

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР ЗДВН
КАФЕДРА ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

**Особливості формування фінансових ресурсів малого і середнього
бізнесу**

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студентки Усенко Олександра Геннадійовича

групи Ф.мз-01С/1

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр.

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

_____ О.Г. Усенко
(підпис)

Керівник проф. д.е.н.

_____ (підпис)

І.М. Кобушко

Суми 2021

МІНІСТЕРСТВО НАУКИ І ОСВІТИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЕНТР ЗДВН
КАФЕДРА ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри, д.е.н., проф.
_____ Л.Л. Гриценко
(підпис)
«_____» _____ 20_____ р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи магістра

Студент(-ка) групи Ф.мз-01С/1 ЦЕНТР ЗДВН
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Усенко Олександра Геннадійовича
(прізвище, ім'я, по батькові студента)

Тема роботи: «Особливості формування фінансових ресурсів малого і середнього бізнесу»

Затверджено наказом по СумДУ № _____ від «_____» _____ 20__ р.

Термін здачі студентом завершеної роботи «_____» _____ 2021 р.

Вихідні дані до роботи: нормативні й законодавчі акти, матеріали статистичної звітності, інструкції та положення, матеріали монографій, періодичних видань, підручників і навчальних посібників, дані фінансової звітності суб'єктів господарювання, організацій та установ тощо.

Зміст основної частини роботи (перелік питань для розроблення):

Основна частина дипломної роботи складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто поняття, роль малого та середнього бізнесу в економіці країни, досліджені основні проблеми.

У другому розділі розглянуто підходи до фінансової та організаційної підтримки малого та середнього бізнесу, аналіз фінансових ресурсів та спрощеної системи оподаткування

У третьому розділі представлена державна підтримка розвитку та фінансування малого та середнього бізнесу, міжнародні та всеукраїнські програми підтримки підприємництва

Дата видачі завдання: «_____» _____ 2021 р.

Керівник кваліфікаційної роботи: _____ І.М. Кобушко
(підпис) (ініціали, прізвище)

Завдання прийнято до виконання «_____» _____ 20__ р. О.Г. Усенко
(підпис)(ініціали, прізвище студента)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи магістра на тему
Особливості формування фінансових ресурсів
малого і середнього бізнесу
Студента Усенко Олександра Геннадійовича

Актуальність теми кваліфікаційної роботи. Малий та середній бізнес забезпечує розвиток економічної системи країни та наближає її до споживачів. Малий бізнес здатний вирішувати такі економічні проблеми, як створення в країні конкурентного середовища, залучення приватного капіталу та зовнішніх інвестицій, а також удосконалення існуючих технологій виробництва.

Метою роботи є визначити особливості формування фінансових ресурсів малого та середнього бізнесу (МСБ).

Об'єктом дослідження є методи фінансування, що використовуються при формуванні фінансових ресурсів МСБ.

Предметом дослідження є фінансові відносини, які виникають при формуванні фінансових ресурсів підприємства.

Основна частина роботи складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто поняття, роль малого та середнього бізнесу в економіці країни, досліджені основні проблеми.

У другому розділі розглянуто підходи до фінансової та організаційної підтримки малого та середнього бізнесу, аналіз фінансових ресурсів та спрощеної системи оподаткування

У третьому розділі представлена державна підтримка розвитку та фінансування малого та середнього бізнесу, міжнародні та всеукраїнські програми підтримки підприємництва

Основний зміст кваліфікаційної роботи викладено на 41 сторінках, з яких список використаних джерел мстить 41 найменувань. Робота містить 2 таблиці, 5 рисунків.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ І РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ	8
1.1. Поняття та роль МСБ в економіці країни	8
1.2. Проблеми розвитку малого бізнесу	10
РОЗДІЛ 2 ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	14
2.1 Аналіз проблем у фінансових відносинах малого бізнесу	14
2.2 Структура фінансових ресурсів МСБ	19
2.3 Спрощена система оподаткування як податковий механізм підтримки МСБ	28
РОЗДІЛ 3 ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МСБ	35
3.1 Організаційні підходи до підтримки підприємництва	35
3.2 Державна підтримка у сфері малого підприємництва в Україні	43
3.3 Стратегія фінансування розвитку або започаткування МСБ	44
ВИСНОВКИ	49
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	51

ВСТУП

Актуальність. Малий бізнес у розвинених країнах виконує такі важливі для економіки функції, як залучення матеріальних, фінансових, природних, інформаційних та людських ресурсів до господарського обороту великих компаній. Завдяки таким підприємствам великі компанії звільняються від збиткових, створюються додаткові робочі місця і проблема вирішується, коли безробіття, а за рахунок послаблення майнової диференціації та підвищення рівня життя населення пом'якшується соціальна напруга в суспільстві. Безсумнівно, що українській економіці доцільно наближатися до таких же тенденцій, спрямовуючи при цьому матеріальні, фінансові та організаційні зусилля держави на прискорення розвитку малого бізнесу, що є основою та елементом конкурентного ринкового механізму.

Саме малий бізнес забезпечує розвиток економічної системи країни та наближає її до споживачів. Малий бізнес здатний вирішувати такі економічні проблеми, як створення в країні конкурентного середовища, залучення приватного капіталу та зовнішніх інвестицій, а також удосконалення існуючих технологій виробництва. Водночас ці підприємства відіграють важливу роль у державі – забезпечують громадян країни робочими місцями, створюють реальні джерела їхніх доходів, забезпечують виробництво товарів, виконують роботи та надають послуги населенню за доступними цінами та збільшення дохідної частини бюджетів різних рівнів.

Малі підприємства в основному орієнтовані на дрібне виробництво з низькими експлуатаційними і витратні, ефективність яких можна підвищити за рахунок вузької спеціалізації та технологічної гнучкості виробничих процесів. Управління, маркетинг і виробничий процес малих підприємств максимально зближені – таким чином забезпечується раціональна організація підприємства та можливість більш повно мобілізувати наявні ресурси, зокрема, швидко використовувати досягнення науково-технічного прогресу.

Малий бізнес дозволяє приватним підприємцям задовольнити свої амбітні наміри, допомагає реалізувати свої підприємницькі здібності.

Робота розглядає питання формування фінансових ресурсів МСБ за допомогою різних інструментів фінансового ринку.

Метою роботи є визначити особливості формування фінансових ресурсів малого та середнього бізнесу (МСБ).

Завдання дослідження, які виходять з мети роботи:

- визначити поняття та роль МСБ в економіці країни;
- проаналізувати проблеми розвитку малого бізнесу;
- визначити Структура фінансових ресурсів МСБ
- оцінити ефективність спрощеної системи оподаткування як механізму підтримки МСБ.
- проаналізувати міжнародні та всеукраїнські програми підтримки підприємництва

Об'єктом дослідження є методи фінансування, що використовуються при формуванні фінансових ресурсів МСБ.

Предметом дослідження є фінансові відносини, які виникають при формуванні фінансових ресурсів підприємства.

Методи дослідження, які використовувалися в процесі дослідження та обробки матеріалів: коефіцієнтний, метод порівнянь, структурно-логічний,.

Структура роботи. Основна частина магістерської роботи складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто поняття, роль малого та середнього бізнесу в економіці країни, досліджені основні проблеми.

У другому розділі розглянуто підходи до фінансової та організаційної підтримки малого та середнього бізнесу, аналіз фінансових ресурсів та спрощеної системи оподаткування

У третьому розділі представлена державна підтримка розвитку та фінансування малого та середнього бізнесу, міжнародні та всеукраїнські програми підтримки підприємництва

Фактологічну основу магістерської роботи складають закони України та нормативно-правові акти, періодичні видання, підручники, статистичні щорічники

РОЗДІЛ 1 ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ І РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ

1.1. Поняття та роль МСБ в економіці країни

Малий бізнес – це самостійна, систематична економічна діяльність малі підприємства будь-якої форми власності та громадяни-підприємці (фізичні особи), що здійснюється на власний ризик з місцем отримання прибув. Майже будь-яка діяльність (промислова, комерційна, фінансові, страхові тощо) зазначених суб'єктів господарювання, які спрямований на реалізацію власного економічного інтересу [31]. Роль малого бізнесу в економіці країни зазвичай визначається через такі фактори:

- кількість суб'єктів малого підприємництва та фізичних осіб-підприємців в загальна кількість суб'єктів ринкової економіки;

- внесок малого бізнесу у створення валового внутрішнього продукт у виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг);

- внесок малого бізнесу у формування бюджету;

- зростання кількості зайнятих на малих підприємствах працездатне населення;

- насичення ринку споживчими товарами (роботами, послугами), краще задоволення потреб населення;

- навички здібних громадян у створенні власного бізнесу, накопичення досвіду управління підприємством тощо.

Малий бізнес чи малий бізнес найбільше великий прошарок дрібних власників, які завдяки своїй масовості значною мірою ступенів визначають соціально-економічний і частково політичний рівень розвитку країни. За рівнем життя та соціального статусу вони належать більшості населення і представляють як прямих виробників і споживачів широкого спектру товарів і послуг одночасно [2].

Посилення ролі малого бізнесу у вирішенні питань економічного та соціального характеру проблеми (особливо зростання зайнятості працездатного населення) залежить значною мірою від збільшення кількості малих підприємств, індивідуальних підприємці, селянські (фермерські) господарства.

Позитивним фактором у ролі малого бізнесу є збільшення кількості постійних працівників на малих підприємствах та збільшення чисельності індивідуальних підприємців, а також збільшення зайнятості населення для місцевої основної роботи у сфері підприємницької діяльності без створення юридичної особи.

Дослідження показують, що малий бізнес характеризується більш високим рівнем продуктивності праці, особливо при малих підприємствах промисловості, транспорту та малого будівництва підприємства.

Малий бізнес є органічним будівельним матеріалом ринкової економіки, а малі підприємства використовують більш ефективно доступні їм фактори виробництва (основні засоби, сировина, матеріали, палива, енергії та праці), тому, як правило, на малих підприємствах вища рентабельність у порівнянні з середньою досягнутою в відповідній галузі економіки [3].

Виходячи з досвіду розвинених країн, ми можемо сформулювати висновок, що рух вперед малого бізнесу є суттєвим фактором успішного вирішення наступних проблем:

формування конкурентних, цивілізованих ринкових відносин сприяють кращому задоволенню потреб населення і суспільства в товарах (роботи, послуги);

розширення асортименту та підвищення якості товарів, робіт, послуги.

наближення виробництва товарів і послуг до конкретних споживачів;

сприяння структурній перебудові економіки. Малий бізнес надає господарству гнучкості, мобільності, спритності;

залучення особистих коштів на розвиток виробництва.

