

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Аналіз стану та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні

*Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма 6.076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»*

Завідувач кафедри: _____ / Карінцева О. І. /

Керівник роботи: _____ / Лукаш О.А. /

*Виконавець: _____ / Подгорський В. П. /
П.І.Б.*

*Група: _____ ПЕ – 71/1
шифр*

Суми 2021

АНОТАЦІЯ

Дана кваліфікаційна робота налічує 44 сторінки тексту, 3 розділи. Другий розділ містить 1 таблицю та 1 рисунок. Список літератури складається з 45 джерел. Дана робота має 2 додатки.

Метою кваліфікаційної роботи є проаналізувати стан та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні. Розглянуто проблеми розвитку та функціонування малих підприємств, а також шляхи забезпечення позитивного розвитку малого бізнесу. Об'єктом дослідження виступають малі підприємства України. Предметом дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «Сумські телекомсистеми».

Для досягнення цілі необхідно:

- розкрити сутність поняття «малі підприємства»;
- визначити роль малих підприємств в Україні;
- провести аналіз розвитку та функціонування малого бізнесу;
- подати приклади;
- зробити розрахунки та висновки.

Методологією кваліфікаційної роботи є статистика, фінансова документація компанії, аналіз, узагальнення результатів.

У першому розділі надано характеристику основним поняттям теми, визначено роль малих підприємств в економічному розвитку України. У другому розділі проведений аналіз розвитку та функціонування малого бізнесу на прикладі ТОВ «Сумські телекомсистеми». У третьому розділі представлено шляхи удосконалення підприємницької діяльності та перспективи розвитку малих підприємств.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємство, підприємництво, підприємницька діяльність, розвиток підприємництва, економічний аналіз.

SUMMARY

This qualification work has 44 pages; 3 sections. The second section has 1 table and 1 figure. The literature used consists of 45 sources. This work has 2 applications.

The purpose of the qualification work is to analyze the state and prospects of small business development in Ukraine. The problems of development and functioning of small enterprises, as well as ways to ensure the positive development of small businesses are considered. The object of the study is the small enterprises of Ukraine. The subject of the study is Sumy Telecomsystems Limited Liability Company.

To achieve the goal you need:

- to reveal the essence of the concept of "small enterprises";
- determine the role of small enterprises in Ukraine;
- to analyze the development and functioning of small business;
- give examples;
- make calculations and conclusions.

The methodology of qualification work is statistics, financial documentation of the company, analysis, generalization of results.

The first section describes the main concepts of the topic, defines the role of small businesses in the economic development of Ukraine. The second section analyzes the development and functioning of small businesses in the example of Sumy Telecomsystems LLC. The third section presents ways to improve business and prospects for small businesses.

Keywords: small business, small enterprise, entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneurship development, economic analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	7
1.1. Малі підприємства: поняття та функції.....	7
1.2. Роль малих підприємств в економічному розвитку України	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ	15
2.1. Проблеми розвитку та функціонування малих підприємств в Україні.....	15
2.2. Специфіка розвитку малого підприємництва в перехідній економіці	17
2.3. Перспективи розвитку та діяльність малого підприємства на прикладі ТОВ «Сумські телекомсистеми».....	19
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ	30
3.1. Шляхи забезпечення позитивного розвитку малого підприємництва в Україні	30
3.2. Удосконалення форм державної та регіональної підтримки малих підприємств.....	33
ВИСНОВКИ.....	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	39
ДОДАТОК А Фінансова звітність малого підприємства за 2019 рік. Ошибка! Закладка не определена. 1	
ДОДАТОК Б Фінансова звітність малого підприємства за 2020 рік.. Ошибка! Закладка не определена. 3	

ВСТУП

Значення малого бізнесу, як економічної одиниці, продовж великого історичного періоду занижували, як економісти, так і історики. Не приділялось значної уваги працівникам малих підприємств, хоча їх внесок у розвиток суспільства був знаний. Розвиток вільної економіки створював можливості для будь-якого виду підприємницької діяльності, хоча у малому бізнесі не було значних переваг. Політики вважали, що ринкова економіка буде сприяти конкуренції між вітчизняними виробниками, а також впливала б на економіку держави, але мали застороги, серед яких були втрати робочих місць, що призвело б до закриття малих підприємств, внаслідок банкрутства. В деяких державах було запроваджено ряд реформ, завдяки яким створювалась вільна ринкова економіка. Після запровадження ряду реформ, які були позитивними, інші країни почали брати приклад з них. Економічний розвиток у даних країнах свідчить про вдалі кроки призвели до створення малого підприємництва.

Для визначення напрямів діяльності певного підприємства у майбутньому треба враховувати основні світові тренди сучасного розвитку бізнесу, а саме: подальша глобалізація економічних відносин, перехід до альтернативних видів палива, інформатизація бізнес-процесів та інше [30, 31, 32, 33, 34, 35, 41, 42, 43, 44, 45]. Все це безперечно впливає на розвиток малого бізнесу в Україні.

Актуальність даної теми кваліфікаційної роботи «Аналіз стану та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні» обумовлена суттєвою роллю малого підприємництва у всіх економічно розвинених державах. Розвиток малого бізнесу надасть змогу Україні вирішити ряд економічних питань. На мале підприємництво в Україні покладено безліч функцій, а, отже, державні органи повинні врегулювати всі питання щодо діяльності малого бізнесу.

Актуальність визначеної роботи визначається наявністю окремих думок, що стосуються недоліків, механізмів та перспектив розвитку малого бізнесу в Україні та регіонах, а також рядом новітніх реалій в економіці України в цілому, а саме, впровадження інтеграційних та інвестиційних процесів.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнити теоретичні знання щодо розвитку малого підприємництва у період перехідної економіки та визначити їх місце в економіці країни.

Поставлені наступні завдання для написання кваліфікаційної роботи :

- визначити поняття «мале підприємство»;
- проаналізувати фактори, які мають вплив на формування та розвиток малого підприємництва в період перехідної економіки;
- ознайомитись з досвідом розвитку малого бізнесу у країнах, які мають досить розвинуту ринкову економіку;
- проаналізувати проблеми, які стосуються функціонуванню малих підприємств;
- визначити кроки, щодо покращення розвитку, а також форм підтримки малого бізнесу в Україні.

Предметом роботи є процес формування, функціонування та розвитку малих підприємств у період перехідної економіки, об'єктом — малі підприємства України.

Під час роботи було використано таку методологічну основу, як системний підхід до вивчення процесів формування, функціонування та розвитку малих підприємств у перехідний період. У кваліфікаційній роботі використовувалися такий метод, як статистичний, аналіз, порівняння, узагальнення. Джерелами інформації представленої в роботі є підручники, статистичні джерела Держкомстату України, наукові роботи та статті.

Кваліфікаційна робота складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновку, списку використаної літератури.

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

1.1. МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ ТА ФУНКЦІЇ

У сучасному світі існує досить багато визначень «мале підприємство», а саме:

- мале підприємство — це організація, яка має незалежного власника, який керує підприємством та не посідає у своїй галузі панівного становища і дотримується встановлених критеріїв, які визначають кількість робочих місць і щорічні обсяги продажів.
- мале підприємство — це фірма, яка має невелику кількість штатного персоналу.

