інтерпретація нерівномірності державного забезпечення розвитку малого бізнесу засобами ітераційної кластеризації. *Бізнес Інформ*. 2019. №2. С. 252-258. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-252-258> (дата звернення: 07.05.2019).

298. Стрілець В.Ю. Інтерпретація поняття «розвиток підприємства» у науковій літературі. *Фінанси, бухгалтерський облік та підприємництво: національні особливості та світові тенденції*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 18 травня 2019 року. С. 56-58.

299. Стрілець В.Ю. Інфраструктура державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу: теоретичний аспект. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). № 1. С. 36-41.

300. Стрілець В.Ю. Кадрове забезпечення розвитку малого підприємництва. *Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки*: матеріали II Міжнародній науково-практичній конференції (м. Запоріжжя, 22 червня 2019 року). Запоріжжя: ГО «Східний інститут економіки та управління». С. 45-47.

301. Стрілець В.Ю. Краудфандинг як інструмент залучення громадськості до розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. №5. С. С. 28-36.

302. Стрілець В.Ю. Матеріально-технологічні інновації як імператив виробничого забезпечення розвитку малого підприємництва. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни*: матеріали конференції, м. Львів, 29 червня 2019 року. Львів: ЛЕФ, 2019. С. 74-76.

303. Стрілець В.Ю. Міжрегіональні порівняння фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу України. *Науковий диспут: питання економіки і фінансів*: матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ-Будапешт-Вена, 28 грудня 2016 року. С. 94-97. URL: <http://www.inter-nauka.com/issues/conf-2016/december/1832/> (дата звернення: 30.10.18).

304. Стрілець В.Ю. Можливості та перспективи розвитку фінансового забезпечення малого бізнесу в контексті асоціації України та ЄС. *Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних*

*підприємств*: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Дніпро, 23 серпня 2018 р.). – Дніпро: НО «Перспектива», 2018. С. 103-105.

305. Стрілець В.Ю. Обґрунтування репрезентативної системи показників оцінювання впливу оподаткування на розвиток суб'єктів малого підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 10. С. 44-48. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.10.44 (дата звернення: 07.05.2019).

306. Стрілець В.Ю. Описові характеристики професійних навичок та компетенцій як складової кадрового забезпечення розвитку малого підприємництва. *Scientific achievements of modern society: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ліверпуль, Великобританія, 11-13 вересня 2019 р.)*. – Ліверпуль. С. 286-292.

307. Стрілець В.Ю. Особливості фінансового забезпечення малого підприємництва на різних стадіях життєвого циклу. *Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів: матеріали II міжнар. науково-практичної інтернет-конференції, м. Київ, 5 жовтня 2018 р.* К.: ТОВ «ВІПО», 2018. С. 358-361.

308. Стрілець В.Ю. Порівняльна характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Науковий вісник ОНУ. Економіка*. 2018. Т. 23. № 7 (72). С. 54-59.

309. Стрілець В.Ю. Причинно-наслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2019. № 34. С. 36-40.

310. Стрілець В.Ю. Реалізація законодавчих ініціатив у сфері державного забезпечення розвитку малого бізнесу: досвід ЄС. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2019. № 24. С. 95-100.

311. Стрілець В.Ю. Роль бізнес-середовища у формуванні фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. *Розвиток міжнародної конкурентоспроможності: держава, регіон, підприємство: матеріали*

Міжнародної наукової конференції, Лісабон (Португалія), 16 грудня 2016 року. С. 157-160.

312. Стрілець В.Ю. Синхронізація української практики ведення та розвитку малого бізнесу з європейськими стандартами. *Бізнес-інформ*. 2018. №9. С. 105-111.

313. Стрілець В.Ю. Сучасний стан інфраструктури державного забезпечення розвитку малого підприємництва України. *Інфраструктура ринку*. 2019. №28. С.31-37.

314. Стрілець В.Ю. Таргетування форсайт-заходів удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку малих підприємств. *Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 5 жовтня 2019 р. м. Одеса*. С. 74-78.

315. Стрілець В.Ю. Теорія та практика застосування європейської методології оцінки податкового навантаження на мале підприємництво. *Стабільність національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 25 травня 2019 р. м. Дніпро*. С.53–56.

316. Стрілець В.Ю. Транспарентність малого бізнесу як необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Сталий розвиток соціально-економічних систем: матеріали III Всеукраїнській науково-практичній конференції, м. Київ, 14 травня 2019 р. Київ: ТОВ «ВІПО», 2019*. С. 168-170.

317. Стрілець В.Ю. Управління ризиками для обґрунтування форсайт-заходів розвитку малих підприємств в умовах невизначеності економічного середовища. *Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку України : монографія / за ред. В.Ф. Столярова, Г. І. Фролової*. Київ: Талком, 2020. С. 209–215.

318. Стрілець В.Ю. Формалізація алгоритму кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі (Index Copernicus та ін.)*. 2019. № 2. С.14–21.

319. Стрілець В.Ю., Педченко Н.С. Інтегральна оцінка збалансованості взаємовідносин держави та суб'єктів малого бізнесу в контексті забезпечення інтересів розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2019. № 1. С. 25-34.

320. Стрілець В.Ю., Сиротюк А.Ф. Шляхи реформування податкової політики в умовах євроінтеграції. *Стратегія збалансованого використання економічного, технологічного та ресурсного потенціалу країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Кам'янець-Подільський), 4-5 червня 2015 р.)* С. 290-292.

321. Сурмін Ю.П. Кейс-стаді: становлення та розвиток в Україні. *Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України*. 2015. №2. С. 19-28.

322. Тимошенко Л. В., Гришаніна О. О., Касьяненко Л. В. Управління кадровим забезпеченням підприємництва в Україні. *Економічний вісник*. 2018. №2 . С. 155-166.

323. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2015. №6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4135> 03.07.2016 (дата звернення: 10.01.2019).

324. Титаренко І. В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2018. № 1(19). С. 349-353.

325. Ткаченко В.В. Аналіз методик оцінки податкового навантаження підприємств. *Бізнес-інформ*. 2012. №10. С. 215-220.

326. Ткачик Л.П., Бешко О.Я. Спрощена система оподаткування як інструмент агресивного податкового планування. *«Молодий вчений»*. 2018. № 2 (54) . С. 758-763.

327. Токарева В.І., Адамов Д.В. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку суб'єктів малого бізнесу. *Менеджер*. 2016. № 1 (70). С. 12-17.

328. ТОП-20 лучших банков для МСБ. URL: <https://minfin.com.ua/2017/02/16/26242272/>- (дата звернення 10.08.18).

329. Труш Є.І. Міжнародний досвід з кредитування малого підприємництва та його адаптація до особливостей національної економіки. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2013 р. № 4 (73). С. 104-107.

330. Турчак В.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *«Молодий вчений»*. 2013. № 1 (01). С. 39-44.

331. Тэпман Л. Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / [Под ред. проф. В.А. Швандара] – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 380 с.

332. Угода про асоціацію з ЄС: 10 негативних економічних наслідків. URL: [http://n-auditor.com.ua/uk/component/na\\_archive/725?view=material-](http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/725?view=material-) (дата звернення 20.09.18).

333. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом. *Інформація Урядового порталу*. URL: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=248387631-](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631-) (дата звернення 20.09.18).

334. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Угода №984-011 від 27.06.2014 станом на 30.11.2015 URL: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011/paran2378#n2378-](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011/paran2378#n2378-) (дата звернення 20.09.18).

335. Угода про створення Українського науково-технологічного центру: документ № 998\_032 від 15.03.2001. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998\\_032](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_032) (дата звернення 20.09.18).

336. Ульяницька О., Ярошенко Т. Бізнес-ангели як альтернативна форма фінансування підприємницького сектору в Україні. Механізм регулювання економіки. 2009. №2. С. 72-79.

337. Умеров Р.Е. Використання зарубіжного досвіду інноваційного розвитку малого і середнього бізнесу в сучасних умовах Українського ринку. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №6 (132). С. 96-105.

338. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних і юридичних спеціальностей усіх форм навчання / Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. М. Фролова. Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2015. С . 116 – 145.

339. Уханова І.О. Розвиток та функціонування технопарків: світовий досвід та специфіка в Україні: монографія. Одеса, 2012. 131 с.

340. Фещенко С.С. Сучасні проблеми розвитку бізнесу в Україні. *Управління розвитком*. 2014. № 2. С. 13-16.

341. Фінагіна О. В. Ринкова трансформація в регіоні: особливості розвитку та діагностування: монографія. НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2005. 228 с.

342. Фінанси підприємств: Навчальний посібник: Курс лекцій / За ред. д.е.н., проф. Г.Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 268 с.

343. Фінанси: вишкіл студії : навч. посіб. / за ред. С. І. Юрія. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 357 с.

344. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський. Київ : НТУУ «КПІ», 2015. 136 с.

345. Фрадинський О.А. Поняття податкового навантаження та підходи до його визначення Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 1. Т. 1. С. 79 - 82.

346. Франчук Ю.О. Теоретичні засади, проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва. *«Економічні науки»*. Серія «Облік і фінанси». № 10 (37). Ч. 5. 2013. С. 155-165.

347. Фролова Н.Л. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/98.pdf> (дата звернення: 5.01.2019).

348. Характеристика країн на основі принципів акта з питань малого бізнесу: Україна. Країни Східного партнерства, 2016 рік. URL: <http://www.oecd.org/globalrelations/Ukraine-chapter.pdf> (дата звернення 20.09.18).

349. Хариневич-Яворська Д. О. Застосування нейромережових технологій для прогнозування конкурентної стратегії торговельних підприємств. *Международный научный журнал «Интернаука». Серия: «Экономические науки»*. 2017. № 2 (2). С. 25-30.

350. Харченко Г.А., Ганич В.В. Теоретико-методичні основи матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Science, research, development» (Krakow, 30.03.2020 - 31.03.2020). 60 с.

351. Хаустова В. Є. Вплив підготовки кадрів вищої кваліфікації на науковий та економічний розвиток. *Problems of Economy*, 2020. URL: <https://web.a.ebscohost.com/> (дата звернення: 19.02.2019)

352. Хмурковський Г.В. Стратегічні аспекти фінансового менеджменту малого підприємства. *Наукові праці НДФІ*. №4 (33). 2005. С. 125-133.

353. Черемісова Т. Джерела самофінансування підприємств: їх склад та структура за кризових умов. *Економічний аналіз*. №12 (ч.4). 2013. С.133-136.

354. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг. Навч. посіб. – 2-е вид., з доопрац. та допов. Київ: Алерта, 2015. 272 с.

355. Швець Г.О. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. № 34. С. 31 -39.

356. Швець Л.М. Український краудфандинг: принципи успішної реалізації. *Вісник ХНУВС*. 2013. № 4 (63). С. 243-251.



357. Швець Ю.О. Ризики в діяльності промислових підприємств: види, методи оцінки та заходи подолання ризику. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. №7.2. С. 131-135

358. Шевченко Л. Форсайт вищої освіти: актуальність для України. *Україна. Аспекти праці*. 2014. №3. С. 21-27.

359. Шевченко Н. М., Кравченко Г.В. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Економічний простір*. 2009. № 23/3 С. 242-251.

360. Шимановська-Діанич Л. М., Власенко В. А. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України: теорія і практика : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2010. 314 с.

361. Шмігач О.М. Євроінтеграційні процеси у сфері підприємницької діяльності в Україні. *«Молодий вчений»*. 2017 р. № 11 (51). С. 1026-1030.

362. Шумельда В.М. Сучасні тенденції розвитку банківського кредитування фізичних осіб в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. №8 (182). 2016. С.310-316.

363. Шурпенкова Р.К. Аналіз статутного капіталу як основного джерела фінансування підприємств. *Регіональна економіка*. №4. 2011. С.125-131.

364. Юридичний словник. URL: [http://gufo.me/content\\_yur/obespechenie-17319.html#ixzz3lS9xdfRi](http://gufo.me/content_yur/obespechenie-17319.html#ixzz3lS9xdfRi)- (дата звернення: 19.02.2019).

365. Як отримати зелений тариф: інформація Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. URL: <http://saee.gov.ua/uk/business/preferentsii/derzh-pidtrymka/green-tariff> (дата звернення: 10.01.2019).

366. Якушева О.В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні: дис. на здобуття к.е.н.: 08.00.05. Черкаси, 2017. 288 с.

367. 2016 European Private Equity Activity: Statistics on Fundraising? Investments & Divestments. *European Private Equity & Venture Capital Association*. URL: <https://www.investeurope.eu/about-private-equity/>-(дата звернення: 20.05.17).

368. 2018 SBA Fact Sheet & Scoreboard. *European Commission*. URL: [https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review\\_en#interactive-sme-database](https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en#interactive-sme-database) (дата звернення: 10.01.2019).

369. Adizes, Ichak. Organizational Passages: Diagnosing and Treating Life Cycle Problems of Organizations. *Organizational Dynamics*, 1979. URL: <http://adizes.com/lifecycle/>-(дата звернення: 25.02.17).

370. Annual Report on European SMEs 2018/2019. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/cadb8188-35b4-11ea-ba6e-01aa75ed71a1/language-en> (дата звернення 05.04.2019).

371. Arie de Gues'. The Living Company. *Harvard Business Review*. 1996. URL: <https://hbr.org/1997/03/the-living-company/>-(дата звернення: 25.02.17).

372. Avdeitchikova S., Landstrom H., Mansson N. What do we mean when we talk about business angels? Some reflections on definitions and sampling. *Venture Capital*. 2008. №10. P.371-394.

373. Balatskyi I., Strilec V., Frolov S. Foresight technologies in financial provision of small business in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. №15 (1-1). P. 200-209. URL: [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(1-1\).2017.07](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(1-1).2017.07) (дата звернення: 10.01.2019). (Scopus)

374. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*. № 29 (5). 2014. P. 585-609.

375. Bocken N.M. Sustainable venture capital –catalyst for sustainable start-ups. *Journal of cleaner production*. № 108. 2015. P. 647-658.

376. Bürer M.J., Wüstenhagen, R. Which renewable energy policy is a venture capitalist's best friend? Empirical evidence from a survey of international cleantech investors. *Energ. Policy*. 2009. №37 (12). P. 4997—5006.

377. Carpentier C., Suret J. Les incitatifs fiscaux pour les anges investisseurs.

*Canadian Tax Journal*. 2013. № 61. Vol 1. P. 79-157.

378. Clarkson G., Jacobsen T.E., Batcheller A.L. Information asymmetry and information sharing. *Government Information Quarterly*. 2007. № 3. P.15-19.

379. Cole Rebel. How Did the Financial Crisis Affect Small Business Lending in the United States?". Depaul University. 2013. URL: <https://www.microbiz.org/wp-content/uploads/2014/04/SBA-SmallBizLending-and-FiscalCrisis.pdf> (дата звернення: 10.01.2019).

380. Cumming E., Douglas J., Sofia A. J. Venture capital and private equity contracting: An international perspective. *Academic Press*. 2013. URL: <https://books.google.com.ua/> -(дата звернення 21.03.17).

381. Dehlen T., Zellweger T., Kammerlander N., Halter F. The role of information asymmetry in the choice of entrepreneurial exit routes. *Journal of Business Venturing*. 2014. Vol. 29. № 2. №193-209.

382. Dietsch M. Financing small businesses in France. *EIB Papers*. 2003. Vol. 8. № 2. P. 93–119.

383. Doing business. URL: <http://www.doingbusiness.org/>-(дата звернення 10.09.19).

384. EBAN. European Early Stage Market Statistics/ The European Trade Association for Business Angels. 2016. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2016/06/Early-Stage-Market-Statistics-2015.pdf> (дата звернення 10.09.18).

385. EBAN. Statistics Compendium. The European Early Stage Market Statistics. 2016. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2017/11/Statistics-Compendium-2016-Final-Version.pdf>. (дата звернення 10.09.18).

386. EBAN. The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players. Statistics Compendium. 2014. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2014/09/13-Statistics-Compendium-2014.pdf>. (дата звернення 10.09.18).

387. Economy Profile of Ukraine: Doing Business 2019 Indicators. 2019. URL:

<http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf>: (дата звернення 10.09.18).

388. Edwards PJ, Bowen PA. Risk Management in Project Organization. Australia: University of New South Wales Press Ltd; 2005. p. 10-30.

389. European Commission. European Charter for Small Enterprises. URL: <http://bookshop.europa.eu/en/the-european-charter-for-small-enterprisespbNB4302600/> (дата звернення: 10.01.2019).

390. European Commission. Small Business Act. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52008DC0394&locale=en> (дата звернення: 10.01.2019).

391. European Commission. SME test. URL: [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/sme-test\\_en](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/sme-test_en) (дата звернення: 10.01.2019).

392. European Commission. Study on tax compliance costs for SMEs: Final Report. URL: <https://publications.europa.eu> (дата звернення: 04.01.2019).

393. European Commission. Survey on the access to finance of enterprises: Analytical Report 2019/- Available at:: <http://www.wsxenterprise.co.uk/survey-on-the-access-to-finance-of-enterprises-safe/>.(дата звернення 10.09.18).

394. European Private Equity & Venture Capital Association. The little book of private equity. URL: <https://www.investeurope.eu/media/19732/Little-book-of-Private-Equity.pdf> - (дата звернення: 20.05.17).

395. Evaluation of EU Member States' Business Angel Markets and Policies: Final report. 2018. URL: [http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/dg/files/ba-rep_en.pdf) (дата звернення 10.09.18).

396. Fili A. Business angel - venture negotiation in the post-investment relationship: the use of the good cop, bad cop strategy. *Venture Capital*. № 16 (4). 2014. P. 309-325.

397. GEM. Global Entrepreneurship Monitor. 2019. URL: <http://www.gemconsortium.org/>. (дата звернення: 17.05.2019).

398. Gepp A., Kumar K. Predicting Financial Distress: A Comparison of

Survival Analysis and Decision Tree Techniques. *Procedia Computer Science*. 2015. № 54. P. 396 – 404.

399. Gerring J. What Is a Case Study and What Is It Good for? // *American Political Science Review*. 2004. Vol. 98. № 2.

400. Glebova I., Khamidulina A. An Evaluation of Entrepreneurial Potential in the Republic of Tatarstan. *Procedia Economics and Finance*. 2015. Vol. 32. P. 345 – 351.

401. Greiner L.E. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*. 1972. №50. Vol. 4. P. 37-46. URL: [http://www.ghignone.net/ec/wp-content/uploads/2013/06/Evolution\\_and\\_Revolution\\_as\\_Organizations\\_Grow.pdf](http://www.ghignone.net/ec/wp-content/uploads/2013/06/Evolution_and_Revolution_as_Organizations_Grow.pdf) - (дата звернення: 25.02.17).

402. Guichard, S., Haugh D., Timer D. Quantifying the Effect of Financial Conditions in the Euro area, Japan, United Kingdom and United States. Paris: OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/226365806132>. (дата звернення: 17.05.2019).

403. Høgeforster M. Future challenges for innovations in SMEs in the Baltic Sea Region. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2014. № 110. P. 241 – 250.

404. Holton, S., Lawless M., McCann F. Credit Demand, Supply and Conditions: A Tale of Three Crises. *Central Bank of Ireland Working Paper*. URL: <https://voxeu.org/article/credit-demand-supply-and-conditions-tale-three-crises>. (дата звернення: 17.05.2019).

405. Ibrahim D. M. Financing the Next Silicon Valley. *Washington University Law Review*. № 4. 2010. URL: [http://works.bepress.com/darian\\_ibrahim/4/](http://works.bepress.com/darian_ibrahim/4/) (дата звернення: 17.05.2019).

406. Ibrahima N. The Model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia Through a Web-based platform. *Procedia Economics and Finance*. 2012. №4. P. 390 – 397.

407. Index of economic freedom. *The Wall Street Journal in partnership with Heritage Foundation*. URL: <http://www.heritage.org/index/>-(дата звернення 16.01.2019)

408. Jumadilova S., Sailaubekov N., Kunanbayeva D. Company's financial state forecasting: methods and approaches. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. №14. Vol. 3. P. 93-101.

409. Kaplan RS, Garrick BJ. On the quantitative definition of risk. In: *Risk Analysis*, vol. 1, no. 1; 1981 pp.11-27.

410. Keuschnigg C., Econ J. Venture capital backed growth. *Journal of Economic Growth*. 2004. Vol. 9, No. 2. P. 239-261

411. Kolodiziev O., Tyschenko V., Azizova K. Project finance risk management for public-private partnership. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. №14. Vol. 4. P. 171-180.

412. Kortum S., Lerner J. Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation. *The RAND Journal of Economics*. 2000. Vol. 31. № 4. P. 674-692.

413. Lawless M., McCann F. Drivers of Default: Evidence from a Sector-Level Panel of Irish SME Loans. The Central Bank of Ireland Conference on the SME Lending Market, 2 March. URL: <http://www.centralbank.ie/publications/Documents/03RT12.pdf>. (дата звернення 16.01.2019)

414. Lawless, M. and F.McCann (2012), "Drivers of Default: Evidence from a Sector-Level Panel of Irish SME Loans", Paper presented at the Central Bank of Ireland Conference on the SME Lending Market, 2 March.

415. Littunen M. V. H. Types of innovation, sources of information and performance in entrepreneurial SMEs. *European Journal of Innovation Management*. 2010. Vol.13. № 2. P. 128 – 154.

416. Lloyd J.F. Southern. The status of small business growth and entrepreneurial start-up capital availability during the current extended economic downturn. *Problems and Perspectives in Management*. 2016. № 14. P. 8-15.

417. Majhi S. K., Biswal S. Optimal cluster analysis using hybrid K-Means and Ant Lion Optimizer. *Karbala International Journal of Modern Science*. 2018. № 4. P. 347-360.

418. Manic I. Mathematical models for estimations of operational risk and risk management, Novi Sad: University of Novi Sad; 2007. p. 29.

419. Mason C. M., Harrison R.T. The informal venture capital market in the UK. *Financing Small Firms*. London, 1994. 111 p.

420. Massolution. 2015CF Crowdfunding Industry Report. URL: [http://reports.crouidsourcing.org/?route=product/product&product\\_id=54](http://reports.crouidsourcing.org/?route=product/product&product_id=54). (дата звернення 03.03.19).

421. Michala D., Grammatikos T., Ferreira F. S. Forecasting Distress in European SME Portfolios. *EIF Research & Market Analysis Working Paper*. 2013. № 17. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176647/1/eif-wp-17.pdf>(дата звернення 03.03.19).

422. OECD. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2020: Assessing the Implementation of the Small Business Act for Europe. URL: <https://www.oecd.org/countries/ukraine/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2020-8b45614b-en.htm> (дата звернення: 17.12.2019).

423. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard. 2019. DOI: [https://doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2019-en](https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-en) (дата звернення 03.03.19)

424. OECD. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. Paris: OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en> (дата звернення 03.03.19)

425. Paying Taxes. World Bank Group. URL: <https://www.pwc.com/> (дата звернення 03.03.19).

426. Pedchenko N., Strilec V., Kolisnyk G. M., Dykha M. V., Frolov S. M. Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Vol. 15. № 1. P. 166-179. (Scopus).

427. Pedchenko N., Strilec V., Rudenko N. Method of Delpni as an innovative tool for managing asymmetric information in financial relationships of potential investors and small business entities. *Marketing and Management of Innovations*. 2018. № 3. P. 68-80. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/en> (дата звернення 03.03.19) (Web of Science).

428. Rapaccini M., Maurob S. G., Cinquini L., Tenucci A. Servitization of SMEs through Strategic Alliances: a Case Study. *Procedia CIRP*. 2019. № 83. P. 176–181

429. Robertson K. Tengeh T. L. An evaluation of the effectiveness of business incubation programs: a user satisfaction approach. *Investment Management and Financial Innovations* (openaccess). 2018. Vol. 13. № 2-2. P. 370-378.

430. Sardar T. H., Ansari Z. An analysis of MapReduce efficiency in document clustering using parallel K-means algorithm. *Future Computing and Informatics Journal*. 2018. №3. P. 200-209.

431. Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World. Financial Inclusion Experts Group, 2010. 144 p. URL: [http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5abf19583b6d16/Scaling Up.pdf?MOD=AJPERES](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/bd1b060049585ef29e5abf19583b6d16/Scaling+Up.pdf?MOD=AJPERES)- (дата звернення 03.03.17)

432. Schumpeter J. A. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. Harvard economic studies (1934). (Vol. 46) Cambridge, MA: Harvard College.

433. Schwienbacher A., Larralde B. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford: Oxford University Press, 2010. 350 p.

434. Seymour C.R., Wetzel W.E. Informal risk capital in new England. Washington, dc: United states small business association. Office of Advocacy. MA: Babson College. 1981. 230 p.

435. Silver L., Berggren B., Fili A. The role of crowdfunding in entrepreneurial ventures: an analysis of recent trends in Sweden. *Investment Management and Financial Innovations*. 2016. Vol. 13. №1-1. DOI:10.21511/imfi.13(1-1).2016.09 (дата звернення 03.03.17)



436. SME Competitiveness Outlook 2019: Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals. URL: <http://www.intracen.org/publication/smeco2019/>(дата звернення 22.07.19).

437. Spence M. Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*. 1973. Vol. 87. P. 355-374.

438. Stiglitz J., Rothschild M. Equilibrium in Competitive Insurance Markets : An Essay on the Economics of Imperfect Information. *Quarterly Journal of Economics*. 1976. V. 90. P. 629-650.

439. Suárez-Ortega S. M., García-Cabrera A. M., Knight G. A. Knowledge acquisition for SMEs first entering developing economies: Evidence from Senegal. *European Journal of Management and Business Economics*. 2016. № 25. P.22–35

440. Survey on the access to finance of enterprises (SAFE): Analytical Report. URL: [https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb\\_surveys/safe/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/safe/html/index.en.html) (дата звернення 03.12.19).

441. Taleb N.N., Goldstein D.G., Spitznagel M.W. The Six Mistakes Executives Make in Risk Management. In: Harvard Business Review. Boston: Harvard Business School Publishing Corporation; 2009. p. 1-5.

442. The European Charter for Small Enterprises. URL: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter\\_pl.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/charter/docs/charter_pl.pdf)- (дата звернення 03.03.19).

443. The European Trade Association for Business Angels. European Early Stage Market Statistics. URL: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2018/07/EBAN-Statistics-Compendium-2019.pdf> - (дата звернення: 27.07.19).

444. The global Competitiveness Report. World economic forum. URL: <http://www3.weforum.org/> (дата звернення 06.08.19).

445. Thobekani L., Robertson K. T. An evaluation of the effectiveness of business incubation programs: a user satisfaction approach. *Investment Management and Financial Innovations*. 2016. Vol. 13. №2-2. DOI:10.21511/imfi.13(2-2).2016.12 (дата звернення 03.03.19).