створення додаткових робочих місць, зниження рівня безробіття;
залучення до трудової діяльності окремих груп населення, для чого робота у великому виробництві має певні обмеження;
розробка та використання місцевих джерел сировини та відходів великі галузі промисловості;
звільнення держави від малоприбуткових і збиткових підприємств шляхом їх оренди та викупу.

Слід зазначити, що найменше підприємництво є фундаментальним основою для формування «середнього класу» і, отже, пом'якшення тенденції розшарування суспільства, характерні для ринкової економіки [4].

Всі ці та інші економічні та соціальні функції малого бізнесу зробили його невід'ємною частиною економіки країни.

1.2. Проблеми розвитку малого бізнесу

Найпоширенішою ознакою підприємництва є його ризик діяльність. Таким чином, виходить, що особи, які прийняли рішення про відкриття власного бізнесу, необхідно пам'ятати, що вони надзвичайно ризиковані, оскільки діють в умовах невизначеності і не знають що для них чекає майбутнє. Крім того, підприємництво здійснюється в малих масштабах, крім ризиків, властивих будь-якій економіці

Для суб'єктів характерні ризики пов'язані з малим розміром підприємства. Малі підприємства як суб'єкт господарювання в ринковій економіці, характеризується насамперед як нестабільна підприємницька одиниця, найбільше залежить від коливань ринку. Це означає, що непередбачувано несприятливі зміни зовнішнього середовища найбільш негативні впливають на діяльність малого бізнесу. У той же час зовнішнє середовище малого бізнесу відрізняється від великого бізнесу. Це тому, що

малий бізнес, як правило працює на місцевому ринку, який на відміну від ринків великих корпорацій характеризується високим ступенем невизначеності.

Крім негативних змін зовнішнього середовища для зростання невизначеність і ступінь ризиків у діяльності малих підприємств впливає і внутрішнього середовища підприємства, від якого багато в чому залежить розміром з невелику компанію.

Наразі, за словами самих підприємців, у своїй діяльності вони стикаються з такими проблемами, як високі податки, високі ціни матеріально-технічні засоби, відсутність кредитних ресурсів негативно впливає на фінансовий стан їх підприємств.

Високі податки, підвищена орендна плата за приміщення, Відсутність власного капіталу - все перераховане сприяє утрудненню продовження ефективної діяльності та сил спрямовувати основні зусилля не для збільшення виробництва, а для боротьби за виживання. але, головною причиною нерозвиненості малих підприємств є слабкий рівень фінансової безпеки величезної кількості малих компаній.

Основна причина – труднощі з первинним накопиченням коштів, неможливість отримати необхідну суму кредитів та пільг, неефективність податкової системи.

Існує також ряд інших проблем, які негативно впливають на розвиток малого бізнесу, наприклад:

- недосконалість нормативно-правової бази;
- труднощі у вирішенні фінансово-кредитних питань;
- проблеми, пов'язані з отриманням ділової інформації тощо.

Іншою не менш важливою проблемою є низька кваліфікація підприємців та службовців, некомпетентність керівників.

Основною причиною банкрутства дрібних фірм стала причина - недостатня здатність персоналу приймати правильні рішення [7]. У багатьох

країнах з ринковою економікою розробляються спеціальні програми підтримки для управління малим бізнесом, центри розвитку чи «інкубаторів» малого бізнесу.

Зусилля підприємців подолати ці проблеми спрямовані в основному на вдосконалення технології, зниження витрат, підвищення професійного рівня працівників. Держава, на думку підприємців, має спрямовувати свої зусилля на зниження податків (64%), забезпечення доступності кредитів (62,8%), удосконалення законодавства (51,2%), скорочення чисельності контролюючі органи (47,2%), захист прав власника (36,8%), викорінення корупції та свавілля чиновників (31,6%). Але 25% підприємці вважають, що специфічні регіональні проблеми в розвитку бізнесу немає. Великі витрати виробництва та реалізації малих підприємств, найчастіше, на порядок вище, ніж у більшості великих підприємств: малих організаціям набагато важче отримати фінансову підтримку, залучити реклама на належному рівні; потрібно витратити відносно більше кошти на навчання та перепідготовку кадрів, дослідження частки ринку, вилучення необхідної та достовірної інформації.

У результаті майже всі розвинені країни мають мал бізнесу пропонуються певні пільги та всіляка державна підтримка.

Отже, з вищесказаного випливає, що основні причини уповільнення розвитку малого бізнесу в Україні:

- відсутність належного нормативного забезпечення розвитку малого бізнесу, а також підприємництва в цілому.

- недостатньо врегульовані відносини суб'єктів господарювання з органами влади та управління, відсутній законодавчий механізм державної фінансової підтримки малого бізнесу;

- обмежена або повна відсутність матеріально-фінансових ресурсів. Багато малих підприємств не розпочали свою діяльність через відсутність достатньої кількості стартового капіталу, власного виробництва, площі та обладнання;

- важкий тягар оподаткування, що змушує багатьох суб'єктів перетворити малий бізнес на тіньову економіку;

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств, обмежена інформація та консультації забезпеченість, недосконалість системи підготовки та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності тощо.

Отже, розвиток малого бізнесу в Україні вкрай необхідний. Поява значної кількості малих підприємств, безумовно, позитивне значення для національної економіки, що значною мірою призведе до створення сучасної ринкової економіки з соціальною орієнтацією [6] .

РОЗДІЛ 2 ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

2.1 Аналіз проблем у фінансових відносинах малого бізнесу

На жаль, у фінансових відносинах малого бізнесу існує ряд проблем, які стоять на шляху його розвитку і повинні бути подолані. Слабкий розвиток малого бізнесу в Україні зумовлений рядом економічних причин. Малі підприємства використовують власний нерозподілений прибуток для фінансового забезпечення своєї діяльності. Нестабільність бізнесу та відсутність фінансових резервів тягнуть за собою постійний дефіцит оборотних коштів, що знижує стійкість підприємств на ринку та створює загрозу швидкого банкрутства. Пошук фінансових ресурсів не обмежується лише законними джерелами, що створює сприятливі умови для «тінізації» та криміналізації підприємств. Так, Широка підтримка малих підприємців через благодійні фонди в наш час (особливо в економічно нерозвинених регіонах країни) є, по суті, напівлегальним кредитуванням. Слід зазначити, що малий бізнес є високорентабельним, що є наслідком високого рівня корупції в країні. Найчастіше діяльність малих підприємств спрямована на максимізацію прибутку в найкоротші терміни. Інноваційна діяльність та венчурний бізнес залишаються поза їхньою увагою.

Небажана залежність малого бізнесу від інших юридичних та фізичних осіб визначається вузьким колом постачальників, нерозвинутою інфраструктурою збуту продукції та післяпродажного обслуговування. Малий бізнес програє в конкуренції з великими підприємствами, оскільки його ресурси та можливості виходу на локальні ринки збуту обмежені.



Рис. 2.1 – Класифікація факторів розвитку малого бізнесу

Для малих підприємств характерні недоліки в організації бізнес-процесів і кваліфікації працівників. Відсутні необхідні навички роботи та управління, методичне забезпечення. Також спостерігається недостатня соціальна захищеність зайнятих на малих підприємствах, висока диференціація та нестабільність формування доходів. Отже, керівництво малого бізнесу має труднощі з наймом працівників.

Малий бізнес вразливий до несприятливих економічних факторів: інфляції, циклічних коливань, податкового тиску та неекономічних факторів: впливу державних органів, кримінальних структур тощо.

В умовах перехідної економіки на малий бізнес також впливають специфічні інституційні чинники, а саме: громадська думка про підприємництво загалом, сприйняття приватних підприємців з точки зору суспільної свідомості, ставлення держави до цієї галузі економіки.

Найбільш суттєвими проблемами малого бізнесу експерти назвали високий рівень податків, недостатнє фінансування, складність отримання кредитів, представлені в таблиці 2.1. [16]

Таблиця 2.1 - Ранжування проблем малого бізнесу за ступенем важливості

№	Показники респондентів, які вказали на проблему, %	Роки	
		2000 рік	2020 рік
1	Високі податки	95,0	97,0
2	Брак фінансових ресурсів	84,0	92,0
3	Труднощі з отриманням кредитів	16,0	78,0
4	Часті зміни в законодавстві	60,0	75,0
5	Брак інформації	4,0	74,0
6	Неоплата з боку клієнтів	32,0	62,0
7	Відсутність управлінських знань	9,0	55,0
8	Складність процедури отримання ліцензій	18,0	41,0
9	Тиск місцевої влади	9,0	39,0
10	Велика кількість видів різних податків	82,0	39,0

Щодо перспектив стратегічного розвитку малого бізнесу, то Україна має насамперед подолати ті перешкоди, які зараз стоять на шляху розвитку малого бізнесу.

Перша проблема – це система оподаткування. При оподаткуванні малого бізнесу слід відійти від суто фіскального характеру сплати податків. адже розвиток бізнесу в Україні сьогодні дає змогу вирішувати не стільки економічні, скільки соціальні проблеми, зокрема боротися з бідністю.

Отже, спрощена система оподаткування потребує вдосконалення в рамках загальної податкової реформи на основі застосування універсальної моделі, яка, з одного боку, виходила б із загальних принципів для всіх малих підприємств, а з іншого боку, враховувала б специфіку масштабів і напрямів діяльності з урахуванням загальних засад соціального захисту на основі соціального страхування.

Друга проблема – адміністративний тиск на підприємців. Це, зокрема, 1) перевірка (зменшення кількості планових перевірок компенсується збільшенням кількості позапланових; неупорядкованими залишаються процедури перевірок правоохоронними органами); 2) система ліцензування (незважаючи на те, що єдиним дозвільним документом на провадження підприємницької діяльності є ліцензія, підприємець не може розпочати свою діяльність без отримання дозволів санепідемстанції, пожежної безпеки, органу охорони праці тощо; 3) Регулювання коефіцієнтів (хоча процедури підготовки та прийняття нормативних актів чітко визначені, органи виконавчої влади не завжди їх дотримуються, 4) стара система зборів, які офіційно називаються «

Третя проблема – відсутність фінансової та ресурсної підтримки. Проте, незважаючи на значну кількість інструментів та накопичений міжнародний та вітчизняний досвід кредитування малого бізнесу, для більшості малих та середніх підприємств основним джерелом фінансування залишається нерозподілений прибуток, а можливості залучення зовнішніх

джерел дуже обмежені. Це пов'язано з певним конфліктом між цілями банку як потенційного постачальника фінансових ресурсів та малого бізнесу як потенційного споживача.

Багато вітчизняних банків і спеціалізованих фондів обмежуються деклараціями про сприяння малому бізнесу; реальне кредитування відбувається переважно в рамках спеціальних програм або кредитних ліній міжнародних фінансових організацій.

