

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ О. П. Степанов  
« \_ » \_\_\_\_\_ 2020 р.

# ДИПЛОМНА РОБОТА

## (ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 056 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»  
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ  
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Розвиток малого бізнесу в Україні: адаптація зарубіжного досвіду»

Виконавець: Торопова Анастасія Олександрівна, група  
МБ-403

\_\_\_\_\_  
(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних  
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ  
Набок Інна Іванівна

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Нормоконтролер: Ричка Марина Анатоліївна

\_\_\_\_\_  
(підпис нормоконтролера)

Київ - 2020

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Факультет міжнародних відносин  
Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу  
спеціальність 056 «Міжнародні економічні відносини»  
освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Степанов О.П.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## **ЗАВДАННЯ**

### **на виконання дипломної роботи**

### **Торопової Анастасії Олександрівни**

1. Тема роботи «Розвиток малого бізнесу в Україні: адаптація зарубіжного досвіду» затверджена наказом ректора від «29» квітня 2020 р. №542/ст.
2. Термін виконання роботи: з 04 травня 2020 року по 21 червня 2020 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання малого бізнесу в Україні, статистичні матеріали Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної фіскальної служби України, Державної служби статистики України, матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній, офіційних сайтів урядів іноземних країн, щорічні звіти міжнародних організацій: Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку (СБ), дані ресурсу Doing business.
4. Зміст пояснювальної записки: розкрити теоретичні основи дослідження малого бізнесу як фактору економічного зростання, стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні, напрями адаптації зарубіжного досвіду для розвитку малих підприємств в Україні.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 14 таблиць та 9 рисунків.
6. Презентація основних результатів дипломної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 23 слайди.

## 6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми дипломної роботи	23.03.2020	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання дипломної роботи	30.03.2020	Виконано
3.	Розкрити теоретичні основи дослідження малого бізнесу як фактору економічного зростання (1 розділ)	04.05.2020 – 10.05.2020	Виконано
4.	Стан та проблеми розвитку малого бізнесу в Україні (2 розділ)	11.05.2020 – 17.05.2020	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати напрями адаптації зарубіжного досвіду для розвитку малих підприємств в Україні (3 розділ)	18.05.2020 – 24.05.2020	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	25.05.2020 – 27.05.2020	Виконано
7.	Оформити дипломну роботу	28.05.2020	Виконано
8.	Попередній захист дипломної роботи	29.05.2020	Виконано
9.	Передати дипломну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	08.06.2020	Виконано
10.	Передати дипломну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	11.06.2020	Виконано

8. Дата видачі завдання: « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020р.

Керівник дипломної роботи

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Набок І.І.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

\_\_\_\_\_  
(підпис випускника)

Торопова А.О.

(П.І.Б)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до дипломної роботи «Розвиток малого бізнесу в Україні: адаптація зарубіжного досвіду»: 104 сторінки, 14 таблиць, 9 рисунків, 96 літературних джерел.

**Перелік ключових слів (словосполучень):** МАЛИЙ БІЗНЕС, МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО, ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇНИ, B2B.

**Об'єкт дослідження:** малий бізнес та аспекти функціонування цього виду господарської діяльності.

**Предмет дослідження:** особливості діяльності та можливості розвитку малого бізнесу в Україні за допомогою адаптації зарубіжних сценаріїв розвитку.

**Мета дипломної роботи:** дослідити явище «малий бізнес» та виявити інструменти зарубіжного досвіду розвитку, які можна адаптувати в Україні.

**Методи дослідження:** загальні методи (аналіз, синтез, індукція, дедукція, класифікація), теоретичні методи (системний аналіз), економіко-статистичні, графічні та інші.

**Отримані результати та їх новизна:** наведено основні рекомендації, які можна використати для покращення розвитку малого бізнесу в Україні.

**Значущість виконаної роботи та висновки:** подальше створення сценарію поступового покращення екосистеми функціонування малого бізнесу в Україні за допомогою адаптованого зарубіжного досвіду згідно з національними особливостями.

**Рекомендації щодо використання результатів:** матеріали дипломної роботи рекомендується використовувати для побудови сценарію можливого розвитку малих підприємств в Україні та удосконалення діяльності малого бізнесу з врахуванням зарубіжного досвіду.

## ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1 .....	10
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОРУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ .....	10
1.1. Дефініція понять «мале підприємництво» та «малий бізнес» в Україні.....	10
1.2. Місце малого бізнесу в економіці різних країн світу .....	17
1.3. Малий бізнес як чинник інноваційного розвитку .....	26
РОЗДІЛ 2 .....	32
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ .....	32
2.1. Аналіз розвитку малого бізнесу в Україні .....	32
2.2. Форми державної підтримки малого бізнесу в Україні .....	42
2.3. Проблеми малого бізнесу в Україні .....	53
РОЗДІЛ 3 .....	60
НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ .....	60
3.1. Використання зарубіжного досвіду для вирішення основних проблем малого підприємництва в Україні .....	60
3.2. Реформування системи фіскальної підтримки малого підприємництва в Україні в контексті світового досвіду.....	76
3.3. Державні програми стимулювання розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах .....	84
ВИСНОВКИ.....	95
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Відомо, що малий бізнес є невід’ємною основою та рушійною силою високорозвиненої ринкової економіки.

Малі підприємства, в тому числі і середні (в основному ці поняття йдуть нерозривно один від одного) відіграють головну роль у більшості економік, особливо у країнах, що розвиваються. МСП складають більшість підприємств у всьому світі та є важливим внеском у створення робочих місць та глобальний економічний розвиток.

Роль малого бізнесу в економіці розвинених демократичних країн сьогодні є не просто важливою, а домінуючою. Про це говориться не лише на національному рівні окремих держав, а й на рівні найвпливовіших міжнародних організацій та об’єднань. Зокрема, в Європейській хартії малих підприємств (The European Charter for Small Enterprises), яка є рамковим документом для країн ЄС, але також прийнята більшістю країни європейського континент, відзначається, що «розвиток інноваційної моделі економіки в Європі можливий лише при умові, якщо малий бізнес буде висунутий на перше місце в порядку денному». У продовження цього в хартії наголошено на тому, що «малі підприємства повинні розглядатись як одна з основних рушійних сил інновацій, зайнятості, а також соціальної та регіональної інтеграції до Європи».

На жаль, Україна одна з країн, що успадкувала командно-адміністративну систему господарювання, де малому бізнесу не було місця, а в часом цей вид господарювання взагалі вважався кримінальною діяльністю. Сектор малого бізнесу в Україні формувався в процесі масової приватизації, а ринковий механізм, що визначає структуру економіки, тільки починає функціонувати, тому досить важливе значення надається державі щодо створення екосистеми функціонування цієї форми господарської діяльності.

Серед найважливіших шляхів розвитку і стабілізації економіки України є розвиток малого підприємництва. Всебічне проникнення малого підприємства в економічну систему є необхідною передумовою переходу економіки на ринкові рейки, ефективної реструктуризації виробництва та підприємств, розв'язання проблем зайнятості й підвищення рівня життя населення. Без його розвитку неможливе формування середнього класу, тобто неможливе створення надійного фундаменту демократичного суспільства. Світовий досвід демонструє, що мале підприємство має найнижчі інвестиційні потреби та характеризується найшвидшим обігом капіталу.

Від розвитку малих підприємств залежить функціонування економіки країни в цілому, однак в Україні поки що не розроблена чітка стратегія регулювання та не обґрунтована програма розвитку цієї форми господарювання, недосконалою є система фінансування та матеріально-технічного забезпечення становлення і розвитку бізнесу. Тому для розширення підприємницької діяльності та стійкого розвитку в умовах економічної ситуації країни дуже важливим є аналіз світового досвіду діяльності підприємств та можливість його адаптації та використання в Україні.

Найбільш важливими в науковому розумінні для автора під час роботи над дипломною роботою були теоретичні розробки провідних вітчизняних фахівців, зокрема: О. Ю. Апостолюк, Л.О. Боцьора, А. І. Бутенко, З. С. Варналій, М. П. Войнаренко, В. Г. Воронкова, О. О. Гетьман, В.С. Домбровський, М.І. Єпіфанова, М. М. Ільчук, Н.Б. Ісакова, Т. Д. Іщенко, В. М. Карсекін, А. О. Князевич, Г.В.Колеснікова, К. В. Комарова, В. І. Ляшенко, О.А. Маковецька, І. Д. Падерін, Т. В. Пепа, К. О. Сорока, В.Ю. Стрілець, Г.В. Стричак, Г. Ф. Толмачова, О.Д. Франків, С.С. Фещенко, П.С. Харів, І.В. Хоменко, Ю.В. Шабардіна, В. М. Шаповал, В.І.Шпак, Т. І. Яворська, І. Г. Яненкова та ін. У працях російських науковців: Г.Л. Багиев, Д. И. Бисаева, Ф. С. Котлер, К.Р. Макконнелл, Д.Ш. Мусостова, Н. А. Юрина та ін.

**Метою дослідження** є вивчення зарубіжного досвіду підтримки та розвитку малого бізнесу, адаптація світового досвіду відповідно до національних

особливостей, пошук ефективних шляхів вирішення основних проблем українського малого бізнесу.

Відповідно до поставленої мети виділяють **основні завдання:**

- визначити теоретичні основи сентенцій «мале підприємництво» та «малий бізнес» в Україні;
- розкрити місце малого бізнесу у економіці різних країн світу;
- розглянути малий бізнес як чинник інноваційного розвитку;
- провести аналіз розвитку малого бізнесу в Україні;
- виявити форми державної підтримки малого бізнесу в Україні;
- дослідити проблеми малого бізнесу в Україні;
- розкрити використання зарубіжного досвіду для вирішення основних проблем малого підприємництва в Україні;
- запропонувати реформування системи фіскальної підтримки малого підприємництва в Україні в контексті світового досвіду;
- оцінити державні програми стимулювання розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах.

**Об'єктом дослідження** є малий бізнес та особливості його функціонування.

**Предметом дослідження** є вивчення зарубіжного досвіду розвитку малого бізнесу та його адаптація в Україні.

**Методологія дослідження.** Методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення сентенції «малий бізнес». В першому розділі при розкритті сутності та концептуальних понять «малий бізнес» та «мале підприємництво» використовувалися методи від абстрактного до конкретного, поєднання аналізу та синтезу, структурно-системного підходу, методу, причинно-наслідкових зв'язків, порівняння, методи логічного й історичного, методу дедукції. В другому розділі роботи, в аналітичній частині, де досліджувалися та аналізувались показники та динаміка сучасного стану та основні проблеми малого бізнесу в Україні, використовувалися кількісно-якісного аналізу, статистичні методи, методи порівняльного аналізу. У завершальному третьому розділі основним науковим



методом був метод причинно-наслідкових, логічних та функціональних зв'язків і залежностей, а також кореляційно-регресійного аналізу для обробки інформації щодо зарубіжного досвіду державної підтримки малого бізнесу та можливостей адаптації його в Україні.

Теоретичну основу роботи склали економічні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених. При написанні роботи використовувались матеріали Державної служби статистики України, Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва, Державної фіскальної служби, Державної служби зайнятості, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, а також інших національних ресурсів. Фактологічною та статистичною основою слугували щорічні звіти Державної служби статистики України, міжнародних статистичних та аналітичних служб (World bank, Doing business), відповідні сайти в Internet та статистика з національних сайтів інших країн.

**Структура дипломної роботи.** Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних посилань бібліографічних джерел. В роботі розміщено 14 таблиць та 9 рисунків. Список використаних джерел включає 96 найменувань на дев'яти сторінках.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЯК ФАКТОРУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

### 1.1. Дефініція понять «мале підприємництво» та «малий бізнес» в Україні

Дослідження будь-якої сфери починається з дослідження значення основного поняття. В нашому випадку це поняття «малий бізнес». Однак під час ознайомлення матеріалів для дослідження, нами було виявлено що поряд з цим поняттям також зустрічається термін «мале підприємництво».

Для того щоб дати найбільш повне та ґрунтовне визначення вищенаведених понять, розглянемо спочатку значення слів «бізнес» та «підприємництво».

Найпростіше визначення бізнесу можна дати, виходячи з етимології самого поняття «бізнес» (від англ. Business – діло, справа). Як науковий термін поняття «бізнес» було введено Р. Кантільйоном на початку XVIII ст.

В сучасній науковій літературі досить часто можна спостерігати ототожнення та заміщення термінів «бізнес» та «підприємництво». Навіть економічні енциклопедії не надають уніфікованого визначення. Так, у «Фінансовому словнику» [76] міститься наступне визначення: «Бізнес – справа, заняття, підприємництво, економічна діяльність, яка направлена на досягнення певних результатів (отримання прибутку). В «Сучасному словнику» ці два поняття також ототожнюються.

Натомість «Вільна енциклопедія» дає наступне тлумачення цієї дефініції: «Бізнес – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що може суперечити закону і спрямована на отримання прибутку» [11, с. 6]. Фінансово-економічний словник пропонує наступне визначення: «Бізнес – економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку; будь-який вид підприємницької діяльності, що забезпечує дохід чи інший зиск» [76].

В економічній літературі поняття «підприємець» вперше з'явилося в Словнику комерції, який був виданий в 1723 році у Франції, і малося на увазі «...людина, що бере на себе зобов'язання з виробництва чи будівництва» [17, с. 228].

В якості наукової концепції підприємництво вперше було розглянуто французьким вченим Річардом Кантільйоном в праці «Есе про природу торгівлі». В ній було умовно розділено суспільство на два основні класи – найманих працівників з фіксованою зарплатою та підприємців (entrepreneur) – з нефіксованим доходом. Підприємець, за Кантільйоном, це «...людина (торговець, фермер, ремісник), яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання прибутку, не маючи уяви про вигідність такої операції, тобто діючи в умовах ризику» [11, с. 10]. Важливо зазначити, що ризик – одна з основних характеристик підприємництва.

Розуміння поняття «підприємець і підприємництво» постійно змінювалось. Так, деякі вчені, як Йоган фон Тюнен, Френк Найт, Джон Макклелланд, Людвіг фон Мізес, Альберт Шапіро визначальним атрибутом в діяльності підприємця ставили ризик. Тобто підприємець здійснює свою діяльність в умовах невизначеності, і заздалегідь не може визначити результати своєї діяльності. На противагу попередньому судженню Анн Робер Жак Тюрго та Адам Сміт характерною рисою підприємництва вважали власність на ресурси та засоби виробництва, тобто підприємець повинен володіти інформацією, крім того, обов'язково умовою є наявність капіталу [34; 59; 60].

Погляди таких вчених як: Йозеф Шумпетер, Пол Самуельсон, Пітер Друкер, Роберт Хізрич на феномен підприємництва поєднував аспект наявності новаторства та інноваційного характеру ведення господарства. Як зазначав в своїй праці «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер: «...підприємницький статус непостійний, оскільки суб'єкт ринкової економіки є підприємцем лише тоді, коли здійснює функції новатора, і втрачає цей статус, як тільки перекладає свій бізнес на рейки рутинного процесу». Таку ж думку мав і П. Самуельсон: «...підприємництво пов'язане з новаторством, а сам 13 підприємець є сміливою людиною з

оригінальним мисленням, яка домагається успішного впровадження нових ідей» [16, с. 5; 24, с. 20; 34].

В свою чергу, Гіфорт Піншот, умовно поділив підприємництво на два підвиди, а саме: «антрепренерство» – внутрішньофірмове підприємництво, та «інтрапренер», що діє в умовах існуючого підприємства, на відміну від антрепренера, який створює нове підприємство» [8, с. 13].

Моріс Алле в своїх дослідженнях вивчав роль підприємництва, та дійшов висновку, що підприємець – особа, що відіграє провідну роль у ринковій організації господарства [8, с. 17].

Американські вчені К. Макконнелл і С. Брю, в своєму підручнику «Економікс», розглядають підприємництво як особливий вид діяльності, в основі якої лежить ряд неодмінних умов і вимог. По-перше, підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів: землі, капіталу і праці в єдиний процес виробництва товару чи послуги. По-друге, підприємець бере на себе прийняття основних рішень у процесі виробництва. По-третє, підприємець – це новатор, особа, яка прагне на комерційній основі вводити нові продукти, виробничі технології або навіть нові форми організації підприємства. Крім того, підприємець – це людина, що йде на ризик [22, с. 26]. Ми вважаємо це визначення найбільш повним серед вищенаведених. Не можна не погодитися, що це визначення поняття можна використовувати і сьогодні.

У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються малий, середній та великий бізнес. Проте на відміну від двох останніх малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. Відмінності між цими трьома видами бізнесу обумовлені різним рівнем суспільного поділу праці, характером спеціалізації та усупільнення виробництва, а також вибором технологічного типу виробничого процесу. Ми розглянемо детальніше тільки поняття «малий бізнес» та «мале підприємництво».

Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб),

яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку. Практично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу [75].

Малий бізнес сьогодні – це соціально-економічний фундамент, без якого не може стало розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована, а особливо європейська держава. Малий бізнес багато в чому визначає темпи економічного зростання, структуру і якість внутрішнього валового продукту (ВВП). Основна його функція, яка є надзвичайно важливою – соціальна, це створення робочих місць, професійне навчання [67].

На сьогоднішній день на практиці не розділяють поняття «підприємництво» і «бізнес». Як наслідок іде ототожнення ще й поняття «мале підприємництво» та «малий бізнес». Для того, щоб визначити відмінність між даними поняттями розглянемо думки науковців щодо цього питання.

Група авторів на чолі з професор В. Карсекіном зазначають, що «практично усюди проходить ототожнення підприємництва з малим бізнесом, широке використання у вітчизняній науці та практиці терміну «мале підприємництво» [19].

Мале підприємництво, на думку З. Варналія, – це самостійна, систематична, інноваційна діяльність малих підприємств і громадян – підприємців на власний ризик із метою реалізації економічного інтересу – одержання прибутку. При визначенні поняття «мале підприємництво» слід урахувувати не стільки кількісний критерій, скільки якісну характеристику. Насамперед, слід виділити такі якісні критерії, як правова незалежність; єдність права власності та безпосереднього управління фірмою; повна відповідальність за результати господарювання; невеликий ринок збуту, сімейне ведення справи. Тобто, тільки економічно самостійний господарський суб'єкт із правом власності може бути суб'єктом малого підприємництва. У цьому випадку Вороніна Л. зазначає: «Підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює виробництво, надання послуг, торгівлю тощо» [35].