Отже, можемо зробити висновок, що для характеристики малого підприємства використовують як кількісні так і якісні критерії. Якісними критеріями може бути: значний рівень конкуренції, організаційно-функціональна гнучкість, простота організації шляхом без цехової структури. У більшості країн мале підприємство має такі якісні ознаки: воно є незалежний, керівництво яким здійснює власник або співвласник, його діяльність має локальний характер, в більшості випадків, і не може впливати на ціни та обсяг виторгу в певній галузі [3].

Кількісні критерії полягають в: кількості персоналу, обсягу продажу, величині активів, кількості філій, частці підприємства на ринку.

Відповідно Закону України "Про підприємства" малими підприємствами вважаються:

- у промисловості й будівництві — до 200 осіб;
- у науці й науковому обслуговуванні — до 100 осіб;
- в інших галузях виробничої сфери (крім роздрібною торгівлі) — до 50 осіб;
- у галузях нематеріального виробництва — до 25 осіб;

- у роздрібній торгівлі — до 15 осіб [14].

Згідно зі змінами Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №2164-VIII (з 1 січня 2018 р.) малим підприємством вважається фірма, яка відповідає не менше двом з даних 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 [9].

До основних економічних рис відносять:

- відособленість (тобто господарювання на свій страх і ризик);
- спеціалізація на якому-небудь виді діяльності;
- реалізація вироблених товарів (послуг) через купівлю-продаж на ринку.

Підбиваючи підсумок можна сказати, що мале підприємство — це іманентний елемент системи економічних відносин в економіці ринкового типу, який забезпечує її інноваційну активність і підтримує конкурентне середовище.

Мале підприємництво в ринковій економіці виконує низку важливих функцій, а саме:

- сприяє процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулює економічну конкуренцію, формує численні суб'єкти ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо.
- приєднує до економічного обороту матеріальних, природних, фінансових, людських та інформаційних ресурсів, на які великі компанії не звертають увагу.
- покращує ситуацію на ринках шляхом підвищення еластичності їхньої структури, а також шляхом врегулювання попиту, пропозиції та цін.

- дає змогу великим підприємствам не виробляти нерентабельну для них дрібносерійну та штучну продукцію, що у свою чергу підвищує їх ефективність.
- збільшує кількість додаткових робочих місць, що призведе до подолання прихованого безробіття.
- спонукає підвищенню ділової активності населення, в результаті чого утворюються малі підприємства, які становлять соціальну базу економічних реформ та забезпечують стабільність суспільства.
- зменшує соціальну напруженість через ослаблення майнової диференціації та підвищення рівня доходів населення.
- посилює стійкість національної економіки та ринкової пропозиції відповідно до сучасних умов відкритої економіки.
- сприяє процесу демократизації суспільства, раціоналізації системи економічної організації та управління[4].

Малі підприємництва мають ряд недоліків: незначний обсяг операцій обмежує можливості малих фірм розгорнути свою діяльність, а також вести великі наукові дослідження. Малі підприємства легко піддаються до коливань ринкової кон'юнктури, що стає причиною частих розорень та банкрутств. Згідно з чим, робітники малих фірм мають менше соціальне захищення, ніж робітники на великих підприємствах.

Попри обраний вид діяльності та стратегію поведінки, які самостійно обирає фірма на ринку диференціюють такі види малих підприємств, як пацієнти, експлеренти та комутанти.

Фірми-пацієнти зосередились на випуску готової продукції, яка акліматизується в основному на місцеві ринки продажу з невеликим попитом. Дані підприємства займаються виробництвом харчових продуктів, одягу, взуття, дрібні будівельні роботи. Ці фірми майже неспівдладні великим підприємствам, а час від часу, навіть складають їм конкуренцію за допомогою високої якості продукції, яку вони виготовляють.

Перевагами фірм-патієнтів у ринковій економіці є виробни, які необхідні для певної групи клієнтів. Дані фірми концентрують свою увагу на максимальній частці незначного ринкового сегмента. Підприємства-патієнти пропонують свої високоякісні товари клієнтам, яких не влаштовує стандартна продукція.

Програма, якої додержуються патієнти, ґрунтується на зосередженні продукції, яка має невеликий попит, тим самим дані підприємства уникають прямої конкуренції з великими компаніями. У економіці фірм-патієнтів називають «хитрими лисами». Патієнти вивчають і задовольняють обмежений попит споживачів на певному сегменті ринку, тим самим мають перевагу над продукцією великих підприємств.

Шляхом вивчення попиту компанії-патієнти розширюються асортимент товарів на ринку, а також і спектр послуг, які надають. Стратегія патієнта для невеликих фірм в Україні спрямована на пошук недоступних сфер діяльності великих підприємств, адже дана стратегія підвищить шанси фірми-патієнтів у суперництві з великими організаціями по завоюванні певних сегментів на ринку.

Вважається, що саме патієнти трансформуються у виробництво з передовими технологіями, адже вони мають необхідний потенціал, а саме елітну робочу силу, дороге обладнання та величезний досвід дрібного виробництва, а згодом й унікальну продукцію.

Фірми групи експлеренти — це ризикові або інноваційні фірми, які зацікавлені здебільшого у наукових та конструкторських розробках, займаються комерційним опануванням технічних нововведень, а також виробляють дослідні партії товарів.

Фірми-експлеренти беруть участь у конкурентній боротьбі, що виникла за для перетворення старого сегменту ринку на новий. Данні фірми не лише удосконалюють товари і послуги, а намагаються знайти ризикові революційні рішення. Фірми-експлеренти перші почали виробляти персональні комп'ютери, або зробили перші винаходи у біотехнології.

Однією з основних переваг експлерентів є те, що вони діють на випередження щодо впровадження принципово нових винаходів. Такі підприємства прагнуть до формування нового сегменту ринку, з метою одержання одноосібного володіння на ньому.

Навіть, якщо в 90 випадках зі 100 дані підприємства зазнають краху, то внаслідок 10 випадків, вони одержують величезний технічний, фінансовий і моральний успіх. Саме тому дані підприємства дуже часто називають рушійними силами науково-технічного прогресу.

Рушійними силами науково-технічних винаходів сучасної економіки України були саме підприємства-експлеренти. В Україні даних фірм мало, але існує велика кількість перспектив розвитку цього типу підприємств.

Зазвичай невеликі компанії-комутанти спеціалізуються на виробництві окремих вузлів і деталей, іноді на проміжній збірці. Ці компанії тісно взаємодіють з великими компаніями через систему субпідряду. За допомогою цих підприємств велике виробництво позбулося несприятливих для них допоміжних виробництв. Невеликі компанії в цій групі сильно залежать від великих компаній і жорстко конкурують один з одним.

Комутатори працюють зазвичай в місцевому масштабі. Перевага невеликих непрофесійних компаній полягає в тому, що вони можуть краще адаптуватися до дрібних (зазвичай короткостроковим) потреб конкретних клієнтів. По суті, попит — це завжди питання місцевого виробництва: в силу певних обставин конкретним споживачам потрібна конкретна продукція. Збіг загальних потреб великих груп або окремих класів споживачів і наявність технічних можливостей для їх задоволення закладають основу для масового або професійного виробництва. Час для виконання цих умов рідко трапляється одночасно, тоді з'являються якісь біржові компанії. Багато малих підприємств, які створені під конкретний випадок, кожен раз грають роль економічної сполучною організацією.