Четверта проблема – недостатній розвиток інфраструктури підтримки малого бізнесу. Інфраструктура підтримки розвитку малого бізнесу є своєрідною опорно-руховою системою, завдяки якій бізнес-середовище може повноцінно функціонувати в ринкових умовах. Інфраструктура підтримки підприємництва в Україні – це сукупність організаційних структур (центрів підтримки підприємництва, бізнес-інкубаторів, технопарків, консалтингових фірм, маркетингових та інших організацій) на основі різних форм власності. Інфраструктура сприяє створенню та функціонуванню підприємницького сектору в умовах перехідної економіки та формує специфічне організаційно-економічне середовище для стимулювання підприємницької діяльності та швидкої адаптації малого бізнесу до ринкових умов.

П'ята проблема – низький рівень знань і професійних навичок працівників малих підприємств (підприємці та службовці, більшість з яких отримали освіту за радянських часів, потребують знання основ підприємництва, фінансів, маркетингу, комерційного права тощо).

Безумовно, розвиток малого підприємництва потребує всебічної державної підтримки з метою створення умов для здійснення в Україні ринкових реформ, реалізації конституційного права громадян на підприємницьку діяльність, вирішення проблем безробіття та насичення внутрішнього ринку вітчизняним ринком. товарів і послуг за рахунок повного використання потенційних можливостей малого бізнесу, а також формування середнього класу та підвищення добробуту громадян.

Отже, ми бачимо, що для стимулювання розвитку малого бізнесу з боку держави необхідно не лише декларувати принципи розвитку та підтримки малого бізнесу, а й реалізовувати їх. [18]

2.2 Структура фінансових ресурсів МСБ

Аналіз проблем розвитку МСБ в розділі 2.1 показав що недостатність фінансових ресурсів є одним із головних факторів які тормозять розвиток підприємництва. Стратегія формування фінансових ресурсів є важливою складовою розвитку МСБ. Розробка такої стратегії має на меті забезпечити безперебійну роботу передбачених обсягів; найбільш ефективно використання власних фінансових ресурсів, виділених на ці цілі, а також фінансова стійкість МСБ у довгостроковій перспективі. [9]

Усі джерела формування фінансових ресурсів поділяються на три основні групи[8]: 1) Власні. 2) Запозичені. 3) Залучені.

Серед внутрішніх (власних) джерел формування фінансових ресурсів основну роль, безсумнівно, відіграє прибуток, що залишається в розпорядженні МСБ після сплати податків та інших обов'язкових платежів (або інакше кажучи, чистий прибуток) [8]. Частина цього прибутку, спрямована на розвиток виробництва, може бути використана на будь-які фінансові цілі. [19]

Другим за значенням джерелом власних коштів є амортизаційні відрахування. [8] Їх розмір залежить від обсягу основних засобів, що використовуються МСБ, та прийнятої політики їх амортизації (за методом прямолінійної або прискореної амортизації), але на практиці цей інструмент є більш віртуальним і практично не акумулюється на рахунках МСБ. [10]

Серед позикових джерел фінансування інвестицій основну роль зазвичай відіграють довгострокові банківські кредити. [8] В сучасних умовах це джерело використовується часто, але нові підприємства або навіть ті що

давно працюють мають алі шанси на отримання позик. Існує багато програм розвитку МСБ, але під умови фінансування потрапляє не більше 10% існуючих МСБ [12]

З точки зору банку, недостатня привабливість малого бізнесу як об'єкта кредитування зумовлена наступними обставинами:

Складність нагляду та контролю за позичальниками, багато з яких працюють у тіні, «ведуть подвійну бухгалтерію, пов'язану з кримінальним бізнесом;

нестабільність бізнесу малих компаній через стан загальної кон'юнктури ринку;

відсутність достовірної кредитної історії для більшості з них;

недостатній професіоналізм керівників, що ускладнює розробку необхідної документації, зокрема, бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування проекту тощо;

слабка організація обліку або повна його відсутність. [4]

У свою чергу, для малого бізнесу в Україні основними недоліками кредитів як джерела фінансування є наступні (згруповані за їх важливістю):

високі відсотки за кредитами;

вимоги до ліквідної застави для забезпечення гарантій повернення кредиту; відсутність майна, яке може бути прийняте в якості ліквідної застави;

банківська бюрократія, тривалий термін прийняття рішення про надання кредитів;

коротко- та середньостроковий характер пропонованих кредитів (зазвичай малому бізнесу потрібні невеликі довгострокові позики з рівномірним погашенням боргу);

відсутність інформації про кредитні ресурси;

загроза втрати контролю;

вимоги до розкриття інформації.

Отже, малому бізнесу потрібні невеликі кредити під низькі відсотки. Сьогодні можна отримати банківський кредит під 25-30% під заставу, що в 1,5-2 рази перевищує розмір кредиту).

Лізинг є однією з найбільш перспективних форм залучення позикових ресурсів. Вважається одним із різновидів довгострокової позики, яка надається в натуральній формі та повертається частинами. [8] Гострий дефіцит фінансових ресурсів, з одного боку, та значна кількість невикористаних виробничих потужностей та обладнання через економічний спад з іншого боку, вони створюють передумови для широкого використання лізингу в фінансуванні МСБ. [14]

Серед залучених джерел фінансування можна назвати внесок сторонніх інвесторів до статутного капіталу та пожертвував кошти на цільове інвестування

Фінансовий ринок пропонує набагато більший перелік інструментів як залучених так і запозичених, таких як акції, облігації, інвестиційні сертифікати, та інші, але МСБ більшістю з них не може скористатися оскільки організаційно-правовою формою представлений у вигляді ФОП та ТОВ, а по законодавству вони не мають права на емісію цінних паперів. З іншого боку більшість активів МСБ знаходиться у тіні, а це призводить до труднощів при формуванні забезпечення кредитних ресурсів.

Для підприємств інших організаційно-правових форм, крім акціонерного, основною формою додаткового залучення інвестиційних ресурсів є пайові внески - це грошові та інші кошти, що сплачуються юридичними та фізичними особами при вступі до спільного підприємства. [8]

Додаткові внески до статутного фонду є обов'язковими при вступі до товариства з обмеженою відповідальністю, повного або товариства з обмеженою відповідальністю. [16]

Різновидом пайового внеску є інвестиційний внесок, який здійснюється працівником підприємства з метою його розвитку.

Пайові та інвестиційні внески можуть здійснюватися шляхом періодичних відрахувань із заробітної плати працівників. Ці внески можуть нараховувати відсотки та виплачувати винагороду.

Безоплатно надаються кошти для цільового інвестування (субсидії). - це безповоротне джерело фінансування, тобто грошові кошти та інші постійні або оборотні кошти, надані на умовах безвідзивності, безоплатності. [8]

Існують такі види субсидій:

- субсидії;
- гранти;
- спонсорство (спонсорство);
- донорська допомога (пожертвування). [8]

Субсидії (як правило, державна) є джерелом фінансування, точніше, часткового фінансування чи підтримки деяких проектів з боку уряду чи місцевої влади. Як правило, субсидії виділяються на соціально важливі програми та проекти, впровадження екологічних та ресурсозберігаючих технологій. Субсидії надаються для фінансування лише частини інвестиційного проекту; частка державних інвестицій, як правило, не перевищує 50%. У деяких випадках держава шляхом надання певних субсидій встановлює умови для інвестування решти приватним капіталом, контролює цільове використання коштів.

Гранти близькі за вартістю до субсидій. Різниця в тому, що їх можна надати для фінансування проекту в цілому. Звітність при їх використанні є більш суворою і підлягає перевірці. Іноді менеджери призначаються для забезпечення повного виконання умов гранту. Часто гранти надаються у формі гуманітарної допомоги. [13]

Спонсорство та пожертвування – це субсидії на інвестиційні проекти спонсорами та донорами – юридичними та фізичними особами, які надають підтримку у фінансуванні інвестицій, а також благодійними організаціями та фондами. Найчастіше інтелектуальні інвестиції фінансують спонсори та донори. Спонсорство зазвичай підтримується державою. Цей фінансовий ресурс не оподатковується. Спонсори, беручи участь в інвестуванні, зазвичай не отримують прямих доходів, але отримують непрямі доходи за рахунок реклами, розширення ринків збуту, підвищення іміджу та рейтингу.

Прикладами спонсорства в Україні є Фонд Відродження, Фонд Джорджа Сороса, USAID програма Горизон 2020 та інші.

Джерелами боргового фінансування є:

- довгостроковий кредит;
- податковий інвестиційний кредит;
- інвестиційний лізинг;
- інвестиційний селен;

Кредити - основне джерело фінансування. Позику може надати будь-який суб'єкт господарювання (як правило, комерційний банк, хоча на Заході, крім банків, інвестиції фінансують страхові компанії, пенсійні фонди тощо) інвестору чи іншій особі, яка бере участь в інвестиційній діяльності. . [20]

Розрізняють банківські, інвестиційні, комерційні та податкові кредити.

банківський кредит – це кредит, виданий банком чи іншою фінансово-кредитною установою на умовах платності, повернення та терміновості. Позика повинна бути погашена кредитору вчасно в повному обсязі з нарахуванням відсотків за користування ними. [14]

Розрізняють короткострокові, середньострокові та довгострокові позики.

У більшості країн вважається, що довгострокові позики – це позики, які видаються на термін більше одного року. У деяких країнах позики зі строком

погашення більше трьох років вважаються довгостроковими, а позики зі строком погашення від одного до трьох років — середньостроковими. [18]

Довгострокову позику на основні засоби підприємства зазвичай називають інвестиційною позикою. [14]

Комерційний кредит вважається відстроченням платежів одного підприємства іншому. Комерційна позика може надаватися у формі переказного векселя, відкритого рахунку або твердої позики. [16]

У ряді країн інвестиційний податковий кредит використовується для кредитування інвестицій, тобто відстрочення податкових платежів підприємствами, які здійснюють інвестиції. Зазвичай кредити також надаються підприємствам або малому бізнесу, або підприємствам з іноземними інвестиціями. [14]

Залучення інвестиційних ресурсів шляхом довгострокового кредитування дозволяє підприємству придбати основні (капітальні) активи. Висока вартість і тривалий термін експлуатації таких активів змушує підприємства нарощувати довгострокові борги. Термін повернення довгострокової позики в розвинених країнах зазвичай становить 5-7 років. Як правило, чим довший термін кредиту, тим менше шансів отримати його в банку, а тому позичальники змушені користуватися послугами інших фінансово-кредитних установ, де вартість кредиту зазвичай вища.