Розглянемо співвідношення понять «мале підприємництво» і «малий бізнес». Важливо пам'ятати, що термін малий бізнес (англ. small business) нормативно не регламентований.

Ми розглянемо три підходи до їх співвідношення.

1. «Малий бізнес» > «мале підприємництво». За цим підходом малий бізнес є більш ширшим поняттям ніж мале підприємництво. Сучасні прихильники такої версії вважають, що бізнес охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки, і торкається не тільки підприємців, але й споживачів, найманих робітників, державні структури. Отже, треба розрізняти підприємницький, споживчий, трудовий і державний бізнес [27].

2. «Малий бізнес» < «мале підприємництво». Це твердження засноване на тому, що термін «підприємництво» є ширшим, ніж малий бізнес. Мале підприємництво, як уже зазначалось З. Варналієм, – самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку) [12]. При цьому поняттю малий бізнес дається таке визначення – це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою одержання прибутку. Тобто це не обов'язково діяльність пов'язана з ризиком чи інноваціями [12].

3. «Малий бізнес» = «мале підприємництво». Проблема остаточного вирішення цього питання полягає в тому, що окремі вчені вказують на багатозначність англійського слова «бізнес». Воно може означати якусь справу, купівлю, комерційне або виробниче підприємство, комерційну практику або політику окремого підприємця чи усієї фірми [11].

Огляд законодавства України показав, що в офіційних нормативно-правових документах відсутнє визначення поняття «малий бізнес», але визначено поняття «мале підприємництво».

У закордонній економічній літературі не має проблеми визначення і відмінності даних понять. В європейських офіційних документах та лексиконі наукових кіл використовується термін «малі та середні підприємства» (small and

medium enterprises, SMEs), а в США розповсюджений термін «малий бізнес» (small business) [18].

Тому на нашу думку, сьогодні можна поставити знак « $\Rightarrow$ » між термінами «мале підприємство» та «малий бізнес». Однак варто пам'ятати, що в офіційних документах краще використовувати поняття «мале підприємництво», так як воно закріплено на законодавчому рівні.

Сьогодні немає єдиного визначення малого бізнесу, яке б в повній мірі описувало особливості та характеристику діяльності цього типу підприємницької діяльності.

Держава виділяє малий бізнес серед інших за допомогою кількісних показників. В Україні існує поділ підприємств на типи згідно статті 55 Господарського кодексу [1] (в дужках наведено граничні критерії): суб'єкти мікропідприємництва (до 10 осіб, до 2 млн. євро), малого підприємництва (до 50 осіб, до 10 млн. євро), середнього підприємництва (до 250 осіб, до 50 млн. євро) та великого підприємництва (більше 250 осіб, більше 50 млн. євро). Для розрахунку показників у євро застосовується офіційний курс гривні, що є середнім за період, який розраховується на основі діючих курсів НБУ, які існували протягом відповідного періоду.

Однак, виключно для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності з 2018 р. використовується нова класифікація, яка не збігається з Господарським кодексом. Нововведення спричинили і зміни в стандартах бухгалтерського обліку. Закон «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 (ред. від 02.04.2020 р.) [2] встановлює іншу класифікацію підприємств (див. Табл. 1.1).

Для визначення відповідності критеріям, встановленим у євро, застосовується офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період), розрахований на підставі курсів Національного банку, що встановлювалися для євро протягом відповідного року [2].

Класифікація підприємств згідно Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

Критерій	Мікро– підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Великі підприємства
Балансова вартість активів	До 350 тисяч євро	До 4 мільйонів євро	До 20 мільйонів євро	Понад 20 мільйонів євро
Чистий дохід	До 700 тисяч євро	До 8 мільйонів євро	До 40 мільйонів євро	Понад 40 мільйонів євро
Середня кількість працівників	До 10 осіб.	До 50 осіб.	До 250 осіб.	Понад 250 осіб

Примітка. Складено автором за даними Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996 (ред. від 02.04.2020 р.).

Тобто, якщо мікропідприємство продемонструвало показники на дату складання річної фінансової звітності за рік, що перевищує звітному, і щонайменше два критерії перевищено (наприклад, чистий дохід склав 1 млн. євро, а працювало уже 15 осіб), то таке підприємство уже вважається малим.

Отже, «малий бізнес» – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку, «мале підприємництво» – самостійна, систематична, інноваційна діяльність малих підприємств і громадян-підприємців на власний ризик із метою реалізації економічного інтересу – одержання прибутку.

Ми проаналізували відмінності між цими поняттями і дійшли висновку, що між ними можна поставити знак « $\Rightarrow$ ». Однак варто пам'ятати, що в офіційних документах краще використовувати поняття «мале підприємництво», так як воно закріплено на законодавчому рівні, а термін «малий бізнес» (англ. small business) нормативно не регламентований.

Сьогодні немає єдиного визначення малого бізнесу, яке б в повній мірі описувало особливості та характеристику діяльності цього типу підприємницької діяльності. Ми пропонуємо таке визначення: «Малий бізнес – вид господарської діяльності, один з найбільш вразливих до економічних коливань вид



підприємництва на території України, у якому до 50 працівників та оборот до 10 млн. євро в рік. Суб'єктами малого бізнесу є фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, які ведуть свою діяльність самостійно та є відповідальними за усі наслідки, що виникли внаслідок цієї ризикової діяльності. Основна мета заснування малого підприємства – отримання прибутку».

## **1.2. Місце малого бізнесу в економіці різних країн світу**

Розвиток малого бізнесу є одним із ключових факторів становлення економіки ринкового типу. Малий бізнес стимулює не тільки економічний, а й соціальний розвиток. Він сприяє становленню середнього класу населення і отримання більшої незалежності як від влади, так і від великого бізнесу чи олігархічних структур. У Європі головною рушійною силою в економіці є малий бізнес. У розвинутих країнах Європи мале підприємництво бере участь фактично у всіх сферах економіки [67].

В структурі економіки більшості країн ЄС малий бізнес займає лідируючі позиції, оскільки має низку суттєвих переваг. Він швидко адаптується до змін кон'юнктури ринку, має високий рівень гнучкості та можливість конкурувати в галузях, оперативно реагує на потреби споживачів тощо. Він становить лівову частину соціально- економічного розвитку Європи: більш ніж 20 млн. підприємств, на які припадає 57% загального обороту, 53% доданої вартості та близько 70% зайнятих [71].

Сучасні підприємства у всьому світі поділяють на «малі», «середні» та «великі». На сьогодні немає єдиного визначення, яке б повною мірою характеризувало поняття «малий бізнес». У кожній країні існує свій підхід до цього питання, що зумовлене історичними особливостями, рівнем економічного розвитку, галузевою структурою економіки, національними умовами тощо. Більшість держав обирають декілька критеріїв для віднесення підприємства до малого для того, щоб

до цього сектору економіки потрапляли ті групи підприємств, яким дійсно необхідна підтримка та відповідне регулювання. Це дозволяє ефективніше використовувати ресурси та з меншими видатками для держави проводити політику сприяння підприємництву. Критерії щодо визначення в різних країнах відрізняються, проте за основу диференціації зазвичай беруть чисельність найманих працівників, обсяг річного доходу, та в окремих випадках має значення вид діяльності. У деяких країнах при визначенні підприємств малого бізнесу керуються показниками річного прибутку, активів підприємства, статутного капіталу, річного товарообороту. Окремі країни в межах існування малого бізнесу визначають також суб'єктів мікробізнесу.

Порівняємо цей показник з іншими країнами світу. Наприклад, у Німеччині малий та середній бізнес забезпечує більше половини ВВП. У США і Японії частка малих підприємств в структурі ВВП становить 60%. Яскравим прикладом розвитку малого підприємництва є досвід Польщі, яка після розпаду Радянського Союзу мала схожі з Україною стартові умови, але за роки незалежності змогла досягнути значного економічного зростання.

В групу малих і середніх підприємств в економічно розвинутих країнах входять підприємства, які в Україні належать до групи великих підприємств.

Основні цілі регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі:

- зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- усунення адміністративних бар'єрів;
- уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії країн ЄС для більш глибокого економічного співробітництва [65].

Унікальна система регулювання і підтримки малого бізнесу в Європі почала складатися в 70-х роках минулого століття. Щоб максимально стимулювати мале та середнє підприємництво, в Європі були прийняті заходи, щоб усунути адміністративні перешкоди для малого бізнесу. Насамперед були внесені зміни, що стосуються податку на додану вартість, коригування умов фінансування і зміни в соціальну політику держав [65].

Крім того, була розроблена Європейська хартія для малого бізнесу Європи. В даному документі уряди європейських країн визнали значний потенціал малих підприємств і підкреслили важливість створення сприятливих умов для повторних спроб створення власного бізнесу, навіть якщо колишні спроби підприємця були не дуже вдалим. Положення Європейської хартії були враховані в Багаторічній програмі, і в перший же рік було запущено 11 проектів по їх впровадженню [65].

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. Для стимулювання розвитку малого бізнесу були розроблені нові юридичні моделі (Європейська акціонерна компанія, Європейський пул економічних інтересів), які дозволяють малим підприємствам з різних країн, що вступають в ділові відносини, ефективно вирішувати проблеми розбіжностей правових систем різних держав.

Політика підтримки малого бізнесу в Європі здійснюється через діяльність держав і через спеціальні програми, які реалізуються під егідою Євросоюзу. Фінансування заходів з підтримки малого бізнесу здійснюється з Структурних фондів Євросоюзу, таких як Фонд регіонального розвитку, Соціальний фонд.

Розглянемо приклад окремих країн (див. Табл. 1.2). Так, у Німеччині 99,7 % (дев'яносто дев'ять відсотків) всіх суб'єктів господарювання відноситься до малого та середнього бізнесу і лише 0,3 % не підпадають під ці критерії, тобто відносяться до великого [57].

Великий бізнес – це більше як 250 задіяних осіб. Найдрібніші, це де задіяно від 1 до 9 осіб, малі від 10 до 19 осіб, середні – підприємства з кількістю працюючих від 20 до 249 осіб. Найбільше в Німеччині підприємств, де працює від 10 до 19 осіб – приблизно 35 % [57].

Найдрібніші підприємства обмежені річним обсягом доходу в 1 млн. євро, що в гривнях становитиме приблизно 10,0 млн. грн. (в Україні відповідно 800 тис. грн.).

Порівняльна характеристика критеріїв визначення малого бізнесу у різних країнах світу

Країна	Критерії	Малий бізнес
США	Кількість працівників	До 500 осіб
	Активи підприємства	До 5 млн. дол. США (близько 4,5 млн. євро)
	Річний прибуток	До 2 млн. дол. США (близько 1,8 млн. євро)
Німеччина	Кількість працівників	Від 50 до 500 осіб
	Річний товарооборот	До 55 млн. дол. США (близько 49,2 млн. євро)
	Кількість працівників	До 300 осіб у обробній промисловості До 100 осіб у гуртовій торгівлі
Японія	Статутний капітал	До 1100 млн. ієн. (близько 9 млн. євро) у обробній промисловості До 30 млн. ієн. (близько 250 тис. євро) у гуртовій торгівлі
Великобританія	Кількість працівників	До 200 осіб у обробній промисловості До 50 осіб у будівництві Не має обмежень у торгівлі
	Річний товарооборот	До 400 тис. фунтів стерл. (близько 450 тис. євро) у торгівлі
Польща	Кількість працівників	До 50 осіб
	Річний товарооборот	До 10 млн. євро
Греція	Кількість працівників	До 50 осіб
	Річний товарооборот	До 1,5 млн. дол. США (близько 1,3 млн. євро)

Джерело: Берницька Д.І. Дослідження процесів розвитку малого і середнього бізнесу: зарубіжний досвід [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>

Частка малих підприємств забезпечує приблизно 70 % працездатного населення роботою. Тобто, зовсім далеко не індустріальні гіганти в Німеччині є піонерами у створенні робочих місць, а тим більше працедавцями у забезпеченні першого робочого місця. Понад 85 % молодих людей розпочинають свою трудову кар'єру або наймаючись в невеликі компанії, або засновуючи власну справу, де набувають перший професійний досвід [57].

Частка малих підприємств забезпечує приблизно 70 % працездатного населення роботою. Тобто, зовсім далеко не індустріальні гіганти в Німеччині є піонерами у створенні робочих місць, а тим більше працедавцями у забезпеченні

першого робочого місця. Понад 85 % молодих людей розпочинають свою трудову кар'єру або наймаючись в невеликі компанії, або засновуючи власну справу, де набувають перший професійний досвід [57].

Малим, а особливо новоствореним підприємствам надається всебічна інституційна, технологічна, фінансова підтримка. Дрібні підприємці об'єднані в ремісничі палати, а більші повинні обов'язково належати до одної з багатьох регіональних торгово-промислових палат. Торгово-промислові палати беруть участь у формуванні бюджетів всіх рівнів, розвитку будівництва та промисловості, підготовці законно проектів, що регулюють діяльність малого та середнього бізнесу. Торгово-промислові палати мають великий вплив на всі сторони життя місцевих громад, беруть участь у місцевому самоврядуванні, впливаючи, таким чином, на важливі рішення стосовно соціально-економічного розвитку як певних земель, так і країни загалом. Та загалом основне завдання ТПП – надання комплексної підтримки та допомоги малому та середньому бізнесу.

Доля обігу, що припадає на малий та середній бізнес в Німеччині, становить приблизно 38% від загального виробництва. Частка в загальному обсязі ВВП – 40,7 % [82, с.75].

Приблизно 70 % всіх задіяних у виробництві працюють в малому та середньому бізнесі. Підприємства цього сектора надають 83% місць для професійного навчання [81].

Варто звернути увагу на той факт, що малий та середній бізнес це не лише сфера послуг, домінуюча його роль і в переробній галузі (як промисловості, так і сільського господарства), де малий та середній бізнес становить 98,5%, в енерговодопостачанні 98,4%, в будівництві – 99,5%. Ось в чому запорука конкурентоспроможності на зовнішньоекономічних ринках великих німецьких компаній.

Значний вплив на швидкий розвиток малого бізнесу мав перехід протягом 70 – 80-х років від Фордівської моделі організації виробництва до гнучких систем створення доданої вартості, що відобразився у відмові від масового виробництва

стандартизованої продукції на користь дрібносерійного випуску диверсифікованої продукції, орієнтованої на мінливий попит.

Власне, значно зросла роль малого підприємництва в процесі матеріального виробництва. Такий спосіб організації виробництва сьогодні є найбільш оптимальним, коли економічні відносини між кінцевим виробником певної продукції і постачальниками різноманітних комплектуючих робіт, послуг здійснюються на засадах кооперації.

Для прикладу ПП «Тойота Україна» має понад 2,5 тисячі постачальників, основна частина яких, власне невеликі підприємства. Кінцева продукція цього бренду є лише видимою верхівкою піраміди, основу якої становлять малий та середній бізнес.

У Німеччині однією з особливостей є також розвиток інноваційного бізнесу. Для цього в країні створено консультаційні пункти при Палаті промисловості і торгівлі, комісія стимулювання технологічного трансферу. Держава підтримує і сприяє організації технопарків, низки державних і національних програм за пільговою, а часом і дотаційною підтримкою малих і середніх підприємств. На сьогодні тут сформовано чітку інфраструктуру державної підтримки малого інноваційного бізнесу: технологічні центри, дослідні інститути та навіть спеціальна транспортна мережа [61]. Надання пільгових кредитів малим і середнім підприємствам влада Німеччини вважає вигідним для обох сторін. Для малих і середніх підприємств: завдяки дотаціям держави, пільговому оподаткуванню і спеціальним низькими розцінками на оренду офісів витрати значно нижчі, ніж у великих компаній. Відповідно до цього, великі концерни та підприємства поділяються на малі та середні. Для держави: зниження витрат за рахунок поділу великих підприємств, що стає більш привабливим для іноземних інвестицій. Останні роки ознаменувалися серйозними американськими, шведськими й навіть японськими інвестиційними вкладками науково-дослідні малі та середні підприємства Німеччини [28]. Отже, особливістю підтримки МСБ у Німеччині є стабільна та потужна фінансова його підтримка та інноваційна спрямованість розвитку.

Найбільш популярною мірою державної підтримки практично в усіх країнах є надання державних гарантій по кредитах малому бізнесу.

У Канаді позика, що виділяється, на десять років не перевищує 250 тис. доларів під 2-3% річних. В інших випадках, частково компенсуючи будь-які втрати по позиках, федеральний уряд полегшує малому бізнесу отримання позики [57].

У Кореї державні кошти для підтримки МСБ витрачаються за трьома напрямками: надання пільгових кредитів (термін до 8 років і процентна ставка на 2,5 – 3% нижче банківської), розробка і впровадження нових технологій, поповнення обігових коштів [57].

В Японії позики можна отримати під 2-4% – стимулювання кооперативної діяльності МСБ, коли вітається об'єднання малих підприємств в кооперативи (суто японський підхід, що означає, що можна отримати землю, пільгові кредити під розвиток нових технологій, під транспорт, загальну стоянку для автомашин й ін.) [57].

У Сінгапурі при отриманні кредиту строком до 4 років діє ставка в 5% річних, а при отриманні довгострокового кредиту – 6,5%. Кредитно-банківська система Сінгапуру об'єднує близько 700 різних фінансових організацій, у тому числі 122 комерційні банки (з них 116 – іноземних), а також 7 фінансових і 146 страхових компаній [57].

Ще одним важливим органом, що сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в Китаї, є державна інформаційна служба CSMEО, яка була створена у 2001 році. Ця служба займається наданням послуг з інформаційного консультування населення та підприємців в питаннях діяльності малого і середнього бізнесу (МСП) через свій Інтернет-сайт. Мережа CSMEО охоплює всі регіони Китаю, що дає можливість інформувати населення про стан ринку праці, зміни чинного законодавства, останні досягнення у сфері науки і технологічних винаходів, про розвиток і стан суб'єктів малого і середнього бізнесу. Пріоритетом діяльності Управління є створення умов для здійснення підприємствами МСП довгострокового експорту і виведення їх на міжнародну арену. З метою реалізації даних цілей Управління надає такі види підтримки МСП: компенсація частини витрат на

проведення виставок (до 50%); сертифікація по ISO; допомога в оформленні прав на інтелектуальну власність (в тому числі компенсується до 50% витрат); інформаційна підтримка; торговий майданчик для МСП; підвищення якості продукції; підтримка при виході на міжнародні ринки, в тому числі юридичні консультації; проведення тренінгів для співробітників МСП. Крім того, у Китаї створена система центрів підтримки МСП – близько 1800 таких центрів, з яких 800 є державними організаціями та 1000 – комерційними. Центри підтримки МСП надають такі послуги: проведення аудиту (на безоплатній основі); навчання персоналу; юридична допомога; технологічна підтримка [68].