446. Toan D. Q. Asymmetric Information book chapter in The Social Science Encyclopedia 2nd editvion / Adam Kuper and Jessica Kuper (eds.). 2004

447. Tyebjee, T. T., Bruno A. V. A model of venture capitalist investment activity. *Management science*. 1984. Vol. 30. № 9. P. 1051-1066.
448. Ukraine Economic Forecasts: 2014–2050 Outlook. Trading economics. (2015). — Available at: [http:// www.tradingeconomics.com/ Ukraine/forecast](http://www.tradingeconomics.com/Ukraine/forecast)
449. Understanding Pest Analysis with Definitions and Examples. 2013. URL: <http://pestleanalysis.com/pest-analysis/> (дата звернення 03.03.19).
450. USAID. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія і фінансовий добротут. URL: [http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report\\_June2019\\_ua.pdf](http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report_June2019_ua.pdf) (дата звернення 03.10.19).
451. Wehinger G. SMEs and the credit crunch: current financing difficulties, policy measures and a review of literature. *OECD journal: Financial Market Trends*. 2014. URL: <https://www.oecd.org/finance/SMEs-Credit-Crunch-Financing-Difficulties.pdf> (дата звернення 03.03.19).
452. Well-Stam D., Lindenaar F., Kinderen S., van den Bunt B., (2004)Project Risk Management. An essential tool for managing and controlling projects, Kogan Page, London 2004, p. 2
453. Wilson K.E., Silva F. Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*. 2013. № 9. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5k3xqsf00j33-en>OECD. (дата звернення 03.03.19).
454. Worku Z. The impact of poor quality municipal services on small enterprises. *Investment Management and Financial Innovations*. 2016. Vol. 13. № 3-1 DOI:10.21511/imfi.13(3-1).2016.14 (дата звернення 03.03.19).
455. World council of credit unions: 2016: Annual Report. Worldwide Foundation for Credit Unions. URL: [http://www.woccu.org/documents/Annual\\_Report\\_2017](http://www.woccu.org/documents/Annual_Report_2017). — (дата звернення 22.11.17).
456. Young W. S., Seong W.C. Market dynamics and innovation management on Performance in SMEs: Multi-agent simulation approach. *Procedia Computer Science*. 2016. № 91. P. 707 – 714

ДОДАТКИ  
ДОДАТОК А

Таблиця А.1

**Кількість суб'єктів підприємництва України у 2010-2019 роках, одиниць**

Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Усього	У тому числі							
		підприємства					фізичні особи-підприємці		
		великі	середні	малі	з них мікропідприємства	Усього	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2010	2183928	586	20983	357241	300445	1805118	360	1804758	1793243
2011	1701620	659	20753	354283	295815	1325925	306	1325619	1313004
2012	1600127	698	20189	344048	286461	1235192	362	1234830	1224315
2013	1722070	659	18859	373809	318477	1328743	351	1328392	1318703
2014	1932161	497	15906	324598	278922	1591160	712	1590448	1580965
2015	1974318	423	15203	327814	284241	1630878	307	1630571	1626589
2016	1865530	383	14832	291154	247695	1559161	281	1558880	1553041
2017	1805059	399	14937	322920	278102	1466803	317	1466486	1458980
2018	1839593	446	16057	339374	292772	1483716	419	1483297	1471965
2019	1941625	518	117751	362328	313380	1561028	378	1560650	1550633

Джерело: складено на основі даних [101]

Таблиця А.2

**Показники кількості суб'єктів підприємництва країн ЄС, вартості їх бізнесу та кількості працюючих у 2019 році**

Показники	Великий бізнес		Середній бізнес		Мале підприємництво		в т.ч. мікропідприємництво	
	країни ЄС	Україна	країни ЄС	Україна	країни ЄС	Україна	країни ЄС	Україна
Кількість суб'єктів підприємництва, тис. од.	47,3	0,446	235,7	16,1	1472,4	339,3	23323,9	292,7
Питома вага у загальній структурі підприємництва, %	0,2	0,1	0,9	4,5	98,9	95,4	93,0	82,3
Вартість бізнесу, трл. євро	3367,3	139,3	1388,4	115,5	1610,1	57,2	1358,5	101,9
Питома вага у загальній структурі суб'єктів підприємництва %	43,6	39,0	18,0	32,4	38,4	28,6	20,8	16,0
Кількість працівників, тис. осіб	49045,6	1574,3	24670	2744,2	29541,3	1641,0	43527,7	704,3
Питома вага у загальній структурі суб'єктів підприємництва %	33,6	26,4	17	46,1	49,4	27,5	29,4	11,8

Джерело: складено автором на основі даних [370; 101]

## Додаток Б

Таблиця Б.1

## Показники кількості суб'єктів МП України у 2011-2019 роках

Кількість суб'єктів	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), одиниць	1679902	1578879	1702201	1915046	1958385	1850034	1789406	1822671	1922978
<b>Малі підприємства (юридичні особи)</b>									
усього, одиниць	354283	344048	373809	324598	327814	291154	322920	339374	362328
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	21,1	21,8	22	16,9	16,7	15,7	18	18,62	18,84
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	77	76	82	76	77	68	76	80	86
<b>Фізичні особи-підприємці</b>									
усього, одиниць	1325619	1234831	1328392	1590448	1630571	1553041	1458980	1483297	1560650
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	78,9	78,2	78	83,1	83,3	84,3	82	81	81
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	290	271	292	370	381	365	345	351	371
<b>Мікропідприємства (юридичні особи)</b>									
усього, одиниць	295815	286461	318477	278922	284241	247695	278102	292772	313380
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	18,4	19	19,5	15	14,9	13,8	16	16	16,3
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	65	63	70	65	66	58	65	69	75
<b>Фізичні особи-підприємці</b>									
усього, одиниць	1313004	1224315	1318703	1580965	1626589	1553041	1458980	1471965	1550633
відсотків до загальної кількості суб'єктів, %	81,6	81	80,5	85	85,1	86,2	84	81	81
на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	287	269	290	368	380	364	343	348	369

Джерело: складено на основі даних [101]

## Додаток В

Таблиця В.1

## Показники кількості суб'єктів МП України у 2010-2019 роках

Показник	Греція	Угорщина	Ірландія	Італія	Латвія	Литва	Люксембург	Мальта	Нідерланди	Польща	Португалія	Румунія	Словенія
Індекс економічної свободи													
фіскальна свобода	80	83,6	91,4	71,1	96,5	97,4	99	95,9	94,1	92,2	74,4	85,6	90,3
свобода бізнесу	73,7	60,2	82,7	70,4	77	71,9	66,8	68	80,4	62,6	76,5	58,6	78,4
торгова свобода	81,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4
інвестиційна свобода	55	80	90	80	85	80	95	85	90	80	70	70	70
фінансова свобода	50	70	70	50	60	70	80	60	80	70	60	50	50
Індекс легкості ведення бізнесу													
створення підприємств	92,4	87,9	94,4	86,8	94,4	93,2	88,7	84,9	94,3	82,8	90,9	83,9	92,9
отримання кредитів	45	75	70	45	85	70	15	35	45	75	45	80	45
захист інвесторів	64	54	80	66	68	68	54	66	58	66	62	62	78
оподаткування	76,9	79,2	94,6	66,3	89,7	88,7	87,4	76,2	87,6	76,5	83,7	80,3	83,3
Взаємодія з державою	53,8	55	79,1	77,3	59,6	46,9	45,5	38,1	84,3	76,5	80	59,9	83,7
Інтегральник показник розвитку МП*	67,22	73,13	83,86	69,93	80,16	77,25	71,78	69,55	80,01	76,8	72,89	71,67	75,8
Показник	Україна	Австрія	Бельгія	Болгарія	Хорватія	Кіпр	Данія	Чехія	Естонія	Фінляндія	Франція	Німеччина	Іспанія
фіскальна свобода	83,9	87,9	77	99,2	89,1	80	97,7	97,8	99,9	90,7	67,1	92,9	62,6
свобода бізнесу	61,3	73	75,2	62,6	53,6	76,6	88,7	69,7	73,5	84,8	82,5	82,8	66,8
торгова свобода	81,2	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	86,4	81,4	86,4	86,4
інвестиційна свобода	35	90	85	70	75	75	90	80	90	85	75	80	85
фінансова свобода	30	70	70	60	60	60	80	80	70	80	70	70	70
створення підприємств	93,88	83,2	91,4	85,4	82,1	91,2	92,5	82,1	95,3	92,4	93,1	83,6	86,9
отримання кредитів	75	55	65	65	55	60	70	70	70	60	50	70	60
захист інвесторів	50	64	68	74	70	76	72	62	58	62	68	62	70
оподаткування	72,99	83,5	77,5	72	81,8	80,8	91,1	81,4	89,6	90,6	79,2	82,1	84,6
Взаємодія з державою	31,7	77,5	83,9	57,5	56,2	72,3	85,1	80	62,5	92,8	74,6	90,1	79,1
Інтегральник показник розвитку МП*	61,497	77,05	77,94	73,21	70,92	75,83	85,35	78,94	79,52	82,47	74,09	79,99	75,14

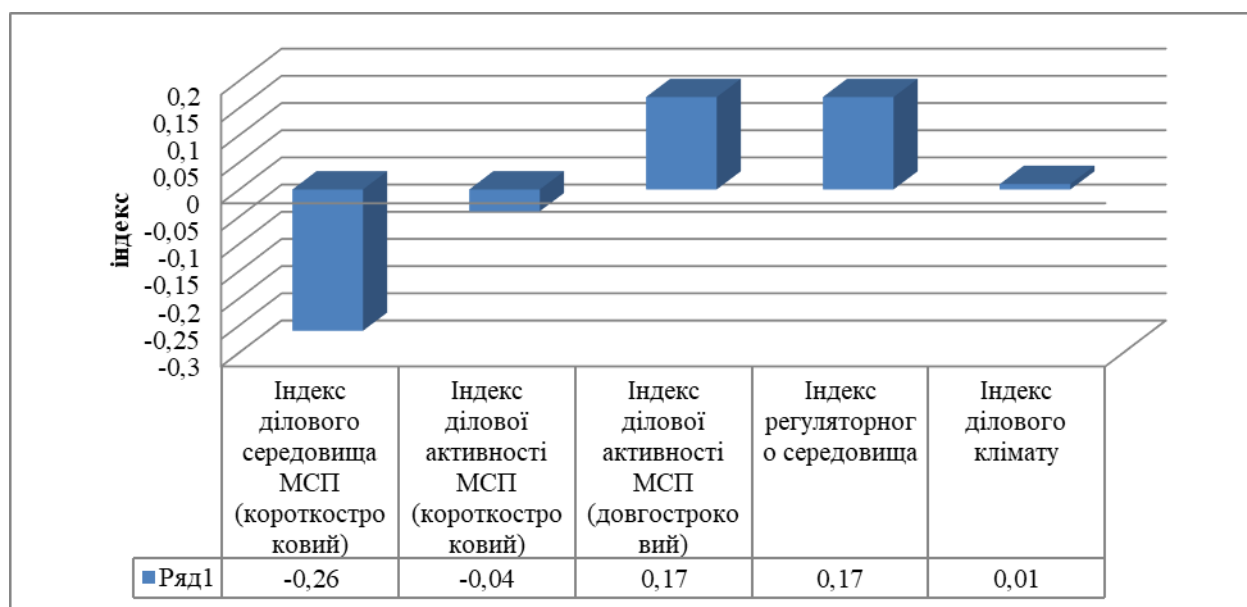
## Додаток Г

Таблиця Г.1

**Очікування підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності у  
2017-2019 роках (станом на початок року)**

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Індикатор ділової впевненості (%) в:			
промисловості	-11	-4,6	-4,3
будівництві	-30	-19,1	-17,1
торгівлі	7	10,7	14,3
послуг	-9	0,3	-3,0
Індикатор ділового клімату в:			
промисловості	0,2	0,8	0,9
будівництві	X	X	X
торгівлі	X	X	X
послуг	-9	X	X
Оцінка поточного обсягу замовлень на виробництво продукції			
промисловості	-38	-31	-32
будівництві	-50	-42	-40
торгівлі	-1	9	13
послуг	-11	-6	-1

Джерело: складено автором на основі даних: [101]



*Рис. Г.1. Індекс ділового клімату України у 2019 році та його складові*

Джерело: складено автором на основі даних [100]

## Додаток Д



ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ, ТОРГІВЛІ ТА  
ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ  
ПРОТОКОЛ

Засідання Робочої групи з розроблення оперативної цілі, регіональної Стратегії щодо розвитку малого та середнього підприємництва та плану заходів з її

07.11.2019

м. Полтава

№ 3

Нараду проводила директор Департаменту економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій облдержадміністрації, голова (координатор) Робочої групи Іщенко Інна Сергіївна

ПРИСУТНІ: члени Робочої групи з розроблення оперативної цілі, регіональної Стратегії щодо розвитку малого та середнього підприємництва та плану заходів з її реалізації та запрошені, список додається

**ПОРЯДОК ДЕННИЙ:**

1. Обговорення доопрацьованого аналізу сектора малого та середнього підприємництва Полтавської області. Визначення конкурентних переваг сектора МСП та здатності здійснювати певну економічну діяльність більш ефективно, порівняно з іншими регіонами. Підведення попередніх підсумків проведеного он-лайн опитування підприємців регіону та здійснення SWOT аналізу.

**СЛУХАЛИ:**

1. Іщенко І.С., яка доповіла учасникам засідання про те, що Стратегія є потужним інструментом забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва області. Зокрема, надасть можливість розв'язати нагальні проблеми у сферах надання адміністративних послуг, державного нагляду, інформаційних технологій, аграрній, харчовій, будівельній, транспортній сферах тощо.

Проведений аналіз стану розвитку підприємництва в Полтавській області свідчить про позитивні результати у цій сфері, зокрема збільшення кількості малих та середніх підприємств, рівень найманих працівників у цій сфері та обсягів реалізованої продукції.

Зазначила про підсумки регіонального індексу легкості ведення бізнесу, в якому Полтавська область знаходиться на 13 місці. Його покращення є першочерговим завданням.

Наголосила на необхідності визначення членами Робочої групи конкурентних переваг малого та середнього підприємництва області з урахуванням проведеного SWOT аналізу.

2. Антонєць Л.І., яка розповіла більш докладно про досягнуті показники у секторі МСП області у порівнянні з іншими областями та детально розглянуто шість показників індексу легкості ведення бізнесу, які демонструють проблемні моменти у наданні дозвільних документів.

Озвучила попередні підсумки проведеного он-лайн опитування підприємців регіону. Доповіла про спільні напрацювання членів Робочої групи щодо визначення сильних та слабких сторін сектора МСП, можливостей та загроз для розвитку підприємництва, які потребують доопрацювання з урахуванням конкурентних переваг (довідка додається).

#### ВИСТУПИЛИ:

1. Брижань І. А. – керівник проектного офісу в м. Полтава проекту «Інтегрований розвиток міст в Україні», яка відзначила розвинуту інфраструктуру підтримки МСП області і запропонувала доповнити вказаним чинником «сильні сторони» МСП регіону.

2. Федорченко Л.В. – заступник начальника управління-начальник відділу розвитку туризму та музейної справи управління розвитку туризму, музейної справи та охорони культурної спадщини Департаменту культури і туризму облдержадміністрації, яка запропонувала доповнити «слабкі сторони МСП» фактором «відсутність якісного дорожнього покриття».

3. Стрілець В.Ю. – доцент кафедри фінансів та банківської справи вищого навчального закладу УКООПСШЛКИ «Полтавський університет економіки та торгівлі», яка зазначила, що слабкою стороною МСП є недостатнє інформування про наявність електронних сервіс – послуг для підприємців.

4. Вараксіна О.В.- завідувач відділу із забезпечення освіти. дорослих та інноваційного розвитку Полтавської державної академії, яка запропонувала з метою покращення правової обізнаності підприємців та доступності інформаційних послуг, створити єдиний он-лайн ресурс для надання консультацій суб'єктам МСП з різних питань.

5. Бугрій М.І., який зазначив про необхідність формування стратегічного бачення розвитку МСП. Серед пріоритетних напрямків розвитку цього сектору є розвиток «зеленого» туризму, органічного землеробства, рекреаційних комплексів, а також надання комплексної інформаційної/консультативної допомоги з різноманітних питань діяльності підприємництва. Важливо сформулювати перелік завдань за ступенем їх важливості для розвитку підприємництва.

6. Іщенко І.С., яка зазначила доцільність створення центрів підтримки МСП при існуючих центрах надання адміністративних послуг, які мають всі можливості для надання якісних послуг суб'єктам господарювання. Єдиним обмеженням існуючих ЦНАП є недостатня площа для діяльності та розширення переліку послуг.

#### УХВАЛИЛИ:

1. Інформацію доповідачів та виступаючих прийняти до відома.



2. Членам Робочої групи в термін до 19.11.2019 надати координатору (Департамент економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій облдержадміністрації) для узагальнення:

- пропозиції щодо конкурентних переваг сектора МСП регіону, що мають стратегічне значення для розвитку економіки області;
- пропозиції щодо слабких та сильних сторін сектору підприємництва області з відповідним обґрунтуванням;
- перелік завдань розвитку МСП за ступенем їх важливості

3. Відділу розвитку підприємництва, внутрішньої торгівлі та цінової політики управління розвитку підприємництва, торгівлі та регуляторної політики Департаменту економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій облдержадміністрації опрацювати пропозиції

- щодо визначення конкурентних переваг сектора МСП, переліку завдань розвитку підприємництва за ступенем їх важливості;
- щодо слабких та сильних сторін розвитку МСП з відповідним обґрунтуванням.

4. Відділу розвитку підприємництва, внутрішньої торгівлі та цінової політики управління розвитку підприємництва, торгівлі та регуляторної політики Департаменту економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій облдержадміністрації узагальнити, надані членами Робочої групи матеріали, до 22.11.2019 року та підготувати їх для обговорення на наступному засіданні Робочої групи.

Директор Департаменту  
економічного розвитку, торгівлі  
та залучення інвестицій

І.С. Іщенко

Протокол вела:

заступник начальника управління-  
начальник відділу розвитку підприємства,  
внутрішньої торгівлі та цінової політики  
управління підприємства, торгівлі та  
регуляторної політики Департаменту  
економічного розвитку, торгівлі та  
залучення інвестицій облдержадміністрації,  
секретар Робочої групи

Л.І. Антонєць

ay

## Додаток Е

### Анкета для опитування

#### Блок питань 1

#### Визначення проблем та перспектив розвитку малого підприємництва

(проведене у вигляді онлайн-анкетування за допомогою Google Форми)

Запрошуємо прийняти участь у опитуванні щодо проблем та перспектив розвитку МП, що організовано з метою проведення SWOT-аналізу розвитку МП, налагодження ефективного діалогу між представниками МП та місцевої влади та визначення пріоритетних напрямів стратегічного планування розвитку МП.

**1. Яка основна діяльність Вашого МП?**

- промисловість
- будівництво
- торгівля
- надання послуг
- власний варіант \_\_\_\_\_

**2. Які фактори сприяли відкриттю Вашого бізнесу (виберіть не більше 5-х пунктів):**

- зручне географічне та транспортне розташування;
- високорозвинений споживчий ринок (значна кількість споживачів вашої продукції (товару, послуги);
- легкість процедури створення підприємств, отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрація права власності
- можливість наймання достатньої кількості висококваліфікованої робочої сили;
- доступна вартість нерухомого майна, що використовується у Вашому бізнесу;
- високий рівень наукових досліджень та розробок, що може бути використаний у вашому бізнесі;
- лояльність місцевої влади до малого підприємництва;
- наявність природних ресурсів, придатних для різних видів підприємницького використання (водні, лісові та ін.)
- зручність розташування для взаємодії із постачальниками та бізнес-партнерами
- рівень розвитку Вашої галузі у регіоні
- можливість проведення експортної діяльності
- розташування на території банків, сприятливих до розвитку малого підприємництва
- власний варіант \_\_\_\_\_

**3. Які із нижче перерахованих проблем були важливими для вирішення у вашому бізнесу за останній рік:**

- пошук клієнтів
- конкуренція
- доступ до фінансів
- витрати на виробництво чи працю
- наявність кваліфікованого персоналу або досвідчених керівників
- тиск державного регулювання
- власний варіант \_\_\_\_\_

**4. Позначте фактори, що на вашу думку мають найбільший негативний вплив на розвиток МП в(виберіть будь-ласка не більше п'яти пунктів):**

- Вартість сировини і матеріалів, їх подорожчання
- Дефіцит кваліфікованої робочої сили та висока вартість її залучення
- Надмірний регуляторний тиск
- Непривабливість регіону для залучення інвестицій
- Високі ціни на комунальні послуги (енерго- та тепlopостачання, водопостачання)
- Значні бюрократичні перепони в процесі реалізації інвестиційних проєктів
- Низька платоспроможність населення
- Високий рівень конкуренції
- Наявність корупції
- Несприятливий діловий клімат
- Низький рівень співпраці влади та бізнесу
- Ваш варіант \_\_\_\_\_

**5. Які політичні фактори мають найбільший вплив на діяльність Вашого МП? виберіть будь-ласка не більше п'яти пунктів):**

- Діюче законодавство в країні;
- Політична стабільність;
- Податки;
- Урядова політика;
- Зміни в податковому законодавстві;
- Антимонопольні обмеження;
- Вибори усіх рівнів влади;
- Розстановка політичних сил;
- Відносини між бізнесом і урядом;
- Рівень політичної стабільності в суспільстві
- Патентне законодавство;
- Урядові витрати;

Законодавство про охорону навколишнього середовища;  
 Рівень громадської підтримки програми розвитку держави;  
 Державне регулювання;  
 Наявність протекціонізму вітчизняному виробникові у рішеннях ВР і Уряду;  
 Антимонопольне законодавство;

**6. Які соціальні фактори мають найбільший вплив на діяльність Вашого МП? виберіть будь-ласка не більше п'яти пунктів):**

Соціальна стабільність;  
 Мобільність працюючого населення;  
 ;Демографічна ситуація в країні;  
 Споживчі переваги;  
 Репутація підприємств, імідж;  
 Зв'язки з громадськістю;  
 Коефіцієнти інтенсивності імміграції та еміграції;  
 Ставлення до якості товарів і послуг;  
 Економія енергії;  
 Освітній рівень;  
 Соціальна забезпеченість;

**7. Які економічні фактори мають найбільший вплив на діяльність Вашого МП? виберіть будь-ласка не більше п'яти пунктів):**

Економічна ситуація в країні;  
 Інвестиційний клімат у країні;  
 Платоспроможний попит;  
 Рівень інфляції;  
 Специфіка виробництв;  
 Стан виконання державного (обласного, міського) бюджету.  
 Рівень безробіття;  
 Розвиток каналів збуту;  
 Ціни на енергоносії;  
 Рівень оподаткування;  
 Рівень доходів населення

**8. Які технологічні фактори мають найбільший вплив на діяльність Вашого МП? виберіть будь-ласка не більше п'яти пунктів):**

Рівень розвитку науки і техніки;  
 Фінансування досліджень;  
 Зміна і адаптація нових технологій;  
 Виробнича ємність;  
 Доступ до технологій, ліцензування, патенти;  
 Проблеми інтелектуальної власності;  
 Інновації в галузі створення товарів;  
 Інновації в технології;  
 Інновації в менеджменті;  
 Інновації в маркетингу.

**9. Які види бізнесу, на вашу думку, необхідно розвивати у області, де працює Ваш бізнес? Оберіть не більше трьох варіантів.**

Харчова промисловість  
 Логістика  
 Легка промисловість  
 Туристичні послуги  
 Виробництво будматеріалів  
 Консультаційні та інші інтелектуальні послуги  
 Переробка с/господарської продукції  
 Сільське господарство/рослинництво  
 Машинобудування

**10. Визначте яку допомогу, з вашої точки зору, для розвитку малого підприємництва надає місцева влада (виберіть п'ять основних):**

Адміністративна допомога в створенні нових підприємств;  
 Юридична допомога;  
 Інформаційна, консультативна допомога;  
 Фінансово-кредитна допомога;  
 Освітня (зокрема, тренінгова) допомога;  
 Консалтингова допомога;  
 Допомога з промоції бізнесу, маркетингові та рекламні послуги;  
 Допомога у налагодженні нових бізнес-контактів;  
 Кадрова підтримка;  
 Технологічна підтримка;  
 Інноваційна підтримка;  
 Інвестиційна допомога;

Підтримка у розвитку стартапів;

**11. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми недостатності замовлень/ низький попит на продукцію?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**12. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми ліквідності МП?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**13. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми високого рівня конкуренції?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**14. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми високого податкового навантаження?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**15. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми несприятливої політичної ситуації?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**16. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми високого регуляторного тиску?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;

Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**17. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми високої ставки кредитів?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**18. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми недостатності сировини / матеріалів?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**19. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми частих змін економічного законодавства?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**20. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми застарілих технологій?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**21. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми браку кваліфікованої робочої сили?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;  
Страхові компанії;  
Державні та місцеві органи влади;  
Міжнародні організації;  
Уряди зарубіжних країн;  
Споживачі;  
Постачальники;  
Конкуренти;

**22. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми з енергопостачанням?**

Власники;  
Інвестиційні організації;  
Кредитні установи;

Страхові компанії;  
 Державні та місцеві органи влади;  
 Міжнародні організації;  
 Уряди зарубіжних країн;  
 Споживачі;  
 Постачальники;  
 Конкуренти;

**23. Визначте, хто на вашу думку, має вплив на формування та вирішення проблеми з недостатності виробничих потужностей?**

Власники;  
 Інвестиційні організації;  
 Кредитні установи;  
 Страхові компанії;  
 Державні та місцеві органи влади;  
 Міжнародні організації;  
 Уряди зарубіжних країн;  
 Споживачі;  
 Постачальники;  
 Конкуренти;

**24. Як би ви охарактеризували рівень кваліфікації вашого персоналу /власний рівень:**

Високий (більшість працівників має вищу освіту)  
 Середній (половина працівників має вищу освіту)  
 Достатній (більшість працівників має неповну вищу освіту)  
 Низький (більшість працівників має середню освіту або немає її взагалі).