Протягом усього періоду кредитування банки зобов'язані стежити за своєчасним розвитком виробничих потужностей, утворених за рахунок довгострокового кредиту, та накопиченням коштів для своєчасного повернення отриманих кредитів. [9]

Використання кредитних коштів як джерела фінансування інвестицій підвищує матеріальну відповідальність підприємств за більш раціональне використання коштів, спрямованих на інвестиції. [9]

Інвестиційний лізинг є однією з найбільш перспективних форм залучення позикових ресурсів.

Чинне законодавство визначає поняття лізингу як підприємницької діяльності, яка спрямована на інвестування власних або позикових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на певний строк орендарю майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним від імені та за погодженням з орендарем у відповідного продавця майна за умови сплати орендарем періодичних орендних платежів. [3]

У загальноприйнятому розумінні лізинг — це довгострокова оренда окремих видів машин та обладнання, виробничо-технічних комплексів та іншого майна. [16]

На відміну від чинного лізингу, в лізингу можуть брати участь три або більше суб'єктів договору:

- постачальник (виробник обладнання);
- лізингодавець (банк або лізингова компанія);
- орендар (лізингоотримувач). [16]

Операція лізингу здійснюється в такій послідовності: лізингоодержувач знаходить підприємство, яке виробляє або продає необхідне йому обладнання, вивчає його якісні характеристики та умови продажу. Потім, якщо він відповідає вимогам свого виробництва, він звертається до банку чи лізингової компанії з пропозицією придбати це обладнання у виробника (продавця) з метою подальшої передачі йому на умовах лізингу. [14]

Розрізняють фінансовий (капітальний) та оперативний (сервісний) лізинг.

фінансовий лізинг характеризується тим, що договір укладається на строк, що дорівнює строку амортизації машин і устаткування, і передбачає виплату протягом строку оренди фіксованої суми орендної плати, достатньої для повної амортизації машин та обладнання та здатної надання фіксованого прибутку. [16]

Як правило, лізингоодержувач після закінчення терміну, передбаченого договором, викуповує все майно і стає його власником.

Фінансовий лізинг підрозділяється на:

- обслуговуваний лізинг;
- лізинг лівріджа;
- лізинг «в пакеті». [16]

Обслуговуваний лізинг є поєднанням фінансового лізингу з обслуговуванням за договором підряду і передбачає надання комплексу послуг, пов'язаних з обслуговуванням та обслуговуванням орендованого обладнання. [16]

Лізерідж-лізинг - особливий вид фінансового лізингу, при якому більша частина обладнання (за вартістю), що здається в оренду, орендується у третьої особи - інвестора; у першій половині строку оренди здійснюються амортизаційні відрахування та сплата відсотків за позику, взяту на її придбання, що зменшує оподатковуваний прибуток. [16]

лізинг «в пакеті» - система фінансування підприємства, при якій будівлі та споруди надаються в кредит, а обладнання надається орендарю за договором оренди.

За джерелом придбання об'єкта лізингового договору лізинг можна поділити на:

- прямий;
- зворотний (leesback). [11]

Прямий лізинг передбачає придбання лізингодавцем у виробника (постачальника) майна в інтересах лізингоодержувача. [21]

Зворотний лізинг передбачає продаж виробником частини власного майна лізинговій компанії та укладення з нею договору про оренду цього майна. Таким чином, підприємство отримує кошти від продажу і має можливість їх подальшого використання. Звичайно, бувають випадки, коли зворотний лізинг використовується через фінансові труднощі лізингоодержувача. [11]

Оперативний лізинг, на відміну від фінансового, передбачає багаторазову зміну орендаря протягом терміну експлуатації техніки чи обладнання. Об'єктом оперативного лізингу, як правило, є машини й устаткування, які швидко морально та фізично руйнуються.

Операційний лізинг має такі особливості:

- орендодавець не очікує покрити всі свої витрати за рахунок надходжень від одного орендаря;
- умови лізингу не покривають повний фізичний знос майна;
- ризик пошкодження від пошкодження або втрати майна лежить насамперед на орендодавцеві;
- після закінчення терміну майно повертається орендодавцю, який продає його або передає в оренду іншому клієнту. [16]

Операційний лізинг включає:

- 1) рейтинг - короткострокова оренда майна від одного дня до одного року;
- 2) хайінг - середньострокова оренда нерухомості від одного до трьох років. [11]

Таким чином, лізинг є специфічним джерелом залучення капіталу, при якому лізингодавець позичає лізингоодержувачу. [10]

Постачальник майна отримує оплату за нього одночасно від лізингодавця (лізингової компанії чи банку) відразу після укладення договору або частинами. [10]

Фактично фінансовий лізинг є способом капіталізації інвестицій, тобто джерелом залучення інвестиційних ресурсів. [12]

Іншими словами, це форма матеріально-технічного постачання з одночасним кредитуванням та лізингом. [14]

Seleng investment — це окремий випадок інвестиційного лізингу, який передбачає двосторонній договір оренди майна. [14]

Відповідно до цього договору власник передає компанії «Селенг» права користування та розпорядження своїм майном. Він залишається власником, отримує за це окрему плату і може повернути своє майно на вимогу. Селенг - компанія залучає та вільно використовує на свій розсуд майнові чи індивідуальні майнові права громадян та юридичних осіб. Предметом власності можуть бути окремі об'єкти, майнові права, земельні ділянки, підприємства, будівлі, обладнання, цінні папери, гроші тощо. Від громадян Селенги - підприємство залучає переважно гроші, які спрямовує у виробничу сферу. [14]

Різниця між депозитним та кредитним банківським обслуговуванням та діяльністю селенге полягає в наступному:

- позичальник, отримуючи позику, стає її власником. У разі операції селенги він використовує лише гроші або майно.

- якщо він збанкрутує, він повинен повернути насамперед те, що йому не належить, а інше майно можна продати з аукціону та розділити між кредиторами, у тому числі повернутий комерційному банку позику разом із відсотками;

- відомо, що позика оподатковується; натомість при оренді майна чи грошей оподатковується лише прибуток від цієї операції. [14]

Селенгові операції можуть стати потужним засобом залучення інвестицій у виробництво, особливо грошових заощаджень населення.

2.3 Спрощена система оподаткування як податковий механізм підтримки МСБ

Усі види спрощеного оподаткування, незважаючи на їх відмінності, об'єднує спільне функціональне призначення: такі системи дозволяють запровадити прості та прозорі правила обчислення та сплати податків, а також значно спростити облік і обробку податкової звітності.

Основою кожної спрощеної системи оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності є сплата певної суми, що замінює надходження до бюджетів і державних цільових фондів низки основних податків і зборів (обов'язкових платежів). Спрощені системи (крім єдиного податку для юридичних осіб) є заздалегідь визначеним оподаткуванням: сума єдиного податку, єдиного податку або вартість спеціального торгового патенту не залежить від розміру доходу, отриманого від підприємницької діяльності. .

Водночас спрощені системи оподаткування, обліку та звітності не можна вважати пільговими режимами оподаткування. Сума податкових зобов'язань підприємця, який застосовує спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, зазвичай не менша, а часто навіть більше, ніж сума, яку він сплатив би, якби працював за загальною системою.

Проте кожна спрощена система оподаткування, обліку та звітності має ряд істотних переваг, оскільки дозволяє підприємцю вести значно менший облік доходів і витрат та розрахункових операцій, а також скоротити процедуру податкової звітності. В таких умовах оформити всю необхідну документацію може навіть людина, яка не має спеціальної освіти бухгалтера. Отже, фізична особа-підприємець не повинна користуватися послугами фахівця в цій сфері. Завдяки максимальному спрощенню процедури обліку та звітності підприємець робить набагато менше помилок, ніж із загальною системою оподаткування, тому у контролюючих органів набагато менше підстав накладати на нього штрафні санкції.

Саме ці переваги зумовлюють велику популярність спрощених систем оподаткування, обліку та звітності серед підприємців. В основному, такі особи мають право самостійно робити вибір не тільки між загальною та спрощеною системами оподаткування, бухгалтерського обліку та звітності, а й між окремими спрощеними системами. Майже кожен підприємець може перейти на систему, яка дозволяє вести свій бізнес з найбільшою ефективністю та найменшими витратами.



Рисунок 2.1 – Структура спрощеної системи оподаткування [19]

Існуюча система оподаткування малого бізнесу – це поєднання багатьох податків та обов’язкових платежів, а також єдиного податку для малого бізнесу, єдиного податку для ринкових торговців та спеціального патенту для суб’єктів підприємницької діяльності у сфері роздрібної торгівлі. Будь-який вид спрощеного оподаткування має свої особливості, але в цілому всі вони пов’язані ідеєю заміни низки податків, зборів та обов’язкових платежів єдиним податком.

Платник єдиного податку звільняється від сплати таких податків і зборів:

- ПДВ, крім випадку, коли юридична або фізична особа обрала спосіб оподаткування доходу єдиним податком за ставкою 3%;
- податок на прибуток;
- плата (податок) за землю;
- збір на суспільне використання природних ресурсів;
- комунальний податок;
- торговий податок;
- збір за видачу дозволу на розміщення об’єктів торгівлі та послуг;

- внески до Фонду України соціального захисту інвалідів
- збори за патенти.

Перейти на сплату єдиного податку мають право приватні підприємці на 1-4 групу або юридичні особи на 3 групу. Підприємець має право перейти на сплату єдиного податку, якщо кількість працівників, які перебувають у трудових відносинах з ним (разом з членами його сім'ї), не перевищує 10 осіб для 2 групи, і для 3 групи як для фізичних та і юридичних не обмежена кількість найманих працівників. Для 1 групи фізичних осіб підприємців є обмеження, немає можливості винаймати працівників, іншими словами 1 група це самозайняті особи.

Також є обмеження по сумі виручки яку може отримувати суб'єкт на спрощеній системі оподаткування, яке змінюється кожного року в залежності від мінімальної заробітної плати встановленої на 01 січня поточного року.

Так, наприклад, річний обсяг доходу для платників єдиного податку встановлено у наступних розмірах на 2021 р.

для 1 групи – 167 розмірів мінімальної заробітної плати, (у 2021 році – 1002000 грн (167 x 6000 грн));

для 2 групи – 834 розміри мінімальної зарплати, (у 2021 році – 5004000 грн(834 x 6000 грн)) ;

для 3 групи (юридичні та фізичні особи) – 1167 розмірів мінімальної зарплати, (у 2021 році – 7002000 грн (1167 x 6000 грн));

Ставки єдиного податку також залежать від мінімальної заробітної плати поточного року і встановлені у наступних розмірах на 2021 р.