Тепер розглянемо ближче країни Східної Європи, зокрема Польщу. Вона вийшла з індустріалізованої системи з переважанням державної власності. Однак особливістю було те, що фермерські господарства функціонували у формі приватних підприємств навіть за часів комунізму [84, с. 3]. Після введення першочергових заходів із макроекономічної стабілізації урядова політика Польщі була спрямована на розвиток МСП. Вперше програма підтримки МСП була прийнята урядом Польщі у 1995 році і передбачала надання підприємцям консультацій щодо ведення підприємницької діяльності, полегшення доступу до зовнішніх джерел фінансування, а також надання підтримки в розвитку експорту [88, с. 269].

Країна виступає в черзі із середнім рівнем по країнам ЄС по категоріям SBA. В рейтингу Польща знаходиться вище середнього рівня серед країн ЄС з питань державної допомоги та державних закупівель, доступу до фінансів та охорони навколишнього середовища, тоді як, з іншого боку, країна нижче середнього рівня серед країн ЄС за інноваціями, створенням єдиного ринку та показника інтернаціоналізації.

У Польщі діє принцип «think small first», що дослівно перекладається як «спочатку подумай за малого» і має на увазі те, що усі політико-правові рішення приймаються на користь малого бізнесу, а потім уже орієнтуються на запити та проблеми середнього та великого. Цей принцип вимагає від політиків враховувати



інтереси МСП починаючи з законотворчого етапу та розробці векторів економічного розвитку та розробку нових законодавчих актів з полегшеними адміністративними.

Податки теж доволі гнучкі та працюють на користь малого бізнесу. Так, у 2019 році податок на прибуток підприємств (СІТ) для багатьох малих підприємств було додатково знижено до 9% [89].

Польська група Фонду розвитку надає численні програми підтримки для малого бізнесу на різних етапах їх розвитку («Початок у Польщі»). Однак, ці заходи не стосуються переважної кількості підприємств цієї категорії.

Польща також характерна так званим «Second chance» (другий шанс). Це означає те, що чесним підприємцям, які збанкрутували, швидко надають другий шанс для того, щоб почати спочатку (відновити) свій бізнес [89].

Можна зробити підсумок, що в цивілізованих країнах завдання малого бізнесу – створення робочих місць, а великого – формування ВВП. А звідси вже і наповнення бюджету і Пенсійного фонду. Наша держава має також піти цим шляхом.

Ми більш ґрунтовно проаналізували досвід малого бізнесу в таких європейських країнах, як Польща та Німеччина. На нашу думку, з Польщі ми можемо взяти собі основне правило – «think small first», що дослівно перекладається як «спочатку подумай за малого» і мається на увазі те, що усі політико-правові рішення приймаються на користь малого бізнесу, а потім уже орієнтуються на запити та проблеми середнього та великого, а також гнучка податкова політика. Щодо Німеччини, то досвід консультаційних пунктів при державних органах, а також надання новоствореним підприємствам всебічної інституційної, технологічної, фінансової підтримки. Дрібні підприємці об'єднані в ремісничі палати, а більші повинні обов'язково належати до одної з багатьох регіональних торгово-промислових палат [89].

Більшість науковців вважають, що малий бізнес є тією рушійною силою, яка зможе вивести економіку України на новий якісний рівень та є необхідною умовою для створення середнього класу. Однак для цього необхідно перейняти позитивний досвід насамперед європейських сусідів.

### 1.3. Малий бізнес як чинник інноваційного розвитку

Малий бізнес серед усіх інших видів підприємництва виділяється гнучкістю, мобільністю, можливістю швидко реагувати на зміни і потреби ринку, висока ефективність капіталовкладень і прибутковість тощо. Для того, щоб втримати свої позиції на ринку та отримувати дохід, малий бізнес має постійно вдосконалюватися та впроваджувати інноваційні технології. Тому на сучасному етапі актуальним є створення умов розвитку малого бізнесу в Україні та підвищення його інноваційної активності.

Результатом інноваційної діяльності є інновації. Трактуювання терміну «інновація» науковцями підтверджує його багатогранність – від узагальнених теоретичних підходів до більш прикладних, зокрема технічних, нововведень. Загалом ці підходи доцільно розмежувати на дві групи. До однієї групи відносять низку вчених, які розглядають «інновацію саме як процес упровадження нових виробів, технологій, методів організації виробництва і праці та методів управління. Інші передбачають дослідження інновації як продукту – результату процесів упровадження нової техніки, технології, нового методу» [30, с. 10].

Більшість науковців вважають, що розмір підприємства відіграє вирішальну роль у здійсненні інноваційної діяльності. При цьому виділяють ключові відмінності великих компаній від малих у контексті інновацій, такі як:

- швидкість прийняття рішень;
- відношення до ризику;
- розміщення ресурсів;
- розуміння бізнес-моделі та управління нею;
- впорядковані та стабільні процеси проти відсутності таких;
- дотримання правил проти їх порушення;
- різниця в розумінні інновацій [30].

Розглядаючи сутність інноваційної діяльності малих підприємств, варто констатувати, що інноваційні малі підприємства є структурним елементом малого підприємництва з характерними особливостями і функціями. В економіці будь-якої

держави малі інноваційні підприємства виконують певні функції, займаючи властиві їм позиції у конкретних сферах економіки. Завдяки малим інноваційним підприємствам формується відповідна підприємницька поведінка, зумовлена інноваційним складником [32].

Розвиток та підтримка інноваційної діяльності малого бізнесу є надзвичайно важливими завданнями на рівні держави з погляду формування її конкурентоспроможної економіки та розширення її присутності у світовому економічному просторі. Своєю чергою, розширення малого бізнесу сприяє інноваційній активності держави на світовій арені [67].

На етапі інтеграції України в Європейське співтовариство з погляду забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції актуальною є активізація інноваційної діяльності підприємствами, що «спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг» [2]. Світова практика показує, що пріоритетність формування інноваційної політики належить малому бізнесу.

Варто зазначити, що підвищення інноваційного потенціалу малого підприємництва є одним із головних напрямів політики державного регулювання малого і середнього бізнесу в Європейському Союзі. Поширеною є пряма підтримка розроблення інноваційних продуктів та процесів через надання підприємствам грантів та пільгових кредитів, а також консультативної та інформаційної підтримки через мережу інкубаторних технологій [63].

Високотехнологічне виробництво – це невелика складова економічної діяльності всіх розвинених країн. У світі цей сектор генерує 2,2% ВВП – від 0,05% (Панама) до 13,8% (Тайвань). Високотехнологічний сектор України є меншим, ніж у більшості країн, виробляє 0,5% ВВП та надає роботу 0,5% зайнятих осіб. У цьому секторі функціонує лише 4,0% промислових підприємств (189 у 2018 р.). Проте він є найбільш інтенсивним у виробництві продукції та здійсненні інноваційної діяльності.

Практика інноваційної діяльності малих підприємств свідчить, що найбільш ефективними інноваційними структурами є технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні центри. Діяльність таких структур спрямована на створення сприятливих умов для ефективної діяльності інноваційних підприємств, що спеціалізуються на розробленні та реалізації інноваційних бізнес-ідей. Головне призначення таких структур – створення сприятливих умов для діяльності інноваційних підприємств шляхом тимчасового забезпечення виробничими площами, матеріально-технічними засобами, дослідницьким приладдям, консалтинговими послугами.

У більшості країн світу технопарки сприяють комерційній реалізації науково-технічних розробок. Протягом декількох десятиліть у Європі, Америці, Азії створена значна кількість технопарків та технополісів. І тільки в Україні питанням технополісів зайнялись у 1999 році шляхом прийняття Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» [4], проте реалізація цього закону стала можливою лише через декілька років.

За весь цей час держава не спромоглася окреслити певну політику щодо розвитку технопарків. Практично всі організатори технопарків стикались із законодавчою невизначеністю, що впливало на призупинення розвитку інноваційних містечок та технопарків [22].

Однак в Україні малий бізнес відіграє незначну роль в соціально- економічних процесах країни. Інноваційна активність вітчизняних підприємств є низькою. Основними причинами низької інноваційної активності малих підприємств можна назвати:

- відсутність чітких економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси, зокрема й доступність кредитних ресурсів;
- обмежений обсяг фінансування наукової та інноваційної діяльності з державного бюджету (< 1 % ВВП);
- відсутність органів публічного управління інноваційною діяльністю, недосконалість інституційного середовища;

- несформованість умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій та ін.);

- недосконалість інституційного забезпечення трансферу технологій, невизначеність організаційно-правових засад функціонування кластерів, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення, що перешкоджає розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері;

- погано налагоджена співпраця в ланцюжку «освіта – наука – підприємство» (підготовка висококваліфікованих кадрів, виконання наукових розробок на замовлення підприємства тощо) [35, с. 119–120].

Також варто зазначити, що невирішеними проблемами в інноваційній сфері залишаються низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, нестача, або некомпетентність менеджерів у сфері управління інноваціями, формування інноваційної інфраструктури тощо. Досвід розвинених країн підтверджує доцільність створення різноманітних структур підтримки інноваційного підприємництва, зокрема, інноваційних центрів, центрів трансферу технологій, індустриальних парків тощо. Політика розвинених країн спрямована на створення сприятливого середовища для науково-технологічного розвитку, де важлива роль надають державі [35, с. 380].

Сьогодні важливим завданням є стимулювання з боку держави інноваційної активності малих підприємств галузей, які є пріоритетними для української економіки та в яких питома частка малих підприємств є досить значною, зокрема, туризм, медицина, ІТ, сільське господарство. Не менш важливими передумовами підвищення інноваційної активності малих підприємств є активізація діяльності безпосередньо самих підприємств та вирішення завдань, що стосуються реалізації спеціальних програм інноваційного розвитку, формування інноваційної інфраструктури, налагодження тісної співпраці між науковими закладами та підприємствами на основі комерціалізації, розроблення та впровадження дієвого алгоритму фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Малий бізнес не може ефективно розвиватися без інновацій, адже тоді він не зможе бути конкурентноздатним та бути надійною основою для розвитку економіки та покращення соціально– політичного стану в країні.

На жаль, в Україні більшість підприємств (55%) інноваційно неактивні, а 22% вважаються інноваційними через впровадження інноваційних маркетингових інструментів. Невирішеними проблемами в інноваційній сфері залишаються низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, нестача, або некомпетентність менеджерів у сфері управління інноваціями, формування інноваційної інфраструктури тощо [96].

Сьогодні важливим завданням є стимулювання з боку держави інноваційної активності малих підприємств галузей, які є пріоритетними для української економіки та в яких питома частка малих підприємств є досить значною, зокрема, туризм, медицина, ІТ, сільське господарство.

## **Висновки до розділу 1**

Отже, «малий бізнес» – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку, «мале підприємництво» – самостійна, систематична, інноваційна діяльність малих підприємств і громадян-підприємців на власний ризик із метою реалізації економічного інтересу – одержання прибутку.

Ми проаналізували відмінності між цими поняттями і дійшли висновку, що між ними можна поставити знак «=». Сьогодні немає єдиного визначення малого бізнесу, яке б в повній мірі описувало особливості та характеристику діяльності цього типу підприємницької діяльності. Ми пропонуємо таке визначення: «Малий бізнес – вид господарської діяльності, один з видів підприємництва на території України, у якому до 50 працівників та оборот до 10 млн. євро в рік. Суб'єктами малого бізнесу є фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи – суб'єкти підприємницької

діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, які ведуть свою діяльність самостійно та є відповідальними за усі наслідки, що виникли внаслідок цієї ризикової діяльності. Основна мета заснування малого підприємства – отримання прибутку».

Малий бізнес не може ефективно розвиватися без інновацій, адже тоді він не зможе бути конкурентоздатним та бути надійною основою для розвитку економіки та покращення соціально-політичного стану в країні.

На жаль, в Україні більшість підприємств (55%) інноваційно неактивні, а 22% вважаються інноваційними через впровадження інноваційних маркетингових інструментів. Невирішеними проблемами в інноваційній сфері залишаються низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, нестача, або некомпетентність менеджерів у сфері управління інноваціями, формування інноваційної інфраструктури тощо.

Сьогодні важливим завданням є стимулювання з боку держави інноваційної активності малих підприємств галузей, які є пріоритетними для української економіки та в яких питома частка малих підприємств є досить значною, зокрема, туризм, медицина, ІТ, сільське господарство.

## РОЗДІЛ 2

### СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

#### 2.1. Аналіз розвитку малого бізнесу в Україні

На прикладі країн з розвинутою економікою було доведено, що малий бізнес відіграє важливу роль у підвищенні рівня зайнятості населення, послабленні соціальної напруженості, забезпеченні конкурентного середовища, економічної стабільності та інноваційного зростання, створенні передумов для становлення середнього класу [62]. Малий бізнес є однією з найважливіших ознак ринкової економіки та підґрунтям для підвищення соціально-економічного розвитку країни. Враховуючи складну економіко-політичну ситуацію в Україні, виникає потреба дослідити сучасний стан малого підприємництва, проаналізувати усі проблеми сектору та виявити можливі форми державної підтримки

Стан розвитку підприємництва в Україні є досить низьким. У розвинутих країнах Європи, малий та середній бізнес становить 90 % усіх підприємств. Він забезпечує приблизно 70% зайнятого населення робочими місцями. Внесок малого та середнього підприємництва у додану вартість за витратами виробництва становить близько 60%.

Малий і середній бізнес в Україні приносить 55 % валового внутрішнього продукту в економіку країни, при цьому якщо виділити тільки малий бізнес, то це лише 16 % ВВП (в європейських країнах цей показник удвічі вищий). Малий бізнес посідає значне місце в економіці таких країн, як Німеччина, Японія, Великобританія, США і Канада. За даними німецького Міністерства економіки – це 99,7% усіх підприємств Німеччини, які виробляють 57 % доданої вартості та експортують свою продукцію на світові ринки [64].

Порівнюємо показники малих підприємств у розрізі підприємств великих та середніх за такими критеріями: кількість підприємств, кількість працівників, обсяг виробництва (див. Табл. 2.1).



Порівняння основних показників великого, середнього та малого бізнесу в Україні, 2013– 2018 рр.

Роки	Великий бізнес			Середній бізнес			Малий бізнес		
	К-ть підпр.	К-ть прац-ів млн	Обсяг вир-ва, трлн. грн	К-ть підпр.	К-ть прац-ів млн	Обсяг вир-ва, трлн. грн	К-ть підпр.	К-ть прац-ів млн	Обсяг вир-ва, трлн.грн
2013	659	2,3	1,1	18859	3,0	0,9	373809	2,8	0,5
2014	497	1,9	1,2	15906	2,7	1,0	324598	2,4	0,6
2015	423	1,7	1,4	15203	2,6	1,2	327814	2,0	0,7
2016	383	1,5	1,5	14832	2,6	1,6	291154	2,2	1,0
2017	399	1,5	2,0	14937	2,6	1,9	322920	2,3	1,3
2018	446	1,5	2,3	16057	2,7	2,2	339374	2,6	1,6

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

За кількістю працівників малий бізнес переважає великий та середній – у 2018 році чисельність найманих працівників становила 2,6 млн проти 1,5 млн та 2,2 млн відповідно [43].

Дані табл. 2.1 свідчать про те, що протягом 2013-2015 років, навіть попри складне соціально-економічне становище України, кількість суб'єктів господарювання стабільно збільшувалася, але вже з 2016 року вона почала стрімко зменшуватися і у 2017 році становила 1805059 одиниць, що на 60471 одиницю менше порівняно з цим показником у 2016 році (1865530 одиниць). Найбільшою у загальній кількості суб'єктів господарювання протягом останніх років в Україні була частка суб'єктів малого підприємництва, вона мала тенденцію до збільшення протягом досліджуваного періоду і станом на 2018 рік дорівнювала 99,1%. Отже, як і в більшості європейських країн, в Україні останнім часом найбільше розвивається саме мале підприємництво: постійно зростають такі показники, як кількість одиниць суб'єктів малого підприємництва, кількість працівників та обсяг виробництва. Щодо окремих видів суб'єктів господарювання, статистика свідчить, що кількість суб'єктів великого підприємництва у 2013-2016 рр. постійно зменшувалась, і лише з 2017 році (399 одиниць) вона почала збільшуватися (на 63 одиниці (446 одиниць у 2018 році) порівняно з 2016 роком (383 одиниці). Така ж ситуація спостерігалась у 2013-2018 рр. й у процесі розвитку середнього підприємництва: з 2013 до 2016 року

кількість суб'єктів середнього підприємництва зменшувалась, а в 2018 році (16065 одиниці) вона збільшилась на 952 одиницю порівняно з 2016 роком (15113 одиниць). Щодо розвитку малого підприємництва у 2013– 2018 рр., статистика показала, що у 2013– 2015 рр. кількість суб'єктів малого підприємництва (у тому числі й мікропідприємництва) збільшувалась, але в 2016 році зменшилась на 291154 одиниці, однак вже у 2017 році становила 322920 одиниць, а у 2018 році становила 339374 одиниць [43].