**25. Якими твердженнями ви можете охарактеризувати трудові ресурси вашого бізнесу (виберіть не більше 5-ти пунктів):**

Існування факту гендерної нерівності  
 Наявність персоналу з високим рівнем професійних навичок  
 Наявність персоналу з високим рівнем лідерських здібностей  
 Наявність персоналу з високим рівнем когнітивних здібностей  
 Наявність персоналу з високим рівнем організаційних здібностей  
 Наявність персоналу з високим рівнем комунікативних компетенцій (формування сприятливого психоклімату)

**26. Відсутність працівників яких професій на вашу думку характеризує трудовий потенціал України:**

Дефіцит працівників технічних професій  
 Дефіцит інженерного персоналу  
 Брак робітників-електриків  
 Брак менеджерів середньої ланки  
 Дефіцит працівників економічної спеціальності  
 Дефіцит робітників у сфері торгівлі та надання послуг

**27. Надайте будь-ласка загальну оцінку роботи місцевих органів влади щодо забезпечення розвитку малого підприємництва:**

Відмінно \_\_\_\_; Добре \_\_\_\_; Задовільно \_\_\_\_ Погано \_\_\_\_ Не могу оцінити

**28. Оцініть рівень кваліфікації персоналу**

Високий \_\_\_\_; Середній \_\_\_\_; Низький \_\_\_\_

**29. Оцініть рівень продуктивності праці працівників Вашого МП:**

Високий \_\_\_\_; Середній \_\_\_\_; Низький \_\_\_\_

**30. Оцініть досвід роботи працівників Вашого МП:**

Високий \_\_\_\_; Середній \_\_\_\_; Низький \_\_\_\_

**31. Визначте яку допомогу, з вашої точки зору, для розвитку МП надає місцева влада:**

адміністративна допомога в створенні нових підприємств  
 юридична допомога  
 інформаційна допомога  
 фінансово-кредитна допомога  
 освітня (зокрема тренінгова) допомога  
 консалтингова допомога  
 допомога з промоції бізнесу, маркетингові та рекламні послуги  
 допомога у налагодженні нових бізнес-контактів  
 консультативна допомога  
 кадрова підтримка  
 технологічна підтримка  
 інноваційна підтримка  
 інвестиційна допомога

**32. Якими на ваш погляд є пріоритетні напрями розвитку МП вашої області (не більше 5-ти):**

Розвиток каналів збуту; Зміна і адаптація нових технологій; Підвищення доступу до технологій, ліцензування, патенти; Підвищення інвестиційного клімату в регіоні; Формування сприятливого бізнес-клімату на основі налагодження зв'язку органів місцевого самоврядування з бізнес-середовищем; Розвиток обласної інфраструктури; Посилення державної та місцевої фінансової підтримки МП  
 Покращення якості адміністративних послуг, пов'язаних і відкриттям та веденням бізнесу

## Блок питань 2

**Визначення можливостей та слабких сторін інформаційного, матеріально-технічного, кадрового, інституційного та інституціонального, фінансово-кредитного забезпечення**

(проведене у вигляді письмового анкетування)

**1. Надайте оцінку забезпечення розвитку малого підприємництва в Україні за міжнародними індикаторами (за п'ятибальною шкалою: 0 – найгірший показник, 5 – найкращий показник):**

Реєстрація бізнесу; Індекс рівня захисту кредитної інформації;  
Охоплення кредитним бюро;  
Захист міноритарних інвесторів;  
Оподаткування; Платежі (кількість на рік); Час (кількість на рік);  
Загальна ставка податків та відрахувань (% від прибутку);  
Індекс ефективності нормативно-правової бази;  
Вирішення проблем неплатоспроможності;  
Свобода бізнесу; Свобода інвестицій; Фінансова свобода;  
Урядова порядність;

**Оцініть будь-ласка співвідношення можливостей та проблемних сторін видового забезпечення, використовуючи наступну шкалу парних порівнянь Т.Сааті (таблиця Е.1):**

Таблиця Е.1

Відносна важливість (бали)	Визначення	Пояснення
1	однакова важливість	обидва елементи вносять однаковий вклад
3	один елемент трохи важливіший за інший	досвід дозволяє поставити один елемент трохи вище за інший
5	суттєва перевага	досвід дозволяє встановити безумовну перевагу одного над іншим
7	значна перевага	один елемент настільки важливіший за інший, що є практично значимим
9	абсолютна перевага одного над іншим	очевидність переваги підтверджується більшістю
2,4,6,8	проміжні оцінки між сусідніми твердженнями	компромісне рішення
обернені величини	якщо при порівнянні одного елемента з іншим, отримане одне з вищевказаних чисел (1–9), то при порівнянні другого з першим, матимемо обернену величину	

1. Оцініть співвідношення можливостей та проблемних сторін нормативно-правового забезпечення розвитку МП:

Можливості	Проблемні сторони				
	Існування законодавчих регуляторних бар'єрів діяльності малого підприємництва	Нестабільність та недосконалість регуляторного поля	Лобювання інтересів окремих політичних сил	Негативний вплив законодавчих та адміністративних ініціатив на результати діяльності малого підприємництва	Негативний кореляційний зв'язок показників розвитку малого підприємництва та частоти законодавчих змін у сфері регулювання підприємницької діяльності
Можливість адаптації європейської практики реалізації принципів підтримки МП відповідно до акту SBA					
Легкість отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрування прав власності					
Зменшення податків та зборів, а також часу, необхідного для створення бізнесу або інших пов'язаних з бізнесом процедур					
Застосування європейської практики проведення SME тесту перед затвердженням проєктів нормативно-правових документів					
Достатність ресурсів та технологій для підвищення правової грамотності населення					

## 2. Оцініть співвідношення можливостей та проблемних сторін інформаційного забезпечення:

Можливості	Проблемні сторони							
	Існування інформаційної асиметрії	Недостатня інформаційна та правова обізнаність суб'єктів підприємництва	Обмеженість консультантів, здатних надати необхідні рекомендації щодо розвитку підприємництва та кредитування малого підприємництва	Недостатня відкритість та достовірність фінансових показників діяльності малого підприємництва	Брак знань у банківських установах стосовно роботи з підприємствами сектору малого бізнесу	Низька популяризація програм підтримки МП України, неефективність каналів доведення існуючої інформації до МП		
Відкритий доступ до використання платформ міжнародних організацій підтримки								
Розвиток системи е-декларування								
Достатність інформаційно-технологічних ресурсів для створення єдиної бази суб'єктів малого підприємництва								
можливість налагодження інформаційних потоків у системі «держава-МП-населення»								

## 3. Оцініть співвідношення можливостей та проблемних сторін кадрового забезпечення:

Можливості	Проблемні сторони							
	Відплив кваліфікованих кадрів за кордон	Обмежена можливість та брак часу для підготовки та перепідготовки кадрів	Соціальна незахищеність працівників	Дефіцит працівників технічних професій	Відсутність спеціалізованого персоналу для роботи з експортом	Непривабливість малого підприємництва для висококваліфікованих кадрів на ранніх стадіях розвитку через низькі заробітні плати	Низька обізнаність із законами, адміністративними процедурами та правилами, яких необхідно дотримуватися на зовнішніх ринках	Брак мовних навичок для роботи з іноземними країнами
Здатність МП створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень								
Висока частка населення працездатного віку								
Можливість використання зарубіжного досвіду для підвищення професійних навичок (проведення тренінгів, консультацій тощо)								
Можливість створення привабливих умов для залучення вільної робочої сили та кваліфікованого персоналу								
Застосування новітніх методів та алгоритмів оцінювання кадрового забезпечення МП (системно-інформаційна кваліметрія тощо)								



## Продовження додатку Е

4. Оцініть співвідношення можливостей та проблемних сторін матеріально-технічного забезпечення:

Можливості	Проблемні сторони						
	Слабка матеріально-технічна база значної кількості малого підприємництва	Обмежена кооперація між різними сегментами підприємництва брак часу для сприяння розвитку компетенцій, які є специфічними для фірми;	Висока енергоємність та ресурсозатратність виробництва	Низький рівень впровадження інноваційної продукції та технологій в малому бізнесі	Обмеженість доступу до капітальних інвестицій у сфері малого підприємництва		
Підтримка вітчизняного виробника прямими та опосередкованими інструментами державного забезпечення розвитку підприємництва							
Застосування концепції інновацій у діяльності малого підприємництва							
Природні ресурси, придатні для різних видів підприємницького використання (водні, лісові та ін.)							
Швидкість адаптування інноваційних технологій у діяльність							
Можливість розширення обсягу виробництва за рахунок виходу на світові ринки							
Застосування адаптованої до специфіки МП системи оцінювання виробничого забезпечення							

5. Оцініть співвідношення можливостей та проблемних сторін інституційного та інституціонального забезпечення:

Можливості	Проблемні сторін			
	Низький рівень міжнародного співробітництва та гармонізації українських стандартів з європейськими	Обмежені можливості для експорту	Значні бюрократичні перепони в процесі реалізації інвестиційних проєктів	Існування диспропорцій у рівні розвитку сфери МП різних регіонів
Інвестиційна привабливість та підтримка міноритарних інвесторів				
Геополітичне розташування сприяє зовнішньоекономічній діяльності				
Можливість налагодження діалогу у системі "держава-бізнес"				
Міжрегіональне та міжнародне співробітництво у сфері малого бізнесу, сприяння виходу МП на нові ринки				
Можливість розширення обсягу виробництва за рахунок виходу на світові ринки				
Можливість реалізації кластерного підходу до державного забезпечення розвитку МП				

## Продовження додатку Е

Адаптація зарубіжного досвіду підтримки формальними та неформальними інвестиційними інститутами розвитку малого підприємництва									
Розвиток краудфандингових платформ									

6. Оцініть співвідношення можливостей та проблемних сторін фінансово-кредитного забезпечення:

Можливості	Проблемні сторони			
	Обмежений доступ до фінансових ресурсів (невигідні умови, висо-кі критерії відбору	Складне податкове адміністрування	Висока ризиковість співпраці із економічними суб'єктами (фінансовий ризик, моральний ризик, ризик банкрутства тощо)	Низька фінансова грамотність МП
Фінансова самостійність				
Невеликий обсяг стартового капіталу				
Спрощена система оподаткування				
Доступність кредитних ресурсів, простота процедури їх отримання (у випадку високого кредитного рейтингу)				
Посилення державної підтримки банків, сприятливих до малого підприємництва				
Використання податкових інструментів стимулювання розвитку МП				

**Оцініть ймовірність настання ризику в межах реалізації сценаріїв розвитку МП використовуючи шкалу**

Перелік ризиків	Реалістичний	Оптимістичний (закритий)	Оптимістичний (відкритий)
3			
Зміна урядових курсів у напрямі підсилення регуляторних бар'єрів діяльності МП			
Ризик, пов'язаний з обмеженнями на конвертування валюти			
Несприятлива зміна податкового законодавства			
Нестабільність уряду			
Ризик зловживання посадовими повноваженнями з боку влади			
Надмірне законодавче регламентоване втручання органів влади у діяльність підприємства			
Ризик введення обмежень прав власності щодо створених продуктів			
Несприятлива зміна законодавства в сфері регулювання експортно-імпорتنних операцій			
Зростання інформаційної асиметрії та дезінформація			
Ризик втрати і несанкціонованої зміни інформації			
Збої в роботі інформаційних систем			
Відсутність інформації про налаштування клієнта			
Низький ступінь передбачуваності щодо тенденцій майбутнього ринку			
Раптовий вихід з ладу машин та обладнання			
Збої у технології виробництва			
Призупинення виробничого циклу внаслідок браку оборотних активів			
Стихійні лиха, аварійні ситуації на виробництві			
Перебої з електроенергією та паливом			
Розкрадання, псування в процесі транспортування			

## Продовження додатку Е

Зниження запланованих обсягів виробництва та реалізації продукції			
Зниження контролю якості у виробничому процесі			
Ризик появи у конкурентів нової технології виробництва з меншими витратами			
Ризик відтоку кваліфікованої робочої сили			
Брак коштів для підготовки та перепідготовки кадрів			
Зростання дефіциту працівників технічних професій			
Відсутність досвіду персоналу в управлінні бізнес-процесами на підприємстві			
Зростання вартості залучення висококваліфікованих кадрів			
Соціальні конфлікти в колективі			
Зниження продуктивності праці			
Ризик вибуття ключових співробітників підприємства			
Створення бар'єрів у взаємодії із інституціями підтримки бізнесу			
Ускладнення експортних відносин під впливом політичних, економічних, правових факторів			
Зростання бюрократичних перепон в процесі реалізації інвестиційних проектів			
Підвищення диспропорцій у рівні розвитку сфери малого бізнесу різних регіонів			
Ризик неадекватного формулювання власних стратегічних цілей підприємства			
Ризик завищення митної вартості товару			
Ризик недостатньої якості управління фінансовими ресурсами			
Зміни курсу валют під час здійснення операцій з їх купівлі-продажу			
Ризик ліквідності			
Кредитні та відсоткові ризики			
Наростання обсягів дебіторської заборгованості			
Неможливість залучення фінансових ресурсів через зниження рівня кредитоспроможності			
Ризик фінансових втрат унаслідок інфляційних процесів			
Відсутність / зменшення інвестиційного капіталу			
Ризик банкрутства			
Ризик фінансових втрат внаслідок неокупності впроваджених новітніх технологій			

Таблиця Е.2

## Емпірична шкала допустимого рівня ризику

Імовірність небажаного результату	Градація ризику
0,0 – 0,1	мінімальний ризик
0,1 – 0,3	малий ризик
0,3 – 0,4	середній ризик
0,4 – 0,6	високий ризик
0,6 – 0,8	максимальний ризик
0,8 – 1,0	критичний ризик

## Додаток Ж

## Ризики для МП, що несе угода щодо асоціації України з ЄС

Ризик	Вплив на діяльність малого підприємництва
Зниження тарифних обмежень	Зміна цінових пропорцій для лівової частки товарів (зниження ставки мита: середня арифметична ставка знижується Україною з 5,0 до 2,4%, а Євросоюзом — з 7,6 до 0,5%). Максимальні можливі ставки імпортного мита складають: у тваринництві – в ЄС 140 %, в Україні 20 %; за молочними продуктами – в ЄС 226 %, в Україні 10 %; за зерновими культурами – в ЄС 167 %, в Україні 20 %; за насінням олійних культур – в ЄС 171 %, в Україні 30 %; за цукром і кондитерськими виробами – в ЄС 131 %, в Україні 50 %. Тобто в Україні поки що відсутні передумови для захисту своїх продуктів від імпорту, як і можливості за необхідності обґрунтувати запровадження певних видів імпортного мита.
Обмеження можливості захисту внутрішнього ринку	Відсутність вираженої інноваційної політики, субсидій на розробки і дослідження, а також низька частка витрат на інновації (в розмірі всього 1 % ВВП) означають подальше збільшення частки сировини в експорті та зменшення експорту готової продукції. Наразі готова продукція складає всього 26 % товарного експорту України. Євросоюз створювалася без урахування розбіжностей між країнами щодо їхніх ділових циклів, рівнів продуктивності, мобільності робочої сили. Україна не буде зменшувати мита для імпорту з ЄС, але змушена гарантувати, що впродовж відповідного періоду вона за жодних обставин не змінить свої тарифи щодо європейських товарів.
Заміна українських стандартів виробництва стандартами ЄС	Угода вимагатиме від виробників, які працюють в Україні, переходити на стандарти ЄС, замінюючи діючі українські стандарти. Модернізацію української промисловості неможливо провести без інвестицій, яких, на жаль, протягом останніх двадцяти років бракувало. Існуватиме потреба в інвестиціях від самих компаній і від закордонних інвесторів, а також потреба в допомозі від уряду та міжнародних фінансових інституцій. Виконання Угоди передбачає, що Україна запровадить у себе стандарти Європейського Союзу у ключових промислових галузях. Компанії повинні будуть здійснити необхідні зміни та інвестиції, результатом чого має стати виробництво товарів кращої якості. Угода визначає кілька промислових галузей, де вже передбачено наближення до норм і стандартів ЄС, і у яких цей процес займе кілька років.
Впорядкування спрощеної системи оподаткування	Звуження переліку видів діяльності, які підпадають під спрощену систему, виключення з них секторів, пов'язаних з отриманням пасивних доходів, надприбутків тощо. У міжнародній практиці сфера застосування спрощеного способу нарахування податків зазвичай обмежується суб'єктами підприємництва з обсягом реалізації до 100 тис. дол. на рік. В Україні третю групу підприємств, щодо яких застосовується спрощена система, обмежено доходом у 20 млн грн. До того ж у європейській практиці спрощення системи оподаткування стосується здебільшого подання звітності, тоді як зниження ставок застосовують лише деякі країни. Тобто, пільгові ставки оподаткування, що застосовуються для малого підприємництва в Україні будуть вищі, або взагалі скасовані.
Розбіжності у відсоткових ставках по кредитах між Україною та країнами-членами ЄС	Комбінація низького внутрішнього попиту та високих відсоткових ставок по кредитах зробить українські товари більш дорогими, неконкурентоздатними порівняно з європейськими. За відсутності обмежувальних заходів з боку НБУ та органів макропруденційного нагляду в Україні (а ЄС чинитиме тиск до лібералізації фінансових ринків) стабілізація ситуації в Євросоюзі викличе новий притік коштів, які знову підуть на фінансування непродуктивних секторів в Україні.

Джерело: складено автором на основі: [334; 332]

## Додаток И

## Можливості для МП, що несе угода щодо асоціації України з ЄС

Можливості	Вплив на діяльність малого підприємництва
Сприяння розвитку інноваційного підприємництва	Розробка та впровадження бюджетних програм фінансування наскрізного інноваційного процесу; надання державних грантів для малих і середніх підприємств на освоєння інноваційної продукції (товарів або послуг) на пріоритетних технологічних напрямках, залучення до фінансування таких грантів коштів міжнародних програм (зокрема європейських Horizon-2020 і COSME); впровадження довгострокових кредитних програм з фінансування інноваційних проектів малого бізнесу, які здійснюватимуться державними банками, із залученням для їх фінансування коштів міжнародних фондів і міжнародної технічної допомоги; нормативно-правова та організаційна підтримка створення комунальних банків, орієнтованих на кредитування інноваційних проектів місцевого розвитку, що здійснюються на засадах державно-приватного партнерства; надання МП підтримки щодо адаптації до функціонування в умовах дії Зони вільної торгівлі між Україною а Європейського Союзу та імплементації Угоди про асоціацію; заохочення транскордонної співпраці у науково-технічній сфері та за пріоритетними технологічними напрямками в рамках євро регіонів; налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення і безпосередньої правової та методичної підтримки одержання мікрокредитів суб'єктами підприємництва.
Впровадження кластерної моделі організації діяльності малого підприємництва	Нормативно-правове врегулювання поняття "кластер" та особливостей правового режиму їх фінансування на рівні господарського законодавства; розробка програмних документів щодо створення та розвитку інноваційних кластерів в Україні; широке інформування представників бізнесу щодо європейського досвіду кластеризації. Участь у системі євро регіонів сприятиме системному розвитку транскордонних кластерів.
Формування сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва в Україні за європейським зразком	Заохочення фінансових установ до розширення програм мікрокредитування; утворення окремої фінансової установи, наглядову раду якої та частину керівництва буде представлено провідними європейськими фінансистами та яка розподілятиме міжнародні кошти, що спрямовуються на розвиток малого підприємництва в Україні; розбудова бізнес-інфраструктури, сприятливої для підприємництва: інформаційних, транспортних, логістичних мереж тощо.
Консультативна допомога у стимулюванні започаткування бізнесу	Надання на базі наявної мережі центрів зайнятості методичної допомоги в започаткуванні бізнесу, спільної розробки бізнес-планів для отримання мікрокредитування тощо; відновлення на загальноукраїнському та регіональних рівнях конкурсів у форматі публічних шоу, на яких підприємці-початківці та мікропідприємці змагатимуться власними бізнес-проектами за отримання фінансування їх реалізації від відомих інвесторів або грантової підтримки від інституцій сприяння розвитку бізнесу (аналог бізнес-ангелів у зарубіжних країнах).

Джерело: складено автором на основі: [334; 332]

**Додаток К**  
**Наукове бачення основних аспектів понятійно-категоріального апарату**  
**«розвиток»**

Автор	Рік	Підхід до визначення поняття «розвиток», ключові характеристики та критерії
1	2	3
Тоцький В.І., Лавренко В.В.	2005	орієнтація на довгострокову перспективу, проведення фундаментальних досліджень, диверсифікація операцій, інноваційна діяльність, максимальне використання творчої активності персоналу
Крейдич І.М., Гагарін А.О.	2016	якісна зміна стану процесів функціонування підприємства, розкриття послідовності накопичення та збільшення вартості активів як одного із головних елементів підвищення рівня підприємства
Сидорчук І.П.	2016	формування конкурентних переваг елементів і векторів інноваційних змін та підтриманні збалансованості відповідних нововведень у всіх структурно-функціональних елементах підприємства, що забезпечує ефект синергії і підвищення потенціалу розвитку підприємства
Парфентьєва О.Л.	2018	характеристика параметрів кількісних і якісних змін, можливих зрушень, які при необхідному науково-технічному, а також кадровому забезпеченні стали наслідком здійснення заходів інноваційно-інвестиційної діяльності згідно з поетапною реалізацією стратегічних завдань у досягненні цільового рівня конкурентоспроможності
Нестерчук Я.А.	2018	формування конкурентних переваг та реалізація синергійного ефекту в процесі забезпечення розширеного відтворення
Лозінська Ж.П.	2018	перехід від існуючого стану підприємства до якісно іншого; динамічність
Шостаковська А.В.	2018	набуття організацією нових якостей, що відповідають ринковим вимогам в довгостроковій перспективі
Квілінський О.С.	2019	постійні зміни з метою визначення переваг та обмежень в порівнянні з діяльністю конкурентів та вдосконалення ключових бізнес-процесів шляхом їх автоматизації та нарощування інформаційних потужностей в відповідності з потребами інформаційної економіки для підвищення гнучкості та адаптивності процесів розвитку в умовах зростання значення інформації та електронних послуг.
Шумпетер Й.	1982	зміна траєкторії руху; зсування стану рівноваги; процеси змін, що ведуть до набуття підприємством нових якісних властивостей.
С.В. Мочерний,	1985	закономірні зміни, що спрямовані на матеріальні та нематеріальні об'єкти, мають незворотний характер, внаслідок чого відбувається перехід від менш розвинених форм таких об'єктів до більш розвинених
Акофф Р.	2006	покращення технологічної оснащеності виробництва; підвищення кваліфікації працівників; зміна принципів та механізмів управління
Сита Є.М.	2019	сукупність незворотних, позитивно-направлених, кількісно-якісних змін, що відбуваються на підприємстві під дією внутрішніх управлінських інструментів з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища на кожному з етапів життєвого циклу з метою підвищення конкурентоспроможності і ефективності діяльності підприємства
Гусаріна Н.В.	2018	своєчасна адаптація до дестабілізуючого впливу зовнішнього середовища і здатність господарської системи підтримувати високі темпи росту шляхом необхідних змін у динамічній нелінійній системі упорядкованих, взаємопов'язаних інноваційних, інвестиційних і технічних відносин, що дозволяє зберегти та збільшити економічний потенціал виробництва в довгостроковій перспективі;
Лісевич Н.А.	2018	формування нових ідей та знань, впровадження нових винаходів, наукових досліджень, результатів розробок; введення в дію нових досягнень у вигляді ресурсозберігаючих технологій, прогресивного обладнання та техніки, селекції тварин, нових видів продукції, продуктів харчування; вибором форм управління та організації виробництва та з іншими не менш важливими видами інноваційно-інвестиційної діяльності агропромислових підприємств у розвитку кадрового потенціалу, інформаційному забезпеченні та дорадництві, формування наукоємного виробничого процесу, створення та дієвості інноваційної структури, застосування енергозберігаючих технологій, екологічних інновацій які відповідно дають змогу збільшити продуктивність, мінімізувати витрати та гарантувати безпеку навколишнього середовища, отримати більш якісні, корисні продукти, що мають оздоровчий та профілактичний ефект
Лемещенко Н.М.	2018	процес незворотних, цілеспрямованих та закономірних якісно-кількісних змін господарської системи підприємства як позитивного, так і негативного напрямку під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з метою гармонійного розвитку їх економічної, екологічної та соціальної сфер
Старух А.І.	2017	визначення поняття «розвиток підприємництва в державному секторі економіки», яке пропонується розглядати як ініційовану державою економічно та соціально ризикову підприємницьку діяльність щодо цілеспрямованого використання природних ресурсів і майна, що перебувають у державній (суспільній) власності з метою отримання прибутку
Капліна А.С.	2016	якісні перетворення під впливом чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що відбуваються в усіх складових підприємства як системи, забезпечуючи підвищення соціально-економічної ефективності його діяльності, та доповнити класифікацію видів розвитку підприємств готельного господарства, що сприяло розвитку теоретичних засад управління розвитком

## Продовження додатку К

1	2	3
Кацан А.М.	2019	якісні, кількісні і структурні зміни виробничо-економічної діяльності агропромислових підприємств на інноваційній основі, досягнення високої результативності в разі координації та об'єднання зусиль підприємницьких структур й органів державної влади та місцевого самоврядування, вирішення проблем і означення пріоритетів інвестування за характером стратегічної спрямованості
Волощук Ю.О.	2019	модернізація процесів: планування і прогнозування; координації і контролю за інноваційною діяльністю; законодавчі та нормативно-правові механізми управління інноваціями; фінансово-бюджетні механізми управління інноваціями; інвестиційні та мотиваційні механізми управління інноваційним розвитком; державно-приватного партнерства у сфері інновацій; взаємодії споживачів, бізнесу, науки і влади. 8. кластерний механізм організації інноваційної діяльності; захисту прав інтелектуальної власності; кадрового забезпечення інноваційного розвитку; інформаційного забезпечення інноваційної діяльності
Белко І.А.	2018	процес удосконалення формальних (організаційна структура управління; організаційне регламентування, організація праці тощо) і неформальних складових організаційної діяльності (організаційна культура, система розвитку, мотивації й стимулювання праці персоналу), яке розширює сферу його застосування і базується на засадах системного і процесного підходів
Тарасова Г.О.	2018	процес досягнення встановлених цілей розвитку на основі проведення аналізу, оцінки, контролю та координації ресурсів з максимально ефективного їх накопичення та розподілу в умовах кризи (пошук можливостей для розвитку на перспективу), стабільності (підготовка до реалізації програм розвитку) та сприятливого стану зовнішнього середовища (реалізація програм розвитку)
Мельник Л.М.	2018	процес постійних змін, при якому використання ресурсів, напрям інвестицій, науково-технічний розвиток, впровадження інновацій, вдосконалення персоналу та інституційні зміни узгоджені один з одним і спрямовані на підвищення рівня поточної діяльності і майбутнього потенціалу підприємства, задоволення його потреб та досягнення стратегічних цілей у гармонії із навколишнім природним середовищем
Кузь Т.І.	2019	динаміка переходу від творчої ідеї до моделі інноваційного типу, починаючи зі створення середовища, в якому різним компонентам надано повну свободу дій, щоб зіткнутись в нових і цікавих способах, а потім дати цьому новому творінню час і свободу розвиватись і жити, що дасть змогу покращити ефективність функціонування соціально-економічної системи
Жовковська Т.Т.	2018	сукупність керованих та некерованих змін, що відбуваються в внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, результатом яких є створення принципово нових форм діяльності.
Бакаєв О. О.	2005	процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді, що відбувається під впливом економічних суперечностей потреб та інтересів
Рогоза М.Є., Вергал К.Ю.	2016	перехід від одного стану економіки до іншого, коли в новому періоді не тільки збільшується виробництво товарів, а має місце і виробництво нових товарів і надання послуг з використанням нових технологій порівняно з минулим періодом.
Педченко Н.С.	2012	процес функціонування та еволюції підприємства, зорієнтованого на довгострокову перспективу, засновану на єдності його внутрішньої та зовнішньої властивості системи долати дії суперечностей
Мочерний С.В	2006	незворотні, направлені, закономірні зміни, які характеризуються трансформацією якості, переходом до нових рівнів організації.
Шимановська- Діанич Л. М., Власенко В. А.	2006	комплексний процес впливу керованої системи на керуючу задля забезпечення стійкості системи і «нарощення потенціалу для виходу на нову якість управління з постійною адаптацією до вимоги зовнішнього середовища»
Погорелов Ю.С.	2006	довготривала сукупність процесів кількісних та якісних змін у діяльності, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємств, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності
Бакаєв О. О., Грищенко В. І., Бажан Л. І.	2005	збільшення обсягів виробництва, як зміни у сфері виробничих, економічних відносин, ставлень до власності, розподілу, як процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді
Дунда С.П.	2011	сукупність спрямованих, інтенсивних та якісних змін економічної природи, що відбуваються на підприємстві внаслідок протиріч у внутрішньому середовищі та впливів факторів зовнішнього середовища»
Краснокутська Н.С.	2012	якісні закономірні зміни у його структурі, що призводить до трансформації існуючої системи ресурсів, здатностей і компетенцій за рахунок посилення її елементів.