Ставки єдиного податку:

для 1 групи – до 10% розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, тобто – до 227 грн/міс;

для 2 групи – до 20% розміру мінімальної заробітної плати, тобто – до 1200 грн/міс;

для 3 групи (юридичні та фізичні особи) ставка єдиного податку встановлена у відсотках від доходу:

- 3% - платники ПДВ;
- 5% - неплатники ПДВ;

Також МСБ сплачує єдиний соціальний внесок в розміні 22% також від мінімальної заробітної плати.

В залежності від КВЕД фізичні та юридичні особи можуть застосовувати спрощену систему спадкування, згідно Податкового Кодексу України встановлені які види діяльності можуть бути застосовані для різних груп.

1 група мають право здійснювати виключно роздрібний продаж товарів з торгівельних місць на ринках або провадити господарську діяльність з наданням побутових послуг населенню.

2 група мають право здійснювати господарську діяльність з надання послуг, (також, побутових), платникам єдиного податку або населенню, виробництво або продаж товарів, ресторанний бізнес. Не поширюється на другу групу такі види діяльності: посередницькі послуги з купівлі продажу, оренди та оцінювання нерухомого майна; діяльність пов'язана з ювелірним дорогоцінним та напівдорогоцінним вбранням.

3 група – юридичні та фізичні особи, практично без обмежень, обмеження встановлюються згідно Податкового Кодексу.

4 група - сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий період (рік) дорівнює або перевищує 75 відсотків.

Діюча спрощена система оподаткування істотно відрізняється від звичайної системи оподаткування і, відповідно, має позитивні фактори. Адже підприємство малого бізнесу (незалежно від того, як воно було створене – фізична чи юридична особа) має можливість обрати ту систему сплати податків, яка йому підходить та є для нього найбільш вигідною. Також при сплаті єдиного податку платник звільняється від сплати інших податків та

обов'язкових платежів і зборів, що значно зменшує суму податкових платежів. Фізичні особи (підприємці), які є платниками єдиного податку, не можуть використовувати електронні касові апарати для розрахунків зі споживачами, що значно спрощує загальну систему обліку такої фізичної особи.

РОЗДІЛ 3 ПІДХОДИ ДО ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МСБ

3.1 Організаційні підходи до підтримки підприємництва

Одним із способів підтримки розвитку малого бізнесу є бізнес-інкубатори. Стрімке зростання кількості бізнес-інкубаторів (далі Бі) у багатьох країнах світу свідчить про ефективність використання цієї моделі для вирішення проблем економічного розвитку. Бізнес-інкубатори можуть діяти як самостійно, так і у складі єдиної інфраструктури сприяння розвитку підприємництва. Поряд з такими структурами, як: технопарки та наукові парки, бізнес-центри – бізнес-інкубатори наділені однією з найважливіших функцій всебічної комплексної практичної підтримки малого бізнесу на ранніх етапах їх розвитку.

Перший у світі бізнес-інкубатор з'явився в 1959 році в США. Тоді робітники одного з заводів, який припинив свою роботу, створили у його приміщеннях свої підприємства. Бізнес-інкубатори почали активно розвиватися в 80-х роках. За 20 років у світі з'явилося більше тисячі бізнес-інкубаторів і їх кількість зростає. Лише в 90-х роках завдяки своїй діяльності малі підприємства створили близько 80% нових робочих місць у Європі та США. Потреба в бізнес-інкубаторі також викликана тим, що протягом трьох років виживає лише 14%-30% нових малих підприємств. У той час як в бізнес-інкубаторі - ця цифра значно зростає і становить 85% -86%. Європейський Союз посідає друге місце у світі за масштабами застосування Бі.

Серед постсоціалістичних країн абсолютним лідером з найцікавішим досвідом у цій сфері є Польща.

У цивілізованих країнах Бі фінансується переважно державою (40-80%). Решта коштів надходить від громадянського суспільства, бізнес-структур, благодійних фондів, фізичних осіб [17].

Враховуючи високу ефективність ВІ як засобу підтримки малого та середнього бізнесу та вирішення величезної кількості соціальних проблем, у всьому світі їх кількість стрімко зростає в геометричній прогресії.

Бізнес-інкубація широко практикується в економічно розвинених країнах. При цьому в кожній державі вона має свої особливості, в яких виявляються її переваги.

Сьогодні в США працює понад 160 бізнес-інкубаторів різних напрямків. Є, наприклад, арт-інкубатори (оренда площ та надання допомоги молодим художникам і художникам), агроінкубатори (в яких невеликі фірми переробляють сільськогосподарську та тваринницьку продукцію), інкубатори для жінок, етнічних меншин, людей з обмеженими можливостями (прагнення залучити цих категорій громадян, які ведуть активну підприємницьку діяльність), промислових інкубаторів (виробляють просту продукцію) і, нарешті, інкубаторів високотехнологічних фірм.

У Швеції поширений так званий «внутрішній» інкубатор, створений великими підприємствами з метою стимулювання нових ідей та проектів. Це сприяє розвитку підприємницького духу серед співробітників компанії та підвищує рівень внутрішніх інновацій. Хоча деякі проекти можуть бути реалізовані в межах великого підприємства, більшість із них відокремлені від нього, особливо в тих випадках, коли бізнес-проект не пов'язаний з основною діяльністю великого підприємства.[21]

Інкубатор у бізнес-центрі на південному заході фінської Хами, що займає площу 1750 кв. м., поставив перед собою завдання створити робочі місця в переробній промисловості та налагодити зв'язки між промисловими підприємствами та навчальними закладами. Він співпрацює з місцевим технічним коледжем, а також різними університетами та науково-дослідними установами в південній і центральній Фінляндії. Фірми-клієнти цього бізнес-інкубатора створили половину робочих місць у місцевій електронній промисловості. Щодо інших бізнес-інкубаторів, то необхідно підкреслити

важливість їх співпраці з діючими підприємствами: інкубатори сприяють формуванню нових послуг та субпідрядних відносин у регіоні і найчастіше створюються на базі конкретної галузі промисловості.[21]

Німеччина має значний досвід реструктуризації фабрик і великих підприємств, особливо у Східній Німеччині. Наприклад, у Дрездені компанія з мікроелектроніки, в якій працювало 3,3 тис. працівників, розпочала процедуру банкрутства. Щоб не втратити людські ресурси, було створено 40-50 нових малих підприємств. Таким чином, працевлаштовано близько половини спеціалістів. Сьогодні тут працює близько 4 тисяч людей, весь кваліфікований персонал збережено. Більше того, рівень його кваліфікації приваблював відому корпорацію Siemens, яка зараз займається субпідрядниками цих малих підприємств, виробляючи 15 мільйонів штук мікропроцесори, на частку яких припадає 10% загального світового виробництва цієї продукції. Всього понад 300 структур (бізнес-інкубатори, індустріальні парки,[21]

БІ з'явився в Україні на початку 90-х років і з тих пір розвивається досить мляво. Сьогодні їх близько 70. Вітчизняні БІ здебільшого називають «модельними» (пробними), оскільки вони ще дуже далекі від зразків західної розробки. Існуючі БП задовольняють дуже незначну частину реальних потреб малого та середнього бізнесу в Україні: вони надають обмежений перелік послуг дуже обмеженій кількості підприємців.

Основними проблемами є відсутність уваги з боку держави, відсутність законодавчої бази, брак ресурсів.

Майже всі БІ в Україні створені за підтримки іноземних фондів та підприємців (Відродження, Євразія, Німеччина, Канада тощо).[21]

Так, наприкінці 90-х років Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) фінансувало реалізацію Програми розвитку бізнес-інкубатора в Україні (BID). У рамках цієї програми створено такі бізнес-інкубатори, як технологічний бізнес-інкубатор «Харківські технології», бізнес-інкубатор

Херсонської торгово-промислової палати, бізнес-інкубатор Об'єднаного профкому Чорнобильської АЕС у Славутичі та інші.[21]

Головною метою створення бізнес-інкубатора у Славутичі було забезпечення робочими місцями звільнених працівників ЧАЕС. Розташований на території особливої економічної зони Славутич. В управлінні інкубатору передано інженерно-лабораторний комплекс загальною площею 3500 квадратних метрів і прилегла до комплексу територія. Основним напрямком діяльності є виготовлення приладів для контролю рівня забруднення навколишнього середовища.

Проте сьогодні майже в усіх регіонах України спостерігається тенденція до збільшення кількості таких елементів інфраструктури підтримки підприємництва.

Програми бізнес-інкубації спрямовані на те, щоб основні зусилля підприємців були спрямовані на бізнес, а не на протистояння недружньому середовищі. ВІ створює позитивний психологічний клімат, сприятливий для продуктивної діяльності, зниження стресу та встановлення партнерських відносин. Інкубаційні програми не тільки відокремлюють СЕ від зовнішніх проблем, а й надають велику кількість послуг, сприяють підвищенню ефективності СЕ на різних етапах розвитку.

Послуги ВІ розраховані на широкий спектр - від стартапів до повністю розвинених підприємств, що працюють на території ВІ або за її межами.

Схема роботи бізнес-інкубатора:

1. Конкурсний відбір клієнтів/постійних членів ВІ (на основі співбесід, резюме, бізнес-планів, інших необхідних даних).
2. Укладення договору з клієнтом на надання основних послуг (в першу чергу офісних приміщень). Термін - від 2 до 5 років (достатній, щоб підприємство/підприємець міцно стояв на ногах).

3. Надання пакету інших послуг на безоплатній або пільговій основі. Асоційовані члени ВІ використовують тільки цей пакет без права на послуги для постійних членів (пункт 2).

4. Ротація клієнтів/членів після закінчення бізнес-інкубаційного періоду.