Фірми-комутанти готові залучити будь-яку можливість для бізнесу, тоді як інші фірми надзвичайно сильно дотримуються свого промислового профілю.

Відсутність дрібних науково-виробничих потужностей, спеціальних знань у вузькій галузі або наукових новацій призводить до того, що комутанти не мають певного поняття в якій саме галузі господарювати. Така непомітність і навіть сірість послужила причиною заволодіння комутанти прізвиська «сірі миші». Перевагами компаній-комутантів є те, що вони легко йдуть на раптові перетворення у діяльності підприємства. Еластичність є важливою перевагою в конкурентоспроможній боротьбі фірм-комутантів в капіталістичному середовищі. Дух вільної підприємницької діяльності з її безперервною цілеспрямованістю на отримання прибутку і готовністю скористатися є найбільшою ціллю діяльності комутантів.

З наведених видів малих підприємств більш авантюрними є фірми-експлерент, тому що вони змушені безперервно підвищувати якість продукції й зменшувати собівартість, щоб удержати за собою місце на конкретному сегменті ринку. Найчастіше перевага віддається на користь якості продукції.

Зараз серед вітчизняних малих підприємств переважають комутанти, які починали як промислові кооперативи, у своєму формуванні зазнали сплеск оптової торгівлі та змінили цілу низку спеціалізації. Відсутність досконалого законодавства, безперервні раптові зміни на ринку, прагнення підприємства отримати вигоду будь-яким шляхом, сумніви у виборі виду діяльності (пошук більш рентабельного) обумовлює широкомасштабну зміну роду діяльності малих підприємств в Україні.

З точки зору інтересів економіки всієї країни місія компаній-комутантов суттєва, хоча в дієздатному господарстві на відміну від теперішнього українського, вони в більшості зосереджуються не на продажу закордонних товарів, а на виробництві та сфері послуг.

Фірми-комутанти з'являються там, де:

- інші підприємства нерентабельні;
- місця для інших конкурентів просто фізично немає;
- інші компанії не гарантують індивідуалізованого підходу до клієнта. [2]

В даний час функціонування малого бізнесу в Україні перебуває на початковому етапі й обумовлюється високим ступенем неефективності. В Україні підприємства накладають зайвими податками та непростотою системою регулятивних норм. Але останнім часом спостерігається суттєве зростання малого бізнесу в багатьох сферах.

1.2. РОЛЬ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Роль малого бізнесу в ринковій економіці дуже велика. За відсутності невеликого бізнесу ринкова економіка не в змозі б була існувати, а також удосконалюватися. Невеликі підприємства в ринковій економіці — головний сектор, що встановлює відповідні умови: темпи фінансового збільшення, структуру, а також якість валового національного продукту.

Значущість невеликого бізнесу у фінансовому формуванні полягає в наступному.

Бізнес та підприємництво вважаються рушійними силами економіки, які повинні покращити її структуру. Головною метою діяльності бізнесменів — є отримання доходів. Вони докладають максимальні зусилля, щоб знайти той вид підприємницької діяльності, який здатний перевершувати звичайні економічні характеристики [36, 37, 38, 39, 40].

Малий бізнес формує конкурентну боротьбу серед виробників. Бізнесменам простіше модернізувати техніко-технологічну базу та асортимент продукції, стимулювати підприємницьке протистояння, підтримуючи конкурентну боротьбу.

Невеликий бізнес в більшості країнах зі сформованою економікою став стимулом фінансового розвитку. Малі підприємства значно впливають на структуру перебудов, які відбуваються в економіці певної країни. Малий бізнес сприяє підвищенню обсягу виробництва, а також кількості наданих послуг, тим самим стимулює інвестиційну діяльність в Україні. Невеликі фірми підвищують рівень попиту та пропозиції, внаслідок чого відбувається прискорений розвиток національної економіки.

Невеликі підприємства в процесі діяльності знаходять шляхи, які дозволяють мінімізувати та раціоналізувати використання ресурсів. Дана діяльність передбачає детальний аналіз рентабельності проекту, розрахунок оптимального витрачання ресурсів, необхідної кількості робочої сили, а також забезпечує результативні стимули до високоефективної праці.

В основному, особи, які мають особисте підприємство є більш зацікавлені у високоякісній, а також результативній діяльності, ніж найняті співробітники. Діловиті властивості бізнесменів наочно виражаються на рівні невеликих, а також середніх підприємств.

Невеликі компанії повинні регулярно вдосконалюватися та пристосуватися до поточних обставин ринку, внаслідок того то, що в торгівлі домінує конкурентна боротьба.

Укладаючи все без винятку вищезазначене, бажано б зосередити інтерес у такому випадку, то що невелика організація має великий вплив на структуру ринку, а також збільшення ринкових взаємин внаслідок зміни кількості суб'єктів ринку, збільшенні кваліфікації та рівня прилучення все без винятку найбільш широких верст населення до концепції підприємництва та ділового адміністрування.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Для успішної та ефективної діяльності малого бізнесу необхідна злагоджена робота держави та підприємства. В Україні ці відносини є нерівноправними, внаслідок чого існує низка проблем:

1. Загальна ситуація економіки України. На розвиток малого бізнесу впливають негативні макроекономічні показники. Підприємництво є одним з елементів реальної економічної системи, тому воно реагує на всі зміни (позитивні й негативні реакції), що відбуваються в національній економіці.

2. Бізнес-монополія. Для нормального розвитку малих і середніх підприємств необхідно зниження монопольного масштабу великих підприємств. Дійсно, зараз в Україні великі компанії просто витісняють невеликі компанії. В результаті виходить, що невелика кількість великих гравців просто пожирають ринок.

3. Низька конкуренція на внутрішньому ринку. У багатьох регіонах великі компанії мають високу концентрацію, а кількість нових компаній, що виходять на ринок, все ще дуже низька. В цьому випадку новим гравцям на ринку складно виробляти продукти та послуги, щоб зміцнити свої позиції, і часто їм важко вижити. Основна проблема конкурентного середовища висока концентрація підприємств і олігопольних структур у багатьох секторах, що веде до інфляції цін.

4. Недостатність стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання. Основна мета створення малого бізнесу в Україні є вирішення проблеми фінансового забезпечення його діяльності, тобто створення достатньої фінансової бази. До цієї проблеми додаються: низька інвестиційна активність, відсутність мотивів для

інвестицій; труднощі з отриманням кредитів, недолік заставного майна, надвисокі процентні ставок; закритість кредитних потенціалів, як для початку, так і для управління бізнесу або його відродження; недостатні зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і гарантій.

5. Недосконалість податкової системи. Сучасною податковою системою Україна створила сприятливі умови для діяльності підприємств у тіньовому секторі економіки. Згідно з даними Міністерства економіки, рівень тіньового сектору економіки України за 2009 рік становить 36% від офіційного ВВП, а у 2012 році збільшився аж до 45% ВВП. Вже у 2017 році тіньова політика почала знижуватися до 33% ВВП і дотепер знижується, оскільки у першому кварталі 2020 року рівень тіньової економіки склав 31% від обсягу офіційного валового внутрішнього продукту України. Так, через високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного соціального внеску багато малих підприємств ведуть подвійну бухгалтерію. Більшість підприємств тою чи іншою мірою приховують свої доходи, щоб платити менший податок. Неефективне оподаткування розглядається як основна перешкода в розвитку сектора малого бізнесу [18,20].

6. Високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство. Залежно від того, яка економічна культура панує в країні, збільшуються або зменшуються ризик і витрати ведення бізнесу. Це дуже важливо і для вітчизняних підприємців, і для закордонних партнерів. На жаль, Україна належить до країн, в яких підприємництво є справою з високим ступенем ризику і великими неформальними витратами. Тепер люди в цілому не поважають закон, ухилення від сплати податків і особисті неформальні контакти через корупцію та хабарництво посилилися. Корупція — один з основних неформальних факторів, що стримують розвиток української підприємницької діяльності.

7. Інфраструктура, яка використовується для підтримки й розвитку малого бізнесу, розвинена недостатньо. Попри великий обсяг інфраструктури

(бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки, інформаційно-консультаційні установи, громадські об'єднання суб'єктів підприємництва), їх роль в розвитку малого бізнесу в Україні як і раніше незначна.

8. Форма декларації, підтримувана державою. Сьогодні механізми фінансування та кредитування в Україні слабкі, інформаційна та консультаційна підтримка некоректні, а системи навчання та перепідготовки кадрів не завершені. Під державною підтримкою слід розуміти державний нагляд за сектором малого бізнесу. Він, по-перше, забезпечує умови для свідомого формування національної структури для формування і розвитку малого бізнесу, створення стимулів та використання матеріалів і матеріалів. Фінансові ресурси залучають його дисципліни.

9. Недолік кваліфікованих кадрів, відсутність у співробітників практичних навичок підприємницької здатності вести бізнес, недосконала система навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації підприємців.

10. Можливості запобігання незаконним розкраданням обмежені.

11. Криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків каналів збуту [1].

Вирішення проблеми неефективного функціонування малого бізнесу повинно стати ключовим напрямком політики держави, бо він забезпечить підвищення ефективності реалізації економічного потенціалу, а також оптимізує участь України міжнародному поділі праці, що призведе до конкурентоспроможності національної економіки.

2.2. СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПЕРЕХІДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Процес перебудови ринкової економіки відновився після проголошення незалежності України. Він представляє формування валютно-грошової системи, власних законодавчих інститутів, виконання приватизації, земельної реформи й т.д. [6].

Механізм розвитку малого бізнесу є актуальним для України. Малі підприємства виступають одним із засобів врегулювання соціально-економічних завдань. Вони зменшують монополістичні тенденції, шляхом функціонування внутрішньогалузевої конкуренції в економіці країни.

Малі підприємства відіграють особливу функцію в забезпеченні й становленні торгівлі, послуг та громадського харчування. Ці галузі еволюціонували мляво при командній економіці, оскільки уряд жадав величезних масштабів виробництва. Деформацію міжгалузевої структури загальнонаціональної економіки можна в істотній мірі виправити за допомогою дієвого малого приватного бізнесу.

Мале підприємництво має величезне число ускладнень. Його становлення є нерівномірним, безсистемним та неоднозначним. Загальнодержавні органи не звертають необхідної уваги: стратегії підтримки є декларованими, центральна і місцева влада не може працювати колективно, слабке фінансування [7].

Розподіл малих підприємств по областях в Україні є стрибкоподібним. Першопричинами цього є всілякі територіальні обставини, а саме: фінансово-економічний потенціал, наявність в області ресурсів, кваліфікація регіону, інвестиціями, а також взаємини між державними органами та підприємствами.

В обставинах мінливого функціонування економіки малий бізнес вимагає контролю держави, але в Україні ще не створено оптимальний алгоритм підтримки й заохочення становлення підприємництва. Введення законів, програм і розпоряджень несе формальний характер.

В Україні досить скупий є фінансово-економічна допомога, яку надають Український фонд підтримки підприємництва, Державний фонд підтримки селянських (фермерських) господарств та Державний інноваційний фонд [12].

Міжнародна підтримка вносить істотний внесок у становлення і розвиток малого бізнесу в Україні.

Новітніми стратегіями підтримки малому бізнесу є:

- фінансова (виділення кредитів, грантів)
- інформаційно-консультативний (забезпечення рекомендацій щодо введення бізнесу та надання потрібної ділової інформації);
- навчання (базове навчання підприємців по ринковій економіці).

В Україні є дві лінії позик, застави та бізнес-план у них схожі, але різні відсотки й розмір позички. Мало хто з малих підприємств можуть використовувати позики, тому що у них немає цінної застави або вони не можуть виконати інші умови кредитора.

Міжнародна підтримка малого бізнесу є важливим фактором зростання приватного сектора, формування ринкової економіки та вільної підприємницької діяльності.

Через брак коштів не всі малі підприємства можуть отримати таку підтримку, але позитивно те, що обсяг міжнародної допомоги збільшується з кожним роком. Це сприяло появі нових бізнес-центрів і розширення кредитних ліній. Коли держава була не в змозі допомогти малому бізнесу, вітчизняні та закордонні установи допомогли їм, тим самим малий бізнес був врятований.

2.3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СУМСЬКІ ТЕЛЕКОМСИСТЕМИ»

Найбільш поширеною формою організації малого і середнього бізнесу серед українських підприємців є створення юридичної особи у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Як найбільш доступна форма організації «серйозного» бізнесу, товариство з обмеженою відповідальністю зазвичай створюється однією людиною (зазвичай громадянином) або декількома людьми на основі спільної мети і взаємної довіри.

Товариство з обмеженою відповідальністю - це поширена і найбільш проста форма колективної підприємницької діяльності при нормальному обороті власності. Це універсальна форма, в рамках якої вона може стати як професіоналом, так і професіоналом, бізнесменом, представником середнього класу, страховиком і так далі.

Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю «Сумські телекомсистеми», підприємство зареєстрована 12 березня 2007 року.

Засновник вибрав товариство з обмеженою відповідальністю, оскільки ця організаційно-правова форма різко контрастує з особистістю індивідуальних підприємців, які можуть захистити особисте майно засновника від стягнення комерційних боргів, і її відносно просто і популярно створити. Не вимагає вимоги організацій, що випускають і реєструють цінні папери; мінімальні вимоги до розміру виплат і процедурам статутного капіталу; відносно проста структура управління; тому на етапі запуску компанія повинна бути незалежною від різних типів організацій.

Компанія є юридичною особою з наступними умовами:

- володіння окремим майном, що враховуються на незалежному балансі, може набувати і здійснювати майнові та особисті немайнові права, брати зобов'язання від свого імені і виступати позивачем і відповідачем в суді;
- право відкривати банківські рахунки в установленому порядку в Україні і за кордоном;
- друк і фірмовий бланк з вашим власним фірмовим найменуванням, власним логотипом і іншими індивідуальними методами;
- діяти відповідно до законодавства України, статутом та угодою про склад;
- ціль створення - наповнення споживчого ринку товарами і послугами і отримання прибутку в інтересах учасників;

- право займатися будь-якими видами діяльності, не забороненими законом.