Джерело: Складено автором на основі [53; 122; 128; 140; 169;; 187; 201; 214; 216; 263; 360]

## Додаток Л

Таблиця Л.1

## Ключові критерії та характеристики забезпечення розвитку з позицій авторів

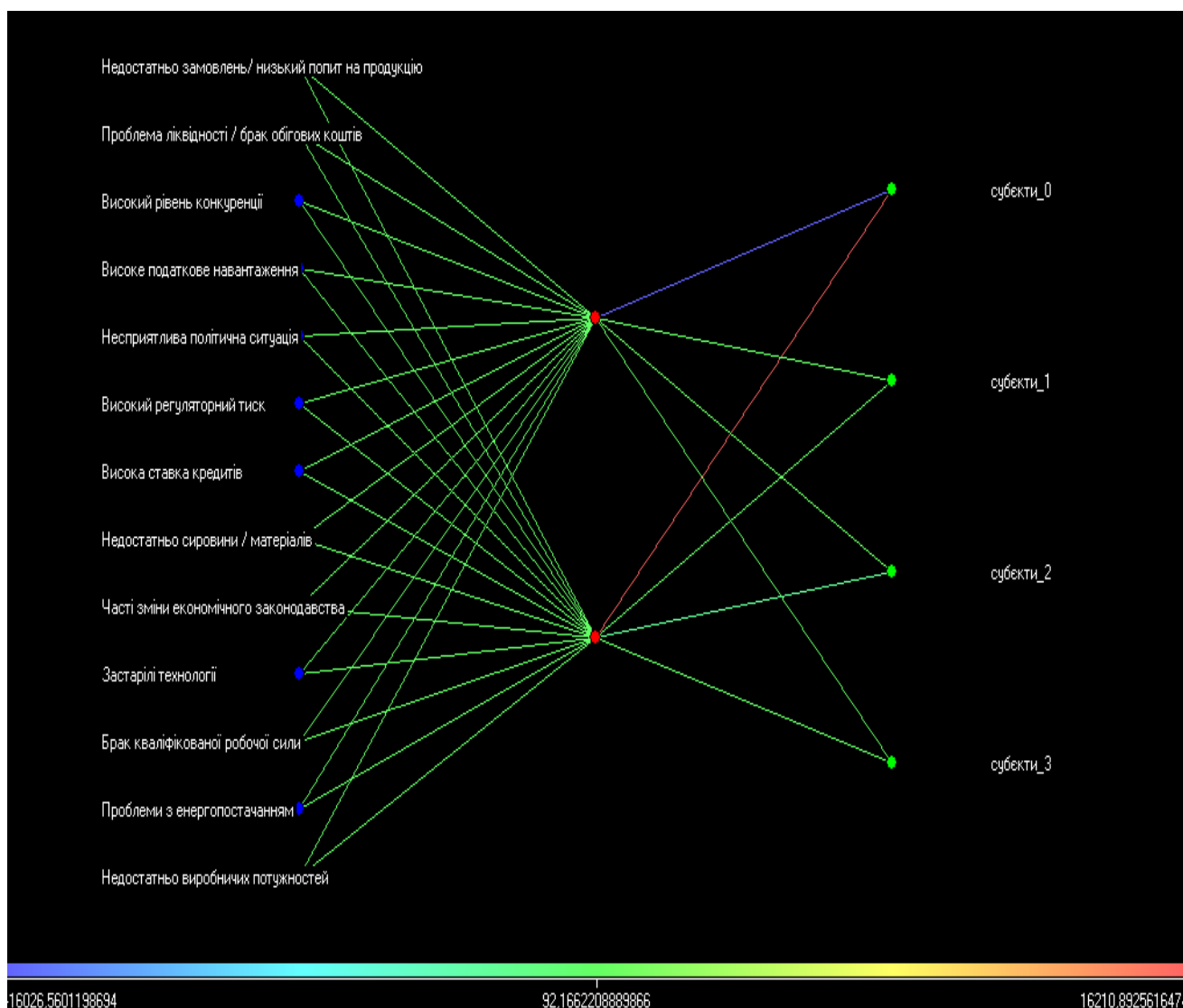
Автори	Кількість посилаць	h-індекс	Рік	Основні критерії, характеристики забезпечення розвитку																			
				Безперервний процес	Науково-технічні і технологічні зміни	Впровадження інновацій	Забезпечення якісної кадрової політики	Інституційні зміни	Якісна зміна. Перехід на якісно новий рівень	Інформатизація	Враховання впливу та вимог навколишнього середовища	Диверсифікація операцій	Використання творчої активності персоналу	Підвищення рівня підприємств	Формування конкурентних переваг	Ефект синергії	Покращення кількісних характеристик, якісна зміна	Розширене відтворення	Довгострокова перспектива	Автоматизація процесів	Еволюція аб'єкта	Процесний підхід	Мінімізація ризиків
1.	99	9	2005								+	+											
2.	12	11	2016					+					+										+
3.	20	3	2016			+							+	+									+
4.	10	2	2018				+						+	+	+								
5.	3	0*	2018										+	+									
6.	2	0	2018					+															+
7.	6	3	2018					+										+					
8.	21	0	2019						+				+					+					
9.	123 44	91	1982					+															
10.	582	0	1985					+															
11.	542	0	2006		+		+	+					+										
12.	1	1	2019					+					+										
13.	13	4	2018		+																		
14.	4	0	2018		+									+						+			
15.	3	0	2018					+														+	
16.	1	1	2017																				
17.	5	3	2016					+															
18.	0	0	2019					+												+			
19.	7	1	2019					+		+													
20.	5	2	2018					+															
21.	6	3	2018																				
22.	3	4	2018	+	+	+	+														+		+
23.	18	3	2019					+															
24.	2	0	2018					+															
25.	4	0	2005					+													+		+
26.	105	9	2016					+														+	+
27.	<b>10</b>	8	2012					+													+	+	
28.	<b>42</b>	6	2006					+														+	
29.	90	13	2006																				
30.	5	3	2005																				
31.	43	7	2011																				
32.	84	14	2012																				

Примітка. \*За відсутності профілю у гугл-Академії h-індекс присвоєно нульовий. У разі співавторства враховувався найвищий h-індекс серед авторів.

\*\* Кольором відзначені результати класифікації авторів за показниками: цитованість наукового джерела; продуктивність та впливовість науковця, групи науковців або наукової організації (h-індекс); сучасний підхід до проблеми; Позначення кольорів: 1 група; 2 група; 3 група



## Додаток М



**Рис. Н.1. Графи неймережі зв'язку стейкхолдерів бізнес-середовища із формуванням та подоланням перешкод розвитку малого підприємництва**  
 Джерело: побудовано у програмі Deductor Studio

## Додаток Н

## Таблиця Н.1

**Формування законодавчого підґрунтя розвитку малого підприємництва в Україні у 1991-2000 роках**

Назва законодавчого акту та дата затвердження	Основні положення щодо діяльності малого бізнесу
Закон України «Про підприємства в Україні» від 7 лютого та 27 березня 1991 р. (втратив чинність) [242]	визначає види і організаційні форми підприємств, правила їх створення, реєстрації, реорганізації і ліквідації, організаційний механізм здійснення ними підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки. Спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими суб'єктами економіки
Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 р. (втратив чинність) [226]	забезпечує вільне економічне використання природного, економічного, науково-технічного та культурного потенціалів республіки для підприємств
Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» від 6 березня 1992 р. (чинний) [244]	реалізує державну політику, спрямовану на захист і підтримку підприємництва, створення правових і організаційно-економічних умов для його розвитку та формування механізму державного регулювання і координації підприємницької діяльності
Постанова КМУ «Про Програму державної підтримки підприємництва в Україні», 17 березня 1993 р. (втратила чинність) [245]	сприяє розвитку ринкових відносин та виходу України з економічної кризи
Постанова КМУ «Про Концепцію державної політики розвитку малого підприємництва» 3 квітня 1996 р. (втратила чинність) [236]	визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу, які передбачаються Урядом у сфері малого підприємництва з урахуванням державних інтересів та пріоритетів
Постанова КМУ «Про Програму розвитку малого підприємництва в Україні на 1997-1998 роки» 29 січня 1997 р. (чинна) [246]	забезпечує сталий розвиток малого підприємництва як невід'ємного сектора ринкової економіки та створення нових робочих місць.
Закон України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» від 23 березня 1996 р. (втратив чинність) [241]	визначає порядок патентування торговельної діяльності за готівкові кошти, а також з використанням інших форм розрахунків та кредитних карток, діяльності у сфері торгівлі іноземною валютою, діяльності з надання послуг у сфері грального бізнесу та побутових послуг, що провадиться суб'єктами підприємницької діяльності
Угода «Про підтримку і розвиток малого підприємництва в державах-учасниках СНД» від 17 січня 1997 р. (чинна) [243]	визначає напрями співробітництва цих країн: сприяє формуванню комплексної системи державної і громадської підтримки суб'єктів малого підприємництва; участі у створенні міждержавних і національних кредитно-фінансових інститутів, лізингових, інвестиційних та інших фондів і структур для стійкого розвитку малого підприємництва
Указ Президента України «Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності» від 3 лютого 1998 р. (втратив чинність). [251]	визначає основні принципи політики дерегулювання підприємницької діяльності і зниження державного втручання у справи підприємців (спрощення процедури реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності; скорочення переліку видів підприємницької діяльності, що підлягають ліцензуванню та патентуванню тощо; ліміти проведення перевірок та контролю за діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності; спрощення процедури митного оформлення вантажів при здійсненні експортно-імпортних операцій; забезпечення послідовності та стабільності нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності)

## Продовження додатку Н

1	2
Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 р. (втратив чинність) [228]	реалізує державну політику з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей в розвитку національної економіки
Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 3 липня 1998 р. (втратив чинність). [249]	визначає основні принципи запровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва; визначає критерії застосування спрощеної системи оподаткування, визначає ставки єдиного податку
Указ Президента України «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності» від 23 липня 1998 р. (чинний) [229]	зменшує втручання державних органів у підприємницьку діяльність
Постанова КМУ «Про Німецько-Український фонд», 19 квітня 1999 р. (чинна) [240]	посилює конкурентоспроможність приватних малих і середніх підприємств шляхом їх фінансування через надання визначеними українськими комерційними банками кредитів за рахунок коштів Німецько-Український фонду
Указ Президента України «Про утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва», від 20 травня 1999 р. (втратила чинність) [238]	визначає основні засади утворення кредитно-гарантійної установи з підтримки малого і середнього підприємництва (надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, суб'єктам малого і середнього підприємництва, переважно виробничої сфери, за рахунок власних коштів, а також консультаційних та інших послуг з фінансування діяльності цих суб'єктів; надання гарантій комерційним банкам щодо повернення суб'єктами підприємництва отриманих кредитів)
Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 1 червня 2000 р. (чинний). [252]	визначає види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлює державний контроль у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування
Указ Президента України «Про запровадження єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва» від 22 січня 2000 р. (втратив чинність) [230]	визначає єдину державну регуляторну політику, спрямовану на досягнення оптимального рівня регулювання підприємництва, усунення правових, економічних і адміністративних перешкод у реалізації права на підприємницьку діяльність, а також основні принципи впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності
Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 р. (втратив чинність) [228]	визначає правові основи державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форми власності з метою швидшого виходу з економічної кризи і створення умов для запровадження ринкових реформ; а також містив перелік суб'єктів малого підприємництва
Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21 грудня 2000 р., (чинний) [239]	спрямований на створення належних умов для реалізації конституційного права на підприємницьку діяльність, а також підвищення благополуччя громадян України шляхом залучення широких мас населення до такої діяльності

Джерело: складено автором

**Додаток П**  
**Результати опитування**  
**Аналіз вибірки**

З якої ви області України?  
83&nbsp;ответа

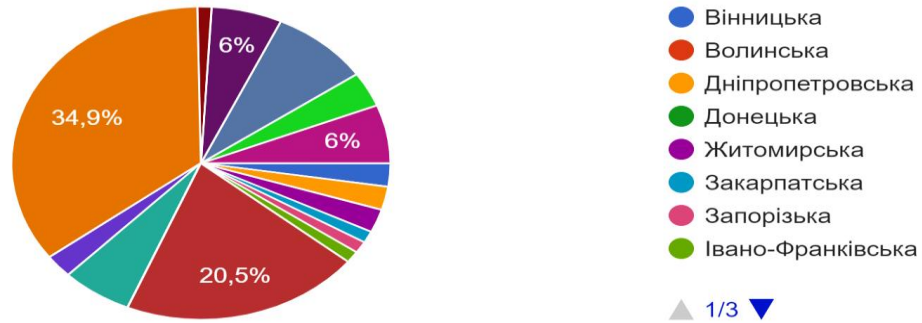


Рис. П.1. Географічна розташованість респондентів (фрагмент аналізу Google forms)

Таблиця П.1

**Матриця рангів оцінки індикаторів, що характеризують забезпечення розвитку малого підприємництва України (фрагмент)\***

Індикатори	Експерти														Сума рангів, S <sub>j</sub>	Відхилення суми від середньої суми, d <sub>j</sub>	d <sub>j</sub> <sup>2</sup>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	...	83			
1	2	3	2	1	1	1	3	2	3	2	2	0	2	2	154	-48,67	2368,44
2	4	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	4	4	5	332	129,33	16727,11
3	4	4	3	4	4	5	5	4	3	3	3	5	4	4	324	121,33	14721,78
4	1	2	3	2	1	2	3	3	2	2	1	2	1	1	166	-36,67	1344,44
5	1	2	3	1	1	1	2	3	3	2	1	2	2	3	152	-50,67	2567,11
6	2	1	2	3	3	3	2	1	4	4	5	5	2	2	240	37,33	1393,78
7	4	4	5	5	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	340	137,33	18860,44
8	2	2	1	1	1	3	1	2	1	2	1	1	2	2	125	-77,67	6032,11
9	1	1	0	0	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	90	-112,67	12693,78
10	0	0	2	3	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	151	-51,67	2669,44
11	2	3	4	3	3	4	2	3	4	4	3	2	2	3	257	54,33	2952,11
12	1	1	1	0	0	0	1	1	0	2	3	1	1	0	76	-126,67	16044,44
13	4	4	3	5	4	3	3	5	5	3	3	5	3	2	324	121,33	14721,78
14	3	2	2	3	3	2	4	2	3	1	3	4	2	1	220	17,33	300,44
15	0	1	2	1	2	1	1	1	2	0	0	2	1	0	89	-113,67	12920,11
Разом	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3040	X	126317,33
Середнє значення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	202,667	X	X

Джерело: розраховано автором; \*у роботі представлений фрагмент розрахунків, аналіз оцінок повного переліку експертів проведений інструментами Excel

Продовження додатку П  
Таблиця П.2

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта конкордації**

Експерти	Кількість груп зв'язаних (однакових рангів)	Кількість рівних рангів у кожній групі	$\sum T_i$
1 експерт	(4; 4); (1;1)	2	6
2 експерт	(2;2)	1	0
3 експерт	(3;3;3)	1	0
4 експерт	(4;4); (3;3)	2	6
5 експерт	(1;1); (1;1); (3;3)	1	0
6 експерт	-	0	0
7 експерт	(2;2)	1	0
8 експерт	(3;3); (2;2;2)	2	6
9 експерт	(3;3;3); (1;1)	2	6
10 експерт	(2;2); (4;4)	2	6
11 експерт	(1;1); (5;5); (1;1); (3;3;3;3)	4	60
12 експерт	(2;2); (1;1)	2	6
....	....	....	....
83 експерт	(4;4); (2;2); (2;2)	3	24
$\sum$	25	X	120
m	83	X	X
n	15	X	X

Джерело: розраховано автором

Таблиця П.3

**Результати опитування у другому раунді методу Дельфі**

Індикатори	Експерти														Сума рангів, S <sub>j</sub>	Відхилення суми від середньої суми, d <sub>j</sub>	d <sub>j</sub> <sup>2</sup>
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	...	79			
1	2	3	2	1	1	1	3	2	3	2	2	0	2	2	147	-48,07	2310,40
2	4	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	4	4	5	320	124,93	15608,34
3	4	4	3	4	4	5	5	4	3	3	3	5	4	4	315	119,93	14384,00
4	1	2	3	2	1	2	3	3	2	2	1	2	1	1	161	-34,07	1160,54
5	1	2	3	1	1	1	2	3	3	2	1	2	2	3	146	-49,07	2407,54
6	2	1	2	3	3	3	2	1	4	4	5	5	2	2	227	31,93	1019,74
7	4	4	5	5	5	4	4	3	3	4	5	3	4	5	328	132,93	17671,27
8	2	2	1	1	1	3	1	2	1	2	1	1	2	2	121	-74,07	5485,87
9	1	1	0	0	1	2	2	2	1	1	1	1	2	1	87	-108,07	11678,40
10	0	0	2	3	3	1	1	2	3	2	2	3	3	2	144	-51,07	2607,80
11	2	3	4	3	3	4	2	3	4	4	3	2	2	3	246	50,93	2594,20
12	1	1	1	0	0	0	1	1	0	2	3	1	1	0	71	-124,07	15392,54
13	4	4	3	5	4	3	3	5	5	3	3	5	3	2	313	117,93	13908,27
14	3	2	2	3	3	2	4	2	3	1	3	4	2	1	213	17,93	321,60
15	0	1	2	1	2	1	1	1	2	0	0	2	1	0	87	-108,07	11678,40
Разом	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2926	X	118228,93
Середнє значення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	195,06	X	X

Джерело: розраховано автором

## Додаток Р

Таблиця Р.1.

**Репрезентативна система оцінки матеріально-технологічного забезпечення  
розвитку МП та вихідні дані для їх розрахунку за 2013-2019 роки**

Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Вихідні дані для розрахунку показників							
Фінансовий результат МП (сальдо)	-9254	-25057,9	-175262	-111906	-24151,4	-10724,8	46870,8
Обсяг реалізованої продукції	672653,4	670258,5	705000,5	937112,8	1177385	1482001	1766150,4
Знос основних засобів	X	178052	173396,7	428166,2	494255,2	445751,7	677121,0
Величина основних засобів та нематеріальних активів (залишкова вартість)	X	301604,5	380259,7	483662,6	392127,3	470800,2	545684,4
Обсяг оборотного капіталу	X	985490	971568,9	1273388	2355241	1809954	2075478,6
Додана вартість за витратами виробництва	108327,8	150376,5	216750,2	206176,7	284139	389209,9	458508,7
Капітальні інвестиції	36814,2	38767,1	27933,8	35906,5	59937,7	80497,7	83965,2
Інвестиційна нерухомість	X	10305,3	11489	11603,7	10882,9	13244,9	11293,6
Кількість працівників	2051,3	2010,7	1686,9	1576,4	1591,7	1658,9	1641,0
Витрати на виробництво продукції	323725,7	337468,7	315101,1	424001	505301	653859,7	788134,4
Капітальні інвестиції в матеріальні активи	36135,5	38115,1	27448,9	35222,9	59195,6	78925,9	82459,8
Капітальні інвестиції в нематеріальні активи	678,7	652	484,9	683,6	742,1	1571,8	1505,4
Основний капітал	X	44947,2	41209	46920,7	49532,1	60647,3	70555,2
Часткові показники оцінки виробничого забезпечення розвитку малого підприємництва							
Показники зносу виробничих потужностей, %	X	59,03	45,60	88,53	86,04	94,68	124,09
Співвідношення оборотного та основного капіталу	X	21,93	23,58	27,14	47,55	29,84	29,42
Рентабельність продажу, %	-1,38	-3,74	-24,86	-11,94	-2,05	-0,72	2,65
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	33,46	44,56	68,79	48,63	56,23	59,52	58,18
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	X	0,13	0,07	0,07	0,15	0,17	0,15
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	2,94	3,88	7,76	5,74	4,74	4,84	5,46
Фондоозброєність	X	22,35	24,43	29,76	31,12	36,56	43,00
Фондовіддача	X	14,91	17,11	19,97	23,77	24,44	25,03
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	18,27	17,29	25,24	26,10	19,64	18,41	21,03
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	X	22,93	27,88	24,73	21,97	21,84	16,01
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	53,24	58,46	56,61	51,53	79,77	50,21	54,78

Джерело: пороховано автором

## Додаток С

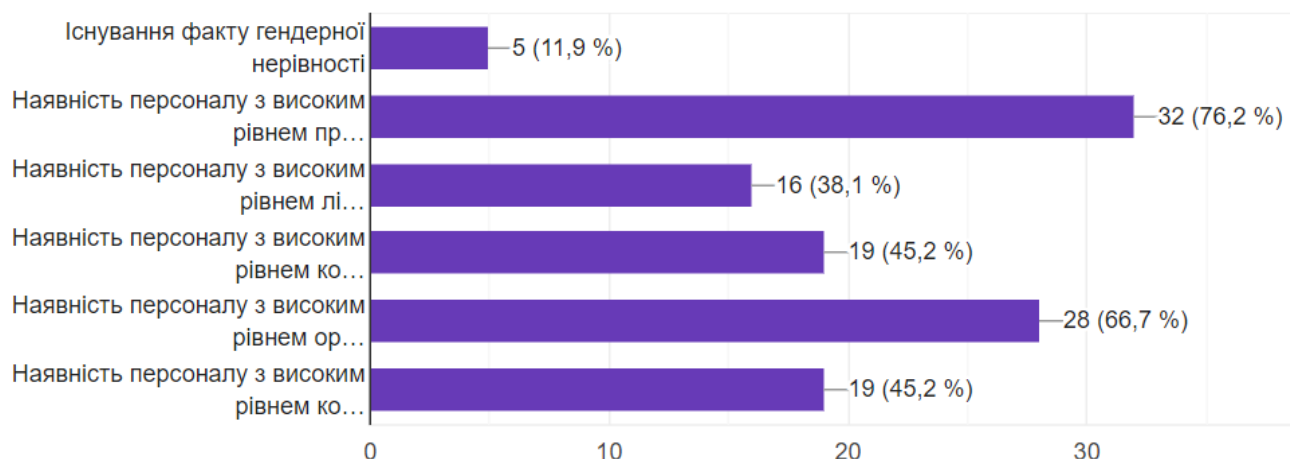
## Таблиця С.1

## Наукові підходи до тлумачення поняття «кадрове забезпечення»

Автор	Тлумачення поняття	Ключові характеристики	Підхід до визначення
Дармиць Р.З., Горішна Г.П. [56]	Кадрове забезпечення – комплекс дій, спрямованих на пошук, оцінювання і встановлення заздалегідь передбачених стосунків з робочою силою як в самій компанії для подальшого просування кар'єрною драбиною, так і поза її межами для нового найму тимчасових або постійних робітників.	Комплекс дій зі встановлення стосунків з робочою силою	Процесний
Гришнова О. А., Жорова Є. Р. [52, с. 194]	Створення висококваліфікованого колективу відповідальних і лояльних працівників усіх рівнів управління, виробничого та обслуговуючого апарату	Формування висококваліфікованого колективу	Процесний
Зозуля В. О. [91]	Сутність кадрового забезпечення за демократичного врядування полягає у реалізації кадрової політики держави уповноваженими на те суб'єктами шляхом наповнення органів держави висококваліфікованими кадрами (державними службовцями) та вжиття заходів стосовно впорядкування кадрових процесів з метою забезпечення функціонування держави з врахуванням сучасних суспільних викликів	Наповнення висококваліфікованими кадрами	Процесний
Машика Ю. В. [168, с.87]	Кадрове забезпечення – достатня забезпеченість підприємств працівниками відповідного рівня кваліфікації та професійних навичок, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці для збільшення обсягів та ефективності виробництва продукції.	Забезпечення висококваліфікованими працівниками	Кількісний
Дашко І. М. [57]	Кадрове забезпечення — забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягти підприємством поточних і стратегічних цілей.	Забезпечення працівниками, що здатні досягти встановлених цілей	Процесний
Мандрик О. Я. [164]	Кадрове забезпечення суб'єкта господарювання пов'язане з підбором персоналу відповідного рівня кваліфікації, контролем за ефективністю його використання, наявністю передумов для розвитку та накопичення інтелектуального капіталу, впровадження інновацій, створення і ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності.	Підбір кваліфікованого персоналу	Кількісний
Котельникова Ю.М. [136, с.201]	Під кадровим забезпеченням розвитку підприємства розуміється процес реалізації управлінських рішень щодо забезпечення потреб в кадрах шляхом проведення низки заходів з метою досягнення в певних умовах намічених результатів	Забезпечення потреб в кадрах	Процесний
Бунтова Н. В. [30, с.85]	Кадрове забезпечення — це система, що забезпечує відповідність між кількісними та якісними характеристиками працівників, необхідними для здійснення господарської діяльності, та діяльністю навчальних закладів, які готують фахівців, здійснюють їх перепідготовку і підвищення кваліфікації.	Відповідність між кількісними та якісними характеристиками	Системний
Карановська Т.Є. [116, с. 11-12].	Сутність кадрового забезпечення полягає в наповненні підприємства відповідними за професією та кваліфікацією кадрами, створення у них мотивації до ефективної діяльності, професійного та соціального розвитку, досягнення мобільності та соціального захисту персоналу	Наповнення кадрами	Кількісний

Джерело: узагальнено автором

## Додаток Т



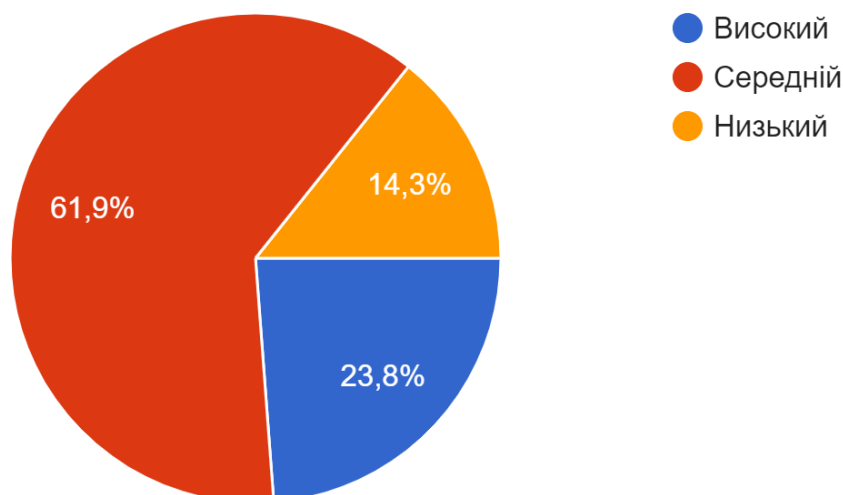
**Рис. Т.1. Результати опитування респондентів стосовно притаманних персоналу малого підприємництва характеристик, % (скріншот)**

\*Примітка. пр...--професійні здібності, лі...--лідерські здібності; ко...--комунікативні здібності; ор...--організаторські здібності; ког...когнітивні здібності

Джерело: складено автором із використанням Google форми

## 28. Оцініть рівень кваліфікації персоналу

42&nbsp;ответа



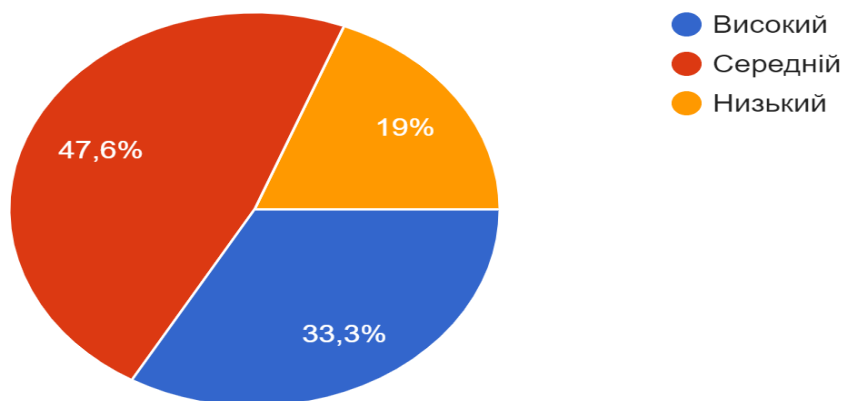
**Рис. Т.2. Результати опитування респондентів стосовно рівня кваліфікації персоналу, % (скріншот)**

Джерело: складено автором із використанням Google форми



29. Оцініть рівень продуктивності праці працівників вашого підприємства:

42&nbsp;ответа

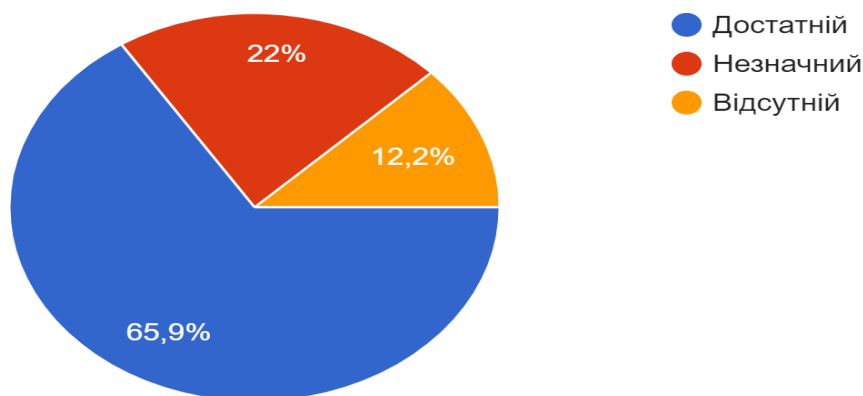


**Рис. Т.3. Результати опитування респондентів стосовно притаманних персоналу малого підприємництва характеристик, % (скріншот)**