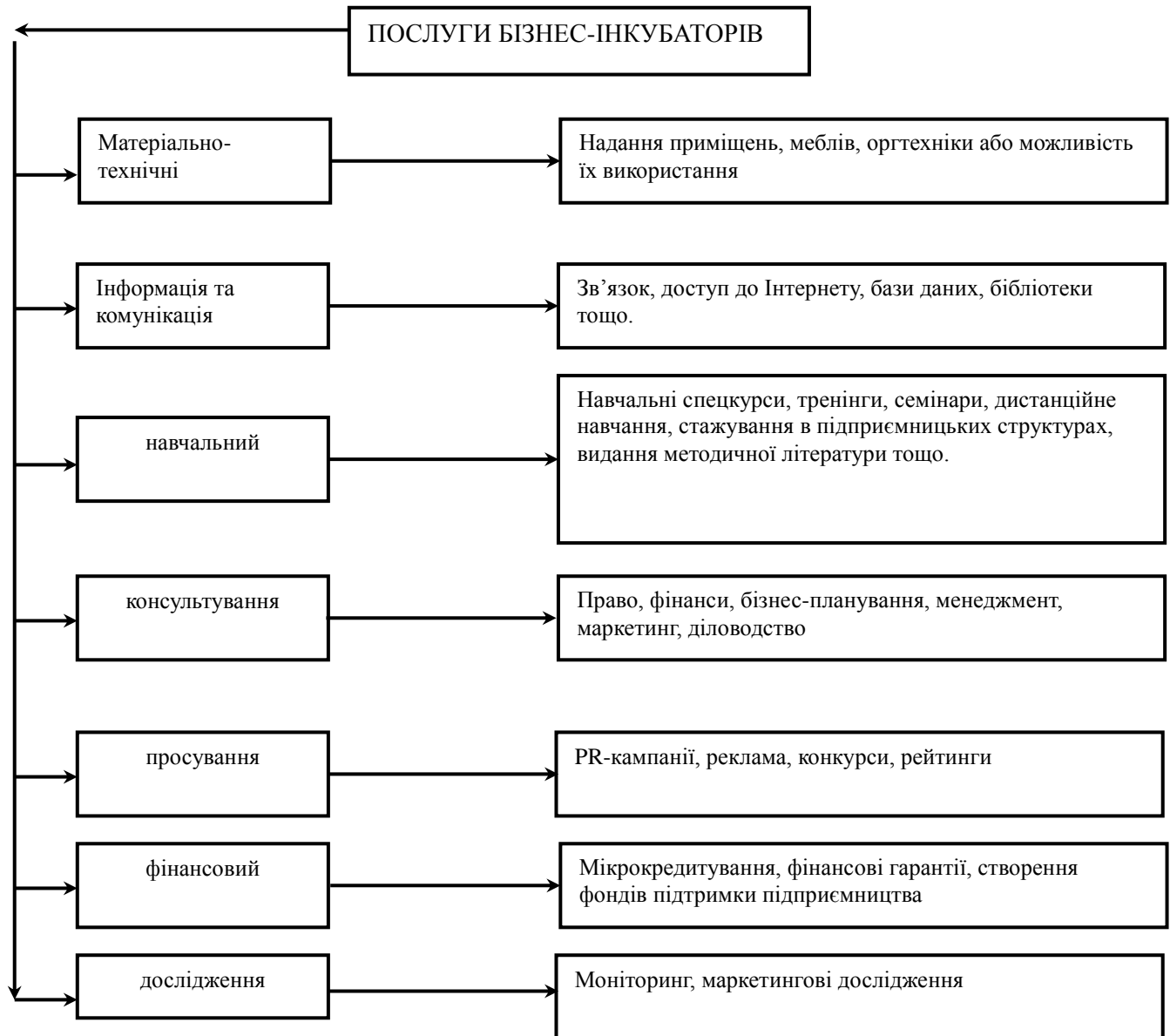


Рисунок 3.1 – Послуги бізнес-інкубатора [14]

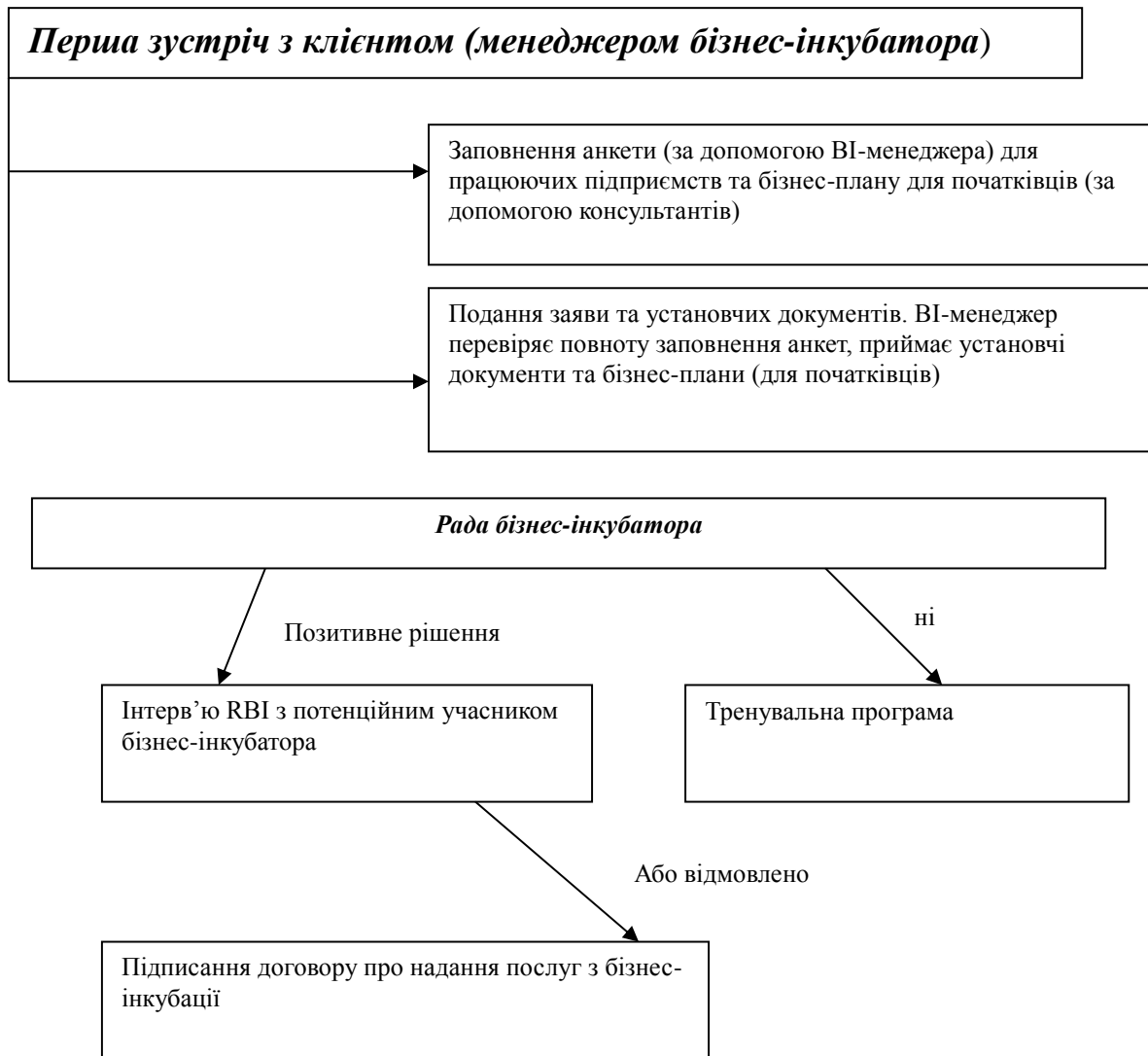


Рисунок 3.2 – Схема відбору учасників бізнес-інкубаторів [44]

У розвинених країнах в Бі в основному розміщуються підприємства, які проходять етапи 2-3 або 1-3, на пізніх етапах допомогу ДП надають інші спеціалізовані організації: консультаційні центри та бізнес-центри, інноваційні парки тощо. Однак за відсутності розвинена інфраструктура підтримки, ВІ може надавати послуги як новоствореним, так і більш розвиненим малим підприємствам.

У рамках Бі узгоджуються інтереси малого бізнесу, промисловості, науково-освітніх установ та регіону в цілому. Через механізм бізнес-інкубації великі підприємства можуть отримувати дохід від використання наявних у них ресурсів. Підприємства, університети та науково-дослідні інститути отримують можливість забезпечити своїм спеціалістам умови для проведення

наукових досліджень у МП та створення на їх основі нової техніки, технології та матеріалів. Спільна діяльність у Бі дозволяє малим фірмам, використовуючи науково-технічний і виробничий потенціал регіону, його наукові кадри та матеріальну базу, прискорити впровадження нових технологій, підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається, знизити собівартість НДДКР. Є можливості для підвищення професійного рівня фірм,

На різних етапах життєвого циклу підприємства взаємодіють з бізнес-інкубаторами наступним чином (табл. 2.1) [14]:

Таблиця 3.1- Взаємодія бізнес-інкубатора та малої компанії

ЕТАПИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА				
Генерація та розвиток ідеї	Реєстрація підприємства, організація роботи	Запуск виробництва, перший готовий продукт	Розвиток виробництва і технології	Зрілість, стабільна позиція на ринку
СЕРВІСИ ВІ НА РІЗНИХ ЕТАПІХ РОЗВИТКУ				
Основна бізнес-інформація	Інформація про ринок	Початкове фінансування	Стабільність договірних відносин з Бі	Допоможіть знайти додаткове місце
Викладання основ підприємства	Допомога в реєстрації підприємства, організації бухгалтерського обліку та звітності	Допомога у пошуку джерел фінансування	Розвиток офісних та виробничих приміщень	Сприяння фінансуванню
Консультаційні послуги	Консультації бізнес-фахівців, юристів, бухгалтерів тощо.	Прототипні лабораторії	Сприяння фінансуванню	Посередницькі послуги при отриманні великих замовлень
Експертний аналіз та допомога у складанні бізнес-планів		Організація виробництва на стабільних умовах з гарантією сприяння діяльності МП	Комплекс консалтингових послуг	Консалтингові, інформаційні, аудиторські, маркетингові, рекламні послуги з підбору та навчання персоналу
		Антикризове управління.	Офісні, маркетингові, рекламні та послуги з підбору та навчання	

Водночас місцеве населення та органи влади отримують додаткові робочі місця в малому бізнесі, нові продукти, послуги та технології, підвищується престиж регіону, залучаються додаткові капітали, покращується соціальна інфраструктура, розвивається освіта і наука в

регіоні. регіон стимулюється і різноманітними допоміжними послугами. Бі стають сполучною ланкою та каталізатором економічного розвитку регіону.

Серед інших особливостей Бі, як економічної моделі, необхідно відзначити гнучкість її структури, що дає змогу адаптувати Бі до різних зовнішніх умов для вирішення різноманітних завдань економічного розвитку кожного конкретного регіону. Бі легко вписується в інфраструктурні комплекси регіонів і може виконувати різноманітний набір функцій економічного розвитку залежно від місцевих умов і потреб, слугуючи як задоволенню інтересів різних соціальних груп і організацій, так і суспільства в цілому, громади. малих підприємців, державних організацій та органів місцевого самоврядування ... , промислових корпорацій, навчальних закладів тощо.

Що саме отримують люди від діяльності бізнес-інкубатора?