Починаючи з 2017 року кількість підприємств малого бізнесу поступово збільшується [43], (рис 2.1.):

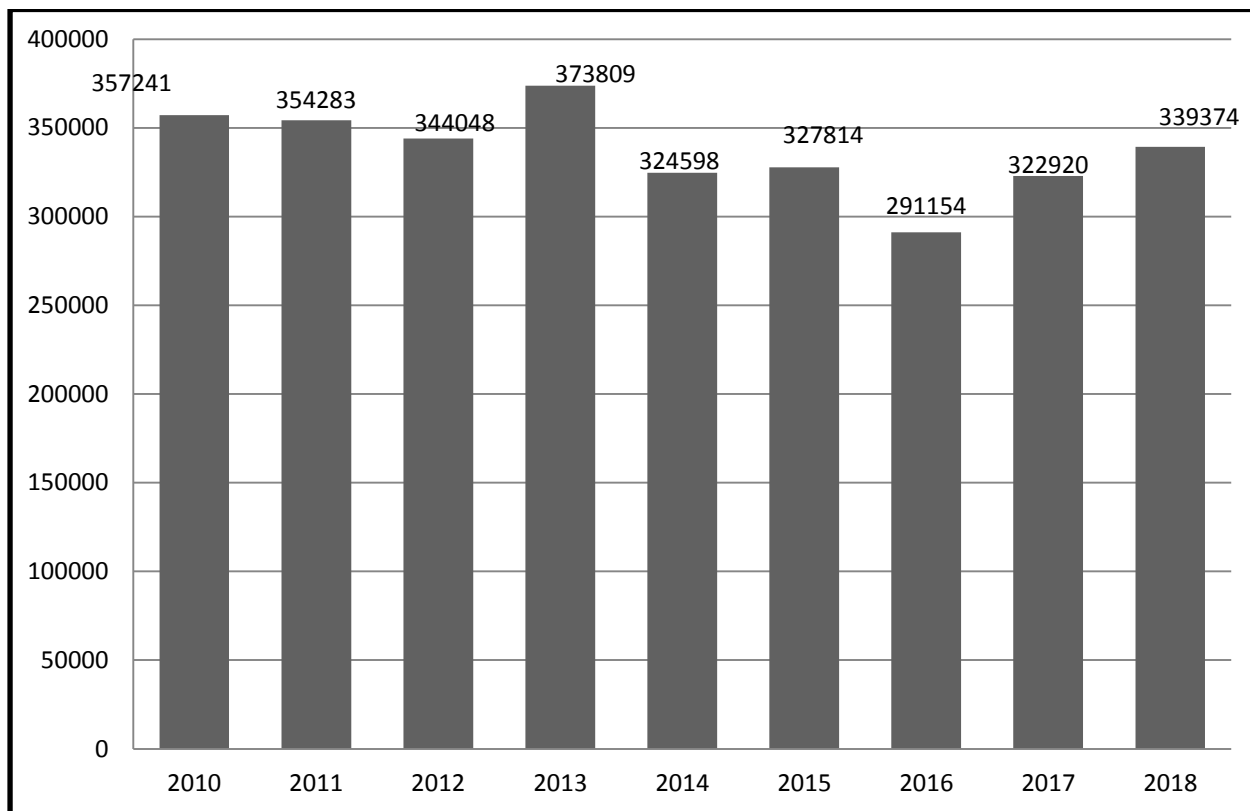


Рис. 2.1. Динаміка кількості малих підприємств в Україні за період 2000-2018 років, (одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Тепер проаналізуємо основні види економічної діяльності малого бізнесу (див. Табл. 2.2). У всіх областях кількість підприємств у 2018 році порівняно з 2017 році зросла, тільки в сфері надання інших видів послуг (включають ремонт комп'ютерів,

побутових виробів і предметів особистого вжитку, ремонт побутових виробів і предметів особистого вжитку, ремонт меблів і домашнього начиння, ремонт годинників і ювелірних виробів, ремонт взуття та шкіряних виробів тощо) [43].

Таблиця 2.2

Кількість малих підприємств за видами економічної діяльності, 2018 рік, одиниць

<b>Основні види економічної діяльності</b>	<b>2017 рік</b>	<b>2018 рік</b>	<b>2018\2017 рр.</b>
Сільське, лісове та рибне господарство	47714	48183	+469
Промисловість	37066	39322	+2256
Оптова та роздрібна торгівля	86572	90432	+3860
Оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	5861	6066	+205
Надання інформаційних послуг	2234	2488	+254
Фінансова та страхова діяльність	3736	3790	+54
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15107	16444	+1337
Освіта	2047	2263	+216
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4011	4431	+420
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1816	2031	+215
Надання інших видів послуг	3376	3321	- 55

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Попри скорочення кількості підприємств в Україні у 2014-2018 рр., рентабельність тих підприємств, які залишились працювати, у 2018 р. помітно зросла, особливо для середнього бізнесу, у якого рентабельність набула позитивного значення порівняно з 2017 роком. Так, загальний показник рентабельності операційної діяльності по всіх підприємствах у 2017 р. становив 8,1 %, що на 0,7 % нижче, ніж у 2017 р. Для великих підприємств цей показник знизився на 2,1%, а на малих навпаки зріс на 1,8 % і становив 8,3 [43], (див. Табл.2.3). Найгіршими роками для малого бізнесу стали 2014 та 2015 роки.

Рентабельність операційної діяльності підприємств з розподілом за їх розмірами у 2010 – 2018 рр., (%)

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього підприємств, з них:	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4	8,8	8,1
Великі	3,9	6,2	5,2	5,0	0,7	4,0	8,8	11,2	9,1
Середні	5,0	6,0	5,0	3,2	3,6	0	6,9	-7,3	7,0
Малі	1,8	4,2	4,1	2,2	-17,9	-4,2	5,2	6,5	8,3

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Станом на кінець 2018 року на обліку в Україні перебуває 1 778 тис. підприємств (див. Рис. 2.2.). За минулий рік кількість фізичних осіб-підприємців зросла на 4 %, а найбільший приріст був серед ФОПів, що займаються комп'ютерним програмуванням [43].

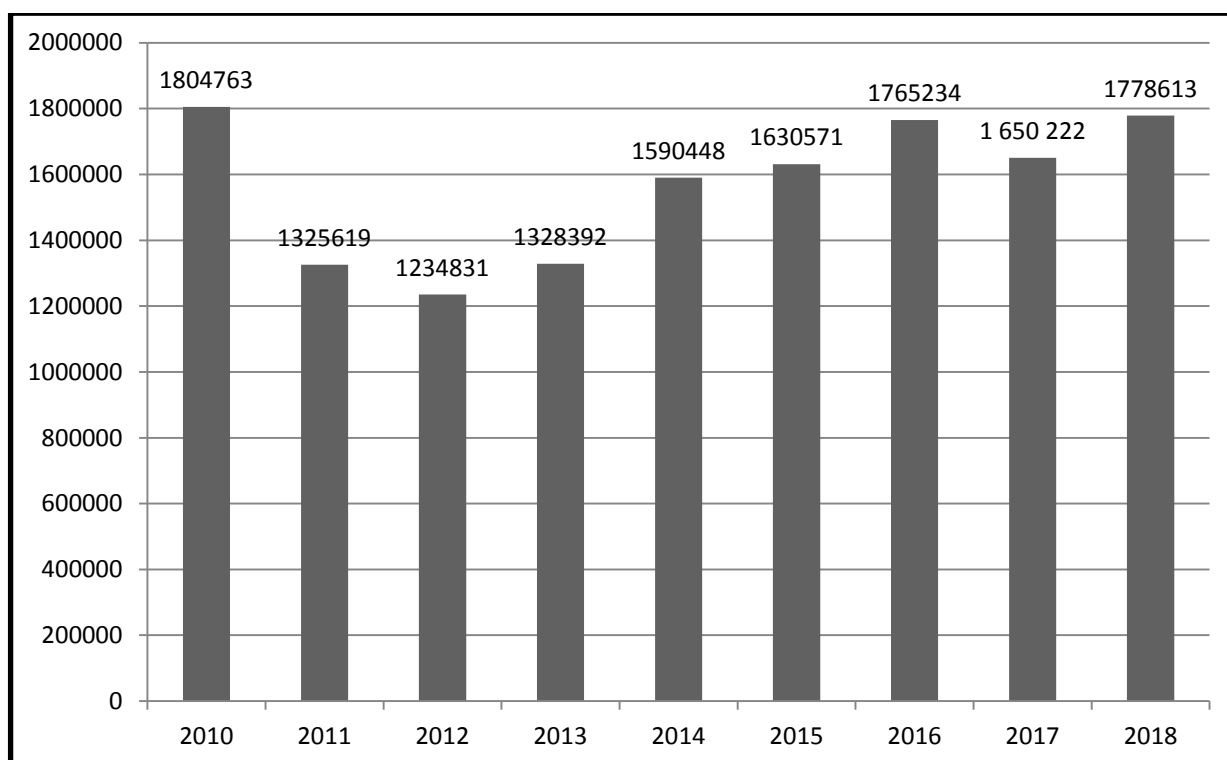


Рис. 2.2. Динаміка кількості фізичних осіб-підприємців в Україні за період 2000-2018 роки, (одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної фіскальної служби України.

За даними Державної фіскальної служби (ДФС), у 2018 році припинили свою діяльність 196,0 тис. фізичних осіб підприємців і взято на облік новостворених 273,7 тис. фізичних осіб-підприємців. Як зазначили у ДФС, за 2018 рік підприємства збільшили сплату єдиного соціального внеску на 38% з 14,235 млрд. грн до 19,646 млрд грн. У той же час в цілому по Україні надходження ЄСВ зросло на 26% з 180,805 млрд грн до 228,024 млрд. грн [38].

Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів та кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг) то падає, то зростає. Однак позитивна динаміка зберігається: кількість інноваційних підприємств збільшилась на 785 та 707 відповідно порівняно з 2015 роком (табл. 2.4):

Таблиця 2. 4

Впровадження інновацій на промислових підприємствах, 2015-2018 рр.

Кількість, од.	2015	2017	2018
Кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів	1217	1831	2002
у тому числі нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих	458	611	926
Кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг)	3136	2387	3843
у тому числі нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів	966	751	920

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Найбільш «інноваційними» регіонами є традиційно м. Київ. За категорією «Підприємства з продуктовими та інноваціями в процесах» лідирують Дніпропетровська, Харківська, Київська області, а за категорією «Підприємства тільки з нетехнологічними (маркетинговими та/або організаційними) інноваціями» – Дніпропетровська, Київська, Львівська, Харківська (див. Табл. 2.5). Вважається, що рівень інноваційності підприємства залежить від його розміру. Розроблення та комерціалізація інновацій має забезпечуватись кваліфікованим персоналом у сфері інноваційних наукових досліджень. Проте за умов занепаду національної економіки, недостатньої державної підтримки щодо фінансування науково-технічних програм інноваційна діяльність великих підприємств вкрай обмежена.

## Інноваційна активність підприємств за регіонами, 2014-2018 рр.

Області та міста	Підприємства з продуктовими та процесовими інноваціями		Підприємства тільки з нетехнологічними інноваціями	
	2014-2016	2016-2018	2014-2016	2016-2018
Україна	1260	1134	1817	5236
Вінницька	36	38	44	137
Волинська	9	16	12	87
Дніпропетровська	112	97	139	506
Донецька	19	37	37	78
Житомирська	30	34	48	107
Закарпатська	19	26	35	92
Запорізька	65	61	68	227
Івано-Франківська	30	37	48	105
Київська	59	59	128	366
Кіровоградська	25	28	22	77
Луганська	8	12	8	35
Львівська	95	571	129	357
Миколаївська	23	25	25	76
Одеська	50	34	107	242
Полтавська	31	32	47	123
Рівненська	32	12	27	87
Сумська	29	32	24	69
Тернопільська	41	31	29	69
Харківська	135	135	97	228
Херсонська	20	23	28	87
Хмельницька	18	14	42	110
Черкаська	22	20	13	85
Чернівецька	12	9	15	61
Чернігівська	20	18	39	103
м.Київ	320	247	606	1662

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Проаналізувавши діаграму з показниками інноваційно активних підприємств в розрізі загальній кількості підприємств протягом 2016– 2018 рр., можна зробити висновок, що частка перших зросла на як у підприємствах малого, так і середнього і великого бізнесу. До речі, частка інноваційних підприємств найбільше зросла в малому бізнесі (на 5%), 3,9% та 0,9% в середньому та великому відповідно (див. Рис. 2.3.). На жаль, в Україні більшість підприємств (55%) – інноваційно неактивні.

Лише 22% з загальної кількості впроваджують інновації, і ще 18% вважаються інноваційними через використання новітніх маркетингових інструментів (рис. 2.3.):

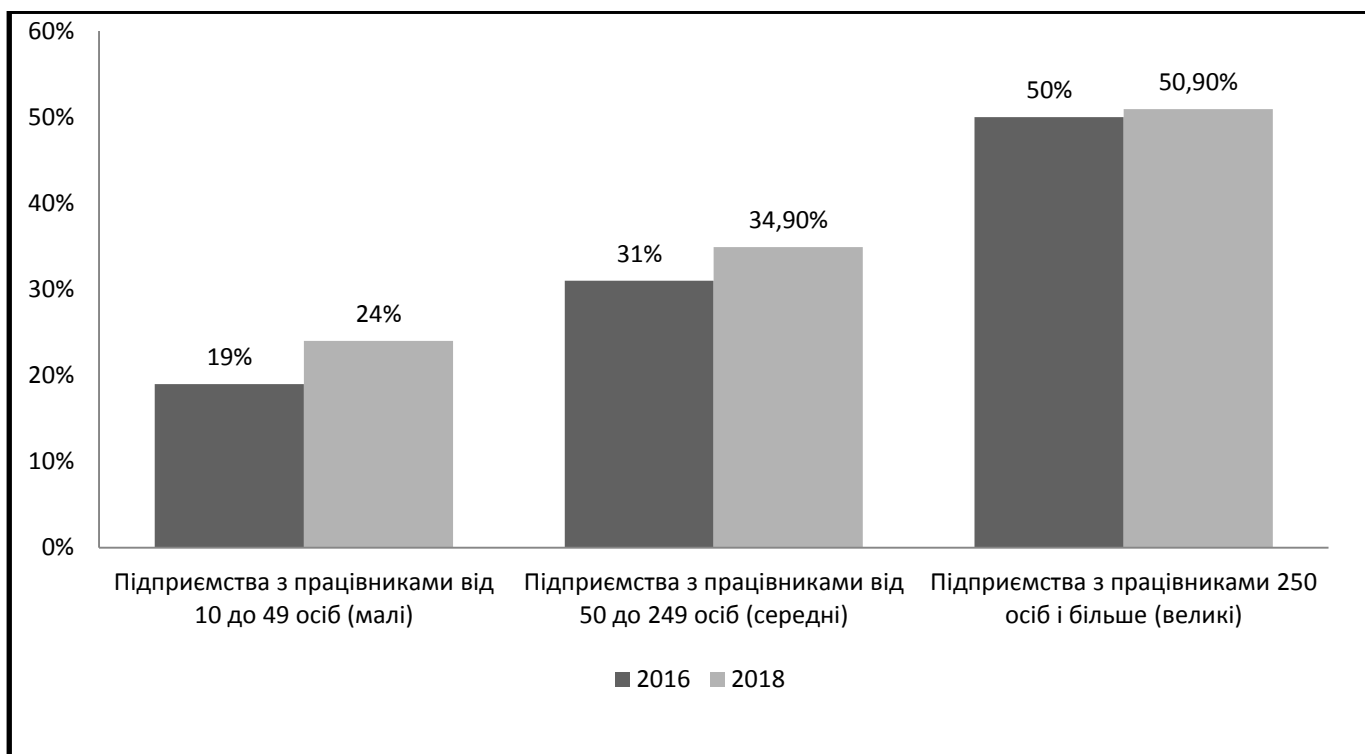


Рис. 2.3. Порівняння частки інноваційно активних підприємств в розрізі загальної кількості підприємств, 2016-2018 рр., (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Якщо оцінювати Україну за міжнародними показниками, то в рейтингу Світового банку щодо легкості ведення бізнесу за результатами проведеного дослідження «Doing Business – 2018» наша держава посіла 76 місце [40]. Порівняно з 2017 р. позиція покращилася на чотири пункти (див. Рис 2.4.).

Однак серед 44 країн світу Україна займає останнє місце за індексом бажання, готовності і стійкості намірів відкрити і вести власний бізнес.

Якщо говорити конкретніше, то: у рейтингу оподаткування Україна займає 54 місце; у рейтингу міжнародна торгівля – 78; реєстрація власності – 63; захист прав міноритарних інвесторів – 72; отримання дозволу на будівництво – 30 [40].

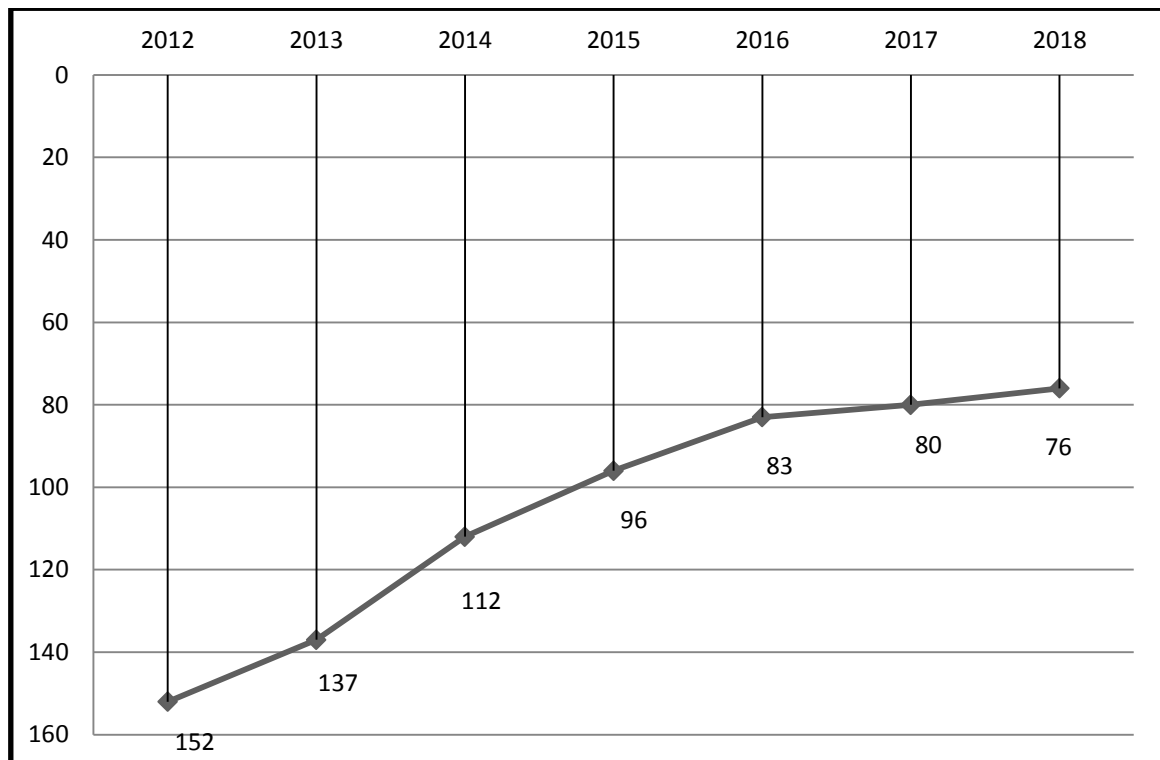


Рис. 2.4. Україна у рейтингах Doing Business, (місце у рейтингу).