Джерело: складено автором із використанням Google форми

Оцініть досвід роботи працівників Вашого підприємства:

41&nbsp;ответ



**Рис. Т.4. Результати опитування респондентів стосовно притаманних персоналу малого підприємництва характеристик, % (скріншот)**

Джерело: складено автором із використанням Google форми

## Додаток У

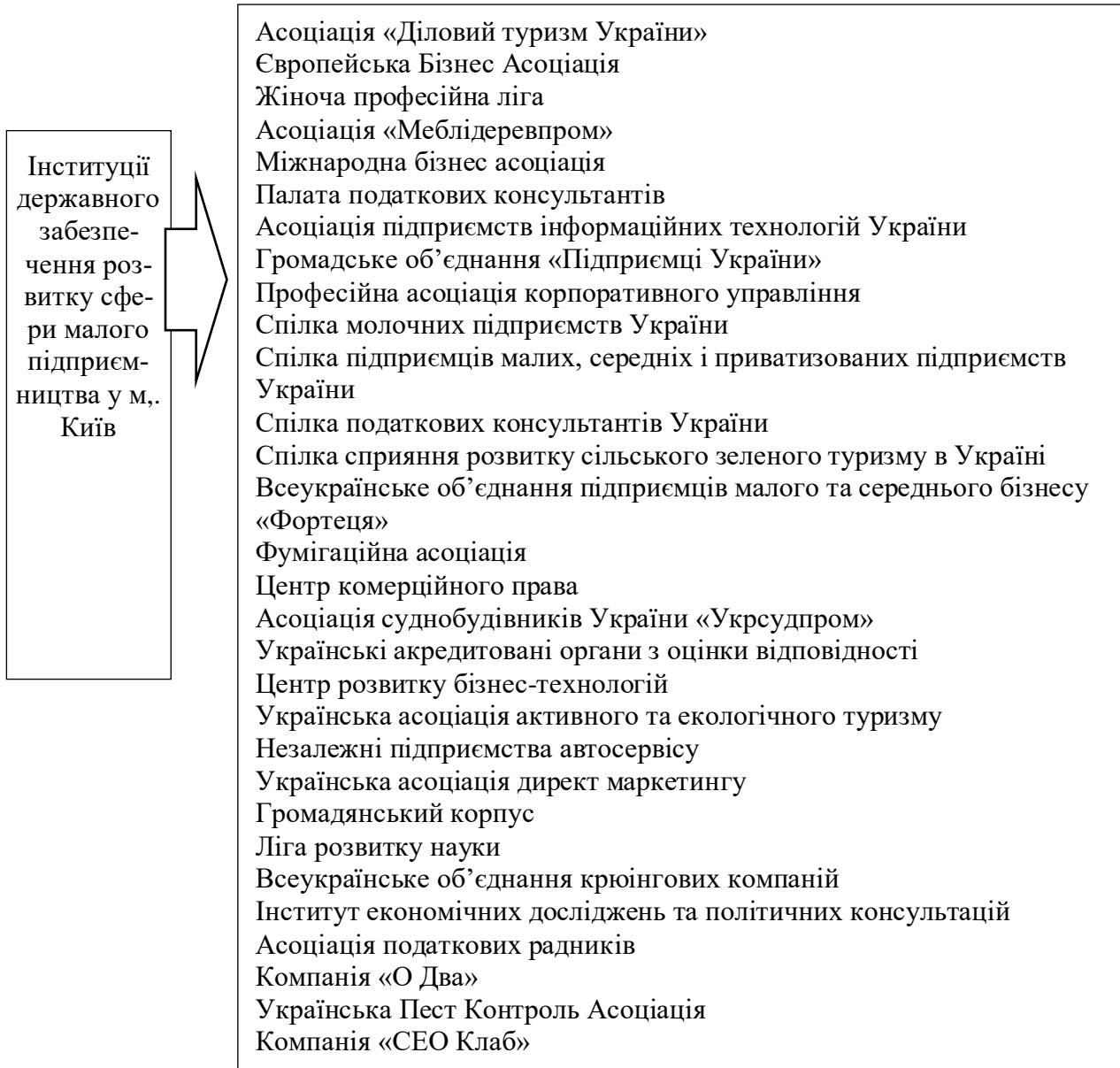
## Таблиця У.1

**Структура діючих інституцій державної підтримки розвитку МП у розрізі областей України**

Область	Назва інституцій
Івано-Франківська область	Бізнес-інкубатор в Івано-Франківській області; Консалтинговий центр «Перспектива-М»; Молодіжний громадський центр «Еталон»; Громадський центр «Ділові ініціативи»; Агенція місцевого економічного розвитку м. Бурштина
Вінницька область	Спілка підприємців «Стіна»; Вінницький клуб ділових людей
Дніпропетровська область	Компанія «Арлен»; Громадська організація «Український захист»; Асоціація «Правозахист» з питань регуляторної політики; Дніпропетровський координаційно-експертний центр; Агенція економічного та соціального розвитку; Нікопольська агенція регіонального розвитку
Донецька область	Громадська організація «Альянс»; Рада громадських організацій підприємців м. Маріуполя; Громадська організація «Відкрита економіка»; Клуб підприємців Донбасу; Громадська організація «Взаємодія»
Закарпатська область	Агентство сприяння сталому розвитку Карпатського регіону «Форза»
Одеська область	Європейська асоціація розвитку бізнесу; Рада підприємців Одеси; Українсько-голландський «Оверсіз» бізнес-клуб; Український фінансово-кредитний альянс; Клуб успішних жінок «Жінки України»; Фонд підтримки підприємництва м. Ізмаїла; Фонд підтримки підприємництва в Болградському районі
Луганська область	Кремінська бізнес-асоціація
Львівська область	Агенція розвитку підприємництва жінок та молоді Центр «Регіональний розвиток»; Агенція регіонального розвитку Кам'янка-Бузького району; Спільнота «Соціально відповідальний бізнес»; Молодіжний центр працевлаштування; ППВ Мережі Знань; Львівська обласна молодіжна хостел асоціація; Конфедерація ділових кіл Львівщини; Клуб ділових людей; Кластер «Деревообробка та меблеве виробництво»; Львівська аграрна палата
Миколаївська область	Центр підтримки бізнесу; Миколаївський клуб директорів
Запорізька область	Бізнес-союз «Порада»; Комітет майбутнього. Солідарність і відповідальність
Сумська область	Туристичний кластер «Посулля»; Спілка підприємців, орендарів та власників Сумської області; Інститут публічного права; Молодь та підприємництво
Полтавська область	Спілка сільських жінок України (Полтавський обласний осередок)
Рівненська область	Рівненська агенція із залучення інвестицій «ІнвестІнРівне»; Центр аграрного розвитку; Центр сприяння бізнесу; Рівненська федерація малого та середнього бізнесу «Єдність»
Харківська область	Громадська організація «Добра воля»; Спілка підприємців Харківської області; Національна організація роздрібної торгівлі; Об'єднання підприємців торгівлі та громадського харчування «Торгова єдність»; Об'єднання підприємців «Слобожанщина»; Асоціація приватних роботодавців; Бізнес-інкубатор Харківського національного університету міського господарства ім. О. М. Бекетова
Херсонська область	Регіональна рада підприємців; Таврійське об'єднання територіальних громад; Таврійський туристичний кластер
Хмельницька область	Центр підтримки малого підприємництва
Черкаська область	Товариство фахівців з промислового менеджменту
Чернівецька область	Бізнес-центр; Центр громадської активності «Синергія»
Чернігівська область	Громадська організація «Сяйво Сіверщини»; Ліга (клуб) ділових і професійних жінок

Джерело: складено автором на основі даних [98; 104]

## Додаток Ф



*Рис. III.1. Діючі інститути державної підтримки розвитку МП у місті Київ*

Джерело: складено автором на основі даних [98]

## Додаток X

Таблиця X.1

**Практика використання грантів та гарантованих кредитів  
міжнародних інституцій підтримки та розвитку малого бізнесу в країнах  
Європейського Союзу у 2019 році, % від опитуваних**

Країна	Відсоток від опитуваних респондентів, %			
	використовувати протягом останніх 6 місяців	не використовували протягом останніх 6 місяців	не є релевантними до бізнесу	планують використовувати
Італія	15	36	47	2
Хорватія	9	37	47	7
Греція	9	39	51	1
Австрія	9	24	65	2
Польща	9	14	75	2
Чеська Республіка	9	20	70	1
Німеччина	8	26	64	2
Угорщина	8	30	59	3
Португалія	8	37	46	9
Франція	8	19	70	3
Мальта	8	22	53	17
ЄС28	8	24	66	2
Словенія	8	43	48	1
Люксембург	7	14	77	2
Ірландія	6	26	66	2
Фінляндія	6	20	71	3
Іспанія	5	32	61	2
Об'єднане Королівство	5	17	75	3
Кіпр	5	46	49	0
Болгарія	5	24	68	3
Румунія	5	21	67	7
Бельгія	4	14	78	4
Естонія	4	15	76	5
Швеція	4	8	83	5
Литва	4	16	73	7
Словаччина	3	13	80	4
Данія	2	8	85	5
Нідерланди	1	11	85	3
Латвія	1	15	80	4

Джерело: складено автором на основі даних [440, с.22]

## Додаток Ц

Таблиця Ц.1

**Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника ефективності діяльності уряду України(Igs) у дотриманні міжнародних стандартів**

Принципи SBA	Бальна оцінка принципів за даними [422]		Бали, виставлені відповідно до позиції у квадрантах матриці		Середнє значення ЄС [422]	Бали, виставлені відповідно до позиції у квадрантах матриці	темпи зміни 2019 проти 2016	Україна у порівнянні з середнім значенням країн ЄС
	2016 рік	2019 рік	2016 рік	2019 рік				
"Спочатку подумайте про малі"	3,5	2,45	4	2	3,74	4	0,7	0,65508
Підприємництво	3,55	3,81	4	4	3,92	4	1,07324	0,97194
Другий шанс	2,56	2,05	3	3	2,85	3	0,80078	0,7193
Навики МСП	3,19	2,56	4	3	3,36	4	0,80251	0,7619
Доступ до фінансів	3,31	3,22	4	4	3,57	4	0,97281	0,90196
Державна допомога та державні закупівлі	3,17	2,73	4	3	3,49	4	0,8612	0,78223
Реагуюча адміністрація	3,55	4,34	4	4	3,43	4	1,22254	1,26531
Інтернаціоналізація	2,64	1,63	3	2	2,96	3	0,61742	0,55068
Єдиний ринок	2,9	1,84	3	2	3,53	4	0,63448	0,52125
Інновації	2,28	1,86	3	2	2,92	3	0,81579	0,63699
Навколишнє середовище	2,54	1,22	3	2	2,77	3	0,48031	0,44043
Інтегральний показник ефективності діяльності держави у дотриманні міжнародних стандартів	Україна 2016		Україна 2019		ЄС 2019			
	10,8		10,97		20,3			

## Додаток Ш

Таблиця Ш.1

## Перелік діючих проектів міжнародної технічної допомоги для МП України

Назва проекту	Бюджет проекту	Валюта	Термін дії, роки
Економічна підтримка Східної України	61 818 364	дол. США	27.08.2018 - 26.08.2023
Конкурентоспроможна економіка України	41 959 487	дол. США	16.10.2018-15.10.2023
Програма лідерства, сприяння експорту, залучення інвестицій та розвитку	35 000 000	дол. США	21.09.1994 - 31.12.2023
Підтримка ЄС для Сходу України – відновлення, зміцнення миру та урядування	25 000 000	євро	01.08.2018 – 31.07.2022
Програма підтримки аграрного і сільського розвитку в Україні	20 597 270	дол. США	07.09.2016-31.07.2020
Розвиток молочного бізнесу в Україні	19 697 103	кан. дол.	01.04.2014–31.03.2021
Програма спільних наукових проектів; Програма супроводу грантів; Програма науково-технічного підприємництва	10 170 239	дол. США	11.11.1999 – 01.01.2020
Консультації підприємств щодо енергоефективності	5 000 000	євро	01.03.2017 – 28.02.2021
Консолідація експортного потенціалу та сприяння доступу на зовнішній ринок малого та середнього бізнесу України	1 300 000	євро	15.01.2018-31.05.2020
Соціальне підприємство: досягнення соціальних змін за ініціативою “знизу”	462 741	євро	01.03.2018 - 31.08.2020
ДАСІАТ – Поліпшення існуючих компетенцій та розвиток нових у секторі торгівлі аквакультурами та рибними продуктами (BSB-461)	96 895	євро	21.11.2018 – 20.11.2020

Джерело: [104]

## Додаток Щ

Таблиця Щ.1

## Програми підтримки українських МП країнами Європейського Союзу

Назва програми	Термін проведення	Бюджет	Виконавець	Заходи для МСП та організацій, що підтримують підприємницьку діяльність
1	2	3	4	5
Фінансовий інструмент для МСП (ЄБРР, KfW і ЄІБ)	2010-2020 рр.	30 млн. євро, 250 млн. євро інвестицій	ЄБРР (Європейський банк реконструкції та розвитку), KfW (Німецький державний банк «Кредити для реконструкцій»), ЄІБ (Європейський Інвестиційний Банк).	широке коло фінансових послуг і продуктів для МСП, які збільшують доступність довгострокового фінансування для сектору МСП; кредити, у т. ч. в місцевій валюті, гарантування кредитів.
Визначення і сприяння інвестиціям в енергоефективність	2006-2016 рр.	9,5 млн. євро	ЄБРР	кредитні лінії в місцевих банках і забезпечення технічного, фінансового, правового та екологічного експертного досвіду бенефіціарам.
Інструмент прямого фінансування ПЗЗВТ (Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі)	2014-2024 рр.	10 млн. євро грантів ЄС, 70 млн. євро інвестицій.	ЄБРР	фінансування капітальних інвестицій від 0,5 млн. євро до 10 млн. євро. Програма є частиною фонду, що підтримує імплементацію поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.
Європейський фонд для Південно-Східної Європи (EFSE) – Європейський регіон сусідства (ENR)	2005- не визначено	974 млн. євро (підписні зобов'язання від інвесторів).	Розпорядник фонду – Oppenheim Asset Management Services S.a r.L, Люксембург / Радник фонду – Finance in Motion GmbH, Франкфурт-на-Майні, Німеччина.	кредити для мікро- і малого підприємництва, кредити для сільської місцевості (зокрема на сільське господарство, домашню худобу, переробку продуктів сільськогосподарського виробництва), кредити житлового господарства, що надаються через місцеві комерційні банки, мікрофінансові та небанківські фінансові установи.
Програми ЄС підтримки приватного сектору в Україні – EU SURE (EU Support to Ukraine to Re-launch the Economy), проект технічної допомоги EU SURE.	2016-2020 рр.	6,8 млн. євро	консорціум під головуванням GFA.	підтримка заходів з дерегуляції, що сприятиме створенню кращого бізнес-середовища для МСП; підтримка формування й реалізації міцної політики з підтримки МСП в Україні.
EU4Business: мережа Центрів підтримки бізнесу в Україні	2016-2020 рр.	40 млн. євро, більше 100 млн. євро прямих інвестиційних позик від ЄБРР.	ЄБРР	заснування мережі Центрів підтримку бізнесу в українських регіонах (всього 15 Центрів), що надаватимуть доступ до «ноу-хау», нефінансових сервісів з розвитку бізнесу, відкриватимуть можливості нетворкінгу, сприятимуть в прямих позиках від ЄБРР.
Competiveness of Small and Medium Enterprises (COSME) – європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу	2014 – 2020 рр.	2,3 млрд. євро.		Доступна для України Програма на 2016 рік складається із 25 підпрограм, які класифіковано за трьома напрямками: поліпшення виходу на зовнішні ринки; поліпшення умов для конкурентоспроможності; формування культури ведення бізнесу.

## Додаток Ю

Таблиця Ю.1

**Підходи до трактування методів фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва**

Автор, джерело	Методи фінансового забезпечення																		
	самофінансування	кредитування	зовнішнє фінансування	безповоротне фінансування	додаткове гарантійне забезпечення	інвестування	венчурне фінансування	державне фінансування інноваційних	акціонерний капітал	лізинг	селінг	Венчурне фінансування	Бюджетне фінансування	Змішане фінансування	оренда	внутрішнє фінансування	державна підтримка	залучені кошти	позикові кошти
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Спіфанова І.Ю. [78]	+	+	+																
Пластун В.Л. [210]	+	+		+	+														
Мишук О.В. [177, С.11]	+	+				+	+	+											
Василик О. Д.[34]	+	+	+																
Опарін В. М. [187]	+	+	+																
Кірейцев Г.Г. [342]	+	+		+					+										
Юрій С. І. [343]	+	+				+							+						
Осьмірко І.В.[192]	+	+											+						
Бацьора Л.О. [26]			+											+		+			
Станко Г.В. [277, с. 85]	+	+															+		
Зятковський І.В. [94]	+	+											+						
Колодізев О.М. [133]	+	+				+							+		+				
Папп В.В., Бошота Н.В. [199]	+																	+	+

Джерело: складено автором



## Додаток Я

Таблиця Я.1

## Динаміка складу і структури джерел фінансування діяльності підприємництва України у 2011-2019 роках

Джерела	2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік		2018 рік		2019 рік	
	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %	Сума, млн.грн	Питома вага, %
Кошти державного бюджету	17376,7	7,20	16288,3	5,96	6174,9	2,47	2738,7	1,25	6919,5	2,53	7468,9	2,29	14324,6	3,47	21036,7	4,00	36512,5	8,7
Кошти місцевих бюджетів	7746,9	3,21	8555,7	3,13	6796,8	2,72	5918,2	2,70	14260	5,22	23225,1	7,12	38175,9	9,25	45743,1	8,69	43558,3	10,4
Власні кошти підприємств та організацій	147569,6	61,16	171176,6	62,64	165786,7	66,35	154629,5	70,47	184351,3	67,50	226398,9	69,41	288644,2	69,92	375309,1	71,31	279330,4	66,5
Кредити банків та інших позик	36651,9	15,19	39724,7	14,54	34734,7	13,90	21739,3	9,91	20740,1	7,59	23249,5	7,13	21826,9	5,29	35299,8	6,71	27894,5	6,7
Кошти іноземних інвесторів	5038,9	2,09	4904,3	1,79	4271,3	1,71	5639,8	2,57	8185,4	3,00	9416,7	2,89	5667,1	1,37	1540,2	0,29	1729,2	0,4
Кошти населення на будівництво житла	17589,2	7,29	22575,5	8,26	24072,3	9,63	22064,2	10,06	31985,4	11,71	29117,9	8,93	32288,1	7,82	33838,9	6,43	20590,9	4,9
Інші джерела фінансування	9312,8	3,86	10030,9	3,67	8036,7	3,22	6690,2	3,05	6674,7	2,44	7286,7	2,23	11885,9	2,88	13574	2,58	10220,9	2,4
Усього	241286	100	273256	100	249873,4	100	219419,9	100	273116,4	100	326163,7	100	412812,7	100	526341,8	100	419836,7	100

Джерело: складено на основі даних [101]

## Додаток АА

Таблиця АА.1

## Інформація для побудови дерева рішень

Джерело фінансового забезпечення	Доступність джерела		Інноваційність діяльності		Вимоги до застави при наданні коштів		Межа обов'язкової рентабельності		Вартість Залучення		Рівень ризику	
	Оцінка рівня	Ймовірність досягнення результатів критерію	Оцінка рівня	Ймовірність досягнення результатів критерію	Оцінка рівня	Ймовірність досягнення результатів критерію	Оцінка рівня	Ймовірність досягнення результатів критерію	Оцінка рівня	Ймовірність досягнення результатів критерію	Оцінка рівня	Ймовірність досягнення результатів критерію
Власний капітал, кошти родичів, друзів {1}	Висока	0,6	Низька	0,01	Низька	0,02	Низька	0,02	Низька	0,18	Низький	0,01
Кошти бюджету, державних позабюджетних фондів {2}	Низька	0,02	Середня	0,25	Середня	0,4	Середня	0,2	Низька	0,05	Високий	0,3
Кошти бізнес-ангелів {3}	Низька	0,05	Висока	0,09	Низька	0,02	Середня	0,15	Середня	0,05	Середній	0,15
Краудфандинг (капітал) {4}	Низька	0,01	Висока	0,4	Низька	0,02	Низька	0,15	Низька	0,05	Середній	0,1
Венчурний капітал {5}	Середня	0,1	Середня	0,2	Середня	0,15	Висока	0,18	Середня	0,1	Середній	0,15
Позики банків {6}	Середня	0,22	Низька	0,05	Висока	0,39	Висока	0,3	Висока	0,57	Середній	0,29

Джерело: складено авторами на основі аналізу даних [385; 397]

## Додаток АБ

## Таблиця АБ.1

**Методичні підходи до оцінки податкового навантаження малого підприємництва**

Автор	Показники	Формули розрахунку
Ткаченко В.В.	$ПН = \frac{В - Вв - Пч}{В - Вв} \times 100\%$ $ПН = \frac{В - Вв - Пч}{Пч} \times 100\%$	В – виручка від реалізації (собівартість + прибуток); Вв – витрати на виробництво реалізованої продукції (без урахування податків; матеріальні витрати + З/П + амортизація + нарахування на З/П); Пч – фактичний прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства із вирахуванням податків, які сплачуються за рахунок нього.
Буцька О.Ю.	$ПН = \frac{П}{УП} \times 100\%$	П—обсяг сплачених податків; УП—умовний прибуток (розрахунковий показник, що характеризує величину прибутку, яку отримало б підприємство в умовах відсутності податкових платежів)
Соколовська А.М.	$ПН = МВ + АВ + (ФОП + ЄСВ) + ПДВ + ПнП,$	ПН – податкове навантаження; МВ – матеріальні витрати; АВ – амортизаційні відрахування; ФОП – фонд оплати праці; ЄСВ – єдиний соціальний внесок, що сплачує підприємство
Новосельська Л.І.	$ПН_{непр} = \frac{ПП_{непр}}{Д} \times 100\%$ $ПН_{прям} = \frac{ПП_{прям}}{В} \times 100\%$	ПН непр – податкове навантаження через непрямі податки ПН Прям – податкове навантаження через прямі податки; В – витрати МП
Фрадинський О. А.	$ЧПТ_i = \sum ОП_i - \sum СБ_i$ $КЕ = \frac{\sum СБ_i}{\sum ОП_i} \times 100\%$	де ЧПТ – чиста величина податкового тягаря; СБ – вартісна отриманих суспільних благ; i – рік. де КЕ – коефіцієнт ефективності.

Джерело: складено автором

## Додаток АВ

Таблиця АВ.1

**Критерії оцінки комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів  
України у 2015-2019 роках**

Критерії	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1)	48,8	35,1	41,2	25,9	33,1
Податкове навантаження на фізичних осіб (X2)	540,25	611,17	506,4	874	1004,9
Час, витрачений на сплату податків (X3)	150	150	199	199	199
Частка податкового навантаження малого підприємництва у ВВП країни (X4)	0,47	0,53	0,72	0,78	0,83
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	12,89	10,56	11,71	12,19	12,64
Частка обсягу реалізованої продукції малого підприємництва у загальному обсязі (X6)	16,6	16,9	18,2	18,9	19,2
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	27,1	26,8	26,8	27,4	28,5
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	9,1	10,3	8,8	10,3	12,6

Джерело: пораховано автором на основі даних [104; 102]

## Додаток АГ

Таблиця АГ.1

**Стандартизація значень критеріїв оцінки комплаєнсу державних та підприємницьких інтересів України у 2015-2019 роках**

Критерії	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1)	1,33	0,95	1,12	0,70	0,90
Податкове навантаження на фізичних осіб (X2)	0,76	0,86	0,72	1,24	1,42
Час, витрачений на сплату податків (X3)	0,84	0,84	1,11	1,11	1,11
Частка податкового навантаження малого підприємництва у ВВП країни (X4)	0,70	0,80	1,08	1,18	1,25
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	1,07	0,88	0,98	1,02	1,05
Частка обсягу реалізованої продукції малого підприємництва у загальному обсязі (X6)	0,92	0,16	0,18	0,13	0,12
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	0,99	0,98	0,98	1,00	1,04
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	0,89	1,01	0,86	1,01	1,23
Формула розрахунку	$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}$ $\Rightarrow \bar{x}_j = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w x_{ij} \Rightarrow$ $S_j = \left[ \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (x_{ij} - \bar{x}_j)^2 \right]^{\frac{1}{2}}$ <p> <math>j = 1, 2, \dots, n</math>;  <math>n</math> – кількість ознак;  <math>w</math> – кількість одиниць;  <math>x_{ij}</math> – значення ознаки <math>k</math> для одиниці <math>i</math>;  <math>\bar{x}_j</math> – середнє арифметичне значення ознаки <math>j</math>;  <math>S_j</math> – стандартне відхилення ознаки <math>j</math>;  <math>z_{ij}</math> – стандартизоване значення ознаки <math>j</math> для одиниці <math>i</math> [212, с. 11; 203, с. 143]. </p>				

Джерело: пораховано автором

**Стимулятори та дестимулятори збалансованості інтересів малого підприємництва та держави щодо забезпечення розвитку України та координати вектора-еталона**

Критерії	Поділ критеріїв на стимулятори та дестимулятори	Координати вектора-еталона
З позицій малого підприємництва		
Частка підприємств, зростанню яких перешкоджає високе податкове адміністрування та високий рівень податків (X1)	дестимулятор	-1,41
Податкове навантаження на МП (X2)	дестимулятор	-1,02
Час, витрачений на сплату податків (X3)	дестимулятор	-1,22
Частка податкового навантаження малого підприємництва у ВВП країни (X4)	дестимулятор	-1,39
з позицій держави		
Частка надходжень від єдиного податку у загальному обсязі доходів бюджету (X5)	стимулятор	1,07
Частка обсягу реалізованої продукції малого підприємництва у загальному обсязі (X6)	стимулятор	0,92
Зайнятість населення у сфері малого бізнесу (X7)	стимулятор	1,04
Частка доданої вартості суб'єктів малого та мікропідприємництва у загальній доданій вартості за витратами виробництва суб'єктів господарювання (X8)	стимулятор	1,23
Формула розрахунку:	$z_{0s} = \max z_{rs}, \text{ якщо } s \in I,$ $z_{0s} = \min z_{rs}, \text{ якщо } s \notin I (s = 1, \dots, n)$ де $I$ – множина ознак; $z_{rs}$ – стандартизоване значення ознаки $s$ для одиниці $r$ [212, с. 16; 203, с. 143].	