- зміна менталітету підприємців через використання етичних моделей у бізнесі;
- зміна менталітету суспільства через поширення ідеї підприємництва як способу життя;
- свобода вибору;
- зниження ризику, пов'язаного з бізнесом;
- збільшення кількості успішно працюючих фірм на місцевому ринку (міжнародна практика показує, що 85-90% фірм, які отримали підтримку в бізнес-інкубаторі, успішно розвиваються);
- допомога в розробці нових товарів, продуктів і послуг;
- допомога в розробці нових технологій;
- сприяння комерціалізації дослідницьких проєктів;
- збільшення можливостей працевлаштування (за статистикою будь-яка нова компанія створює 2-3 робочих місця);
- можливість оперативно отримати необхідну інформацію та послуги на місці, на вигідних умовах;
- моральна та матеріальна підтримка;
- розширення знань і розуміння ринкових відносин;
- подальша підтримка та підтримка підприємств поза бізнес-інкубатором;

- розширення можливостей для ділових відносин і комунікацій;
- залучення фінансових та інших ресурсів до регіону;
- безкоштовна інформація для місцевої адміністрації щодо розвитку підприємництва в регіоні;
- розвиток відсутніх або менш поширених виробництв, які можуть стати символом відродження краю;
- мобілізація місцевих державних та приватних ресурсів для покращення громадської діяльності;

мобілізації місцевих ресурсів та інтеграції їх з іншими програмами економічного розвитку.

3.2 Державна підтримка у сфері малого підприємництва в Україні

Державна фінансова підтримка малого бізнесу включає, насамперед, податкові та кредитні методи впливу на цей сектор економіки. Як свідчить світовий досвід, вирішальний вплив на формування та подальший розвиток малого бізнесу має виважена, диференційована податкова та монетарна політика. Справжні труднощі з фінансуванням є найважливішою проблемою сьогодні для малого бізнесу в Україні.

Відсутність достатнього капіталу у більшості населення, складність, невикідність, а іноді й неможливість отримати кредитні кошти гальмують розвиток малого бізнесу. Отже, завданням держави є створення передумов для стимулювання інвестицій у цей сектор економіки.

Одним із основних напрямків підтримки малого бізнесу є створення системи фінансово-кредитної підтримки. Найважливіші важелі державної фінансової підтримки малого підприємництва в Україні можна поділити на дві основні групи методів державної фінансової підтримки – прямі та непрямі.

Механізм прямих заходів включає такі основні форми державної фінансової підтримки малого підприємництва: надання субсидій; надання кредитів; формування державних фондів; створення спеціалізованих фінансових установ. Заходи другої групи мають непрямий характер, вони поступово замінюють важелі прямого адміністративного впливу. До

основних форм такої державної фінансової підтримки підприємництва передусім слід віднести:

- податкові знижки (або повне звільнення від інших податків); податкові пільги; збільшення амортизації;

- знижки на витрати на дослідження та розробки, витрати на підготовку кадрів для підприємницької діяльності тощо. Ці форми державної політики тією чи іншою мірою використовуються в Україні та зарекомендували себе як ефективні гнучкі важелі державної допомоги, які переважно не є дискримінаційний.

Реформування банківського кредитування (Програма «Доступні кредити 5-7-9%») є лише одним із важливих напрямів розвитку системи державної фінансової підтримки малого та середнього бізнесу. Основним питанням банківського кредитування малого бізнесу є створення гнучкої системи гарантій, яка б дозволяла кредитувати всі категорії підприємств.

Основною проблемою державної фінансової підтримки малого та середнього бізнесу в Україні є відсутність постійного джерела фінансування цільових програм. Для її вирішення необхідно на законодавчому рівні (у тому числі в бюджетному законодавстві) встановити, що 10% фінансових ресурсів, отриманих від приватизації, спрямовуються на фінансування державних програм підтримки малого та середнього бізнесу. Цей логічний і вкрай необхідний елемент трансформації економічної системи має стати базовим у фінансовому регулюванні розвитку приватного сектора та формування середнього класу в Україні.

3.3 Стратегія фінансування розвитку або започаткування МСБ

Для реалізації дієвої стратегії розвитку підприємництва необхідно притримуватися наступних етапів, а саме:

- 1 Етап – Формування бізнес моделі проекту
- 2 Етап – Пошук фінансових ресурсів
- 3 Етап – Оцінка результатів

Основними джерелами залучення фінансових ресурсів можуть бути наступні інструменти:

1. Власні заощадження, допомога батьків
2. Родичі та друзі
3. Спонсори та меценати
4. Міські, обласні та всеукраїнські державні програми підтримки
5. Міжнародні та всеукраїнські неурядові програми
6. Краудфандингові платформи
7. Бізнес ангели
8. Кредитні програми фінансових установ підтримки розвитку МСБ.
9. Державно-приватне партнерство.

В цілому діяльність по залученні та пошуку ресурсів для реалізації проектів називається Фандрайзинг. Фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально-економічних значущих і науково-дослідних проектів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора.

- Завдання фандрейзингу:
- Залучення ресурсів для реалізації програм та проектів.
- Аналіз ефективності діяльності підприємництва.
- Аналіз ефективності та моніторинг проекту.
- Збір нових ідей для майбутніх проєктів.
- Інформування громадськості щодо проблем, які вирішує МСБ.

Залучення МСБ до фандрейзингової діяльності значно розширює можливості залученні різного кола фінансових ресурсів, а з іншого боку підприємці які реалізують проєкти таким чином, ще додатково мають соціальних ефект та інформування громади про свої здобутки, оскільки це є однією з вимог донорів.

Нижче ми наведемо модель планування фандрайзингової діяльності

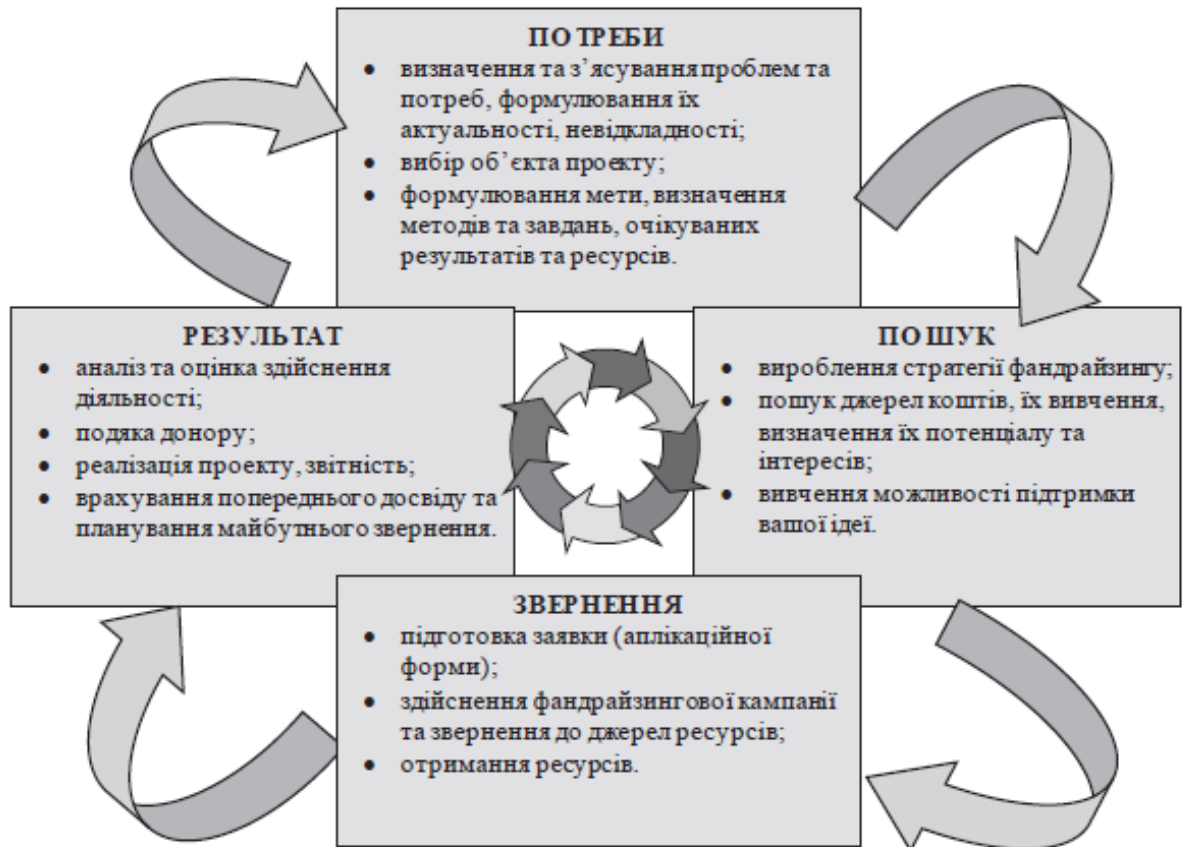


Рис. 3.3 - Модель планування фандрайзingu

Якщо більш детально розглянути вище наведені інструменти фінансування МСБ, то до міжнародних організацій які найбільше підтримують розвиток підприємництва можна віднести:

1. Програма USAID <https://www.usaid.gov/uk/ukraine>
2. Міжнародна організація IREX <https://www.irex.org/region/europe-eurasia/ukraine>
3. Рада Європи <https://fej.coe.int/>
4. Британська Рада <http://www.britishcouncil.org.ua>
5. Міжнародна організація праці <https://www.ilo.org/global/lang-en/index.htm>
6. Міжнародна організація з міграції <https://iom.org.ua/ua>
7. Програми ООН <https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/recovery-and-peacebuilding.html>

Вище наведені організації є потужними донорами підтримки різних проєктів, як бізнесових так і соціальних. Найбільша доля фінансування належить Програмі USAID за різними напрямками. Також цікава і на нашу думку ефективна є Програма EU4BUSINESS: Мережа центрів підтримки бізнесу в Україні, яка фінансується Європейським Союзом спільно з ЄБРР. Програма спрямована на підвищення конкурентоспроможності та поліпшення доступу до фінансування для українських МСП шляхом надання консультацій та зміцнення потенціалу, а також на підготовку до фінансування від ЄБРР та інших фінансових установ. Крім того, програма сприяє створенню мережі з 15 центрів підтримки бізнесу по всій країні з метою підтримки МСП в отриманні належного фінансування та ноу-хау для розвитку бізнесу.

Є приклади і державних програм, наприклад Український фонд стартапів (USF). це державний фонд, започаткований за ініціативи уряду України, сприяє створенню та розвитку технологічних Start-up на ранніх стадіях (pre-seed та seed), з метою підвищення їх конкурентоспроможності. USF фінансує стартапи на ранніх стадіях у сумі \$25 000 на стадії pre-seed, та \$50 000 на стадії seed. Таким чином, один стартап може отримати до \$75 000.