Примітка. Побудовано автором за даними Doing Business 2018.

Так, серед українців лише 21 % бажають розпочати власний бізнес, тоді як в країнах Європи – 41 %. Тобто українці настроєні песимістично, а причиною цього є недовіра та зневіра, власні розчарування щодо дієвості і наявності ефективних механізмів підтримки та розвитку малого підприємництва [76].

Позитивні зрушення відбулися в 4 з 10 ключових показників (реєстрації підприємства; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності.). Однак значно покращилися тільки дві позиції – «отримання дозволу на будівництво» за яким Україна посіла 35 місце, проти 140 у рейтингу 2017 р. та за показником «оподаткування» (43 місце проти 84) [40].

Світовий банк публікує такі дані: у 2018 році Україна зайняла 64 місце зі 1800 можливих за Індексом легкості ведення бізнесу [44].



Тепер проаналізуємо дослідження показників Індексу настроїв малого бізнесу в Україні в 2019 році. За останній рік малий бізнес дещо погіршив оцінку перспектив власного розвитку та оцінку економічної ситуації в Україні загалом. Середня оцінка – 2,7 балів з 5 можливих [24].

Малий бізнес здебільшого незадовільно оцінює поточну ситуацію з прибутками, втім 66 % компаній налаштовані оптимістично щодо фінансових результатів у 2019 році [62].

В Україні підприємці поступово втрачають інтерес до отримання кредитів. В основному це дуже складний та бюрократизований процес. Складемо шкалу «доступності» кредитів (рис. 2.5.):

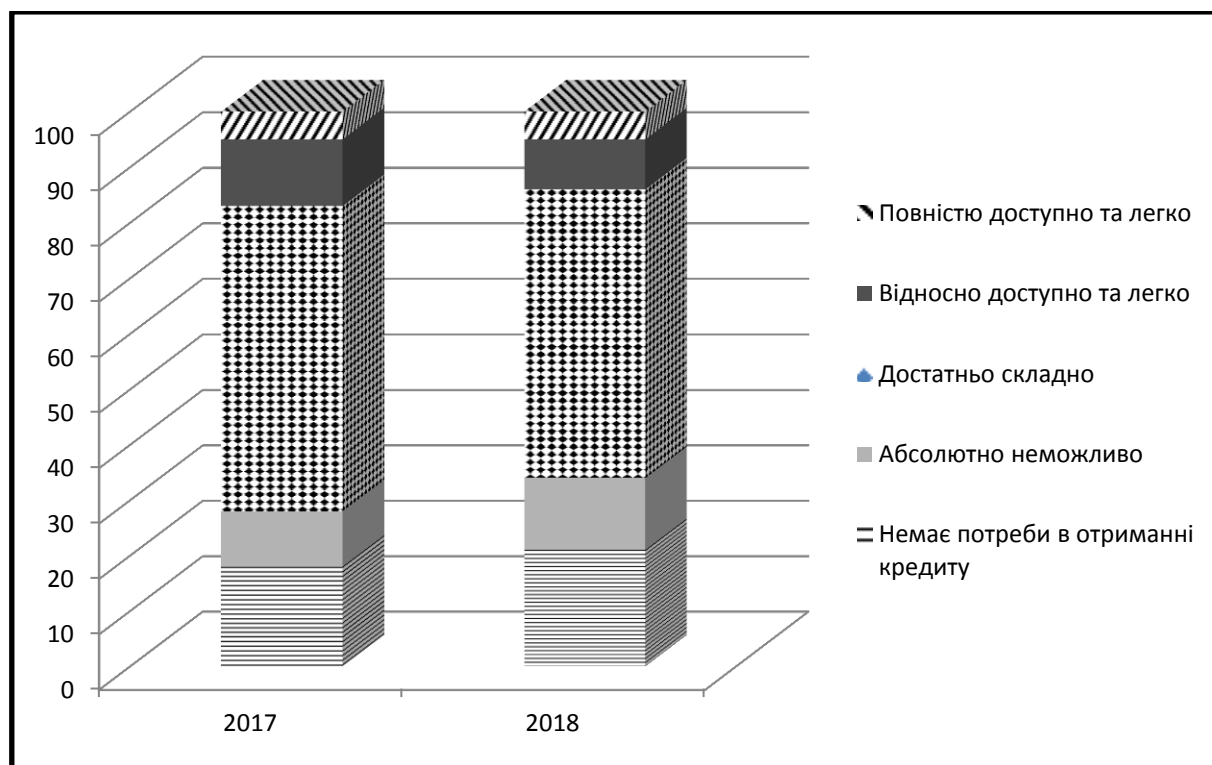


Рис. 2.5. Рівень доступності кредитування для підприємців в Україні за період 2017– 2018 роки, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Індексу настроїв малого бізнесу.

В 2018 році всього лиш 21% з усіх підприємців малого бізнесу експортували свою продукцію на зовнішні ринки [62]. Порівняно з минулим роком значно

скоротилась кількість експортерів серед малого бізнесу а також тих, хто планував освоювати зовнішні ринки.

Слід звернути увагу на те, що та ситуація, яка склалася в Україні стосовно розвитку малого і середнього бізнесу потребує негайного вирішення, оскільки статистичні дані та їх прогноз на найближчу перспективу невтішні.

Отже, аналіз розвитку бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін у кращу сторону. Крім того, через карантин ситуація погіршилась.

Проаналізувавши ключові статистичні показники виявлено, що стан малого підприємництва в Україні зараз є незадовільним, хоча в період 2016 – 2018 року темп розвитку був стабільним.

## **2.2. Форми державної підтримки малого бізнесу в Україні**

Досвід розвинутих країн засвідчує, що для появи та стабільного розвитку фінансової інфраструктури для малого підприємництва необхідною умовою є активна державна політика. І саме вона найчастіше визначає ті схеми фінансування малого підприємництва, які стають традиційними для тієї чи іншої національної економіки.

Інтенсивний розвиток малого підприємництва не може відбуватися без втручання держави. Держава як інституційна основа розвитку національної економіки і суспільства має брати активну участь у формуванні політики щодо сприяння розвитку підприємницьких структур, включаючи й розвиток підприємств малої економіки. Для цього вона повинна вдаватися до таких заходів: по-перше, використовувати економічні важелі й механізми сприяння такому розвитку; по-друге – вивчати та спиратися на досвід провідних країн світу, де розвиток підприємництва був довготривалим та суперечливим, а політика державного управління розвитком малих підприємств невід’ємною складовою функціональною задачею всіх гілок влади [96].

Останнім часом в Україні все більше виникає дискусій щодо підтримки малого бізнесу. На нашу думку, саме держава в першу чергу повинна бути зацікавлена у розвитку малого бізнесу, який би збільшив притік коштів до державного бюджету, створив нові робочі місця і в довгостроковій перспективі допоміг Україні нарешті перейти із економіки сировинного типу до економіки, яка опирається на функціонування малих підприємств. В сучасному світі сировинна економіка є найнижчим рівнем розвитку економіки. Якщо Україна не буде змінювати вектори свого економічного розвитку, це вона не зможе стати країною з ринковою економікою. Сьогодні наповнення бюджету України залежить від експорту на сировинному ринку. З кожним роком в Україні збільшується рівень девальвації і створює ілюзію щодо виконання річних бюджетних показників. Однак це явище має негативну сторону – девальвація призводить до зубожіння населення.

За останні десять років в Україні сформовано систему державної підтримки малого підприємництва, що побудована на проблемно-орієнтованому принципі (тобто визначення проблем цільової групи та надання підтримки для розв'язання ідентифікованих проблем) [96].

Розширення масштабів діяльності малих підприємств при участі держави потребує системної та комплексної підтримки як на національному, так і на муніципальному рівнях.

Для досягнення високих кількісних і якісних показників розвитку малого підприємництва в Україні створена дворівнева система підтримки малого підприємництва, тобто вихідні елементи формуються на національному та регіональному рівнях [96].

Особливостями української системи державної підтримки малого підприємництва є створення чіткого організаційно-економічного механізму розподілу повноважень між центральними та регіональними органами влади з метою комплексного розв'язання національних і регіональних проблем, формування стратегії надання підтримки з урахуванням національних і муніципальних пріоритетів шляхом розробки національних і регіональних програм. На національному рівні мета та принципи державної підтримки малого підприємництва

в Україні визначені в Законах України «Про розвиток та державну підтримку малого підприємництва в Україні» та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» (див. Табл. 2.6) [3; 4].

Таблиця 2.6

Вихідні компоненти системи державної підтримки малого підприємництва в Україні

<b>Компонент</b>	<b>Сутність відповідно до нормативно-законодавчої бази України</b>
Мета	Створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва; забезпечення розвитку суб'єктів малого й середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності; стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого та середнього підприємництва; забезпечення зайнятості населення завдяки підтримці підприємницької ініціативи громадян
Державний апарат	Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, спеціально уповноважений орган у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, інші центральні органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування
Принципи	Ефективність підтримки малого та середнього підприємництва; доступність отримання державної підтримки суб'єктами малого підприємництва; забезпечення участі представників суб'єктів малого та середнього підприємництва, громадських організацій, що представляють інтереси суб'єктів малого та середнього підприємництва, у формуванні та реалізації державної політики в зазначеній сфері; створення рівних можливостей для доступу суб'єктів малого підприємництва, що відповідають вимогам, передбаченим загальнодержавними, регіональними та місцевими програмами розвитку малого й середнього підприємництва, до участі у виконанні таких програм і для отримання державної підтримки; ефективність використання бюджетних коштів, передбачених для виконання зазначених програм; відкритість і прозорість проведення процедур надання державної підтримки; доступність об'єктів інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва для всіх суб'єктів малого і середнього підприємництва

Джерело: Ворона П. В. Державна підтримка малого і середнього бізнесу як елемент сприяння регіональному розвитку (зарубіжний досвід) / П. В. Ворона, А. М. Мучник // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип. 1. – С. 221.

Оцінка результативності функціонування системи здійснюється на двох рівнях (національному та регіональному) при аналізі сукупності результативних показників, що складаються з кількісних індикаторів, серед яких основними є

кількість малих підприємств, кількість створених робочих місць (кількість зайнятого в секторі населення) та рівень надходження до бюджету.

Створені в Україні державні структури, такі як Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, Український фонд підтримки підприємництва (УФПП) лише за формальними ознаками позиціоновані як установи, що мають проводити державну політику розвитку малого підприємництва.

Український фонд підтримки підприємництва, єдиним джерелом фінансових ресурсів якого є державний бюджет, фактично знаходиться на стадії виживання, оскільки інтереси малого підприємництва традиційно залишаються поза межами бюджетної політики держави [48].

У свою чергу Держпідприємництво України, основним завданням якого є реалізація державної політики у сфері розвитку підприємництва, державної регуляторної політики, державної політики у сфері ліцензування, дозвільної системи, нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності, залишаючись без фінансової підтримки малого підприємництва, яку за його дорученням мав би виконувати УФПП, змушений займатися лише тими питаннями удосконалення регуляторної політики, які знаходяться за межами проблем, акцентованих на розвиток підприємництва у секторі малої економіки.

Сьогодні загальну модель державної підтримки українського малого бізнесу можна умовно поділити на три види:

1. Організаційно-правова підтримка, яку надають такі установи, як Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Державна фіскальна служба України, органи місцевого самоврядування.

2. Фінансово-кредитна підтримка. Надають банки, кредитні спілки, факторингові та лізингові компанії, державні і регіональні фонди, міжнародні фінансові інституції, інститути спільного інвестування. А також інформаційно-консультаційна підтримка, яку підприємства малого бізнесу можуть отримати у Центрах інноваційного розвитку, бізнес-центрах, тренінг-центрах, консультаційних центрах, у системі підготовки кадрів для бізнесу.

Розглянемо детальніше програми підтримки малого бізнесу на міжнародному та національному рівні за участі держави:

1. Міжнародні кредитні лінії (можливість підприємств отримати фінансову підтримку через вітчизняні банки). Так, Фонд розвитку підприємництва надає кредити відібраним українським банкам-партнерам для подальшого кредитування мікро-, малих і середніх підприємств, що відповідають вимогам, які висуваються у межах програм і проектів ФРП. До програм Фондом розвитку підприємництва можна віднести такі:

- Програма кредитування малих і середніх підприємств за пріоритетними галузевими напрямками;
- Програма мікрокредитування;
- Програма рефінансування заходів з підтримки системи кредитування у сільській місцевості.

Розглянемо декілька програм цього Фонду детальніше. Існують 2 найбільш популярні програми підтримки через спеціальні умови кредитування.

Перший варіант підтримки малого підприємництва. Кредити, що надаються малому бізнесу із річним доходом від діяльності не більше 100 млн грн в тому числі із врахуванням пов'язаних контрагентів. Пропонується кредит у розмірі до 3 млн грн на строк до 5 років з процентною ставкою 5%, 7%, 9% [60]. Термін дії цієї програми – безстроковий. Програма пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії. Окрім того, пропонується можливість рефінансування існуючої заборгованості в банках України за кредитами суб'єктів підприємництва [60].

Програма впроваджується утвореним при Міністерстві фінансів України Фондом розвитку підприємництва (колишній Німецько-український фонд) через мережу банків-партнерів у партнерстві з Мінекономіки та Офісом розвитку малого і середнього підприємництва [60].

Другий варіант підтримки малого підприємництва. Програма пропонує часткову компенсацію процентної ставки за кредитом у гривні у комплексі з

механізмом часткових кредитних гарантій для вирішення проблеми браку забезпечення та недостатньої кредитної історії.

Термін дії цієї програми – до 21.07.2020 року [60]. Пропонується кредит до 3 млн грн на строк до 5 років з процентною ставкою 3% [60].

2. Програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014– 2020)» дає можливість українським підприємствам вийти на європейські ринки та ринки країн-партнерів цієї програми, Еразмус, бізнес-стажування та обмін досвідом на підприємствах за кордоном [72].

Програма також передбачає отримання легкого доступу до інформації щодо ведення підприємницької діяльності (через онлайн-портали Your europe business portal, Trade helpdesk, European cluster collaboration platform), участь у спеціальних конкурсах для органів державної влади, які формують та реалізують політику, з метою забезпечення кращого бізнес-клімату в країні.

Бюджет програми: 2,3 млрд євро (для України доступно 900 млн євро) [72].

3. Unlimit Ukraine by EBA – проект, який ініціювала Європейська Бізнес Асоціація для того, аби дати поштовх до зростання та розвитку малому українському бізнесу. Вітчизняні підприємці мають можливість розвивати свої професійні навички за допомогою освітніх програм Центру з професійного розвитку Асоціації, розширювати мережу своїх контактів шляхом участі у нетворкінг – подіях Асоціації (мінімум 4 рази на рік), отримувати фахову консультаційну підтримку від партнерів проекту та долучатися до щорічного SME форуму [47].

4. Банківські продукти та програми допомоги малому і середньому підприємництву. Фінансову підтримку малому бізнесу в Україні надають такі банки:

- АТ «Ощадбанк» – програма підтримки малого бізнесу «Будуй своє», основною метою якої є надання малому і середньому підприємництву таких можливостей: навчання та консалтинг для підприємців, швидке відкриття рахунків, привабливі умови ведення бізнесу та отримання фінансової підтримки [51];

- АТ «Укрексімбанк» – кредити малому і середньому підприємництву в аграрному секторі та кредитування за програмою «Білоруський імпорт» [51];

- АБ «Укргазбанк» – фінансова допомога малому бізнесу щодо впровадження екологічних та енергоефективних проектів, «зелених технологій», проектів з використанням вторинної сировини, альтернативних видів енергії, збереження навколишнього середовища [51].

Крім зазначених програм, держава бере активну участь у підтримці малого підприємництва. Основні з них:

1. Міністерство аграрної політики та продовольства України, що здійснює бюджетну дотацію для розвитку сільськогосподарських товаровиробників і стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції, частково компенсує вартість сільськогосподарської техніки та обладнання, здійснює державну підтримку фермерських господарств, також втілює регіональні програми розвитку АПК [46].

2. Державна служба зайнятості (допомагає в процесі започаткування власного бізнесу за сприяння Державної служби зайнятості а також здійснює програму компенсування витрат роботодавця у разі працевлаштування безробітного на створене ним робоче місце) [49].

3. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України (здійснює підтримку підприємств малого бізнесу через податкові та митні пільги, допомагає отримати «зелений тариф») [48].

4. Антимонопольний комітет України: державна допомога суб'єктам господарювання; портал державної допомоги [39].

Крім того, при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі за підтримки ЄС створено Офіс розвитку малого та середнього підприємництва (МСП). Це постійно діючий консультативно-дорадчий орган при Міністерстві розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України, що утворений з метою сприяння виконанню завдань, визначених планом заходів з реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 р. [70].

Його головною метою є розроблення цільових програм підтримки малого та середнього бізнесу, а також створення можливостей для покращення



підприємницьких навичок, полегшення доступу до фінансування та розвиток мережі інфраструктури підтримки МСП. Офіс розвитку МСП також сприятиме координуванню впровадження політики МСП у країні та посиленню співпраці з донорами, а також забезпечить доступ до інформації через спеціалізований інформаційний портал для МСП [70].

У м. Києві розвиток та підтримку малого бізнесу забезпечують такі інституції: Асоціація «Діловий туризм України», Європейська Бізнес-Асоціація, Жіноча професійна ліга, Асоціація «Меблідеревпром», Міжнародна бізнес-асоціація, Палата податкових консультантів, Асоціація підприємств інформаційних технологій України, Громадське об'єднання «Підприємці України», Професійна асоціація корпоративного управління, Спілка молочних підприємств України, Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України, Спілка податкових консультантів України, Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, Всеукраїнське об'єднання підприємців малого та середнього бізнесу «Фортеця», Центр комерційного права, Асоціація суднобудівників України «Укрсудпром», Українські акредитовані органи з оцінки відповідності, Центр розвитку бізнес-технологій, Українська асоціація активного та екологічного туризму, Незалежні підприємства автосервісу, Українська асоціація маркетингу, Громадянський корпус, Ліга розвитку науки, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Асоціація податкових радників, компанія «О Два», Українська Пест Контроль Асоціація, компанія «СЕО Клуб» [16].

На нашу думку, держава має випустити підприємництво у «вільне плавання від контролю». Держава повинна контролювати, однак виважено та не жорсткими методами. Потрібно розуміти, що кожне мале підприємство має свою специфіку, і це варто врахувати, розробляючи програму підтримки.