Джерело: пораховано автором

## Додаток АД

Таблиця АД.1

## Динаміка показників ефекту фінансового левириджу малого підприємництва України за галузями діяльності у 2019 році

Показники	Сільське, лісове та рибне господарство		Промисловість		Будівництво		Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів		Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність		Тимчасове розміщення й організація харчування	
	МП	СМкП	МП	СМкП	МП	СМкП	МП	СМкП	МП	СМкП	МП	СМкП
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	25543	4124	-6508,4	-2140,6	-5506	-5106,7	1373,9	3670,9	-3577,1	-3691,5	-469,6	-281,9
Податок на прибуток, тис. грн.	173,1	78,6	1421,4	202,9	690,4	214	4435,3	1614,9	425,5	165	59,5	13,8
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	25369,9	4045,4	-7929,8	-2343,5	-6196,4	-5320,7	-3061,4	-5285,8	-4002,6	-3856,5	-529,1	-295,7
Коефіцієнт оподаткування	0,007	0,019	0,218	0,095	0,125	0,042	3,228	0,440	0,119	0,045	0,127	0,049
Середній розмір капіталу, тис. грн.	345123,9	118140,6	241505	100233,3	233476,8	133852,9	769217,8	460565	81742,5	31021,2	18987,1	11700,9
У тому числі:												
— власного капіталу	162070,3	45435,9	342,1	-1428,5	-27778,2	-21928,7	5444,6	3132	4348,9	-817,4	2478,4	1247,4
— позикового капіталу	183053,6	72704,7	241162,9	101661,8	261255	155781,6	763773,2	457433	77393,6	31838,6	16508,7	10453,5
Позики, тис. грн	19074,6	6224,8	13350,7	4046	11058,4	9062	69280,7	38500	2976,1	1594,6	768	603,3
Середньозважена ставка відсотків за позикою, %*	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	1,13	1,60	704,95	-71,17	-9,41	-7,10	140,28	146,05	17,80	-38,95	6,66	8,38
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	2,49	2,05	1,32	0,95	1,01	1,39	2,17	2,01	0,92	1,20	1,11	1,38
Рентабельність власного капіталу, %	15,65	8,90	-2317,98	164,05	22,31	24,26	-56,23	-168,77	-92,04	471,80	-21,35	-23,71
Рентабельність сукупного капіталу, %	7,35	3,42	-3,28	-2,34	-2,65	-3,98	-0,40	-1,15	-4,90	-12,43	-2,79	-2,53
Індекс інфляції	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4
Ефект фінансового левириджу, %:												
— в умовах стабільності цін	5,45	2,16	-2538,19	211,90	30,15	36,52	802,06	-258,43	-91,19	507,13	-22,68	-31,13
— в умовах інфляції	9,71	7,80	-420,15	4,65	2,64	14,04	784,55	187,60	-39,85	387,83	-2,89	-4,71

Примітка: МП—мале підприємництво; , СМкП-з них мікропідприємництво

## Динаміка показників ефекту фінансового левириджу МП Українза галузями діяльності у 2019 році

Показники	Інформація та телекомунікації		Фінансова та страхова діяльність		Операції з нерухомим майном		Професійна, наукова та технічна діяльність		Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	1452,7	597,4	-1026,4	-2229,6	-15436,8	-8263,3	-5242	-3337,4	-1064,7	-1184,5
Податок на прибуток, тис. грн.	1608,2	162,4	347	70,9	1317,8	1111,3	516	162,5	273,2	118,8
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-155,5	435	-1373,4	-2300,5	-16754,6	-9374,6	-5758	-3499,9	-1337,9	-1303,3
Коефіцієнт оподаткування	1,107	0,272	0,338	0,032	0,085	0,134	0,098	0,049	0,257	0,100
Середній розмір капіталу, тис. грн.	43392,2	24505	216660,1	125737,6	428432,5	251446,5	209726,8	153348,3	119224,5	64875,7
— власного капіталу	7549,7	5658	78600,3	45309,5	-8622,3	19327,2	24036,9	22002,1	26582	7289,1
— позикового капіталу	35842,5	18847	138059,8	80428,1	437054,8	232119,3	185689,9	131346,2	92642,5	57586,6
Позики, тис. грн	723,8	475,3	7309,2	5706	16945,8	12864,6	14737	12669,9	2785,2	2344,9
Середньозважена ставка відсотків за позикою, %*	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	4,75	3,33	1,76	1,78	-50,69	12,01	7,73	5,97	3,49	7,90
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	0,48	0,60	1,27	1,70	0,93	1,32	1,90	2,31	0,72	0,97
Рентабельність власного капіталу, %	-2,06	7,69	-1,75	-5,08	194,32	-48,50	-23,95	-15,91	-5,03	-17,88
Рентабельність сукупного капіталу, %	-0,36	1,78	-0,63	-1,83	-3,91	-3,73	-2,75	-2,28	-1,12	-2,01
Індекс інфляції	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4
— в умовах стабільності цін	0,43	2,84	-2,21	-6,06	224,27	-52,52	-32,33	-26,05	-4,77	-21,20
— в умовах інфляції	11,94	11,79	2,89	-0,15	77,02	-15,72	-6,34	-4,43	4,77	1,87



## Продовження додатку АД

## Продовження табл. АД.2

Показники	Освіта		Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок		Надання інших видів послуг	
	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП	МП	МкП
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	86,3	41	156,4	-51,8	-560,3	-134,3	54,2	73
Податок на прибуток, тис. грн.	17,5	5,4	64,2	9,6	23,4	12,8	18,3	45,5
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	68,8	35,6	92,2	-61,4	-583,7	-147,1	35,9	27,5
Коефіцієнт оподаткування	0,203	0,132	0,410	0,185	0,042	0,095	0,338	0,623
Середній розмір капіталу, тис. грн.	1328,4	609,2	5571,2	2758,4	10905,3	4320,5	5418,2	2232,3
— власного капіталу	580,5	285,6	1968,5	808,8	-61,4	1221,6	1336,9	598,9
— позикового капіталу	747,9	323,6	3602,7	1949,6	10966,7	3098,9	4081,3	1633,4
Позики, тис. грн	5,5	3,4	65,8	53,9	590,6	381,1	231,5	228,7
Середньозважена ставка відсотків за позикою, %*	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90	23,90
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	1,29	1,13	1,83	2,41	-178,61	2,54	3,05	2,73
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	0,18	0,25	0,44	0,66	1,29	2,94	1,36	3,35
Рентабельність власного капіталу, %	11,85	12,46	4,68	-7,59	950,65	-12,04	2,69	4,59
Рентабельність сукупного капіталу, %	5,18	5,84	1,65	-2,23	-5,35	-3,40	0,66	1,23
Індекс інфляції	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4	114,4
— в умовах стабільності цін	5,14	5,50	1,31	-5,67	1136,37	-14,56	-1,40	-2,17
— в умовах інфляції	8,40	8,41	6,05	0,94	580,74	-4,74	7,55	6,35

Джерело: складено автором

## Додаток АЕ

## Таблиця АЕ.1

### Характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку малого підприємництва

Кредитний інструмент	Максимальна сума	Призначення	Особливості	Цільова аудиторія
Кредити, в т.ч. - мікро	До 30 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Необхідно завдаток	Сфера торгівлі та послуг
Малі кредити	До 100 тис. дол.	Поповнення основного капіталу та оборотних коштів	Індивідуальний підхід	Всі сфери бізнесу
Кредитна лінія	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі-- безготівкова	Юридичні особи
Кредитная карта	Індивідуальний підхід залежно від доходів До 2 тис. дол.	Дрібні закупівлі, витрати на відрядження тощо	Відсутня застава; гнучкість і зручність використання	Всі сфери бізнесу
Овердрафт	Сума залежить від товарообороту підприємства	Поповнення оборотного капіталу	Індивідуальний підхід у питаннях використання і погашення, форма видачі-- безготівкова	Юридичні особи
Інвестиційний кредит	До 250 тис. доларів	Модернізація діяльності; інвестування у відкриття бізнесу	Індивідуальний підхід	Сфера виробництва, торгівлі та послуг
Факторинг	Індивідуальний підхід	Викуп платіжних вимог до покупців на умовах негайної оплати 80-90%	Є вигідним для малого підприємництва, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу	Всі сфери бізнесу
Лізинг	Індивідуальний підхід	Оновлення основних активів підприємства	Наявність ризику у лізингодавця збільшує вартість послуги	Сфера виробництва

Складено автором на основі: [118; 55]

## Додаток АЖ

## Таблиця АЖ.1

**Методика розрахунку та критеріальні значення показників оцінки сприятливості банків до кредитування малого підприємництва**

Показник	Умовні позначення	Характеристика показника	Діапазони присвоєння балів	Вага показника
1. Відсоток проблемних кредитів	PC	Показує процент неповернення, наднизьких лімітів або затримки погашення кредитів за поточний рік	<19,28—4 б.; <38,55—3 б.; <57,83—2 б.; <77,10—1 б.	0,1
2. Економічні нормативи діяльності				
Миттєва ліквідність	H4	H4—норматив НБУ, показує співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Він характеризує мінімальний обсяг високоліквідних активів, необхідний для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Нормативне значення коефіцієнта H4 повинно бути не менше 20%	>90% – 4 б.; 60–90% – 3 б.; 20–60% – 2 б.; <20% – 1 б.	0,05
Адекватність регулятивного капіталу	H2	Відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають із торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника достатності (адекватності) регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її беруть на себе власники банку. І навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори та вкладники банку.	<10% --0 б.; >10%—1 б.; >20% --2 б.; >30%--3 б.; >40%--4 б.; >50%--5 б.	0,05
3. Надійність банку (за національною рейтинговою шкалою)	SB	uaAAA характеризується найвищою кредитоспроможністю; uaAA дуже високою кредитоспроможністю; uaA характеризується високою кредитоспроможністю uaBBB характеризується достатнім рівнем кредитоспроможності uaBB характеризується кредитоспроможністю нижче достатнього рівня uaB характеризується низькою кредитоспроможністю uaCCS характеризується дуже низькою кредитоспроможністю uaCC характеризується високою ймовірністю дефолту uaC очікується дефолт по борговим зобов'язанням uaD Дефолт	uaAAA—5 б. uaAA—4б. uaA—3 б. uaBBB—2 б. uaBB—1 б. uaB—1б. uaCCC, uaCC, uaC, uaD—0 б.	0,1
4. Наявність спеціальних програм та режимів для малого бізнесу	SR	Характеризує діючі програми лояльності до малого бізнесу (пільгове кредитування, спеціальні режими обслуговування, кредитні канікули тощо)	+ --5 б. - --0 б.	0,1
5. Ефективність діяльності RO, в т.ч.:				
Рентабельність активів, %	ROA	Характеризує ефективність використання всіх активів банку	>20% – 4 б.; 5–20% – 3 б.; 0–5% – 2 б.; <0% –1 б.	0,05
Рентабельність власного капіталу, %	ROE	Характеризує рентабельність використання власного капіталу	>45% – 4 б.; 15–45% – 3 б.; 0–15% – 2 б.; <0% –1 б.	0,05

Продовж. Табл АЖ.1

6. Рівень довіри серед МП	ТВ	Характеризує відношення суб'єктів малого бізнесу до ризиковості взаємодії з банком*. Визначає відношення суб'єктів малого бізнесу до банку через призму можливих ризиків та організації роботи з МБ (експертне опитування)	Низький рівень довіри—1 б.; довіра нижче середнього рівня—2 б.; середній рівень довіри—3 б.; довіра вище середнього рівня—4 б.; високий рівень довіри—5 б.	0,1
7. Умови овердрафту для МП (реальна ставка відсотка, %)	Ov	Визначається шляхом коригування номінальної кредитної ставки овердрафту на відсоток додаткової комісії (одноразової та щомісячної) та інших прихованих платежів	<20,75—4 б.; <23,0—3 б.; <25,25—2 б.; <=27,5—1 б.	0,1
8. Умови інвестиційного кредитування для МБ (IK), зокрема:				
8.1 Максимальний термін, років	$T_{max1}$	Показує максимальний строк, на який можна взяти інвестиційний кредит	>=7 б.; >5,5—3 б.; >4—2 б.; >2,5—1 б.	0,033
8.2 Одноразова комісія, %	$IK_{ik}$	Показує додаткові умови по обслуговуванню кредиту, що впливають на зростання реальної ставки відсотка	<0,45—4 б.; <0,8—3 б.; <1,15—2 б.; <=1,5—1 б.	0,033
8.3 Реальна ставка відсотка, %	$i_{ik}$	Визначається шляхом коригування номінальної кредитної ставки інвестиційного кредиту на відсоток додаткової комісії (одноразової та щомісячної) та інших прихованих платежів	<22,25—4 б.; <24,5—3 б.; <26,75—2 б.; <=29—1 б.	0,033
9 Умови кредиту на поповнення оборотних коштів (Io), зокрема:				
9.1 Максимальний термін, років	$T_{max2}$	Показує максимальний строк, на який можна взяти кредит на поповнення оборотних коштів	>=6 б.; >4,75—3 б.; >3,5—2 б.; >2,25—1 б.	0,05
9.2 Реальна кредитна ставка, %	$i_o$	Визначається шляхом коригування номінальної кредитної ставки кредиту на поповнення оборотних коштів на відсоток додаткової комісії (одноразової та щомісячної) та інших прихованих платежів	<22,25—4 б.; <24,5—3 б.; <26,75—2 б.; <=29—1 б.	0,05
10. Додаткові вигідні умови для приваблення клієнтів (DD), в т.ч.:				
10.1 Вартість обслуговування р/р	PR	Визначає суму, яку необхідно сплатити банку за проведення розрахунково-касових операцій	<1700—4 б.; <2440—3 б.; <3180—2 б.; <=3—1 б.	0,04
10.2 Прибутковість депозитів (DD), в т.ч.				
Ставка депозитів у гривні за 3 місяці 6 місяців 9 місяців	Duan	Характеризує прибутковість операцій по розміщенню грошових коштів у гривні на депозиті строком на 3, 6 та 12 місяців відповідно	Для 3 міс: >10,5%—1 б.; >11,63—2 б.; >12,75%—3 б.; >13,88%—4 б.; >15%—5 б.	0,01
			Для 6 міс: >11%—1 б.; >12,13%—2 б.; >13,25%—3 б.; >14,38%—4 б.; >15,5%—5 б.	0,01
			Для 12 міс: >10,0%—1 б.; >11,63%—2 б.; >13,25%—3 б.; >14,88%—4 б.; >16,5%—5 б.	0,01
Ставка депозитів у доларах за 3 місяці 6 місяців 9 місяців	Dusd	Характеризує прибутковість операцій по розміщенню грошових коштів у доларах на депозиті строком на 3, 6 та 12 місяців відповідно	Для 3 міс: >0,25%—1 б.; >1%—2 б.; >1,75%—3 б.; >2,5%—4 б.; >3,25%—5 б.	0,01
			Для 6 міс: <1,07%—1 б.; >1,07%—2 б.; >2,13%—3 б.; >3,19%—4 б.; >4,25%—5 б.	0,01
			Для 12 міс: <1,26%—1 б.; >1,26%—2 б.; >2,51%—3 б.; >3,75%—4 б.; >6%—5 б.	0,01
Загальний залік	Ib	Сума балів критеріїв, зважених на відповідні ваги	X	1

Джерело: складено на основі: : [351; 261; 262; 328; 145; 7; 180]

## Додаток АІ

Таблиця АІ.1

## Вихідні дані для побудови рейтингової моделі сприятливості банків до кредитування МП України у 2019 році

Банк	Ставка депозитів на 01.08.2018						Чисті активи	Миттєва ліквідність	Проблемні кредити	Рентабельність активів	Рентабельність власного капіталу	Вартість розрахунково-касового обслуговування за рік, грн	Надійність банку	Адекватність регулятивного капіталу, %	рівень довіри серед МБ	Наявність спеціальних програм та режимів для малого бізнесу	Максимальний термін, років	Кредитна ставка, %	Одноразова комісія, %	Реальна ставка відсотка, %	Реальна ставка відсотка, %	Максимальний термін, років	Реальна ставка, %
	UAH-3м	UAH-6м	UAH-12м	USD-3м	USD-6м	USD-12м																	
ПРИВАТБАНК *	13,75 %	14,50 %	13,00 %	2,50%	2,75%	3,00 %	256099,5	8,6	66,9	-8,3	81,9	3360,0	uaAA	10,54	5	+	5	22	1	5	22,5	3	20
ОЦАДБАНК	13,25 %	13,75 %	12,75 %	2,75%	3,00%	3,50 %	226960,0	5,3	35,3	0,2	1,6	2918,0	uaBBB	6,7	4	+	5	22,5	0,5	3	18,5	3	25
АЛЬФА-БАНК	13,75 %	14,50 %	15,00 %	2,00%	3,50%	4,00 %	48463,2	4,6	12,7	1,9	23,8	2880,0	uaAAA	8,4	3,0	+	5	23	0,5	5	26	6	25
УКРЕКСІМБАНК *	13,10 %	13,20 %	14,00 %	2,45%	2,90%	4,20 %	159468,3	3,7	38,9	0,5	7,6	3553,0	uaAA	4,0	5,4	+	3	21	0,1	2	22,2	1	22,2
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ*	-	-	-	-	-	-	68710,9	14,7	4,4	7,0	37,1	1920,0	uaAA	12,6	5,0	+	5	20	0,5	5	20,5	1	20,5
УКРГАЗБАНК	13,75 %	14,00 %	14,00 %	3,25%	3,75%	4,25 %	74442,9	6,4	13,5	1,0	12,5	3240,0	uaAA	6,9	4,0	+	5	20,4	1	4	22,9	5	22,9

## Продовження додатку АІІ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
ПУМБ *	13,00 %	13,70 %	13,70 %	1,80%	2,60%	2,90 %	49668,8	5,7	16,7	1,7	16,3	3052,0	uaAA	10,7	2,0	+	5	20,5	0,68	21,18	23	3	21,18
УКРСИББА НК *	-	-	-	-	-	-	43783,0	11,9	10,4	4,3	35,9	3570,0	uaAAA	11,5	5,0	+	5	21	1	28	21,5	1	20,4
ОТП БАНК *	10,50 %	11,50 %	11,50 %	0,25%	0,25%	0,25 %	30906,7	9,2	9,7	4,4	37,4	3601,0	uaA	14,5	4,0	+	6	21	1	28,5	20,7	1	22,9
УКРСОЦБА НК	-	-	-	-	-	-	25119,0	10,0	52,7	10,6	52,9	3758,0	uaAA	17,4	3,0	+	7	26	1	27	21,5	2	27
ПІВДЕННИЙ	13,25 %	13,75 %	14,25 %	2,50%	3,00%	3,50 %	22697,4	9,4	4,2	0,6	5,8	2340,0	uaBBB	10,4	1,5	-	3	23	0,5	23,5	1	23,5	23,5
СБЕРБАНК	13,50 %	15,00 %	15,50 %	3,25%	4,25%	5,00 %	39172,5	5,2	44,7	0,3	2,9	3800,0	uaBBB	16,4	1,0	-	3	23	1,5	24,5	25,5	1	25
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	10,50 %	11,00 %	10,00 %	-	0,01%	0,01 %	30410,6	5,4	4,0	4,1	39,0	3600,0	uaAAA	10,9	4,5	+	5	20	1	21	25	1	21
ТАСКОМБА НК	14,00 %	15,00 %	15,50 %	2,75%	3,50%	4,00 %	13835,5	6,7	2,7	2,4	32,2	3820,0	uaAA	7,7	2,0	+	3	22	1,5	29	27	1	22
КРЕДОБАН К*	12,00 %	13,50 %	13,50 %	0,50%	1,00%	1,50 %	14026,6	7,9	3,4	3,4	30,5	3120,0	uaAAA	12,0	4,5	+	7	21,5	1,15	22,65	25,6	3	21,7
ПРОКРЕДИТ БАНК	13,50 %	14,00 %	14,50 %	1,00%	2,00%	3,00 %	16042,4	6,4	1,7	4,1	32,4	3825,0	uaAAA	12,1	5,0	+	3	22	1,5	25	23,5	3	19
БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	14,00 %	15,00 %	16,00 %	2,30%	3,10%	3,55 %	8553,4	9,9	47,2	-5,9	74,8	2820,0	uaA	9,25	2	-	5	21	1	28	27,5	2	24
ПРОМІНВЕ СТБАНК	14,00 %	14,50 %	14,75 %	3,00%	3,75%	4,25 %	17883,0	4,4	77,1	-	168,1	3220,0	uaBBB	33,42	1	-	3	25	0,5	25,5	27,4333	1	23,8666

## Продовження додатку АІ

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
МЕГАБАНК	14,00 %	15,00 %	16,50 %	3,25%	3,75%	4,50 %	9319,5	5,2	6,7	0,8	9,0	2775,0	uaAA	10,1	2,0	-	6	24	1	25	25,5	1	24
А-БАНК*	13,55 %	12,55 %	12,55 %	1,80%	1,90%	2,00 %	4581,2	4,9	5,8	9,3	67,3	3350,0	uaA	17,0	2,0	+	5	21	1	22	23	3	20
БАНК ВОСТОК	10,50 %	11,50 %	12,00 %	1,50%	2,00%	2,50 %	8365,1	15,2	3,1	1,3	17,4	3320,0	uaAA	8,2	2,0	-	1	22	0,2	22 ,2	22,2	3	26
УНІВЕРСАЛ БАНК	14,75 %	15,00 %	15,25	2,75%	3,75%	4,25 %	5488,9	8,4	7,8	1,3	7,4	3870,0	uaAA	15,0	2,0	+	1	22	0,5	23	23,5	2	23
ІДЕЯ БАНК	15,00 %	15,50 %	16	0,75%	1,25%	2,00 %	3496,9	5,9	5,1	7,6	67,3	960,0	uaA	15,2	3,0	-	3	23	1,5	24 ,5	27,5	3	23 ,5
МІБ*	-	-	14,5	-	-	4,00 %	8513,5	5,1	9,4	1,0	22,0	3060,0	uaBBB	3,9	2,0	-	5	21	1,5	26	24,5	1	23 ,5
Сітібанк							19300,2	12,0	0,0	5,4	45,7	3910,0	uaAAA	12,4	1,5	-	3	25	0,5	25 ,5	27,5	1	25
ІНГ Банк Україна							9564,7	7,4	7,4	2,7	8,5	3920,0	uaAAA	38,1	5,0	+	5	20	1	27	20,7	1	25 ,5
Правекс Банк							4770,9	30,8	0,1	-1,6	-4,4	3680,0	uaAA	43,7	4	-	3	19	1	20	25,5	1	25
Піреус Банк МКБ							2900,8	8,6	6,2	1,4	7,5	3130,0	uaA	21,7	4,0	-	5	20	1	25	23	1	20 ,5
БТА Банк							600,1	53,4	64,4	-	-	3270,0	uaA	68,2 4	3	-	3	27	1	28	26	1	25 ,5
Індустріалб анк							4327,3	12,0	2,4	0,3	0,9	3521,0	uaA	6,1	1,5	-	7	23	1	29	25	1	25
ВіЕс Банк							2607,0	7,6	23,5	4,1	12,8	3690,0	uaA	34,3	1,0	-	7	23	1	24	27	1, 5	24

## Додаток АК

Таблиця АК.1

## Результати рейтингування банків України за рівнем сприятливості розвитку МП України у 2019 році

Банк	PC	H		SB	SR	RO		TB	Ov	IK			Io		PR	DD						Загальний залік	Ранжування за рівнем сприятливості
		H2	H4			ROA	ROE			T <sub>max1</sub>	IKik	i <sub>ik</sub>	T <sub>max2</sub>	i <sub>o</sub>		Duan			Dusd				
																UAH-3М	UAH-6М	UAH-12М	USD-3М	USD-6М	USD-12М		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
ПРИВАТБАНК	1	1	1	4	5	1	1	5	3	3	2	2	2	4	1	3	4	2	3	1	3	2,733	12
ОЩАДБАНК	2	1	0	2	5	2	2	4	4	3	3	3	2	2	2	3	3	2	4	1	3	2,690	13
АЛЬФА-БАНК	4	1	0	5	5	2	3	3,0	1	3	3	3	4	2	2	3	4	4	3	1	4	2,970	8
УКРЕКСІМБАНК *	3	1	0	4	5	2	2	5,4	3	2	4	4	1	3	1	3	2	3	3	1	4	3,022	7
РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВАЛЬ*	4	1	1	4	5	3	3	5,0	4	3	3	4	1	4	3	3	4	4	3	1	4	3,493	1
УКРГАЗБАНК	4	1	0	4	5	2	2	4,0	3	3	2	4	1	3	1	3	3	3	4	1	4	2,970	8
ПУМБ *	4	1	1	4	5	2	3	2,0	3	3	2	4	2	3	2	3	3	3	2	1	3	2,930	9
УКРСИББАНК *	4	1	1	5	5	2	3	5,0	3	3	2	1	1	4	1	4	4	4	4	1	4	3,250	2
ОТП БАНК *	4	1	1	3	5	2	3	4,0	4	4	2	1	1	3	1	1	4	1	1	1	1	2,913	10
УКРСОЦБАНК	1	1	1	4	5	1	1	3,0	3	4	2	1	1	1	1	3	4	4	4	1	4	2,373	16
ПВДЕННИЙ	4	1	1	2	0	2	2	1,5	2	2	3	3	1	2	2	3	3	3	3	1	3	1,907	24
СБЕРБАНК	4	1	1	2	0	2	2	1,0	1	4	1	3	1	2	1	3	4	4	4	1	4	1,757	27
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	4	1	1	5	5	2	3	4,5	2	3	2	4	1	4	1	1	1	1	1	1	1	3,050	6
ТАСКОМБАНК	4	1	0	4	5	2	3	2,0	1	2	1	1	1	3	1	4	4	4	4	1	4	2,483	14



## Продовження додатку АК

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
КРЕДОБАНК*	4	1	1	5	5	2	3	4,5	1	4	2	3	2	3	2	2	3	3	1	1	2	3,050	5
ПРОКРЕДИТ БАНК	4	1	1	5	5	2	3	5,0	2	2	1	2	2	4	1	3	3	3	1	1	3	3,097	4
БАНК КРЕДИТ ДНІПРО	3	1	1	3	0	1	1	2	1	3	2	1	1	2	2	4	4	4	3	1	3	1,720	28
ПРОМІНВЕСТЬ АНК	1	1	3	2	0	1	1	1	1	2	3	2	1	2	1	4	4	3	4	1	4	1,423	29
МЕГАБАНК	4	1	1	4	0	2	2	2,0	1	4	2	2	1	2	2	4	4	4	4	1	4	2,107	21
А-БАНК*	4	1	1	3	5	3	4	2,0	3	3	2	4	2	4	1	3	2	2	2	1	2	2,910	11
БАНК ВОСТОК	4	1	0	4	0	2	3	2,0	3	0	4	4	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2,147	20
УНІВЕРСАЛ БАНК	4	1	1	4	5	2	2	2,0	2	0	3	3	1	3	1	4	4	4	4	1	3	2,640	14
ІДЕЯ БАНК	4	1	1	3	0	3	4	3,0	1	2	1	3	2	2	4	4	4	4	1	1	2	2,270	18
МІБ*	4	1	0	2	0	2	3	2,0	2	3	4	2	1	2	2	1	1	2	1	4	3	1,950	22
Сітібанк	4	1	1	5	0	3	4	1,5	1	2	3	2	1	2	1	4	4	4	3	1	3	2,213	19
ІНГ Банк Україна	4	1	3	5	5	2	2	5,0	4	3	2	1	1	2	1	3	2	2	2	1	2	3,210	3
Правекс Банк	4	2	4	4	0	1	1	4	2	2	2	4	1	2	1	1	1	2	2	1	2	2,347	17
Піреус Банк МКБ	4	1	2	3	0	2	2	4,0	3	3	2	2	1	4	2	4	4	4	1	1	2	2,473	15
БТА Банк	1	2	5	3	0	1	1	3	1	1	2	1	1	2	1	4	4	4	3	1	3	1,763	26
Індустріалбанк	4	1	0	3	0	2	1	1,5	2	4	2	1	1	2	1	3	3	3	1	1	3	1,813	25
ВіЕс Банк	4	1	3	3	0	2	1	1,0	1	4	2	3	1	2	1	4	4	4	3	1	3	1,930	23
Вагове значення показника	0,1	0,05	0,05	0,10	0,10	0,05	0,05	0,10	0,10	0,03	0,03	0,03	0,05	0,05	0,04	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	1,0	12