ТОВ «Сумські телекомсистеми» самостійно організовує і забезпечує свою трудову, фінансову, економічну та інші види діяльності, а також формулює необхідні внутрішні правила і інші місцеві правила поведінки.

ТОВ «Сумські телекомсистеми» займаються самостійно виконанням господарських та інших договорів з установами та фізичними особами, а також продаж їх продукції, робіт і послуг за цінами і тарифами, які визначаються самостійно або на підставі договорів, за державною ціною відповідно до вимог законодавства.

ТОВ «Сумські телекомсистеми» - бізнес-організація, створена учасниками для досягнення наступних цілей: отримання прибутку та його розподіл між учасниками.

В цілому можна помітити, що метою створення цього підприємства є надання телекомунікаційних послуг населенню. Основний напрямок діяльності компанії - дротяний зв'язок. Відповідно до основних завдань, що стоять перед підприємствами, основним видом діяльності є кабельний зв'язок.

Діяльність підприємства здійснюється на основі самостійного плану. Довгострокові плани, а також річні та поточні плани затверджуються керівництвом ТОВ «Сумські телекомсистеми».

В даний час компанія займається наданням телекомунікаційних послуг. Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є власні джерела і пільгові кошти (позики і кредити), хоча позики і кредити в даний час є вторинними.

ТОВ "Сумські телекомунікаційні системи" - це компанія, яка надає такі види послуг у галузі зв'язку: лізинг каналів, телефон, Інтернет-з'єднання та підключення, оренда веж, проектно-будівельні роботи.

З моменту свого заснування в 2007 році компанія займається проектуванням та будівельними роботами в галузі зв'язку. Компанія також

має власну мережу телекомунікаційних веж, яка може надати клієнтам інформацію про місце розташування її обладнання.

Конкурентами на ринку, які надають такі послуги у місті Суми, є особливо ПП ТРК "ІнтерТелеКом", ТОВ "ТРК Майбуття" та ТОВ "Воля-кабель".

ТОВ "Сумські телекомунікаційні системи" займає провідні позиції в місті Суми у наданні таких послуг, оскільки компанія має значні переваги перед конкурентами, серед яких: професійні технічні служби, найкращі експерти в галузі телекомунікацій, а також швидке, швидке та новітнє обладнання. Найважливіше Річ у тому, щоб надати високоякісні послуги споживачам.

Досягнення підприємства - це найважливіша характеристика підприємства. Він визначає конкурентоспроможність та потенціал ділових партнерських відносин та оцінює ступінь гарантування фінансових та виробничих економічних інтересів підприємства та його партнерів. Мета аналізу фінансових результатів підприємства - підвищення ефективності його роботи на основі систематичних досліджень різних видів діяльності. З їх допомогою менеджери можуть планувати, контролювати, вдосконалювати та вдосконалювати напрямок своєї діяльності.

Результат роботи підприємства являє собою індекс прибутку та рентабельності. Чим більший прибуток, тим вищий рівень прибутковості, вища операційна ефективність компанії, тим самим посилюючи фінансовий стан.

Ефективність підприємства, незалежно від його організаційної форми, правової форми та виду діяльності в ринкових умовах, залежить від здатності підприємства отримувати достатній дохід або прибуток.

Прибуток - це кінцевий результат діяльності підприємства, який може стимулювати подальшу виробничу діяльність і закласти основу для її розширення. Чим більше продуктів продає компанія, тим більше прибутку і кращого фінансового стану.

Обсяг продажів і обсяг прибутку, а також рівень рентабельності залежать від виробництва, постачання, реалізації та ділової діяльності компанії. Іншими словами, ці показники відображають усі аспекти управління.

Показники прибутковості характеризують загальну ефективність роботи підприємства та прибутковість різних видів діяльності; вони більш повно характеризують кінцевий результат управління, ніж прибуток, оскільки їх величина вказує на співвідношення ефектів наявних ресурсів або споживаних ресурсів.

Прибуток компанії виконує певні функції:

- характеризує економічні ефекти, отримані підприємством;
- має стимулюючий ефект;
- це одне з джерел бюджету різних рівнів.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2020 рік склав 12892 тис. грн., а собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) становила 5927,6 тис. грн., в результаті чого валовий прибуток склав 6964,4 тис. грн.. Даний прибуток не є кінцевим результатом фінансової діяльності, оскільки підприємство має витрати, які за 2020 рік склали 7452,8 тис. грн..

Під час функціонування компанії необхідно або можливо здійснювати різну підприємницьку діяльність, не пов'язану з основною діяльністю. Отримані доходи та витрати називаються операціями.

Операційна діяльність включає:

- збирання плати за тимчасове використання корпоративних активів та прав інтелектуальної власності;
- участь у статутному капіталі інших підприємств, особливо в доходах та витратах за відсотками, або інших доходах та витратах по цінних паперів;
- продаж невикористаних або застарілих та змінних основних засобів та інших активів у основних видах діяльності;

- виплата відсотків (або квитанція) за кошти, що надаються підприємствам (підприємствам).

За звітний період операційні доходи складають 585,9 тис. грн.; витрати – 7452,8 тис. грн.

ТОВ "Сумські телекомунікаційні системи" - одна з найбільш успішних компаній міста Суми, в таблиці 1 наведено динаміку основних показників компанії. Дана таблиця сформована згідно фінансових даних, які представлені у Додатку А та Додатку Б.

Таблиця 1 – Динаміка основних показників діяльності ТОВ «Сумські телекомсистеми»

Показник	За 2019 рік	За 2020 рік	Відхилення	
			тис грн..	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10726	12892	2165,9	120,2
Інші операційні доходи	472,2	585,9	113,7	124,1
Інші доходи	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5710,2	5927,6	217,4	103,8
Валовий прибуток	5015,8	6964,4	1948,6	138,8
Інші операційні витрати	4873,7	7127,8	2254,1	146,3
Інші витрати	402,3	325	-77,3	80,8
Фінансовий результат до оподаткування	211,6	97	-114,6	45,8
Податок на прибуток	38,1	17,5	-20,6	45,9
Чистий прибуток (збиток)	173,5	79,5	-94	45,8

З даних таблиці 1, можна констатувати, що валовий прибуток в 2020 році в порівнянні з 2019 роком збільшився на 1948,6 тис. грн.. Причиною

цього стало збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 2165,9 тис. грн.. або на 20,2 % та збільшення собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 217,4 тис. грн.. або майже на 4 % в результаті чого валовий прибуток на 39 %.

У 2020 році спостерігається позитивна тенденція збільшення іншого операційного доходу на 113,7 тис. грн.. (близько 24 %), але також відбувається збільшення інших операційних витрат на суму 2254,1 тис. грн.. , що становить більше ніж 46 % , що є негативним для підприємства.

Щодо чистого прибутку підприємства, то він скоротився у 2020 році в порівнянні з 2019 роком майже на 55 %, що становить 94 тис. грн..

На рисунку 1 зображено структуру чистого прибутку в виручці від реалізації продукції.



Рис. 1 - Структуру чистого прибутку в виручці від реалізації продукції

Таким чином, можна констатувати, що на підприємстві спостерігається негативна тенденція, щодо скорочення показників фінансових результатів, а саме чистого прибутку, що є негативним для підприємства.