На регіональному рівні підтримка малого підприємництва здійснюється через реалізацію регіональних та місцевих програм розвитку. Здебільшого заходи таких програм спрямовані на:

- удосконалення державної регуляторної політики;
- оптимізацію дозвільної системи у сфері господарської діяльності;

- забезпечення механізмів фінансової підтримки малого і середнього підприємництва;
- подальший розвиток системи інформаційного забезпечення суб'єктів підприємництва;
- створення сприятливих умов для розвитку інноваційно-інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого підприємництва;
- надання освітніх послуг для суб'єктів підприємництва та населення, забезпечення підготовки, підвищення кваліфікації кадрів для малого і середнього підприємництва;
- розширення й підтримка діяльності мережі інфраструктури підтримки підприємництва тощо [31].

На реалізацію цих програм у 2018 році місцевими органами виконавчої влади передбачалося спрямувати кошти у загальній сумі 95,9 млн грн. Структура основних заходів, на які направлялися ці кошти представлена також:

- фінансування бізнес-проектів, пільгове кредитування – 32,8%;
- виставкові заходи, видання інформаційних бюлетенів, проспектів довідників – 36,2%;
- формування інфраструктури підтримки підприємництва, поповнення статутного та оборотних фондів існуючих об'єктів – 25,6%;
- інші заходи – 5,4% [31].

Розглянемо інфраструктуру закладів, що підтримують розвиток малого бізнесу в розрізі областей України. Так, більше всього зосереджено в м. Києві, а також в Донецькій, Полтавській та Харківській областях. Найбільше всього в Україні інформаційно-консультаційних установ – 1446 одиниця знаходиться тільки в м. Київ [51]. Однак не розвинені заклади технопарків та індустріальних парків, які в більшості областей вони відсутні, а найбільше їх в м. Київ – 33 од. (табл. 2.7):

Таблиця 2.7

Інфраструктура підтримки малого підприємництва в регіонах України, 2018 рік

Області	БЦ	Інкубатори	Технопарки	Лізингові центри	Фонди підтримки підприємств	Інвестиційні фонди	Інноваційні фонди компаній	Інформаційні консультативні установи	Об'єкти інфраструктур	Всього гр. об'єднань підприємств
Вінницька	53	–	4	3	9	48	33	457	2	80
Волинська	2	2	–	–	5	–	–	1	9	28
Дніпропетровська	54	7	1	19	1	1	–	10	40	58
Донецька	20	3	9	30	1	237	121	599	1	65
Житомирська	2	1	2	4	2	7	8	257	2	112
Закарпатська	2	2	–	3	3	27	22	117	–	–
Запорізька	2	6	–	2	1	20	2	15	5	75
Івано-Франківська	18	3	2	4	7	–	–	78	3	64
Київська	9	5	2\6	12	8	10	4	88	6	78
Кіровоградська	5	–	1	–	3	–	12	47	30	52
Луганська	9	–	–	–	–	–	–	13	–	38
Львівська	17	1	3	9	8	2	–	22	13	60
Миколаївська	14	2	–	1	8	14	–	–	62	65
Одеська	3	–	–	–	4	–	–	–	20	38
Полтавська	11	4	6	5	13	62	35	615	–	2708
Рівненська	1	1	1	–	–	24	2	10	–	42
Сумська	4	5	–	3	7	5	2	21	6	76
Тернопільська	7	3	–	–	1	10	–	18	–	30
Харківська	26	1	18	9	8	142	2	328	–	48
Херсонська	1	3	1	–	7	19	9	1	–	112
Хмельницька	3	1	2	4	1	–	1	151	3	62
Черкаська	5	3	–	3	2	1	38	5	11	56
Чернівецька	7	1	1	1	10	2	2	26	2	57
Чернігівська	2	–	–	–	2	–	–	4	2	47
М. Київ	157	13	33	429	57	1466	476	658	1	310

Примітка. Складено авторами за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Інформаційна підтримка здійснюється шляхом проведення різноманітних навчально-консультативних заходів з орієнтації на підприємницьку діяльність, зокрема популярними є тематичні семінари: «Як розпочати свій бізнес?» та «Від бізнес-ідеї до власної справи», на яких розглядаються основи ведення підприємницької діяльності та надається консультативна допомога у написанні бізнес-планів. Майже у всіх регіонах функціонують багатовекторні «гарячі лінії» на

базі місцевих органів влади та окремих об'єктів інфраструктури підприємництва, де можна отримати консультацію з актуальних питань підприємництва [31].

Однак не зважаючи на офіційні дані, основним джерелом інвестування для всіх суб'єктів підприємництва є власні кошти. Структура капіталовкладень виглядає наступним чином: 73% – власні кошти суб'єктів господарювання, 10% – кредити банків та інших позик, 1,5% – кошти державного та місцевих бюджетів, решта – інші джерела, в тому числі іноземний капітал [31]. Причиною цьому є нестабільна суспільно-політична ситуації в Україні, високі відсоткові ставки за користування банківськими кредитами, курсові коливання гривні та інфляція.

Можна зробити висновок, що в Україні діють державні програми підтримки малого бізнесу (державні програми щодо надання доступних кредитів підприємствам малого бізнесу, наприклад кредитування під 5%, 7%, 9%), а також програми за участі іноземних інституцій (Фонд розвитку підприємництва, COSME, Офіс розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), Unlimit Ukraine by EBA). Однак, на нашу думку, цього недостатньо і в Україні потрібно впроваджувати більше програм, які направлені на підтримку малого підприємництва.

Підтримка малих підприємств та побудова ринкової економіки є важливим напрямом реформ в Україні та головним чинником підвищення рівня життя населення, сприяє процесам інтеграції національної економіки у європейське та світове господарство. Надзвичайно важливим є те, що малий бізнес здатний втримати національну економіку на певному рівні навіть в умовах фінансової кризи, однак для цього потрібна постійна, високоефективна та проста у виконанні державна підтримка, яка є актуальною та відповідає вимогам сьогодення.

### 2.3. Проблеми малого бізнесу в Україні

Історично склалося так, що на території України малий бізнес був проблемним місцем в економіці. Багато років тому навіть був період, коли малий бізнес вважався злочинною діяльністю, а ті, хто ризикував займатися ним – порушниками закону, яких влада жорстоко карала. Термін «малий бізнес» на законодавчому рівні з'явився тільки в 90-х роках ХХ ст. Україна досі не пододала наслідки існування командно-адміністративної системи, яка їй дісталася від СРСР.

Особливість малого бізнесу – постійна конкуренція за існування. Він змушений постійно розвиватися й адаптуватися до поточних умов ринку, адже щоб існувати потрібно отримувати більший прибуток, ніж у конкурентів та виготовляти більш конкурентоздатну продукцію. Однак в Україні реалізувати вищевказані цілі дуже важко через цілу низку проблем, які ми розглянемо та проаналізуємо.

Середовище діяльності українських підприємств у цілому та зокрема малих підприємств, є дуже нестабільним та слабо прогнозованим. І якщо вплив нестабільності зовнішнього середовища на діяльність середніх та великих підприємств можна певним чином подолати, то для малих підприємства такий вплив може призвести до значних втрат або навіть банкрутства.

Дослідженням проблем малого бізнесу займаються вітчизняні вчені. Так, Л.О. Боцьора серед великої кількості проблем виділяє ті актуальні, що перешкоджають розвитку малого бізнесу: залежність від економічної, політичної ситуації в країні; обмежений доступ до зовнішніх джерел фінансування; вузьке коло постачальників, локальність ринків збуту; нестабільність доходів; соціальну незахищеність працівників; недостатнє інформаційно-методологічне забезпечення; брак досвіду; відсутність належної державної підтримки [8]. В.С. Домбровський однією з основних проблем, що потребує вирішення для забезпечення сталого розвитку малого підприємництва, визначає побудову ефективної системи фінансового забезпечення малого бізнесу [13]. О.І. Тимченко серед проблем, що гальмують розвиток малого підприємництва в Україні, виділяє: недостатнє (негарантоване та нерегулярне) фінансування; недосконалість контролю над використанням коштів,

виділених малим підприємствам; відсутність ефективно функціонуючої системи дієвої взаємодії великого та малого підприємництва на місцевому (регіональному) рівні; нерівномірність розташування та розвитку малого підприємництва в регіонах України, що зумовлено загальною економічною ситуацією в регіоні [8].

Серед інших проблем, які виділяє С.С. Фещенко є: відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва; неймовірно важкий тягар оподаткування; низькі темпи та перекоси в процесі реформування власності; відсутність належного нормативно– правового забезпечення розвитку малого бізнесу; обмеженість або повну відсутність матеріальних фінансових ресурсів; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення [29]. Цікавим є погляд І.М. Спіфанової та О.А. Маковецької, які стверджують, що зазначені перешкоди розвитку малого бізнесу набудуть іншого характеру за допомогою введення у вищих навчальних закладах низки економічних дисциплін, пов'язаних із функціонуванням малого бізнесу. На їхню думку, виникнення перешкод на стадії розвитку малого підприємництва зумовлене, насамперед, проблемами не економічного, а соціального характеру, тому зусилля держави мають концентруватися у напрямі вдосконалення інституційного середовища для сприяння економічній активності населення [14].

Дослідження стану малого бізнесу в Україні проводять і міжнародні організації, наприклад Агентство США з міжнародного розвитку (USAID).

Згідно з дослідженням експертів Програми USAID після аналізу нового щорічного дослідження бізнес-середовища України (Annual Business Climate Assessment або АВСА) дійшли висновку, що найбільшими перешкодами для розвитку малого бізнесу є нестабільна політична ситуація, низький попит, податковий тиск, інфляція та складне податкове адміністрування [54].

Незважаючи на певні тенденції структурних змін, у цілому цей перелік основних перешкод, що заважають розвитку малого підприємництва, протягом останніх п'яти років не змінює свою градацію.

Розглянувши ключові суб'єкти, взаємодія з якими має безпосередній вплив на забезпечення розвитку малого бізнесу (власники, інвестиційні організації, кредитні установи, страхові компанії, державні та місцеві органи влади, міжнародні організації, уряди зарубіжних країн, споживачі, постачальники, конкуренти), то доцільним є побудова матриці вагомості кожного суб'єкта у формуванні та подоланні визначених перешкод (табл. 2.8):

Таблиця 2.8

Матриця інтегрування перешкод розвитку малого бізнесу із суб'єктами взаємовідносин

Перешкоди ведення бізнесу	Власники	Інституційні організації	Кредитні установи	Страхові компанії	Органи влади	МО	Споживачі	Постачальники	Конкуренти
Недостатньо замовлень/низький попит на продукцію	1	1	0	0	0	1	1	0	1
Проблема ліквідності/брак обігових коштів	1	1	1	0	0	1	1	0	1
Високий рівень конкуренції	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Високе податкове навантаження	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Несприятлива політична ситуація	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Високий регуляторний тиск	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Висока ставка кредитів	0	1	1	0	1	1	0	0	0
Недостатньо сировини/матеріалів	1	1	1	0	0	1	0	1	0
Часті зміни економічного законодавства	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Застарілі технології	1	1	1	0	0	1	0	0	0
Брак кваліфікованої робочої сили	1	1	0	0	1	1	0	0	0
Проблеми з енергопостачанням	1	1	0	0	1	0	0	0	0
Недостатньо виробничих потужностей	1	1	1	0	0	1	0	0	0

Джерело: Стрілець В.Ю. Причинно-наслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин \ В.Ю. Стрілець. Серія економічні науки. – 2019. – № 34. – С. 26.

Проаналізувавши матрицю, зробимо висновок, що найбільший вплив на малий бізнес мають власники, інвестиційні та кредитні установи, державні й міжнародні організації та уряди. Вони є як причиною існування низки проблем, так і основним

інструментом їх подолання. Страхові компанії, споживачі, постачальники та конкуренти мають слабкий вплив на якісні та кількісні показники ведення малого бізнесу.

Згідно з Національною програмою сприяння розвитку малих підприємств в Україні, основними чинниками, які перешкоджають розвитку малого бізнесу, є:

- відсутність чітко сформульованої в системі правових актів державної політики у сфері підтримки малого підприємництва;
- збільшення адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання [79].

Дорожня карта розвитку підприємництва в Україні, що була розроблена у 2014 р. на перспективу, визначила низку проблем у сфері малого бізнесу, серед них можна виділити найбільш впливові:

1. Нерівноправність відносин суб'єктів малого підприємництва та органів публічної влади.
2. Надмірна зарегульованість господарської діяльності.
3. Неефективність механізмів захисту прав і законних інтересів суб'єктів малого бізнесу.
4. Обмеженість і непрозорість доступу до державних і комунальних ресурсів.
5. Поширеність корупції в органах публічної влади [83].

У сучасних умовах державна політика України більше спрямована на розвиток великих підприємств, ніж малих, тому що великі підприємства характеризуються



дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податків, що вигідно для державного бюджету [83].

Проаналізувавши основні проблеми малого бізнесу з точки зору самих підприємців. Дані наведені нижче (рис. 2.8.):

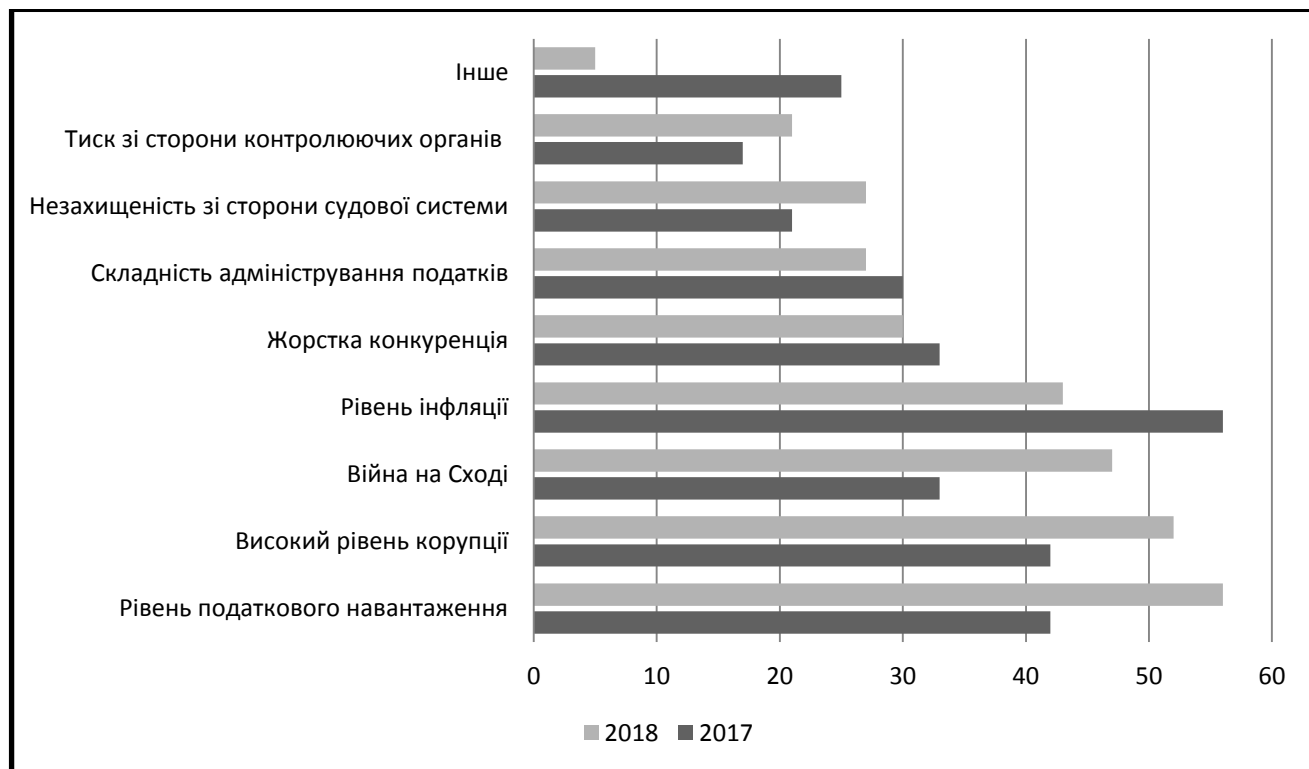


Рис. 2.8. Проблеми малого бізнесу в Україні за період 2017-2018 роки, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Індексу настроїв малого бізнесу.

За результатами дослідження виявлено, що існує низка гальмівних чинників розвитку малого бізнесу в Україні, серед яких найважливішими слід вважати такі:

- рівень корупції;
- монополізація бізнесу;
- політично-економічна ситуація в країні;
- недосконалість податкової системи;
- нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва;
- низька конкуренція на внутрішніх ринках;
- відсутність достатнього стартового капіталу;

- обмежені можливості для захисту від протиправних посягань [54].

Окремо наголосимо на проблемі постійних змін законодавства: з 2015 року по 2018 рік частка малих підприємств, які очікували б мораторію на зміни законодавчого поля для економічної діяльності, зросла з 23,6% (9-го місця) у 2015 році до 38,6% (1-го місця) в 2018 році. На фоні подальшого потреби проведення норм законодавства відповідно до європейських норм, такі результати потребують особливої уваги з боку держави, так як з кожним роком ситуація погіршується і можливості на проведення успішних реформ зменшуються.

У 2018 році частка малих підприємств, які назвали обтяжливе податкове адміністрування та високі податки перешкодою у їх розвитку, зросла. Середні підприємства суттєво не змінили оцінку цієї перешкоди. Це може відображати вплив підвищеної мінімальної зарплати на рівень оподаткування малих підприємств на спрощеній системі оподаткування внаслідок підвищення мінімальної заробітної плати [54].

У 2018 році ДФС провела 4167 перевірок МСП. Це менше, ніж в 2017 р. [54].

Отже, у сучасній ринковій економіці України малі підприємства вимушені долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск (це вважається однією з основних причин закриття підприємств) та інші, встановлені на законодавчому рівні.

Можна зробити висновок, що в Україні недостатньо державної підтримки та лояльних програм кредитування, особливо для тих, хто тільки відкриває свої фірми та найбільше потребує підтримки, та тих, чий бізнес зазнав значних втрат внаслідок економічних коливань.

Важливо розуміти взаємозв'язок розвитку малого бізнесу та політичної стабільності: розвиток малого бізнесу призводить до науково-технічного прогресу, що в свою чергу – до формування середнього класу, а це до політичної і соціальної стабільності суспільства. Сфера діяльності малого бізнесу – одна зі сфер, в якій Україні необхідно відповідати європейським нормам.