Джерело: пороховано автором

## Додаток АЛ

Таблиця АЛ.1

**Емпірична шкала допустимого рівня ризику**

Імовірність небажаного результату	Градація ризику
0,0 – 0,1	мінімальний ризик
0,1 – 0,3	малий ризик
0,3 – 0,4	середній ризик
0,4 – 0,6	високий ризик
0,6 – 0,8	максимальний ризик
0,8 – 1,0	критичний ризик

Таблиця АЛ.2

**Конвертація експертних оцінок настання ризику видового забезпечення розвитку малого бізнесу у математичні сподівання**

Вид ризику	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3
1	2	3	4
R <sub>нпр1</sub>	0,4	0,1	0,3
R <sub>нпр2</sub>	0,3	0,2	0,1
R <sub>нпр3</sub>	0,6	0,5	0,4
R <sub>нпр4</sub>	0,3	0,2	0,1
R <sub>нпр5</sub>	0,5	0,3	0,1
R <sub>нпр6</sub>	0,5	0,2	0,1
R <sub>нпр7</sub>	0,8	0,4	0,3
R <sub>нпр8</sub>	0,7	0,3	0,2
R <sub>i1</sub>	0,7	0,4	0,3
R <sub>i2</sub>	0,4	0,3	0,2
R <sub>i3</sub>	0,2	0,1	0,1
R <sub>i4</sub>	0,3	0,2	0,2
R <sub>i5</sub>	0,7	0,4	0,3
R <sub>B1</sub>	0,3	0,2	0,1
R <sub>B2</sub>	0,3	0,2	0,1
R <sub>B3</sub>	0,2	0,1	0,1
R <sub>B4</sub>	0,2	0,1	0,1
R <sub>B5</sub>	0,4	0,3	0,2
R <sub>B6</sub>	0,3	0,2	0,1
R <sub>K1</sub>	0,7	0,4	0,3
R <sub>K2</sub>	0,6	0,5	0,4
R <sub>K3</sub>	0,7	0,4	0,3
R <sub>K4</sub>	0,8	0,5	0,4
R <sub>K5</sub>	0,4	0,3	0,2
R <sub>K6</sub>	0,6	0,5	0,4
R <sub>K7</sub>	0,3	0,2	0,2

## Продовження додатку АЛ

1	2	3	4
Rк8	0,3	0,3	0,3
Rіnc1	0,4	0,3	0,2
Rіnc2	0,6	0,5	0,4
Rіnc3	0,7	0,4	0,3
Rіnc4	0,7	0,4	0,3
Rфк1	0,3	0,2	0,2
Rфк2	0,6	0,4	0,3
Rфк3	0,4	0,3	0,2
Rфк4	0,8	0,4	0,3
Rфк5	0,4	0,3	0,2
Rфк6	0,6	0,4	0,3
Rфк7	0,3	0,3	0,2
Rфк8	0,5	0,4	0,3
Rфк9	0,8	0,5	0,4
Середньозважене значення величини події, що пов'язана з невизначеною ситуацією*	x	y	z
	0,48	0,31	0,21

$$M = \bar{x} = \sum_{i=1}^{\infty} x_i P_i ,$$

Примітка. Розраховано за формулою: . , де M—показник, що вимірює середній результат очікування суб'єктів малого підприємництва

## Додаток АМ

Таблиця АМ.1

**Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта кореляції та еластичності індексу легкості ведення бізнесу за індексом розвитку електронного врядування зарубіжних країн та України**

Країна	Індекс розвитку електронного врядування					EGDI(1-0)				EGDI(1+0)/2			
	2012 рік	2014 рік	2016 рік	2018 рік	2019 рік	2012/2014	2014/2016	2016/2018	2018/2019	2012/2014	2014/2016	2016/2018	2018/2019
Данія	0,7872	0,8889	0,8162	0,851	0,915	0,1017	-0,0727	0,0348	0,064	0,83805	0,85255	0,8336	0,883
Австралія	0,7863	0,839	0,9103	0,9143	0,9053	0,0527	0,0713	0,004	-0,009	0,81265	0,87465	0,9123	0,9098
Республіка Корея	0,8785	0,9283	0,9462	0,8915	0,901	0,0498	0,0179	-0,0547	0,0095	0,9034	0,93725	0,91885	0,89625
Великобританія	0,8147	0,896	0,8695	0,9193	0,8999	0,0813	-0,0265	0,0498	-0,0194	0,85535	0,88275	0,8944	0,9096
Швеція	0,7474	0,8599	0,8225	0,8704	0,8882	0,1125	-0,0374	0,0479	0,0178	0,80365	0,8412	0,84645	0,8793
Сінгапур	0,7476	0,8474	0,9076	0,8828	0,8812	0,0998	0,0602	-0,0248	-0,0016	0,7975	0,8775	0,8952	0,882
Франція	0,751	0,8635	0,8938	0,8456	0,879	0,1125	0,0303	-0,0482	0,0334	0,80725	0,87865	0,8697	0,8623
Нідерланди	0,8097	0,9125	0,8897	0,8659	0,8757	0,1028	-0,0228	-0,0238	0,0098	0,8611	0,9011	0,8778	0,8708
Норвегія	0,802	0,8593	0,8357	0,8117	0,8557	0,0573	-0,0236	-0,024	0,044	0,83065	0,8475	0,8237	0,8337
Україна	0,5181	0,5653	0,5032	0,6076	0,6165	0,0472	-0,0621	0,1044	0,0089	0,5417	0,53425	0,5554	0,61205

Джерело: складено автором на основі [113]

Країна	Індекс легкості ведення бізнесу					DB1-0				DB(1+0)/2			
	2010 рік	2012 рік	2014 рік	2016 рік	2018 рік	2012/2014	2014/2016	2016/2018	2018/2019	2012/2014	2014/2016	2016/2018	2018/2019
Данія	0,8411	0,8557	0,8353	0,8398	84,05	0,0146	-0,0204	0,0045	83,2102	0,8484	0,8455	0,83755	42,4449
Австралія	0,8067	0,8088	0,8059	0,803	0,8014	0,0021	-0,0029	-0,0029	-0,0016	0,80775	0,80735	0,80445	0,8022
Республіка Корея	0,8153	0,8269	0,8257	0,8327	0,8415	0,0116	-0,0012	0,007	0,0088	0,8211	0,8263	0,8292	0,8371
Великобританія	0,8411	0,8501	0,8179	0,8244	0,8232	0,009	-0,0322	0,0065	-0,0012	0,8456	0,834	0,82115	0,8238
Швеція	0,8091	0,8198	0,8011	0,8072	0,8127	0,0107	-0,0187	0,0061	0,0055	0,81445	0,81045	0,80415	0,80995
Сінгапур	0,9024	0,9087	0,8633	0,8429	0,8497	0,0063	-0,0454	-0,0204	0,0068	0,90555	0,886	0,8531	0,8463
Франція	0,6961	0,7032	0,7124	0,7628	0,763	0,0071	0,0092	0,0504	0,0002	0,69965	0,7078	0,7376	0,7629
Нідерланди	0,7395	0,7463	0,7479	0,7547	0,7603	0,0068	0,0016	0,0068	0,0056	0,7429	0,7471	0,7513	0,7575
Норвегія	0,8172	0,8189	0,8234	0,8187	0,827	0,0017	0,0045	-0,0047	0,0083	0,81805	0,82115	0,82105	0,82285
Україна	0,3935	0,4401	0,5941	0,636	0,6731	0,0466	0,154	0,0419	0,0371	0,4168	0,5171	0,61505	0,65455

Джерело: складено автором на основі [383]

## Додаток АН

Таблиця АН.1

## Вихідні дані для розрахунку повної ймовірності розвитку МП при реалізації форсайт сценаріїв

Видове забезпечення		сценарій 1		сценарій 2		сценарій 3		Можливості розвитку малого підприємництва	Ймовірність розвитку при реалізації можливостей**	Унормоване значення ймовірності розвитку малого підприємництва за видами забезпечення*
		Ймовірність ризику	Унормоване значення ймовірності настання ризику за видами забезпечення*	Ймовірність ризику	Унормоване значення ймовірності настання ризику за видами забезпечення	Ймовірність ризику	Унормоване значення ймовірності настання ризику за видами забезпечення			
Інституціональне забезпечення	R <sub>нпр1</sub>	0,4	0,513	0,1	0,275	0,3	0,2	Можливість адаптації європейської практики реалізації принципів підтримки малого підприємництва відповідно до акту SBA	0,212	0,262
	R <sub>нпр2</sub>	0,3		0,2		0,1		Легкість отримання дозволів на проведення діяльності, реєстрування прав власності	0,371	
	R <sub>нпр3</sub>	0,6		0,5		0,4		Зменшення податків та зборів, а також часу, необхідного для створення бізнесу або інших пов'язаних з бізнесом процедур	0,556	
	R <sub>нпр4</sub>	0,3		0,2		0,1		Застосування європейської практики проведення SME тесту перед затвердженням проектів нормативно-правових документів	0,088	
	R <sub>нпр5</sub>	0,5		0,3		0,1		Достатність ресурсів та технологій для підвищення інформаційно-правової грамотності населення	0,08	
	R <sub>нпр6</sub>	0,5		0,2		0,1				
	R <sub>нпр7</sub>	0,8		0,4		0,3				
	R <sub>нпр8</sub>	0,7		0,3		0,2				
Інформаційне забезпечення	R <sub>i1</sub>	0,7	0,46	0,4	0,28	0,3	0,22	Відкритий доступ до використання платформ міжнародних організацій підтримки малого бізнесу	0,121	0,368
	R <sub>i2</sub>	0,4		0,3		0,2		Розвиток системи е-декларування	0,593	
	R <sub>i3</sub>	0,2		0,1		0,1		Достатність інформаційно-технологічних ресурсів для створення єдиної бази суб'єктів малого підприємництва	0,164	
	R <sub>i4</sub>	0,3		0,2		0,2		Можливість налагодження інформаційних потоків у системі «держава-МП-населення»	0,593	
	R <sub>i5</sub>	0,7		0,4		0,3				

Матеріально-технічне забезпечення	R <sub>B1</sub>	0,3	0,283	0,2	0,183	0,1	0,117	Підтримка вітчизняного виробника прямими та опосередкованими інструментами державного забезпечення розвитку підприємництва	0,6	0,297
	R <sub>B2</sub>	0,3		0,2		0,1		Застосування концепції інновацій у діяльності малого підприємництва	0,362	
	R <sub>B3</sub>	0,2		0,1		0,1		Природні ресурси, придатні для різних видів підприємницького використання (водні, лісові та ін.)	0,027	
	R <sub>B4</sub>	0,2		0,1		0,1		Швидкість адаптування інноваційних технологій у діяльність	0,298	
	R <sub>B5</sub>	0,4		0,3		0,2		Можливість розширення обсягу виробництва за рахунок виходу на світові ринки	0,252	
	R <sub>B6</sub>	0,3		0,2		0,1		Застосування адаптованої до специфіки малого підприємництва системи оцінювання виробничого забезпечення	0,242	
Кадрове забезпечення	R <sub>K1</sub>	0,7	0,55	0,4	0,388	0,3	0,313	Здатність малого бізнесу створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень	0,177	0,235
	R <sub>K2</sub>	0,6		0,5		0,4		Висока частка населення працездатного віку	0,098	
	R <sub>K3</sub>	0,7		0,4		0,3		Можливість використання зарубіжного досвіду для підвищення професійних навичок (проведення тренінгів, консультацій, бізнес-ігор тощо)	0,389	
	R <sub>K4</sub>	0,8		0,5		0,4		Можливість створення привабливих умов для залучення вільної робочої сили та кваліфікованого персоналу	0,142	
	R <sub>K5</sub>	0,4		0,3		0,2		Застосування новітніх методів та алгоритмів оцінювання кадрового забезпечення МП (системно-інформаційна кваліметрія тощо)	0,371	
	R <sub>K6</sub>	0,6		0,5		0,4				
	R <sub>K7</sub>	0,3		0,2		0,2				
	R <sub>K8</sub>	0,3		0,3		0,3				
Інституційне забезпечення	R <sub>INC1</sub>	0,4	0,6	0,3	0,4	0,2	0,3	Інвестиційна привабливість та підтримка міноритарних інвесторів	0,431	0,411
	R <sub>INC2</sub>	0,6		0,5		0,4		Геополітичне розташування сприяє зовнішньоекономічній діяльності	0,241	
	R <sub>INC3</sub>	0,7		0,4		0,3		Можливість налагодження діалогу у системі "держава-бізнес"	0,667	
	R <sub>INC4</sub>	0,7		0,4		0,3		Міжрегіональне та міжнародне співробітництво у сфері малого бізнесу, сприяння виходу малого підприємництва на нові ринки	0,444	
								Можливість розширення обсягу виробництва за рахунок виходу на світові ринки	0,37	
								Можливість реалізації кластерного підходу до державного забезпечення розвитку малого підприємництва	0,311	
								Адаптація зарубіжного досвіду підтримки формальними та неформальними інвестиційними інститутами розвитку малого підприємництва	0,722	
								Розвиток краудфіндингових платформ	0,107	

Фінансово-кредитне забезпечення	Rфк <sub>1</sub>	0,3	0,522	0,2	0,356	0,2	0,267	Фінансова самостійність	0,155	0,248
	Rфк <sub>2</sub>	0,6		0,4		0,3		Невеликий обсяг стартового капіталу	0,036	
	Rфк <sub>3</sub>	0,4		0,3		0,2		Спрощена система оподаткування	0,278	
	Rфк <sub>4</sub>	0,8		0,4		0,3		Доступність кредитних ресурсів, простота процедури їх отримання (у випадку високого кредитного рейтингу позичальника)	0,161	
	Rфк <sub>5</sub>	0,4		0,3		0,2		Посилення державної підтримки банків, сприятливих до малого підприємництва	0,667	
	Rфк <sub>6</sub>	0,6		0,4		0,3				
	Rфк <sub>7</sub>	0,3		0,3		0,2		Використання податкових інструментів стимулювання розвитку малого підприємництва	0,189	
	Rфк <sub>8</sub>	0,5		0,4		0,3				
	Rфк <sub>9</sub>	0,8	0,5	0,4						

Примітка.\*Унормоване значення ймовірності настання ризику за видами забезпечення та ймовірності розвитку малого підприємництва за видами забезпечення визначене за допомогою формули середньозваженої арифметичної величини.

\*\* Ймовірність розвитку при реалізації можливостей визначена шляхом ділення фактичної величини сили впливу можливостей (таблиці 5.1-5.6) на максимально можливу величину сили впливу можливостей на розвиток малого підприємництва



**Результати розрахунку ймовірності розвитку МП України в умовах трансформації національної економіки**

Подія	Апріорна ймовірність Р(ризик)	Умовна ймовірність Р(можл)	Повна ймовірність подій Р(ризик/можл)	Апостеріорні ймовірності гіпотез Р(можл/ризик)
Реалізація песимістичного сценарію розвитку	1			0,96
Реалізація реалістичного сценарію розвитку сценарію розвитку	0,899	0,893	0,429	0,875
Реалізація оптимістичного (закритого) сценарію розвитку	0,567	0,573	0,178	0,605
Реалізація оптимістичного (відкритого) сценарію розвитку	0,435	0,431	0,091	0,513
Всього	1	X	0,697	1

## Додаток АР

## Таблиця АР.1

**Фактичне та прогнозне значення інтегрального показника оцінювання  
матеріально-технічного забезпечення розвитку МП України**

Часткові показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Середнє значення
Показники зносу виробничих потужностей, %	59,03	45,60	88,53	126,04	94,68	124,09	89,66
Співвідношення оборотного та основного капіталу	21,93	23,58	27,14	47,55	29,84	29,42	29,91
Рентабельність продажу, %	-3,74	-24,86	-11,94	-2,05	-0,72	2,65	-6,78
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	44,56	68,79	48,63	56,23	59,52	58,18	55,98
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	0,13	0,07	0,07	0,15	0,17	0,15	0,13
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	3,88	7,76	5,74	4,74	4,84	5,46	5,40
Фондоозброєність	22,35	24,43	29,76	31,12	36,56	43,00	31,20
Фондовіддача	14,91	17,11	19,97	23,77	24,44	25,03	20,87
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	17,29	25,24	26,10	19,64	18,41	21,03	21,29
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	22,93	27,88	24,73	21,97	21,84	16,01	22,56
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	58,46	56,61	51,53	79,77	50,21	54,78	58,56
Унормовані показники, х <sub>ij</sub>	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	X
Показники зносу виробничих потужностей, %	0,66	0,51	0,99	1,41	1,06	1,38	X
Співвідношення оборотного та основного капіталу	0,73	0,79	0,91	1,59	1,00	0,98	X
Рентабельність продажу, %	0,55	3,67	1,76	0,30	0,11	-0,39	X
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	0,80	1,23	0,87	1,00	1,06	1,04	X
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	1,02	0,58	0,59	1,22	1,36	1,22	X
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	0,72	1,44	1,06	0,88	0,89	1,01	X
Фондоозброєність	0,72	0,78	0,95	1,00	1,17	1,38	X
Фондовіддача	0,71	0,82	0,96	1,14	1,17	1,20	X
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	0,81	1,19	1,23	0,92	0,86	0,99	X
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	1,02	1,24	1,10	0,97	0,97	0,71	X
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	1,00	0,97	0,88	1,36	0,86	0,94	X
(1-x <sub>ij</sub> ) <sup>2</sup>	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	X
Показники зносу виробничих потужностей, %	0,12	0,24	0,00	0,16	0,00	0,15	X
Співвідношення оборотного та основного капіталу	0,07	0,04	0,01	0,35	0,00	0,00	X
Рентабельність продажу, %	0,20	7,12	0,58	0,49	0,80	1,94	X
Частка доданої вартості у витратах виробництва, %	0,04	0,05	0,02	0,00	0,00	0,00	X

## Продовження додатку АР

1	2	3	4	5	6	7	8
Капітальні інвестиції на 1 грн основних засобів та нематеріальних активів	0,00	0,17	0,17	0,05	0,13	0,05	X
Частка доданої вартості на 1 грн капітальних інвестицій	0,08	0,19	0,00	0,02	0,01	0,00	X
Фондоозброєність	0,08	0,05	0,00	0,00	0,03	0,14	X
Фондовіддача	0,08	0,03	0,00	0,02	0,03	0,04	X
Обсяг виручки на 1 грн капітальних інвестицій	0,04	0,03	0,05	0,01	0,02	0,00	X
Частка інвестиційної нерухомості у основних активах, %	0,00	0,06	0,01	0,00	0,00	0,08	X
Співвідношення капітальних інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	0,00	0,00	0,01	0,13	0,02	0,00	X
Інтегральний показник оцінювання матеріально-технічного забезпечення	0,97	1,21	0,99	1,02	1,00	1,08	X
Прогнозне значення інтегрального показника	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
	1,10	1,12	1,13	1,15	1,17	1,19	1,21
Прогнозне значення інтегрального показника	2026 рік	2027 рік	2028 рік	2029 рік	2030 рік	2031 рік	2032 рік
	1,22	1,24	1,26	1,28	1,30	1,32	1,34
Прогнозне значення інтегрального показника	2033 рік	2034 рік	2035 рік				
	1,36	1,38	1,40				

Примітка. Методологія розрахунку інтегрального показника оцінювання матеріально-технічного забезпечення.

Фактичний інтегральний показник оцінювання матеріально-технічного забезпечення розрахований за формулою:

$$R_j = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n (1 - x_{ij})^2 + \dots + \sum_{i=1}^3 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^2 (1 - x_{ij})^2 + \sum_{i=1}^1 (1 - x_{ij})^2},$$

де  $x_{ij}$ —унормовані складники інтегрального показника, отримані коригуванням фактичних даних на середнє значення показника за досліджуваний період;

$n$ —кількість складників інтегрального показника (у нашому випадку 11).

Прогнозний інтегральний показник визначений із врахуванням бажаного майбутнього щодо реалізації можливостей матеріально-технічного забезпечення, що дозволить збільшити показник на 26,2%.

## Додаток АС

Таблиця АС.1

**Фактичне та прогнозне значення інтегрального показника оцінювання асиметричності інформації щодо розвитку малого підприємництва України**

Показник	Оцінки експертів	Значення індексів					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реєстрація бізнесу	1,357	4,620	4,640	4,694	4,720	4,553	4,553
Отримання редиту	3,214	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750	3,750
Індекс захисту кредитної інформації	3,214	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333
Охоплення кредитним бюро	1,571	1,165	1,440	2,400	1,835	2,000	2,365
Захист міноритарних інвесторів	1,500	2,150	2,150	2,417	2,667	2,830	2,750
Оподаткування	2,000	3,250	3,200	3,517	3,535	3,636	4,039
Індекс ефективності регуляторної бази	1,357	2,222	2,222	2,222	2,222	2,500	2,344
Вирішення проблем неплатоспроможності	2,357	2,656	2,563	2,656	2,656	2,344	1,412
Свобода бізнесу	0,571	2,380	2,990	2,965	2,840	3,105	3,135
Свобода інвестицій	2,929	1,400	1,400	1,050	1,400	1,750	1,750
Фінансова свобода	1,929	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Інтегральний показник оцінювання інформаційного забезпечення	X	1,311	1,325	1,343	1,334	1,337	1,349
Роки	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік	2026 рік
Прогнозне значення дисперсії	1,408	1,439	1,470	1,501	1,534	1,567	1,601
Роки	2027 рік	2028 рік	2029 рік	2030 рік			
Прогнозне значення дисперсії	1,636	1,671	1,707	1,744			

Примітка. Значення індексів переведено у 5-ти бальну оцінку для можливості співставлення із оцінками експертів

Таблиця АС.2

**Вихідні дані для розрахунку інтегрального показника асиметричності інформації щодо розвитку малого підприємництва України**

Показник	Еталонне значення	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Реєстрація бізнесу	100	92,4	92,8	93,88	94,4	91,05	91,05
Отримання редиту	100	75	75	75	75	75	75
Індекс захисту кредитної інформації	12	8	8	8	8	8	8
Охоплення кредитним бюро	100	23,3	28,8	48	36,7	40	47,3
Захист міноритарних інвесторів	100	43	43	48,33	53,33	56,6	55
Оподаткування	100	65	64	70,33	70,69	72,72	80,77
Індекс ефективності регуляторної бази	18	8	8	8	8	9	9
Вирішення проблем неплатоспроможності	16	8,5	8,2	8,5	8,5	7,5	7,5
Свобода бізнесу	100	47,6	59,8	59,3	56,8	62,1	62,7
Свобода інвестицій	X	20	20	15	20	25	35
Фінансова свобода	X	30	30	30	30	30	30

Джерело: складено на основі даних [383]

## Додаток АТ

Таблиця АТ.1

**Фактичні та прогнозні значення інтегрального показника оцінювання  
кадрового забезпечення розвитку малого підприємництва України**

Показник	Фактичне значення, %	Прогнозне значення, %										2030 рік
		2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік	2026 рік	2027 рік	2028 рік	2029 рік	
Наявність персоналу з високим рівнем лідерських здібностей	38,10	42,37	44,51	46,65	48,78	50,92	53,05	55,19	57,33	59,46	61,60	63,74
Наявність персоналу з високим рівнем когнітивних здібностей (творчих, креативних людей із оригінальним мисленням)	45,20	49,47	51,61	53,75	55,88	58,02	60,15	62,29	64,43	66,56	68,70	70,84
Наявність персоналу з високим рівнем організаційних здібностей	66,70	70,97	73,11	75,25	77,38	79,52	81,65	83,79	85,93	88,06	90,20	92,34
Наявність персоналу з високим рівнем комунікативних компетенцій (формування сприятливого психоклімату)	45,20	49,47	51,61	53,75	55,88	58,02	60,15	62,29	64,43	66,56	68,70	70,84
Рівень кваліфікації персоналу	76,20	80,47	82,61	84,75	86,88	89,02	91,15	93,29	95,43	97,56	99,70	101,84
Рівень продуктивності	66,60	70,87	73,01	75,15	77,28	79,42	81,55	83,69	85,83	87,96	90,10	92,24
Інтегральний показник оцінювання кадрового забезпечення малого підприємництва	0,68	0,73	0,75	0,78	0,80	0,83	0,86	0,88	0,91	0,93	0,96	0,98

Джерело: пораховано автором

## Додаток АУ

Таблиця АУ.1

**Фактичні та прогнольні значення показників для оцінювання інституційного забезпечення розвитку малого підприємництва України**

Показник	1 кластер	2 кластер	3 кластер	4 кластер
	Житомирська область	Запорізька область	Донецька Кіровоградська Луганська Львівська Черкаська Чернівецька м. Київ	Області: Вінницька Волинська Дніпропетровська Закарпатська Івано-Франківська Київська Миколаївська Одеська Полтавська Рівненська Сумська Харківська Херсонська Хмельницька Чернігівська
Кількість інституцій підтримки				
2014 рік	205	21	365	235
2015 рік	211	22	374	240
2016 рік	216	22	383	246
2017 рік	221	23	392	252
2018 рік	226	23	402	259
2019 рік	232	24	412	265
Кількість суб'єктів малого підприємництва, од.				
2014 рік	6210	14119	156965	196515
2015 рік	6177	13859	133779	170783
2016 рік	6231	13819	134804	172960
2017 рік	5545	12877	118643	154089
2018 рік	6108	13975	131456	171381
2019 рік	6502	14375	138756	179741
Кількість інституцій підтримки на 1 тис. суб'єктів малого підприємництва				
2014 рік	33,086	1,505	2,325	1,194
2015 рік	34,081	1,571	2,795	1,408
2016 рік	34,616	1,615	2,841	1,424
2017 рік	39,855	1,775	3,308	1,638
2018 рік	37,071	1,676	3,059	1,509
2019 рік	35,681	1,670	2,969	1,474

Джерело: пороховано автором

**Фактичні та прогнозні значення інтегрального показника оцінювання  
інституційного забезпечення розвитку малого підприємництва України**

Проміжні розрахунки	Хсер	( X-Xij) <sup>2</sup>				Інтегральний показник	
		1 кластер	2 кластер	3 клас- тер	4 клас- тер		
2014 рік	9,528	555,003	64,355	51,883	69,444	5,217	X
2015 рік	9,964	581,635	70,431	51,397	73,200	5,279	
2016 рік	10,124	599,859	72,412	53,038	75,686	5,320	
2017 рік	11,644	795,865	97,393	69,494	100,120	5,710	
2018 рік	10,829	688,668	83,773	60,373	86,858	5,507	
2019 рік	10,449	636,690	77,072	55,941	80,538	5,400	
Роки		2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Прогнозне значення дисперсії		5,036	4,864	4,697	4,536	4,381	4,231
Роки		2026 рік	2027 рік	2028 рік	2029 рік	2030 рік	X
Прогнозне значення дисперсії		4,086	3,946	3,811	3,680	3,554	X

Джерело: пороховано автором

## Додаток АФ

Таблиця АФ.1

**Фактичні та прогнозні значення інтегрального показника оцінювання  
фінансово-кредитного забезпечення розвитку МП України**

Роки	Таксономічний показник впливу держави на розвиток мале підприємство	Таксономічний показник впливу діяльності МП на розвиток держави	( $X_i - X_j$ )	Таксономічний показник оцінювання фінансово-кредитного забезпечення ( $X - X_j$ ) <sup>2</sup>
2014 рік	0,397	0,411	0,014	0,000
2015 рік	0,406	0,495	0,089	0,008
2016 рік	0,725	0,797	0,072	0,005
2017 рік	0,330	0,636	0,306	0,094
2018 рік	0,291	0,421	0,130	0,017
2019 рік	0,153	0,074	-0,079	0,006
Роки	2025 рік	2026 рік	2027 рік	2028 рік
Прогнозне значення інтегрального показника оцінювання фінансово-кредитного забезпечення	0,006	0,006	0,006	0,006
Роки	2029 рік	2030 рік		
Прогнозне значення інтегрального показника оцінювання фінансово-кредитного забезпечення ( $X - X_j$ ) <sup>2</sup>	0,006	0,006		