Прибутки та збитки, отримані від господарської діяльності, є прибутками у звітному періоді, які служать основою для обчислення податку на прибуток. Прибуток звітного періоду склав 97 тис. грн.

Цей дохід оподатковується, а решту прибутку після сплати податку на прибуток називають нерозподіленим прибутком. Після виплати відповідної суми засновнику у вигляді дивідендів або акцій, компанія використовує її для збільшення власного капіталу, що називається чистим (реінвестованим) прибутком.

Порядок використання чистого прибутку такий: залишок прибутку на момент вибуття підприємства може бути визначений установчою або плановою документацією. В установчих документах, встановлених компанією для реалізації фінансової та соціальної політики, визначеної засновниками, можна встановити стандарт відрахування грошей, що вираховуються з доходу, коштів, що використовуються в соціальній сфері, та коштів, що використовуються для резервів, щоб забезпечити накопичення для накопичення. Оновити основні засоби та інші інвестиції.

ТОВ «Сумські телекомсистеми» розглядає такі сфери використання чистого прибутку:

- модернізація або реконструкція основних фондів, що належать компанії, та придбання нових активів;
- збільшення оборотних коштів, що може бути пов'язано з інфляцією та розширенням виробництва або диверсифікацією;
- якщо процентна ставка перевищує нормальний рівень, виплачуйте позики та позики та сплачуйте відсотки;
- охорона навколишнього середовища
- соціальні та культурні потреби;
- значні стимули для працівників.

Тому частина прибутку бере участь у процесі накопичення і збільшує активи компанії, а друга частина використовується для споживання. Однак не весь прибуток, спрямований на накопичення, буде використаний у

наступному звітному періоді. Баланс дуже важливий і може бути використаний як резервний фонд, який може бути використаний для покриття можливих збитків та витрат на фінансування в майбутніх періодах.

Накопичений чистий прибуток та чистий прибуток за останні кілька років засвідчили фінансову стійкість компанії та існування джерела подальшого розвитку.

Розподіл прибутку між підприємствами є одним із напрямків внутрішнього планування компанії. Звіт про доходи є природною основою формування бюджету доходів. Навіть якщо ви плануєте в майбутньому вчинити ті самі дії, що й звітний, прибуток може змінюватися під впливом зовнішніх та внутрішніх умов. Інфляція, валютні відносини, зміни в податковому чи економічному законодавстві, зміни в структурі споживання та зміни в умовах конкуренції - не є повним переліком зовнішніх причин змін прибутків. На підприємстві можуть прийматися рішення щодо нових інвестицій, виробництва нового продукту, змін у структурі персоналу та маркетингової політики.

У сучасних умовах вітчизняним компаніям необхідно активно впроваджувати заходи щодо підвищення своєї операційної ефективності. Ефективність є однією з основних категорій економіки, і вона безпосередньо пов'язана з реалізацією кінцевого результату розвитку.

Тільки висока ефективність може забезпечити конкурентоспроможність підприємств, що ще більше сприятиме добробуту та комерційному успіху підприємств.

Ефективність підприємства - це узагальнення і повне відображення кінцевих результатів використання фондів підприємства, об'єктів праці та використання праці за певний проміжок часу.

Визначення ефективності бізнесу безпосередньо пов'язане з оцінкою його результатів та врахуванням вартості дозволу на отримання цих результатів.

Рівень економічної ефективності підприємства залежить від багатьох факторів та умов. Насправді ці фактори працюють не ізольовано в чистому вигляді, але вони перетинаються і обмежують один одного. Одні з них залежать від загальної діяльності підприємства, інші пов'язані з технологією та організацією виробництва, а треті залежать від рівня використання виробничих ресурсів та впровадження науково-технічного прогресу. Усі фактори зростання ефективності можна класифікувати:

- типи виробничих витрат і ресурсів (джерела зростання);
- розробити та вдосконалити напрямки виробництва;
- розташування факторів реалізації в системі управління діяльністю.

Основними напрямками розвитку та вдосконалення підприємства є:

- впровадити передові технології виробництва;
- розумна спеціалізація та концентрація виробництва;
- поліпшення організації та заробітної плати;
- впровадити науково-технічний прогрес та найкращі практики;
- вдосконалити структуру виробництва та систему управління;
- покращити якість продукції та конкурентоспроможність;
- всебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Важливо також забезпечити підприємства якісними талантами. За інших рівних умов досвідчені та добре навчені працівники творчо виконують свої обов'язки і можуть виробляти більше продуктів найвищої якості.

Коли компанія налагодить цей вид виробничих відносин, продуктивність праці росте, і буде гарна психологічна атмосфера, взаєморозуміння керівників та службовців та інші мотиви роботи.

Враховуючи сильні сторони та можливості, розробляючи методи подолання викликів та слабких місць, та впроваджуючи ефективну систему управління корпоративною стратегією, ТОВ «Сумські телекомсистеми» має реальну можливість для успішного розвитку.

Головною проблемою будь-якого підприємства є його виживання та забезпечення сталого розвитку.

Ефективним способом вирішення цієї проблеми є створення та реалізація конкурентних переваг, яких можна досягти значною мірою за допомогою ефективних стратегій корпоративного розвитку.

Отже, для ТОВ «Сумські телекомсистеми» управління та стратегічне планування – це процес створення і практичної реалізації генеральної програми дій.

Успіх виробничої діяльності ТОВ «Сумські телекомсистеми» – головна ціль підприємства, яка буде досягнута в результаті задоволеності споживача, а також завоювання і збереження довгострокових конкурентних переваг на ринку.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗИТИВНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Труднощі розвитку малого підприємництва в Україні приведуть до згорання цього економічної галузі, в основному через тінізації, адже не трапляється активного і позитивного впливу країни в економічне зростання. Тому державі потрібно розробити продуктивну політику для підтримки малого підприємництва, яка розширить роль і місце в економіці [21].

Для дієвого вирішення цієї проблеми державі потрібно прийняти подальші заходи:

- створити відповідну нормативно-правову базу;
- запровадити спрощену систему бухгалтерського обліку і звітності;
- внести зміни і доповнення до законів України «Про підприємництво», «Про українських підприємствах», «Про майно», «Про систему оподаткування» та інші закони для скорочення витрат і відрахувань [11,13];
- при відповідному фінансуванні та організаційній підтримці розробити і прийняти плани з розвитку і підтримки малого бізнесу;
- від Кабінету Міністрів України до обласного державного адміністративного управління ввести систему адміністративних агентств, пов'язаних з питаннями малого бізнесу;
- створення єдиної системи реєстрації та легалізації малого бізнесу;
- підвищення ефективності роботи громадських об'єднань малого бізнесу;

- надавати можливість використовувати державну кредитну лінію для підтримки малого бізнесу за допомогою середніх кредитів, але для створення нових робочих місць;
- створення установи, яка надає кредити малому бізнесу;
- запровадити порядок запозичення комерційних банків бюджетних коштів для гарантування кредитів малому бізнесу;
- пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, отриманої від кредитів малому бізнесу;
- відновити щоквартальну статистичну звітність малого бізнесу;
- розробка методів прогнозування розвитку малого бізнесу;
- створення інформаційно-аналітичного центру для малого бізнесу;
- здійснювати заходи, спрямовані на формування громадської думки про діяльність малого бізнесу;
- організувати навчання і перепідготовку кадрів за допомогою бізнес-центрів та інших організацій;
- ознайомити з основами підприємництва та організації малого бізнесу на курсах навчальних закладів.