## **Висновки до розділу 2**

Отже, аналіз розвитку бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін у кращу сторону. Проаналізувавши ключові статистичні показники виявлено, що стан малого підприємництва в Україні зараз є незадовільним, хоча в період 2016 – 2018 року темп розвитку був стабільним. Можна зробити висновок, що в Україні діють державні програми підтримки малого бізнесу (державні програми щодо надання доступних кредитів підприємствам малого бізнесу, наприклад кредитування під 5%, 7%, 9%), а також програми за участі іноземних інституцій (Фонд розвитку підприємництва, COSME, Офіс розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), Unlimit Ukraine by EBA). Однак, на нашу думку, цього недостатньо і в Україні потрібно впроваджувати більше програм, які направлені на підтримку малого підприємництва.

Підтримка малих підприємств та побудова ринкової економіки є важливим напрямом реформ в Україні та головним чинником підвищення рівня життя населення, сприяє процесам інтеграції національної економіки у європейське та світове господарство. Надзвичайно важливим є те, що малий бізнес здатний втримати національну економіку на певному рівні навіть в умовах фінансової кризи, однак для цього потрібно хоча б незначна державна підтримка.

У сучасній ринковій економіці України малі підприємства вимушені долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження, встановлені на законодавчому рівні.

Важливо розуміти, що розвиток малого бізнесу призводить до науково-технічного прогресу, що в свою чергу – до формування середнього класу, а це до політичної і соціальної стабільності суспільства.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

#### **3.1. Використання зарубіжного досвіду для вирішення основних проблем малого підприємництва в Україні**

В 2014 році наша держава чітко визначила свій вектор розвитку та поставила собі ціль – стати членом ЄС. Однак в Україні існує велика кількість проблем, в тому числі і в секторі підприємництва, яка перешкоджає досягненню цієї цілі. І на нашу думку, найкращим виходом з цього непростого становища буде політика, яка спирається на успішний досвід європейських країн, який адаптований під національні особливості.

В ситуації що склалась, вивчення досвіду зарубіжних країн набуває важливого значення для України.

Почнемо наше дослідження з Німеччини. Ця країна з її високорозвиненою економічною, фінансовою, освітньою та соціальною системами та досвідом державної підтримки малого бізнесу може бути прикладом для країн, що розвиваються, в тому числі та для України.

На нашу думку, Німеччина є зразком для наслідування. Це пов'язано з кількома важливими факторами: місцева банківська система Німеччини, яка не орієнтована на прибуток (складається з ощадних кас); подвійна професійна система з поєднанням практичної та теоретичної освіти; наявність асоціацій та профспілок; державна підтримка малого бізнесу та державний банк розвитку (KfW).

Структура малих підприємств в Україні мало чим відрізняється від аналогічних в Німеччині. Але незважаючи на це, українському сектору МСП не вистачає потужності й продуктивності, які могли б забезпечити успіх на національному або міжнародному рівні. Зокрема, Україна істотно відстає за кількістю малих компаній, які успішно працюють на міжнародних ринках. Таким

чином, після порівняльного аналізу секторів МСП Німеччини та України (за кількісними показниками), ми пропонуємо рекомендації, які допоможуть українським малим підприємствам вийти на новий рівень розвитку. Так, Україна програє Німеччині по усім чотирьом показникам, а особливо в статті «Малі та середні експортери», (рис. 3.1.):

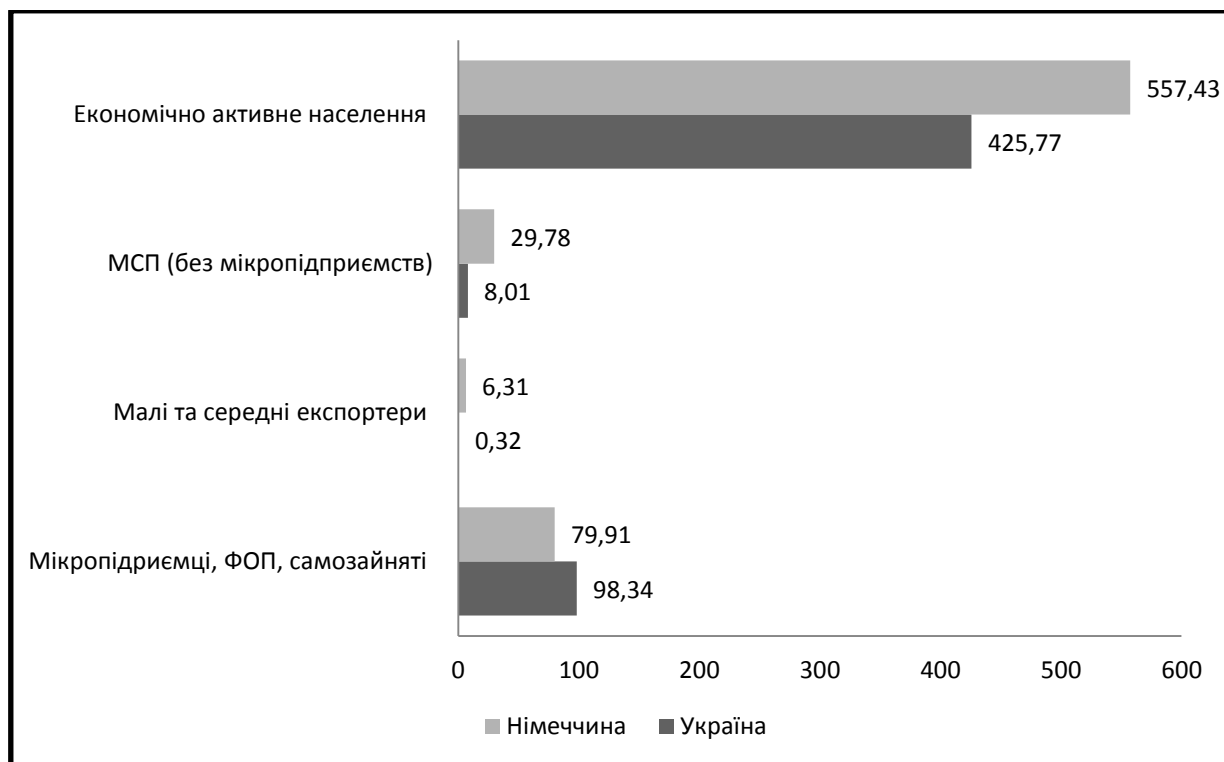


Рис 3.1. Структура МСП в Україні та Німеччині у 2018 р., (тис. од.).

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України, Федерального статистичного управління Німеччини, Федерального міністерства економіки та технологій Німеччини.

У німецькій мові малі, в тому числі і середні підприємства, описують словом «Mittelstand» [96]. Федеральне статистичне управління (Destatis) та німецькі джерела використовують терміни «МСП» і «Mittelstand» як взаємозамінні [93]. Однак, існують інші (якісні) критерії, за якими підприємства відносять до німецького Mittelstand. В деяких публікаціях дещо більші фірми також розглядаються як частина Mittelstand. Інститут досліджень малого й середнього бізнесу (IFM Bonn) дає таке визначення компанії, яка належить до німецького Mittelstand: «до двох осіб або членів їх сімей (прямо або опосередковано) мають принаймні 50% акцій

компанії, і ці фізичні особи також належать до керівництва підприємства працівників перевищує 499 осіб або оборот становить понад 50 мільйонів євро. Визначення щодо структури власності також широко обговорюються в літературі з питань сімейного бізнесу, яка досліджує поведінкові моделі сімейних фірм (які часто перебувають у власності декількох поколінь) порівняно з публічними компаніями» [85]. Тобто фактично це «сімейні» компанії.

Багато компаній німецького Mittelstand є гарним прикладом так званих Шумпетеріанських компаній – це означає, що такі МСП створюють інновації в продуктах, процесах або бізнес-моделях. Інші форми МСП можна класифікувати як «звичайні» – це ті, що пристосовуються до ринкових умов, або ті, що «зумовлені бідністю», тобто створені через відсутність економічного розвитку, можливостей працевлаштування та державної соціальної допомоги. Ці типи компаній ми проаналізуємо згодом.

Сімейні компанії, що орієнтовані на експорт і працюють у секторі виробництва, – характерна риса німецького Mittelstand. Попри це, його унікальність полягає також у здатності цих компаній стати «прихованими чемпіонами». Цей термін вперше використав 1996 року професор Германн Саймон, німецький дослідник та бізнес-лідер. За Г. Саймоном, основні риси «прихованого чемпіона» такі: «прагнення стати лідером світового ринку в конкретній ніші ринку» та «не шукати і не привертати увагу громадськості». Г. Саймон стверджує, що «приховані чемпіони» існують не тільки в Німеччині, однак завдяки умовам у Німеччині (а також в Австрії та Швейцарії) явище «прихованих чемпіонів» здебільшого асоціюється з цими німецькомовними країнами. Їх називають «прихованими», оскільки більшість їхніх продуктів продаються корпоративним клієнтам і використовуються у виробничому процесі або входять до складу кінцевого продукту. Таким чином, вони лишаються ніби «невидимими» для кінцевих споживачів [82].

За Мюллером, критеріями «прихованих чемпіонів» є такі:

- найбільша або друга за розміром ринкова частка у ринковій ніші;
- річний оборот понад 50 млн євро (великі підприємства, за визначеннями);

- генерування щонайменше половини обороту за кордоном;
- діяльність принаймні на трьох континентах.

У 2018, згідно з вищезазначеними критеріями, лідерами світового ринку визнано 461 німецьку компанію [82]. У Німеччині розвиток сектору малого та середнього бізнесу сприяв появі «прихованих чемпіонів», які вже є частиною бренду країни.

Згідно з аналізом Асоціації німецьких ощадних банків, у 2018 році коефіцієнт прибутковості німецького середнього підприємства в середньому становив 7,3% проти 6,3% у середньому для великих підприємств. Приблизно 90% цих середніх підприємств працюють на ринку B2B, а 70% мають головні офіси у провінції [81].

Близько чверті німецького експорту надходить від «прихованих чемпіонів», а 20% – від МСП. Успіх малих і середніх підприємств у Німеччині полягає в їх інтернаціоналізації. Згідно з дослідженням EFIGE (здійсненим у семи країнах ЄС–19 аналітичним центром Bruegel), компанії-експортери є більш продуктивними (в Німеччині – в 1,47 рази) і більш прибутковими (в Німеччині – в 2,35 рази), ніж ті, що не провадять експортну діяльність [82]. Діяльність фірми у вузькій ніші може забезпечити значний оборот у тому випадку, коли вона охоплює значну частку ніші на загальносвітовому рівні [82]. Ефективність «прихованих чемпіонів» у сфері інновацій та досліджень і розробок перевершує ефективність великих корпорацій у 5 разів. Деякі «приховані чемпіони» відносно невеликого розміру володіють 70–100% частки свого ринку завдяки глибокому досвіду в своїх галузях, а також постійному випередженні своїх конкурентів, який вони забезпечують безперервними інноваціями [82].

На думку вчених, головним чинником розвитку та ефективної діяльності таких підприємств є кваліфікований менеджмент, а також вдале використання шести факторів управління ресурсами підприємства. Проаналізуємо їх нижче.

1. Нішовий фокус та співпраця з клієнтами. В основному німецькі інноваційні фірми вузькоспеціалізовані та намагаються створити довгострокові відносини з клієнтами.

2. Перевага надається самофінансуванню. Хоча німецькі є привабливими для іноземних інвесторів, вони все одно віддають перевагу збереженню власної фінансової незалежності, значною мірою покладаючись на внутрішнє фінансування.

Німецькі банки традиційно більш орієнтовані на довгостроковий період, ніж їхні колеги в інших країнах, особливо в ліберальних ринкових економіках, як-от у Великобританії чи США. Традиційна німецька модель «власного банку» відіграє важливу роль у довгостроковому успіху фірм [92].

3. Орієнтація на довгострокову перспективу, в тому числі й у відносинах між роботодавцем і працівником, яка проявляється в більш консервативному ставленні до зростання, яке відбивається в тенденції відмовлятися від можливостей зростання, якщо для цього треба ризикувати виживанням фірми; побудова довгострокових відносин з усіма зацікавленими сторонами – постачальниками, клієнтами, колегами по галузі та, що найважливіше, співробітниками. Німецькими підприємцями рухає ідея залишити свою фірму у спадок сім'ї, тому вони зацікавлені в її розвитку та прибутковості. Щодо відносин між роботодавцем і працівником, то вони спрямовані на довгострокову перспективу, і обидві сторони намагаються створити безпрограшну ситуацію.

4. Орієнтація на ідею, а не на бізнес-модель. Для німців Mittelstand – це радше ідея, ніж просто бізнес-модель. Роберт Уордроп (працівник Cambridge's Judge Business School) провів опитування німців, щоб визначити їхнє ставлення до великих компаній та комерційних банків у порівнянні з невеликими кооперативними чи ощадними банками та фірмами Mittelstand. Останні виявилися значно популярнішими, і гарне ставлення до них лишається стабільним, майже не змінюючись [92]. Таким чином, Mittelstand у Німеччині є не лише статистичною данністю, а радше концепцією, глибоко закладеною у свідомості німців. Зважаючи на глибокий скептицизм німців щодо великих конгломератів, великих фірм, у Німеччині формуються політики активної підтримки широко диверсифікованого німецького Mittelstand.

5. Підтримка уряду на державному та регіональному рівнях. У політиці Міністерства економіки Німеччини щодо МСП виділяють 10 основних напрямків:



активне фінансування стартапів і розвитку; орієнтація на кваліфіковану робочу силу, залучення біженців до професійного навчання та праці; неухильне вдосконалення регуляторних вимог та постійні зусилля в напрямку зменшення бюрократії; перехід на цифровий формат; сприяння інноваціям; використання можливостей, які створює глобалізація; розвиток МСП у менш розвинутих регіонах; розвиток нових сфер бізнесу, що виникають у період енергетичного переходу [94]. Однією з найзначніших додаткових державних послуг є забезпечення подвійної (дуальної) професійно-технічної освіти, завдяки чому покоління й покоління молодих людей отримали можливість розпочати свою професійну діяльність.

6. Спеціалізовані організації, які дуже швидко і адекватно реагують на потреби МСП: від Торгово-промислових палат та Німецької конфедерації професійних спеціальностей до спеціалізованих освітніх і дослідницьких організацій і різних галузевих бізнес-асоціацій. Ці асоціації самоврядні, тобто їхні члени (підприємства) мають повноваження у прийнятті рішень. Таким чином, ці асоціації є сильними впливовими посередниками між інтересами бізнесу, політиків та суспільства в широкому розумінні. Такі асоціації варто розглядати як сервісні організації [95].

Розглянемо на прикладі. У Німеччині існує 79 місцевих філій, що охоплюють регіони, окремі міста, невеликі місцевості. Торгово-промислова палата в Рейн-Неккар має близько 75 000 членів, які обирають правління палати кожних п'ять років. Нині пленум складається з 85 підприємців [78]. Обираються також різноманітні комітети, які підпорядковуються пленуму. Принцип голосування «одна компанія – один голос», незалежно від розміру або будь-якої іншої характеристики, означає, що МСП загалом є більш впливовими, оскільки кількісно переважають великі компанії. Всі підприємства-члени зобов'язані платити внески. Базовий членський внесок коливається від 35 до 4000 євро (для компаній з оборотом понад 27,5 млн євро або більше 500 працівників). Іншою складовою частиною членського внеску є відсоток обороту (дані про оборот надаються фінансовими органами),

визначений пленумом. Тому малі та середні підприємства можуть дозволити собі членство в Палаті [78].

Консультує та надає підтримку підприємцям також SES (Служба старших експертів). Ця некомерційна організація об'єднує висококваліфікованих експертів-пенсіонерів (колишніх німецьких підприємців) та їхніх молодших колег з тієї ж сфери діяльності в Німеччині та країнах з перехідною економікою. Діяльність SES за кордоном фінансується Федеральним міністерством економіки та енергетики (BMWI) [90].

7. Партнерство між наукою і бізнесом. Підготовча фаза побудови партнерства бізнес та університету починається з долучення бізнесу до навчального процесу. Угоди між компаніями та університетами зазвичай укладаються з ініціативи компаній, і їхня результативність також головним чином залежить від зусиль компанії. Співпраця між університетами та бізнесом часто передбачає залучення студентів безпосередньо до виробничої діяльності. Наприклад, коли невелика група студентів працює кілька місяців над конкретним кейсом – це «доступний консалтинг» для малого чи середнього підприємства, і винагорода студентам не виплачується. Проте й компанія вкладає у це власні ресурси – робочий час фахівців, який вони витрачають на пояснення проблеми та організацію роботи команди.

Наприклад, центр моди Textilerei в Мангеймі. Малі підприємства мають можливість працювати як учасники кластера. Для Textilerei членський внесок становить 5% від обороту. На даний момент тут розташовані бізнеси модельєрів, працівників реклами, фотографів тощо. Їм надають таку підтримку:

- консалтинг і тренінги;
- семінари;
- доступ до високоякісного промислового обладнання;
- низька ставка орендної плати;
- промоція продукції;
- маркетинг та піар [86].

8. Різноманітні програми підтримки діджиталізації компаній. Для того щоб розвинути МСП до рівня industry 4.0, уряд Німеччини створив чотири агенції Mittelstand 4.0, які підтримують впровадження цифрових інновацій та їх доступність для МСП. Ці агенції передають свій досвід експертним центрам Mittelstand 4.0, які доносять інформацію до фірм. Агенція Mittelstand 4.0 for the Cloud надає підтримку щодо застосування та розширення використання хмарних комп'ютерних технологій. Агенція Mittelstand 4.0 for Processes пропонує допомогу в галузі управління цифровими процесами та ресурсами. Агенція Mittelstand 4.0 for Communication надає підтримку в галузі менеджменту інновацій та використання цифрового зв'язку. Агенція Mittelstand 4.0 for Trade консультує щодо нових технологій в цифровій торгівлі, як-от eBilling, і торгівлі обладнанням (production– related trade). На даний час у Німеччині діють 23 експертні центри Mittelstand [87].