Джерело: пораховано автором



**Вихідні дані для побудови багатофакторної моделі впливу видового  
забезпечення розвитку малого підприємництва на обсяг ВВП га душу  
населення України**

Роки	Індекс легкості ведення бізнесу України	ВВП на оду особу, дол	Інтегральний показник оцінювання матеріально- технічного забезпечення, а1	Інтегральний показник оцінювання кадрового за- безпечення, а2	Інтегральний показник оцінювання інформаційно- го забезпечення, а3	Інтегральний показник оцінювання інституційно- го та інституціонального забезпечення,а4	Інтегральний показник оцінювання фінансово- кредитного забезпечення, а5
2014 рік	61,3	4030,3	0,97	0,68	1,325	5,217	0,000
2015 рік	59,41	3014,6	1,21	0,68	1,343	5,279	0,008
2016 рік	61,52	2115,4	0,99	0,68	1,334	5,320	0,005
2017 рік	63,04	2185,9	1,02	0,68	1,337	5,710	0,094
2018 рік	63,9	2640,3	1	0,68	1,349	5,507	0,017
2019 рік	65,75	3095,2	1,08	0,68	1,349	5,400	0,006

Джерело: пораховано автором

Таблиця АЕ.2

**Результати розрахунку параметрів моделі інструментами функції ЛИНЕЙН  
програми Microsoft Excel**

а5	а4	а3	а2	а1	а0
4767168,26	78966,8	270,19	506067,6	11922,7	804070,19

Джерело: пораховано автором

**Прогнозні інтегральні показники оцінювання видового забезпечення та показники індексу ведення бізнесу, ВВП на одну особу України на 2020-2030 роки**

Роки	Індекс легкості ведення бізнесу України	ВВП, дол на 1 особу	Інтегральний показник оцінювання виробничого забезпечення	Інтегральний показник оцінювання кадрового забезпечення	Інтегральний показник оцінювання інформаційного забезпечення	Інтегральний показник оцінювання інституційного забезпечення	Інтегральний показник оцінювання фінансово-кредитного забезпечення	ВВП на одну особу, скоригований на ймовірність Байеса	
2013 рік	61,3	4030,3	0,97	0,68	1,325	5,217	0,000		
2014 рік	59,41	3014,6	1,21	0,68	1,343	5,279	0,008		
2015 рік	61,52	2115,4	0,99	0,68	1,334	5,320	0,005		
2016 рік	63,04	2185,9	1,02	0,68	1,337	5,710	0,094		
2017 рік	63,9	2640,3	1	0,68	1,349	5,507	0,017		
2018 рік	65,75	3095,2	1,08	0,68	1,349	5,400	0,006		
2019 рік	66,6311	4949,9900	1,1000	0,7016	1,3782	5,2149	0,0061		3044,244
Прогнозні показники			a1	a2	a3	a4	a5		
2020 рік	67,5239	9272,7885	1,1200	0,7273	1,4080	5,0363	0,0060		5702,765
2021 рік	68,4287	16513,3227	1,1300	0,7529	1,4385	4,8638	0,0059	10155,69	
2022 рік	69,3457	23774,9458	1,1500	0,7785	1,4697	4,6973	0,0057	14621,59	
2023 рік	70,2749	30998,1743	1,1700	0,8042	1,5015	4,5364	0,0056	19063,88	
2024 рік	71,2166	38177,8609	1,1900	0,8298	1,5340	4,3810	0,0055	23479,38	
2025 рік	72,1709	45308,8949	1,2100	0,8555	1,5672	4,2310	0,0053	27864,97	
2026 рік	73,1380	52331,9024	1,2200	0,8811	1,6011	4,0860	0,0052	32184,12	
2027 рік	74,1180	59350,4237	1,2400	0,9067	1,6358	3,9461	0,0051	36500,51	
2028 рік	75,1112	66305,1369	1,2600	0,9324	1,6712	3,8109	0,0050	40777,66	
2029 рік	76,1177	73191,0351	1,2800	0,9580	1,7073	3,6804	0,0049	45012,49	
2030 рік	77,1377	80003,1275	1,3000	0,9836	1,7443	3,5544	0,0048	49201,92	

Джерело: пороховано автором

## Додаток АХ

## Довідки про впровадження основних результатів дослідження



ПОЛТАВСЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ  
ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ, ТОРГІВЛІ ТА  
ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

вул. Соборності, 45, м. Полтава, 36014, факс (+38 05322) 60 93 38  
E-mail: gue@adm-pl.gov.ua; Web: http://www.gue.gov.ua, Код ЄДРПОУ 02741539

04.02.2020 № 041-07/004 На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

## Довідка

про впровадження основних результатів дисертаційного дослідження  
Стрілець Вікторії Юріївни на здобуття наукового ступеня доктора економічних  
наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним  
господарством

На Засіданні Робочої групи з розроблення оперативної цілі, регіональної  
Стратегії щодо розвитку малого та середнього підприємництва та плану заходів  
з її реалізації (від 07.11.2019 року, протокол №3) Стрілець Вікторією Юріївною  
в межах участі надано інформацію щодо сильних, слабких сторін, можливостей  
та загроз розвитку малого підприємництва, яка була врахована при побудові  
SWOT-аналізу розвитку малого та середнього підприємництва Полтавської  
області.

При формуванні стратегічного бачення розвитку малого та середнього  
підприємництва Полтавської області враховані пропозиції Стрілець В.Ю. щодо  
заходів покращення інформатизації бізнесу, зокрема:

- створення єдиного он-лайн ресурсу малого та середнього підприємництва  
Полтавської області для розміщення інформації, необхідної для постачальників,  
кредиторів, інвесторів, споживачів, спрощення внутрішніх і зовнішніх  
комунікацій можливостями інформаційних технологій;
- підвищення правової обізнаності підприємців шляхом реалізації он-лайн  
консультацій, бізнес-тренінгів, практичних інструкцій суб'єктам малого та  
середнього підприємництва з різних питань;
- діджиталізація процесу взаємодії малого підприємництва та кредитних  
установ;
- повна цифровізація баз даних малого підприємництва, їх кредитних  
історій та іншої інформації, необхідної для приваблення інвесторів,  
удосконалення фінансово-кредитних відносин.

Заступник директора  
Департаменту

М. БУГРІЙ



ПОЛТАВСЬКА МІСЬКА РАДА  
**ДЕПАРТАМЕНТ ЕКОНОМІКИ І ІНВЕСТИЦІЙ**

вул. Соборності, 36, м. Полтава, 36000, тел. (0532) 56-30-81  
 E-mail: dep\_economy\_invest@rada-poltava.gov.ua Код ЄДРПОУ 43276291

27.01.2020 № 01-10-01.1-05/30601 На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_

**Довідка**

про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
 Стрілець Вікторії Юріївни на тему здобуття наукового ступеня доктора  
 економічних наук  
 за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним  
 господарством

Однією із основних цілей «Стратегії економічного розвитку міста Полтави до 2027 року» є підвищення ефективності використання економічного потенціалу міста, в тому числі розвиток інноваційного та конкурентного виробничого сектору, зміцнення малого і середнього підприємництва.

Довідка видана у підтвердження тому, що науково-методичні матеріали, висновки та пропозиції, розроблені і сформульовані в роботі Стрілець В. Ю., були використані Департаментом економіки і інвестицій Полтавської міської ради.

Враховано запропонований автором науково-методичний підхід до інтерпретації рівномірності державного забезпечення щодо розвитку малого підприємництва засобами ітераційної кластеризації за кількісними (рівнем охоплення інституціями інфраструктури) та якісними показниками (заходами державного забезпечення розвитку).

Практичні засади щодо підвищення якості інформаційно-консультативної підтримки малого підприємництва з боку держави у кластері враховані при коригуванні та розробці стратегічних і програмних документів м. Полтави.

Директор Департаменту  
 економіки і інвестицій

Віта КЛИМЕНКО

200007



**ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА УКРАЇНИ**  
**ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ**  
 вул. Європейська, 4, м. Полтава, 36014, тел.: (0532) 56-50-00, факс (0532)50-05-20  
 poltava.tax.gov.ua; e-mail: [pl.office@tax.gov.ua](mailto:pl.office@tax.gov.ua); Код ЄДРПОУ 43142831

Від 16 січня 2020 р. № 116/С/16-31-11-26 На № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ДОВІДКА**  
 про апробацію результатів дослідження,  
 викладених у дисертації Стрілець Вікторії Юріївни  
 на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук  
 за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним  
 господарством

Ознайомлення з основними науковими результатами, викладеними у дисертаційній роботі Стрілець Вікторії Юріївни за напрямом дослідження «Забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки» дозволяє дійти висновку, що окремі наукові положення щодо застосування інструментів податкової політики у забезпеченні розвитку малого бізнесу мають практичну значущість для роботи Державної фіскальної служби у Полтавській області. До впровадження прийнято:

– пропозицію автора щодо доповнення існуючої системи показників, що використовується для оцінки податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва, показниками, які враховують практику оцінки податкового навантаження на малий бізнес Європейською комісією та показниками, що дозволяють провести оцінку впливу податкових важелів на розвиток малого підприємництва. Запропонована репрезентативна система показників надає можливість порівняльного аналізу української та європейської практики оподаткування суб'єктів малого підприємництва, що є актуальним та необхідним в умовах євроінтеграційної спрямованості України;

– результати імітаційного моделювання умовної зони сприяння веденню малого підприємництва у сфері оподаткування та математично доведені висновки автора щодо надмірного податкового тиску на мале підприємство, що є причиною гальмування діяльності, погіршення основних показників діяльності, поглиблення процесів ухилення від податків та тінізації економіки, будуть враховані під час впровадження заходів податкової реформи у сфері малого підприємництва.

В.о. заступника начальника

Андрій ЯКИМЕНКО

Литвиненко 0532-503546

N 34-06-15 *fig* 21.07.2020

Довідка  
Про впровадження результатів дисертаційної роботи  
Стрілець Вікторії Юрїївни  
на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук  
за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним  
господарством

Полтавським обласним бізнес-інкубатором проводиться системна робота, спрямована на зростання підприємницької активності та комерціалізацію інновацій у Полтавській області.

Даною довідкою підтверджується, що окремі положення дисертаційного дослідження Стрілець В.Ю. на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством прийнято до використання у практичній діяльності Полтавського обласного бізнес-інкубатору.

Отримані Стрілець В.Ю. аналітичні матеріали щодо тенденцій та особливостей діяльності суб'єктів малого підприємництва, інституцій сприяння розвитку підприємництва на території України використовуються при наданні інформаційно-консультативних послуг Полтавським обласним бізнес-інкубатором. Розроблені пропозиції щодо необхідності підвищення економічної грамотності потенційних та діючих суб'єктів підприємництва у сфері нормативно-правового регулювання підприємництва, ефективного використання кредитних та інвестиційних інструментів використовуються при проведенні тренінгів та надання консультативної допомоги малому та середньому бізнесу.

Директор навчально-наукового  
інституту проектів та інновацій



I.V. Пахомова



## ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ГРУПА «АЮВІН.»

*Юридична адреса:* 38721, Полтавська обл., Полт. р-н, с.Тернівщина, вул. Молодіжна, 63

*Фактична адреса:* 36007, Україна, м. Полтава, вул. Маршала Бірюзова, 37, оф.304

р/р UA283314010000026001054611580 в Полтавском ГРУ «ПриватБанк,

код за ЄДРПОУ 39160192, ІНН 391601916242

Тел. факс (0532) 629-829; E-mail: Auvin74@gmail.com

№ 26 від 05.01.2020

### ДОВІДКА

Про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
Стрілець Вікторії Юріївни на здобуття наукового ступеня  
доктора економічних наук  
за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством

Матеріали, висновки та рекомендації, викладені у дисертації Стрілець В.Ю. щодо необхідності проведення заходів інформатизації бізнес-процесів суб'єктів малого підприємництва, зокрема, діджиталізації та підвищення практики застосування інформаційних сервісів у діяльності суб'єктів малого підприємництва, підвищення інноваційності технологій, використання ефективних каналів зв'язку для впровадження інновацій, інтеграційній взаємодії малого підприємництва у напрямі удосконалення процесу закупівлі ресурсів (за рахунок економії на укрупненні замовлень постачальникам матеріальних ресурсів, спільне зберігання на складах та ін.) прийняті до уваги та врахування в поточній діяльності Товариство з обмеженою відповідальністю «ГРУПА «АЮВІН.».

Практичну значущість в контексті забезпечення розвитку ТОВ«ГРУПА «АЮВІН.» мають запропоновані заходи нівелювання ризиків фінансово-кредитного забезпечення (ризик недостатньої якості управління фінансовими ресурсами; зміни курсу валют під час здійснення операцій з їх купівлі-продажу; ризику ліквідності; ризику зростання обсягів дебіторської заборгованості; ризику фінансових втрат внаслідок некупності впроваджених новітніх технологій) та ризиків кадрового забезпечення (відсутність досвіду персоналу в управлінні бізнес-процесами; соціальні конфлікти в колективі; зниження продуктивності праці тощо).

Директор ТОВ «ГРУПА «АЮВІН.»



Гориченко Г.Л.

N 1/23-01 від 23.01.2020

### ДОВІДКА

Про впровадження результатів наукового дослідження Стрілець Вікторії  
Юріївни на здобуття наукового ступеня  
доктора економічних наук  
за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним  
господарством

Здійснена фахівцями ПАТ «Банк Восток» в м. Полтаві оцінка доцільності практичного впровадження наукових результатів, отриманих Стрілець Вікторією Юріївною при підготовці дисертаційної роботи на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за спеціальністю 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, свідчить, що положення цього дослідження мають високий потенціал для практичної апробації.

За результатами ознайомлення з основними положеннями дисертаційної роботи Стрілець Вікторії Юріївни за напрямом дослідження «Забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах трансформації національної економіки» прийнято до врахування рейтингову модель сприйнятливості банків до кредитування малого підприємництва, апробація якої дозволила визначити рівень сприйнятливості кредитування малого підприємництва ПАТ «Банк Восток», виявити існуючі проблеми у взаємодії із суб'єктами малого підприємництва, врахувати основні критерії, якими користується малий бізнес при виборі кредитора, обґрунтувати стратегічні заходи покращення партнерської взаємодії «банк-суб'єкти малого підприємництва».

Начальник  
ПТУ ЦРД ПАТ «БАНК ВОСТОК»



В.Б. Кришталь



Вищий навчальний заклад Укоопспілки  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»



Higher Educational Establishment of Ukoopspilka  
«POLTAVA UNIVERSITY OF ECONOMICS AND TRADE»

36014, м. Полтава, вул. Ковалю, 3  
код за ЄДРПОУ 01597997  
п/р UA663223130000026008000019421  
в АТ «Укресімбанк»

3, Koval Street, Poltava, 36014, Ukraine  
EDRPOU 01597997  
Account UA663223130000026008000019421  
in JSC Ukreximbank

+38 (0532) 50-91-70

+38 (0532) 50-02-22

can@puet.edu.ua



POLTAVA UNIVERSITY OF  
ECONOMICS AND TRADE

№ 45-15/27 від 01.06.2020 на № \_\_\_\_\_

[www.puet.edu.ua](http://www.puet.edu.ua)

## ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження  
Стрілець Вікторії Юріївни  
на тему «Забезпечення розвитку малого підприємництва в умовах  
трансформації національної економіки» в освітній процес  
Вищого навчального закладу Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Матеріали дисертаційного дослідження Стрілець В.Ю. використовуються у Вищому навчальному закладі Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» при викладанні навчальних дисциплін: «Прогнозування соціально-економічних процесів»; «Державне регулювання економіки та підприємницьке право»; «Менеджмент підприємств малого та середнього бізнесу».

При підготовці курсових та дипломних робіт студентами спеціальностей галузей знань 05 «Економіка», 07 «Управління та адміністрування» використовуються наукові публікації Стрілець В.Ю.:

1. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2019. 457 с.
2. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень* : монографія / за заг. редакцією В. П. Ільчука. Чернівці : ЧНТУ, 2018. С. 127–137 (0,67 друк. арк.).
3. Стрілець В. Ю. Інновації у виробничому забезпеченні розвитку малих підприємств: чинники впливу, сучасний стан, перспективи. *Державне стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід* : монографія / за заг. ред. Л. С. Захаркіної. Суми : Сумський державний університет, 2019. С. 42–49
4. Стрілець В. Ю. Управління ризиками для обґрунтування форсайт-заходів розвитку малих підприємств в умовах невизначеності економічного середовища. *Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку*

України : монографія / за ред. В.Ф. Столярова, Г. І. Фролової. Київ: Талком, 2020. С. 209–215.

Застосування результатів дисертаційного дослідження Стрілець Вікторії Юріївни в освітньому процесі Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» дало змогу адаптувати вказані дисципліни до умов сучасних трансформаційних процесів в освіті, поглибити їх теоретико-методичні основи та підвищити якість підготовки фахівців.

Проректор з науково-педагогічної  
роботи ВНЗ Укоопспілки «Полтавський  
університет економіки і торгівлі»,  
д.е.н., доц.



О.В. Манжура

## Додаток АЦ

**Список опублікованих праць за темою дисертації  
Монографії:**

1. Стрілець В. Ю. Управління ризиками для обґрунтування форсайт-заходів розвитку малих підприємств в умовах невизначеності економічного середовища. *Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку України* : монографія / за ред. В.Ф. Столярова, Г. І. Фролової. Київ: Талком, 2020. С. 209–215 (0,44 друк. арк.).

2. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малих підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2019. 457 с. (26,6 друк. арк.).

3. Стрілець В. Ю. Інновації у виробничому забезпеченні розвитку малих підприємств: чинники впливу, сучасний стан, перспективи. *Державне стимулювання інноваційного розвитку суб'єктів господарювання: методологічні засади, світовий та вітчизняний досвід* : монографія / за заг. ред. Л. С. Захаркіної. Суми : Сумський державний університет, 2019. С. 42–49 (0,39 друк. арк.).

4. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Ідентифікація алгоритму кредитного забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Детермінанти соціально-економічного розвитку України в умовах трансформаційних зрушень* : монографія / за заг. редакцією В. П. Ільчука. Чернігів : ЧНТУ, 2018. С. 127–137 (0,67 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено вплив кредитного забезпечення на розвиток МП* (0,33 друк. арк.).

**Публікації у наукових фахових виданнях України:**

5. Стрілець В. Ю. Сучасний стан інфраструктури державного забезпечення розвитку малого підприємництва України. *Інфраструктура ринку* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 28. С.31–37 (0,44 друк. арк.).

6. Стрілець В. Ю., Педченко Н. С. Інтегральна оцінка збалансованості взаємовідносин держави та суб'єктів малого бізнесу в контексті забезпечення інтересів розвитку. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 1. С. 25–34 (0,67 друк. арк.). *Особистий внесок: визначено роль МП у розвитку економіки країни* (0,33 друк. арк.).

7. Стрілець В. Ю. Впровадження імітаційної моделі системного форсайту розвитку малих підприємств з урахуванням поліциклічного економічного середовища. *Агросвіт* (Index Copernicus). 2019. № 22. С. 31–36 (0,51 друк. арк.).

8. Стрілець В. Ю. Формалізація алгоритму кваліметричного оцінювання кадрового забезпечення малого підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С.14–21 (0,39 друк. арк.).

9. Стрілець В. Ю. Етапи інституційного розвитку малого бізнесу в умовах невизначеності економічних процесів. *Ефективна економіка* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6992> (0,52 друк. арк.).

10. Стрілець В. Ю. Визначення ієрархічності цілей у забезпеченні розвитку малого бізнесу крізь призму актуальних перешкод. *Вісник Черкаського університету*. (Index Copernicus та ін.). 2019. № 1. С. 151–157 (0,4 друк. арк.).

11. Стрілець В. Ю. Дослідження релевантності міжнародного співробітництва у забезпеченні розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету «Інтелект XXI»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С. 75–78 (0,43 друк. арк.).

12. Стрілець В. Ю. Забезпечення розвитку малого бізнесу на початку життєвого циклу: стартовий капітал та джерела його формування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 33. С. 53–58 (0,6 друк. арк.).

13. Стрілець В.Ю. Зарубіжний досвід кредитування малого бізнесу. *Бізнес-інформ* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 3. С. 44–50 (0,32 друк. арк.).

14. Стрілець В.Ю. Застосування інструментів непрямого державного забезпечення розвитку малого бізнесу. *Приазовський економічний вісник* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2 (13). С. 82–87 (0,44 друк. арк.).

15. Стрілець В.Ю. Інтерпретація нерівномірності державного забезпечення розвитку малого бізнесу засобами ітераційної кластеризації. *Бізнес Інформ* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 2. С. 252–258 (0,33 друк. арк.)

16. Стрілець В. Ю. Інфраструктура державної підтримки забезпечення розвитку малого бізнесу: теоретичний аспект. *Вчені записки ТНУ ім. В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 30 (69). № 1. С. 36–41 (0,41 друк. арк.).
17. Стрілець В. Ю. Обґрунтування репрезентативної системи показників оцінювання впливу оподаткування на розвиток суб'єктів малого підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід* (Index Copernicus та ін.) 2019. № 10. С. 44–48 (0,57 друк. арк.).
18. Стрілець В. Ю. Причинно-наслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 34. С. 36–40 (0,37 друк. арк.).
19. Стрілець В. Ю. Реалізація законодавчих ініціатив у сфері державного забезпечення розвитку малого бізнесу: досвід ЄС. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»* (Index Copernicus та ін.). 2019. № 24. С. 95–100 (0,36 друк. арк.).
20. Pedchenko N., Strilec V., Rudenko N. Method of Delpni as an innovative tool for managing asymmetric information in financial relationships of potential investors and small business entities. *Marketing and Management of Innovations* (Web of science та ін.). 2018. Vol. 3. P. 68–80 (0,64 друк. арк.). *Особистий внесок: досліджено інформаційну асиметрію в МП* (0,21 друк. арк.).
21. Pedchenko N., Strilec V., Kolisnyk G. M., Dykha M. V., Frolov S. M. Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle. *Investment Management and Financial Innovations* (Scopus та ін.). 2018. Vol. 15. No. 1. P. 166–179 (0,97 друк. арк.). *Особистий внесок: досліджено альтернативні джерела фінансового забезпечення МП* (0,19 друк. арк.).
22. Стрілець В. Ю. Краудфандинг як інструмент залучення громадськості до розвитку малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі* (Index Copernicus та ін.). 2018. № 5. С. 28–36 (0,46 друк. арк.).

23. Стрілець В. Ю. Детермінація впливу кредитного забезпечення на розвиток малого бізнесу. *Причорноморські економічні студії*. (Index Copernicus та ін.). 2018. № 36. С. 88–93 (0,37 друк. арк.).

24. Стрілець В. Ю. Порівняльна характеристика кредитних інструментів забезпечення розвитку малого бізнесу України. *Науковий вісник Одеського національного університету. Економіка* (Index Copernicus та ін.). 2018. Т. 23. № 7 (72). С. 54–59 (0,36 друк. арк.).

25. Педченко Н. С., Стрілець В. Ю. Побудова алгоритму ідентифікації сприятливості банків до кредитного забезпечення малого бізнесу. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки»* (Index Copernicus та ін.). 2018. №3 (88). С. 90–101 (0,52 друк. арк.). *Особистий внесок: досліджено кредитні інструменти розвитку МП* (0,26 друк. арк.).

26. Стрілець В. Ю. Синхронізація української практики ведення та розвитку малого бізнесу з європейськими стандартами. *Бізнес-інформ* (Index Copernicus та ін.). 2018. № 9. С. 105–111. (0,55 друк. арк.).

27. Balatskyi I., Strilec V., Frolov S. Foresight technologies in financial provision of small business in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management* (Scopus та ін.). 2017. Vol. 15 , No. 1-1. P. 200 –209 (0,84 друк. арк.) *Особистий внесок: визначено особливості стратегічного планування МП* (0,28 друк. арк.).

#### **Тези доповідей на наукових конференціях**

28. Стрілець В.Ю. Описові характеристики професійних навичок та компетенцій як складової кадрового забезпечення розвитку малих підприємств. *Scientific achievements of modern society: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.*, 11-13 вересня 2019 р. м. Ліверпуль. С. 286–292 (0,13 друк. арк.).

29. Стрілець В.Ю. Таргетування форсайт-заходів удосконалення нормативно-правового забезпечення розвитку малих підприємств. *Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.*, 5 жовтня 2019 р. м. Одеса. С. 74-78 (0,18 друк. арк.).

30. Стрілець В.Ю. Дорожня карта стратегічних пріоритетів удосконалення інформаційного забезпечення розвитку малих підприємств. *Topical issues of the development modern science*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 16-18 жовтня 2019 р. м. Софія. С. 75–82 (0,24 друк. арк.).

31. Стрілець В.Ю. Транспарентність малого бізнесу як необхідна умова забезпечення їх розвитку. *Сталий розвиток соціально-економічних систем*: матеріали III Всеукр. наук.-практ. конф., 14 травня 2019 р., м. Київ. С. 168–170 (0,13 друк. арк.).

32. Стрілець В.Ю. Експортна діяльність як новий етап розвитку малого бізнесу: основні бар'єри на шляху до реалізації. *Сучасний стан та перспективи розвитку економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 11 травня 2019, м. Полтава. С. 42–44 (0,15 друк. арк.).

33. Стрілець В.Ю. Інтерпретація поняття «розвиток підприємства» у науковій літературі. *Фінанси, бухгалтерський облік та підприємництво: національні особливості та світові тенденції*: матеріали Всеукр.наук.-практ. конф., 18 травня 2019 р. м. Київ. С. 56–58 (0,14 друк. арк.).

34. Стрілець В.Ю. Теорія та практика застосування європейської методології оцінки податкового навантаження на мале підприємництво. *Стабільність національної економіки: проблеми та шляхи забезпечення*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 25 травня 2019 р. м. Дніпро. С.53–56 (0,22 друк. арк.).

35. Стрілець В.Ю. Ідентифікація поняття «мале підприємство» у правовому полі України. *Фінансово-економічні чинники розвитку країни та регіонів*: матеріали наук.-практ. конф., 7-8 червня 2019 р. м. Чернівці. С. 47–50 (0,13 друк. арк.).

36. Стрілець В.Ю. Кадрове забезпечення розвитку малих підприємств. *Сучасні підходи до ефективного використання потенціалу економіки*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 22 червня 2019 р. м. Запоріжжя. С. 45–47 (0,15 друк. арк.).

37. Стрілець В.Ю. Матеріально-технологічні інновації як імператив виробничого забезпечення розвитку малих підприємств. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни*: матеріали конф., 29 червня 2019 р. м. Львів. С. 74–76 (0,11 друк. арк.).

38. Стрілець В.Ю. Особливості фінансового забезпечення малого підприємництва на різних стадіях життєвого циклу. *Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. інтернет- конф., 5 жовтня 2018 р. м. Київ. С. 358–361 (0,13 друк. арк.).

39. Стрілець В.Ю. Можливості та перспективи розвитку фінансового забезпечення малого бізнесу в контексті асоціації України та ЄС. *Стан та перспективи розвитку фінансово-економічного потенціалу сучасних підприємств*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 23 серпня 2018 р. м. Дніпро. С. 103–105 (0,12 друк. арк.).

40. Стрілець В.Ю. Роль бізнес-середовища у формуванні фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. *Розвиток міжнародної конкурентоспроможності: держава, регіон, підприємство*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 16 грудня 2016 р. м. Лісабон. С. 157–160 (0,17 друк. арк.).

41. Стрілець В.Ю. Міжрегіональні порівняння фінансового забезпечення підприємств малого бізнесу України. *Науковий диспут: питання економіки і фінансів*: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф., 28 грудня 2016 р. м. Київ-Будапешт-Вена. С. 94–97. URL: <http://www.inter-nauka.com/issues/conf-2016/december/1832/> (0,17 друк. арк.).