Ці пропозиції перегукуються з рекомендаціями Міжнародної фінансової корпорації. Вони в основному включають:

- спростити процедури реєстрації нових підприємств; пояснити і обмежити процедури ліцензування;
- зменшити і обмежити суму оподаткування;
- обмежити та спростити урядові нормативні акти;
- використовувати загальні міжнародні засади бухгалтерського обліку [5].

Державна політика забезпечить формування чисельності середнього класу, який є основою ринкових перетворень та гарантом незворотності економічних процесів.

Малий бізнес або малий бізнес - це найбільший клас дрібних фермерів, і кількість дрібних фермерів значною мірою визначає рівень соціально-

економічного та політичного розвитку країни. За рівнем життя та соціальним статусом вони належать більшості населення і представляють безпосередніх виробників та споживачів широкого спектру товарів та послуг. Малий бізнес - це "одиниці" малого бізнесу. Тому остання є особливим економічним сектором, що складається з групи малих підприємств, оскільки це особлива соціальна форма дрібного виробництва в ринкових умовах.

На жаль, розвиток малого бізнесу в Україні все ще не є задовільним. На цьому етапі можна сказати, що ця проблема є однією з найважливіших проблем в українській економіці, тому її вирішення має бути прийняте державою, а також забезпечені необхідні умови та підтримка вітчизняних малих та середніх виробників.

Для вирішення цієї проблеми в Україні необхідно вжити різноманітних заходів:

Необхідно створити відповідну нормативно-правову базу для забезпечення вільного розвитку цих галузей економіки та закласти правову основу для створення конституційних та вільних від конституції організаційних та економічних умов.

Необхідно розробити та впровадити національні та регіональні закони в пріоритетних сферах Політика підтримки малих та середніх підприємств та вдосконалення ринкової інфраструктури, яка в основному буде підтримувати та функціонувати малі та середні підприємства.

Необхідно чітко визначити статус та функції центральних та регіональних установ державного управління, які проводять політику державної підтримки та координації розвитку підприємств.

Комплексна підтримка малого бізнесу повинна включати: інформаційну підтримку, включаючи рекламу; навчання (загальне та професійне); профорієнтація; вибір та просування комерційних проектів; консалтинг (економіка, управління, технічна підтримка); підтримка ринку (продаж); пошук інвесторів; отримання позик; страхування; гарантування та

контроль інвесторів; отримання державних контрактів та субпідрядів; запуск системи невеликих контрактів.

Створення малого бізнесу є важливою умовою реформування української економіки.

Малий бізнес може забезпечити структурну перебудову економіки, створити нові робочі місця та сприяти приватизації та демократизації. Розвиток малих підприємств є неминучою гарантією трансформації внутрішнього ринку.

3.2. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМ ДЕРЖАВНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Уряду необхідно витратити багато часу і енергії на розробку політики розвитку малого бізнесу, але сьогодні можна закласти організаційну, правову та економічну основу відповідно до національної політикою.

Постанова Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 504-р «Про затвердження Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва України до 2020 року» створило сприятливі умови для просування малих підприємств.

Стратегія спрямована на забезпечення поступового розвитку малого і середнього підприємництва з урахуванням тимчасово обмежених можливостей фінансової підтримки і основних проблем, що стоять перед країною, консолідація зусиль усіх зацікавлених сторін забезпечить соціально-економічний розвиток малого і середнього підприємництва. В країні підвищується рівень життя людей.

Ця стратегія може бути реалізована наступним чином:

- координація та взаємодія між державними органами, органами місцевого самоврядування та іншими зацікавленими сторонами;
- системний підхід до формування та реалізації національної політики в галузі розвитку підприємництва;
- визначити очікувані результати впровадження;

- реалізація плану заходів «Стратегія»;
- ефективна співпраця між державними органами, органами місцевого самоврядування, малого і середнього підприємництва та їх асоціаціями;
- максимально залучати всі можливі ресурси.

Реалізація стратегії здійснюється в такому стратегічному напрямку. Вона заснована на аналізі розвитку українського підприємництва. Також враховується міжнародна практика і побічно враховуються принципи, визначені в Європейському законі про малий бізнес та рекомендації Індексу економічної політики у сфері малого і середнього підприємництва:

Напрямок 1. Створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва.

Напрямок 2. Розширення можливостей малого і середнього підприємництва для отримання фінансування;

Напрямок 3. Спрощення податкового управління малого і середнього підприємництва;

Напрямок 4. Сприяння розвитку підприємницької культури і розвитку підприємницьких навичок;

Напрямок 5. Сприяти експорту / інтернаціоналізації малого і середнього підприємництва;

Напрямок 6. Підвищення конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу малого і середнього підприємництва.

Реалізація даної стратегії створить умови для збільшення кількості чинних малих підприємств, що забезпечить значне зростання нових робочих місць і збільшить частку малого бізнесу в ВВП.

Це дасть додатковий дохід до бюджету та додаткові товарні ресурси, що підвищить рівень конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників.

Дана Стратегія закладає основу для функціонування ефективної інституційної моделі для формування і реалізації національної політики в галузі розвитку підприємництва.

Здійснення дій для ефективного розвитку малого підприємництва дасть змогу:

- вирішити соціально-політичні завдання;
- формувати широкий прошарок дрібних власників (середнього класу), який є основою соціально-економічних реформ.

ВИСНОВКИ

У результаті проведення кваліфікаційної роботи були зроблені наступні висновки.

Мале підприємництво – це особливий сектор економіки, утворений сукупністю малих підприємств і виступає в якості специфічної соціально-економічної форми дрібного виробництва в умовах ринку.

При визначенні малого підприємства можуть використовуватись кількісні та якісні критерії. Якісні ознаки: малий бізнес є незалежний, керівництво яким здійснює власник або співвласник, його діяльність має локальний характер, в більшості випадків, і не може впливати на ціни та обсяг виторгу в певній галузі [3]. Кількісні критерії полягають в: кількості працівників, обсягу продажу, величині активів, кількості філій, частці фірми на ринку.

Роль і місце малих підприємств в національній економіці виявляється в виконуваних ними функціях: сприяння процесам демонополізації, приватизації та роздержавлення економіки, стимулювання розвитку економічної конкуренції, формування численних суб'єктів ринкового господарства, орієнтованих на попит, конкуренцію тощо.

Причинами гальмування розвитку малого бізнесу є:

- переважно декларативний характер державної підтримки підприємства, що супроводжується неоднозначністю та суперечливістю чинної нормативно-правової бази;
- організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності;
- обмеженість матеріальних фінансових ресурсів (наприклад, недоступність кредитних ресурсів як для започаткування, так і для ведення бізнесу чи його відновлення, недостатні зв'язки

міжнародними фінансовими організаціями по залученню інвестицій і грантів);

- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки персоналу для підприємницької діяльності тощо.

Основними макроекономічними чинниками, які впливають на розвиток малих підприємств, є: обмеженість внутрішнього попиту та наявність кризи збуту на внутрішньому ринку; незначна інвестиційна активність, обмеженість кредитів.