Більш масштабніші програми підтримки МСБ

1. Грантова програма ЄС «Горизонт 2020»
2. Група Світового банку (International finance corporation Програма підтримується за рахунок коштів Міністерства фінансів Австрії і Міністерства економіки (EVD) Нідерландів)
3. Фонд Східної Європи, що представляє одну програму: European Fund for Southeast Europe
4. Європейський банк реконструкції та розвитку (Програми: The Eastern Partnership SME Finance Facility, UKEEP, Trade Facilitation Programme)

Ще одним із напрямків залучення фінансових ресурсів можна назвати краудфандинг - колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій

Найбільша краудфандингова платформа в Україні <https://biggggidea.com>
 Менші та нові Українські майданчики: <http://na-starte.com/>
<https://simzirok.com/> та інші.

Головне помятати що причинами невдалого пошуку фінансових ресурсів може бути:

- Нечітко сформульовані цілі;
- Неповний пакет документів, необхідних для ухвалення рішень;
- Проект не вписується в сферу інтересів і програм донора;
- Кошти вимагаються в негайному порядку;
- Пропозиція надійшла після того, як донор уже сформував свій бюджет;
- «Роздутий», неперевірений бюджет проекту;
- Запізнення на призначену зустріч;
- Раптові, без попередньої домовленості, візити до донора;
- Численні дзвінки, що не мають конкретно поставленої мети;
- Надіслані пізніше строку або невірно виконані звіти про використання коштів, що були отримані від донора раніше;
- Не якісно підготовлена доповідь по проекту;
- Скептичні висловлювання по відношенню до інших учасників.

Що варто пам'ятати при пошуку грантів:

1. Часові рамки подачі заявки
2. Запланувати достатньо часу на заповнення заявки
3. Орієнтуйтеся на фокус та головні завдання потенційного грантодавця.
4. Постійна робота з грантами – системний, довготривалий процес (потрібно людина яка буде займатися пошуком потенційних грантових можливостей, та побудовою довготривалих партнерських відносин із грантодавцями)
5. Обов'язково якісний звіт після та під час реалізації проекту (постійний зв'язок з грантодавцем – це фундамент міцним майбутніх взаємин)

ВИСНОВКИ

Малий бізнес, у тому числі фізичні особи підприємці, — це великий прошарок дрібних власників, які завдяки своїй масовості значною мірою визначають соціально-економічний і частково політичний рівень розвитку країни. За рівнем життя та соціального статусу вони належать до більшості населення, водночас є і безпосереднім виробником, і споживачем товарів і послуг.

Сектор малого бізнесу являє собою найбільш розгалужену мережу підприємств які, діють переважно на місцевих ринках і безпосередньо пов'язані з масовим споживачем товарів і послуг. Разом з невеликими розмірами малих підприємств, їх технологічною, виробничою та управлінською гнучкістю це дає змогу чутливо та вчасно реагувати на зміну кон'юнктури ринку. Сектор малого підприємництва є невід'ємним, об'єктивно необхідним елементом будь-якої розвиненої економічної системи, без якого не можуть існувати і нормально розвиватися економіка та суспільство в цілому.

Тому дуже важливим є елемент підтримки та фінансування розвитку цього напрямку. Як показав аналіз забезпечення «дешевими» фінансовими ресурсами є одним із головних факторів розвитку підприємництва в країні.

Проведений аналіз в роботі джерел формування фінансових ресурсів для малого та середнього бізнесу, показав, що на сьогодні є різні інструменти диверсифікації по формуванню фінансових ресурсів.

На нашу думку, одним із перспективним напрямком є залучення інвестицій під нові, інноваційні проекти. На такі цілі можна знайти донорів або інвесторів міжнародного рівня а вартість коштів буде мінімальною.

Аналіз також показав що на сьогодні розвиваються і державні механізми підтримки малого та середнього бізнесу: програми кредитування КУБ, програма доступні кредити 5-7-9, формування мережі бізнес-інкубаторів, місцеві програми по зменшенню кредитного навантаження у вигляді компенсації відсотків за кредитами та багато інших програм.

Можливості малого бізнесу дуже великі, особливо в сучасних умовах. Багаторічний досвід розвинених країн показав, що функціонування

товарного ринку неможливе без широкої мережі малих підприємств. Наявність достатньо великої кількості малих підприємств дає змогу інтенсивно перебудовувати структуру господарського комплексу. Однією з причин успішного розвитку малого та середнього бізнесу в країнах з розвинутою економікою є те, що велике виробництво не протиставляється дрібному. У США, Японії, Німеччині та інших розвинених країнах малі та середні підприємства утворюють як би стабільну подвійну структуру: «малий плюс великий». У цих країнах культивується принцип співпраці великих і малих підприємств, і великі об'єднання не придушують малий бізнес, а доповнюють один одного, особливо у сфері спеціалізації окремих галузей та інноваційних розробок.

Досвід розвинутих країн світу треба переймати і забезпечувати розвиток малого та середнього бізнесу, який забезпечить формування середнього класу нашого суспільства, який є однією з рушійних сил розвитку країни.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. [для самот. вивчення дисципліни] / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – [2-ге вид., випр. і доп.]. – К.: Знання-Прес, 2006. – 287 с.
2. Аранчій В.І. Фінанси підприємств / В.І.Аранчій. –К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 304 с.
3. Андрейчук В., Галузинський С. Власний та позиковий капітал підприємств та критерій їх раціонального співвідношення. // Економіка України. -2016. -№6. -с. 15-24.
4. Алексєєв І.В., Мороз А.С., Романов Є.М., Хома І.Б. Фінансовий аналіз: Методика розрахунків і моделювання економічних ситуацій: Навч. посібник.- Львів: Вид-во «Бескіт Біт», 2013. – 152 с.
5. Андрущак Є. М. Удосконалення інституту банкрутства // Фінанси України. - 2014. - № 9. - С. 29-37.
6. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем. – К.: Молодь, 1997. –1000 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік : підруч. / Ф. Ф. Бутинець З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь [та ін.]. – 4-те вид. [доп. і перероб.]. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 451 с.
8. Варчук О. Проблеми визначення поняття «витрати» / О. Варчук // Галицький економічний вісник. – 2017. – № 6 (39). – с. 98–103.
9. Васильєва, Д.В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні [Текст] / Д.В. Васильєва // Механізм регулювання економіки. — 2011. — №3. — С.188-196.
- 10.Герасимчук Н. Джерела та структура капітальних інвестицій // Економіка України. - 2015. - № 12. - С.16 - 24.
- 11.Донін Є. О. Політика управління оборотними активами сучасного підприємства. Фінанси, облік, банки. 2017. № 1 (22). С. 231-240.

12. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 року.
13. Ігоніна Л. Л. Проблеми фінансування інвестиційної діяльності // Фінанси. - 2012. - №9. - с. 11-14
14. Ідрісов А.Б., Картишев С.В., Постніков А.В. Стратегічне планування та аналіз ефективності інвестицій. - М. : Інформаційно-видавничий дім «Філін», 2017. - 272с.
15. Іскаков, А.А. Енергоефективність національної економіки в контексті її еколого-економічної безпеки [Текст] / А.А. Іскаков, І.М. Кобушко // Механізм регулювання економіки. - 2016. - № 3. - С. 88-96.
16. Корягін М.В. Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика : [монографія] / за ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ : ФОП Дробязко С. І., 2014. – Т. 2. – 408 с.
17. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія / В. А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.
18. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика [монографія]. / В.В. Кулішов. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2004. – 216 с.
19. Ковтуненко К.В. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент зменшення фінансових ризиків на малих підприємствах. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2017. № 1. С. 52–57. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ejoru_2017_1_11 .
20. Лайко П.А. Фінанси підприємств / П.А.Лайко, М.В.Мних. – К.: Знання України, 2004. – 428 с.
21. Лінтур І.В. Можливості використання зарубіжного досвіду інвестування в трансформаційній економіці України [Текст] / Ефективна економіка. — 2013. — № 3. <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1863>
22. Маренич Т. Г. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на підприємствах України / Т. Г. Маренич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 3. – С. 12-13.

- 23.Марценюк Р. А. Облік на підприємствах сфери обігу: управлінський аспект / Р. А. Марценюк // Фінансово-економічний розвиток України в умовах глобалізаційно-інтеграційних процесів : зб. матер. III всеук. наук.-практ. Інтернет-конф.. – Львів : ЛКА, 2014. – 56-58.
- 24.Огійчук М. Ф. Аудит: організація і методика: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і допов. / М. Ф. Огійчук, І. Т. Новіков, І. І. Рагуліна. – К. : Алерта, 2016. – 664 с.
- 25.Овсейчук М. Ф. Сідельникова Л. Б. Методи інвестування капіталу: Управління фінансами. - М.: 2016. -- 128 с.
- 26.Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- 27.Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/52-dvadtsyat-drugavseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/535-problemi-taperspektivi-rozvitku-malogo-pidpriemnitstva-v-ukrajini>
- 28.Пелешко Н. М. Аналітичні процедури аудиту доходів і витрат підприємства / Н. М. Пелешко // Вісник Національного університету “Львівська політехніка». – 2016. – № 647. – С. 458–462.
- 29.Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI URL: <http://sta-sumy.gov.ua/nk/>
- 30.Реслер М. В. Облік витрат та доходів операційної діяльності : монографія / М. В. Реслер. – Мукачево : Карпат. вежа, 2018. – 205 с.
- 31.Роль і місце малого підприємництва в національній економіці України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=450>
- 32.Роль малого підприємництва у соціально-економічному розвитку країни [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2388>

33. Свешнікова М. С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства // Фінанси України. - 2014. - № 11. - с. 48-52.
34. Сучасний стан і проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / Г. Є. Гаврилюк, Н. О. Одрибец // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. - 2015. - Вип. 48. - С. 17-21. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_5
35. Суть малого бізнесу та його організаційні форми [Електронний ресурс] // - Режим доступу: <https://library.if.ua/book/51/3699.html>
36. Сутність малого бізнесу і його роль у ринковій економіці [Електронний ресурс] // - Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5123930/page:2/>
37. Терещенко А. Методи державної підтримки реструктуризації та фінансової реорганізації підприємств // Фінанси України. - 2010. - № 12. - с. 63-69.
38. Управлінський облік : навч. посібник / О. О. Гончаренко, Т. В. Давидюк, А. О. Саюн, Н. В. Рогова – К. : УБС НБУ, 2014. – 448 с.
39. Фролов, С.М. Вплив зростання зовнішнього боргу на економічний та інвестиційний розвиток України [Текст] / С.М. Фролов, І.М. Кобушко, А.М. Забіяка // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. — 2012. — № 2. — С. 98-104.
40. Чуй І.Р. Фінансовий стан підприємства та механізм його стабілізації // Фінанси України. - 2013. - № 11. - с. 27-31.
41. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегія управління. Підручник. посібник-К., 2018, - 256 с.