Чинники, які стримують розвиток малих підприємств в Україні є труднощі при виході на ринок для новостворюваних підприємств та надмірні регулятивні вимоги і податки для діючих підприємств.

Без допомоги держави малий бізнес може згорнутися, а без цього сектора економіки відбудеться загострення економічних проблем та соціальної напруги. Тому держава повинна допомогти малому бізнесу в розвитку і функціонуванню.

Для підтримки малих підприємств держава повинна створити спеціальні органи державного регулювання, які допомагатимуть розвитку та вирішенню проблем на шляху створення нових підприємств. Окрім цього, необхідним є прийняття, відповідно до положень Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, однойменної Стратегії та регіональних програм, які враховують специфіку кожної території і визначають пріоритети розвитку підприємництва.

Дана Стратегія допоможе державі у збільшенні кількості чинних малих підприємств, які своєю чергою забезпечать населення новими робочими місцями, а також забезпечать ріст частки малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті та додаткових надходжень у бюджет держави. В наслідок чого буде підвищено рівень конкуренції серед вітчизняних

товаровиробників; полегшить вирішення соціально-політичних завдань і забезпечить формування широкого прошарку дрібних власників.

Малий бізнес в Європі становить основу соціально-економічного розвитку, він стимулює розвиток конкуренції, "змушує" великі компанії впроваджувати нові технології та поліпшувати ефективність виробництва.

Державне регулювання малого бізнесу в Європі здійснюється шляхом законодавства, розробки і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння розвитку малого та середнього підприємництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Derev'yanko, Y., Lukash, O., & Marchenko, T. (2016). Companies' Innovative Development Trends in the Green Economy. *Механізм Регулювання Економіки*, 74(4), 77–85. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/66416>
2. Derev'yanko, Y., Lukash, O., Shkarupa, O., Melnyk, V., & Simonova, M. (2020). Greening Economy vs Greening Business: Performance Indicators, Driving Factors and Trends. *International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1/2/3), 217–230. <https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.10037584>
3. Васьківська К. Фінансово-економічний механізм розвитку малого підприємництва / К. Васьківська, І. Петрик, С. Ярмольський // *Вісник ДАУ*. – 2013. – Вип. 20–23. – С. 135–140.
4. Види малих підприємств. [Електронний ресурс] // *Студопедія: [сайт]*. Режим доступу: https://studopedia.su/13_75223_vidi-malih-pidpriiemstv.html
5. Гловацька В.В. Підприємництво та його соціально-економічна сутність / В.В. Гловацька // *Економіка АПК*.- 2015.- № 12.- С. 57-64.
6. Дерев'янку, Ю. М., Лукаш, О. А., & Дериколенко, О. М. (2012). Фактор часу у закордонних економічних дослідженнях. *Механізм Регулювання Економіки*, 58(4), 169–174. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34276>
7. Дерев'янку, Ю. М., Лукаш, О. А., & Старченко, Л. В. (2013). Вдосконалення підходів до оцінювання вартості компанії. *Механізм Регулювання Економіки*, 62(4), 93–99. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/37693>
8. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. зб. / за ред. М. С. Кузнецової. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 514 с.

9. Дудченко М. Л., Рубцова М. Ю. Міжнародна фінансова корпорація // Українська дипломатична енциклопедія: У 2-х т./Редкол.:Л. В. Губерський (голова) та ін. — К.:Знання України, 2004 — Т.2 — 812с.
- 10.Кавтиш О. П. Аналіз діяльності підприємств малого бізнесу та шляхи підвищення їх прибутковості / О. П. Кавтиш, Т. О. Колісна // «Ефективна економіка» 2013, № 5. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2028>
- 11.Касьян О.Ю. Фінансування малого бізнесу в Україні: проблеми та можливості розширення / О.Ю. Касьян // Управління розвит- ком. – 2013. – № 5. – С. 85–87
- 12.Матвій І.Є. Інноваційна активність малого бізнесу в Україні: стан та перспективи / І.Є. Матвій // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2016. – № 847. – С. 124-129.
- 13.Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Закон України від 05.10.2017 р. №2164-VII. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>
- 14.Про державну підтримку малого підприємництва Закон України від 19.10.2000 р. № 2063 - 111. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>
- 15.Про державну підтримку малого підприємництва Указ Президента України від 12.05.1998 р. № 456/98. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/456/98>
- 16.Про концепцію державної політики розвитку малого підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 3.04.1996 р. № 404. //Зібрання законодавства України. - К., 1999, № 2. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/404-96-%D0%BF>

17. Про підприємництво Закон України від 7.02. 1991 р. №698-ХІІ.
[Електронний ресурс] - Режим доступу:
<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/698-12/ed19910207>
18. Про підприємства в Україні Закон України від 27.03. 1991 р. № 887-ХІІ.
[Електронний ресурс] - Режим доступу:
<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/887-12/ed19910327>
19. Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва Указ Президента України від 3.07.1998 р. № 727/98.
[Електронний ресурс] - Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/727/98>
20. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року Розпорядження КМУ від 24.05. 2017 р. № 504-р. [Електронний ресурс] // Верховна рада України : [сайт]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>
21. Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємництва Указ Президента України від 03.02.1998 № 79/98 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/79/98>
22. Рівень тіньової економіки в 2012 році становить 45 % ВВП. [Електронний ресурс] // Уніан: [сайт]. Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/791024-riven-tinovoji-ekonomiki-v-2012-rotsi-stanoviv-45-vvp-prasolov.html>
23. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л.Є. Сімків, С.А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560-564.
24. Тіньова економіка України досягає 45%. [Електронний ресурс] // Економічна правда : [сайт]. Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/02/9/633941/>
25. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні / Молодий вчений . - 2013. - № 1(01). - С. 39-44.

- [Електронний ресурс] - Режим доступу:
[http://nbuv.gov.ua/jpdf/molv_2013_1\(01\)__9.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/molv_2013_1(01)__9.pdf)
26. Дерев'янку, Ю. М., Лукаш, О. А., & Дериколенко, О. М. (2012). Фактор часу у закордонних економічних дослідженнях. *Механізм Регулювання Економіки*, 58(4), 169–174.
<http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/34276>
27. Дерев'янку, Ю. М., Лукаш, О. А., & Старченко, Л. В. (2013). Вдосконалення підходів до оцінювання вартості компанії. *Механізм Регулювання Економіки*, 62(4), 93–99.
<http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/37693>
28. Derev'yanko, Y., Lukash, O., & Marchenko, T. (2016). Companies' Innovative Development Trends in the Green Economy. *Механізм Регулювання Економіки*, 74(4), 77–85. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/66416>
29. Derev'yanko, Y., Lukash, O., Shkarupa, O., Melnyk, V., & Simonova, M. (2020). Greening Economy vs Greening Business: Performance Indicators, Driving Factors and Trends. *International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1/2/3), 217–230. <https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.10037584>
30. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>
31. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>
32. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>
33. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*, 18(4), 37-48.

doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

34. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumю 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1
35. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>
36. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>
37. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>
38. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – К.: Універсальна книга, 2018. – 572с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
39. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>
40. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

41. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>
42. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій). Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
43. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>
44. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>
45. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>