9. Додаткова державна підтримка малого бізнесу. Програми підтримки МСП в Німеччині дуже вузькоспеціалізовані. Вимога щодо співфінансування робить проекти менш ризиковими та більш стабільними. МСП можуть подавати заявки на отримання субсидії або кредитування у рамках окремих державних програм, наприклад, у таких вузькопрофільних галузях, як біоінженерія або технології енергопостачання. Крім того, вони можуть налагодити співпрацю з науково– дослідними інститутами. МСП отримують фінансування у найрізноманітніших високотехнологічних сферах. Фінансова підтримка надається спільним проектам, окремим проектам з науково-дослідними інститутами, також пропонуються інвестиційні позики на інновації. Крім того, фінансуються дослідницькі центри для спільних проектів. МСП можуть розраховувати на активну підтримку у сфері професійно-технічного навчання: державне спільне фінансування складає більше половини витрат на професійно-технічне навчання в країні [79]. Завдяки цій підтримці МСП навчають чотирьох з п'яти німецьких студентів, що отримують професійно-технічну освіту. Крім того, німецький банк розвитку KfW надає МСП через місцеві банки кредити з низькими процентними ставками на інноваційні проекти [79].

Ми вже згадували раніше про три типи малих підприємств в німецькій економіці (згідно з KfW):

1. Normal SMEs. Звичайні малі підприємства – це фірми, які можуть покращити позитивну економічну ситуацію. Для цих МСП проводиться загальна політика. Без фінансування МСП не можуть ефективно функціонувати та розвиватися. Малому бізнесу у країнах, що розвиваються, важко отримати довгостроковий кредит для інвестицій за прийнятними та економічно обґрунтованими процентними ставками. Традиційне так зване мікрофінансування не є рішенням. Мікрофінансування спрямоване лише на мікропідприємства з метою зменшення бідності [49].

2. Schumpeterian SMEs (або фірми, які впроваджують інновації). За словами Джозефа Шумпетера, фірма є новаторською, коли створює нову комбінацію факторів виробництва. Це може бути впровадження нових або існуючих товарів з кращою якістю, впровадження нового методу виробництва, відкриття нових ринків збуту, використання нових джерел постачання або матеріалів, реорганізація фірми. «Шумпетерські фірми» викликають зміни і таким чином допомагають країні розвиватися через те, що змушують інші фірми розвиватися або втрачати частку ринку і, нарешті, вийти з ринку. «Шумпетерські фірми» складають лише невелику кількість загальної кількості фірм. Інші, тобто традиційні, фірми слідує за лідерами та таким чином також сприяють економічному розвитку. «Шумпетеріанська фірма» може бути великою або маленькою.

3. Poverty-driven SMEs. Оскільки МСП, які зумовлені бідністю, є наслідком нерозвиненості та / або кризової ситуації в країні, політика не повинна підтримувати такі МСП, а натомість ставити на меті перетворення підприємств такого типу на звичайні або інноваційні. На нашу думку, в Україні розвинений саме цей тип підприємства [49].

Німецький експерт і дослідник Шумпетерські Родрік перелічує наступні п'ять принципів, які допоможуть стати з «підприємства бідності» інноваційним підприємством:

1. Стимули повинні надаватися лише новій діяльності або тій діяльності, яка допомагає збільшити виробничу потужність країни. Не повинно бути жодної дискримінації. Повинні бути чіткі орієнтири успіху чи невдачі. Ці критерії повинні постійно перевірятися.

2. Після відповідного періоду підтримка бізнесу повинна зменшуватися та припинятися.

3. Уряди повинні підтримувати конкретні види діяльності, а не цілі сектори.

4. Орган, що здійснює підтримку малого бізнесу, повинен продемонструвати, що він кваліфікований і не корумпований.

5. Органи виконавчої влади повинні ретельно контролювати діяльність.

Можливі ризики та недоліки німецької моделі підтримки бізнесу:

- посилена увага тільки до інноваційних підприємств;
- кредити і державна підтримка дуже вузько направлені;
- приблизно 33% керівників компаній є старшими за 54 роки, і майже половина з цих лідерів бізнесу (приблизно 46 тисяч) не мають наступника, за даними Асоціації торгово-промислових палат Німеччини (у Німеччині спостерігається старіння населення) [89];

- вузькоспеціалізоване навчання на спеціальності. Працівник може бути незамінним та високопрофесійним, але тільки у своїй конкретній ніші.

Що на нашу думку, можна взяти з німецької моделі підтримки бізнесу і адаптувати в Україні:

1. Підтримка в першу чергу інноваційних підприємств, а ті, які можна охарактеризувати як «компанії, причиною виникнення і функціонування яких є бідність» перетворювати в інноваційні, або в крайньому випадку, в «звичайні».

2. Розвиток спеціалізованих і прозорих установ під егідою держави, але в той же час окремих від неї. Їх діяльність буде направлена виключно на створення екосистеми для розвитку малого бізнесу. Окрім фінансової, також повинна надаватися інформаційно-консультаційна підтримка.

3. Співпраця навчальних установ і бізнесу.

4. Створення бізнес-спільноти для підприємців з низьким фінансовим порогом входу. Ми пропонуємо не більше 15 000 грн для малих підприємств. В Україні уже існує така спільнота – Young business club (перший в Україні бізнес-клуб для молодих підприємців). Такі клуби мають бути у всіх великих містах України.

5. Впровадження такої системи допомоги малому бізнесу, яка б підтримувала малих підприємців, але в той же час мотивувала їх переходити на самофінансування, а не постійно очікувати дотацій від держави.

Ми не можемо не проаналізувати досвід Польщі щодо розвитку підприємництва, оскільки вона є країною-прикладом для всіх постсоціалістичних країн, які перебували в жорсткій адміністративній системі господарювання, де малому бізнесу не було місця.

У польській економіці частка МСП у 2018 році складала трохи більше половини загальної доданої вартості – 52,9%. У 2014 – 2018 роках загальна додана вартість МСП зросла на 26,3%, тоді як у великих фірмах зростання становило 23,2%. Очікується, що дохід малого бізнесу зросте в 2018 – 2020 роках більше ніж у великого бізнесу. До кінця 2020 року передбачається, що малий бізнес створить 98 700 робочих місць [12].

Проаналізувавши і порівнявши три основні показники малого бізнесу в Україні і Польщі, бачимо що в Україні кількість підприємств і кількість працівників більша, ніж в Польщі, однак прибуток менший майже в 20 разів (див. Табл. 3.1).

Розвиток малого бізнесу в Польщі відбувся за рахунок зростання продуктивності праці і капіталу, а також схильності інвестувати в дослідження і розроблення. Важливе місце у сприянні розвитку МПС Польщі відіграє держава. Основною метою польської політики у секторі малого та бізнесу є стимулювання діяльності, яка призводить до зростання зайнятості і підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Порівняння ключових характеристик малого бізнесу України та Польщі,  
2018 рік

	<b>Кількість підприємств</b>	<b>Частка в загальному обсязі, %</b>	<b>Кількість працівників, млн. осіб</b>	<b>Прибуток, млрд. євро</b>
Польща	49 890	2,9	1,0	29,4
Україна	339 374	90	2,6	1,1

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України та SBA Fact Sheet 2019.

Діяльність, спрямована на розвиток сектору малого та середнього бізнесу, в Польщі відбувається на трьох рівнях: національному, регіональному та локальному. На національному рівні за підтримку МСП несуть відповідальність національні агенції, зокрема Польська агенція з розвитку підприємництва (PARP), [5].

Завданням Польської агенції з розвитку підприємництва є управління коштами з державного бюджету та бюджету Європейського Союзу, які спрямовані на підтримку розвитку підприємництва та розвиток людських ресурсів, з особливим акцентом на потребах малих та середніх підприємств.

Підтримка розвитку малого бізнесу втілюється за допомогою таких документів:

- надання субсидій для сектору малого бізнесу та установ, що працюють на розвиток малих та середніх підприємств, а також кредитів на інновації;
- надання консультативних та експертних послуг;
- організацію тренінгів для підприємців, їх працівників, шукачів роботи, органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також соціальних партнерів;
- надання підприємцям доступу до знань, економічної інформації, досліджень та аналізів;
- організацію інформаційної та рекламної діяльності [5].

Регіональна підтримка реалізується за допомогою установ на регіональному рівні, які співпрацюють з урядом і які направлені на здійснення заходів, що включені в стратегії регіонального розвитку. Ці установи відбираються за

конкурсом та мають документально підтверджений успішний досвід такої діяльності.

На локальному рівні підтримка підприємств реалізується в основному на консультаційно-інформаційному рівні. Такі пункти інформують про проекти допомоги, що реалізуються за рахунок національних коштів та коштів ЄС, надають допомогу у підготовці заявок на отримання субсидій за наявними фондами допомоги, надають консультативні та інформаційні послуги, пов'язані з адміністративними та правовими аспектами ведення бізнесу, а також надають інформацію про можливості та правила використання консалтингових послуг [5].

Окрім цих методів, в Польщі існує Фонд гарантування кредитів, який сприяє відкритості джерел фінансування бізнесу, в тому числі і банківських кредитів. Основним правовим інструментом, за допомогою якого ця установа виконує поставлену мету, є укладення договору поручительства з банком, який надає позику. Таким чином, фонд зобов'язується повернути банку гарантовану позику чи її частину, якщо позичальник не виконує зобов'язання погасити позику. У результаті банк отримує додаткову та надійну заставу [5].

Крім фінансової діяльності, позикові фонди можуть надавати інші послуги, наприклад, підготовка заявки на кредит та бізнес-планів підприємства, а також консультативну допомогу, пов'язану з фінансовим управлінням на підприємстві. Функціонування місцевих позикових фондів обмежується одним чи декількома муніципалітетами, військовими установами чи воєводствами.

Ще одним інструментом стимулювання розвитку МСП в Польщі є бізнес-інкубатори, основною метою яких є створення нових малих підприємств із різними профілями та сприяння їх виживанню протягом перших років роботи шляхом надання виробничих приміщень, а також технічних та офісних послуг [5].

Що на нашу думку, можна взяти з польської моделі підтримки бізнесу і адаптувати в Україні:

1. Підтримка не тільки на державному рівні, але й на регіональному та місцевому рівнях.



2. Одна з основних причин відмови надання кредитів малому підприємству – відсутність гарантії того, що кредит буде погашено, а підприємство не буде оголошено банкрутом. Для цього потрібно створити спеціальні Фонди, які будуть гарантувати повернення кредитів банкам під власну відповідальність. Окрім цього, позикові фонди можуть надавати інші послуги, наприклад, підготовка заявки на кредит та бізнес-планів підприємства, а також консультативну допомогу, пов'язану з фінансовим управлінням на підприємстві.

3. Створення бізнес-інкубаторів та імплементація цієї ідеї в менталітет підприємців.

На остаток розглянемо досвід ще однієї європейської країни. У Франції саме держава гарантує кредити малому бізнесу. Це втілюється за допомогою двох основних програм: SOCAMA з гарантійним лімітом 200 тис. євро та OSEO з 1500 тис. євро відповідно [89].

Державним органом, в обов'язки якого входить сприяння розвитку МСП, є Управління торговими, ремісничими підприємствами і послугами (*Direction des Entreprises commerciales, artisanales et de services*), що діє при Міністерстві економіки, фінансів і промисловості (*Ministere de l'Economie, des Finances et de l'Industrie*). Також у віданні цього міністерства у 2005 році було створено потужну організацію OSEO. Вона утворилася після злиття Банку розвитку малого і середнього підприємництва (*la Banque de Développement des PME*), Національного агентства підтримки досліджень (*l'Agence nationale de valorisation de la recherche*), Агентства промислових інновацій (*l'Agence de l'innovation industrielle*) і Французького товариства гарантій фінансування малих і середніх підприємств (*la Societe francaise de garantie des financements des PME*). Мета організації – фінансування і підтримка МСБ. Слід зазначити, що протягом перших п'яти років діяльності OSEO підтримала більше 80 тисяч підприємств. На сьогодні організація присутня у всіх регіонах країни та має 37 відділень [77].

В основному державна підтримка малого підприємництва у Франції втілюється через:

1. Окрім вищевказаного, держава приймає безпосередню участь в аспекті захисту прав підприємців, в тому числі, й від недобросовісної конкуренції та від монополії великих підприємств.

2. Спеціальні режими оподаткування. Податкова система є прогресивною. Малі підприємства, які мають оборот до 80 000 євро в рік, звільняються від сплати податку. Підприємства з річним прибутком до 38 120 євро сплачують 15% податку, а якщо прибуток перевищує вищевказану суму, то податок може зрости до 33%. При цьому підприємства, які буди вперше створені в малорозвинених регіонах, звільняються від податку на доход в перші 2 роки свого існування.

Політика підтримки малого бізнесу у Франції орієнтована на підвищення конкурентоспроможності і стійкості підприємств. Це проявляються через:

- вдосконалення системи навчання та перепідготовки фахівців;
- стимулювання інноваційної діяльності, допомога в трансферті нових і високих технологій для підвищення експортних можливостей;
- поліпшення взаємодії державних установ, партнерських і громадських організацій з метою ефективної реалізації національних і європейських програм підтримки та розвитку;
- дерегулювання економіки і мінімізація бюрократичних процедур [90].

Що на нашу думку, можна взяти з французької моделі підтримки бізнесу і адаптувати в Україні:

1. Прогресивна система оподаткування за формулою: «малі платять найменше, великі – найбільше».

2. Звільнення від оподаткування в перший рік діяльності малих підприємств в найменш економічно розвинених регіонах, а на другий рік податок має бути мінімальним.

У скандинавських країнах основним «донором» фінансових «ін'єкцій» у мале підприємництво є держава. Уряди цих країн надають субсидії та прямі позики початківцям у малому бізнесі. Перспективні та важливі проекти на 50 – 75% можуть фінансуватися за рахунок державних коштів. Ірландія деяким категоріям

підприємців– початківців протягом року виплачує щомісячну допомогу в 50 фунтів–стерлінгів [25, с.281].

В підсумку, світовий досвід вирішення основних проблем малого бізнесу можна класифікувати так (табл. 3.2):

Таблиця 3.2

Світовий досвід вирішення проблем малого бізнесу

Проблема в Україні	Суть проблеми	Інша країна	Метод вирішення проблеми
Недостатня підтримка малого бізнесу з боку держави	Держава підтримує малий бізнес «на папері». Малі підприємства в Україні продовжують стикатися з істотними перешкодами у власному розвитку на різних рівнях	США	Термінове обслуговування клієнтів як по телефону, поштою, так і особисто. Напрями підтримки: надання допомоги діловим жінкам, допомога в науково-дослідній роботі, юридичні послуги і т. д.
Зменшення попиту	Внаслідок кризових явищ в економіці малий бізнес втрачає своїх клієнтів	Польща	Пільгові кредити для підприємців, зменшення податкового навантаження
Низька інвестиційна активність	Більшість малих підприємств не мають засобів для здійснення капіталовкладень, оскільки кредити дуже дорогі і короткострокові, а велика частина прибутків спрямовується на сплату податків	Угорщина	Агенція з розвитку інвестицій, торгівлі і холдинги регіонального розвитку (контролює розподіл фінансової підтримки малих підприємств)
Тіньова економіка	Дуже часто малий бізнес працює «в тіні»: приховує частину доходів, так як більшість прибутку йде на сплату податків, занижує доходи в деклараціях	Угорщина	Економічні стимули: зниження податкового навантаження, спрощення звітності, пільгове кредитування
Відсутність інноваційних підприємств	Існування підприємств «для виживання», відсутність доданої вартості та стагнація	Німеччина	Підтримка інноваційних підприємств, поєднання науки і бізнесу
Висока ставка податку	В основному малий бізнес найбільш вразливий сегмент серед усього підприємництва до економічних коливань і саме він має найбільший ризик банкрутства	Франція	Звільнення від оподаткування в перші два роки існування в низькорозвинених регіонах

Примітка. Складено автором за даними SBA Fact Sheet 2019 [Electronic resource]. – Access: europa.eu files/415/original/24.pdf? 1314960701

Загалом, кожна держава з високим рівнем розвитку економіки має спеціальні програми підтримки малого бізнесу, оскільки саме він надає їм можливість розвиватися та соціально і економічно модернізуватися. Існує цілісна система, яка підтримує МСП в непростих ринкових умовах (наприклад, асоціації роботодавців), покращує загальний рівень середовища існування малого бізнесу (наприклад, інфраструктура, фінанси, освіта), впроваджує покращені соціальні умови (наприклад, галузеві переговори про заробітну плату, хороші умови праці) та підтримує існуючі інноваційні МСП та стартапи вибірково.

Проаналізувавши досвід країн, де малий бізнес має вдало створену екосистему існування, ми обрали декілька інструментів, які допоможуть розвиватися українському бізнесу: співпраця навчальних установ і бізнесу, створення бізнес-спільноти з низьким фінансовим порогом входу, підтримка інноваційних підприємств (Німеччина); підтримка не тільки на державному рівні, але й на регіональному та місцевому рівнях, спеціальні Фонди, які гарантують повернення кредитів банкам під власну відповідальність, розвиток бізнес-інкубаторів (Польща), прогресивна система оподаткування за формулою: «малі платять найменше, великі – найбільше», звільнення від оподаткування в перший рік діяльності малих підприємств (Франція) тощо.

### **3.2. Реформування системи фіскальної підтримки малого підприємництва в Україні в контексті світового досвіду**

Попередньо ми проаналізували основні проблеми малого бізнесу і виявили основні з них: проблема з довгостроковим кредитуванням (малі суб'єкти господарської діяльності з невеликою вартістю активів і без кредитної історії не мають багато шансів на отримання «дешевих» та «довгих» кредитів, більш жорсткий рівень конкуренції, обмежений доступ до ринку, технологічні бар'єри, зокрема обмежений доступ до інновацій та досліджень, значне податкове навантаження.

Фіскальна політика має значний вплив на економічне зростання, макроекономічну стабільність та інфляцію. Основними аспектами в цьому відношенні є рівень та склад державних витрат та доходів, бюджетний дефіцит та державний борг. Фіскальна дисципліна є ключовим елементом макроекономічної стабільності. На жаль, сьогодні в Україні фіскальна політика несистемна та непрогресивна і не відповідає реаліям сьогодення.

В основному, для вирішення останньої проблеми держава, як правило, створює особливий податковий режим провадження господарської діяльності та застосовує різні інструменти державної підтримки.

Проте формування насправді ефективної та дієвої політики в даному напрямі потребує досить значних зусиль. Традиційно актуальними є питання стосовно:

- а) визначення об'єкту податкової підтримки;
- б) вибору найбільш ефективних податкових інструментів.

Проаналізувавши країни світу щодо застосування фіскальних інструментів для розвитку малого бізнесу, виділимо декілька видів такої підтримки:

1. Розширення внутрішніх фінансових ресурсів для активізації операційної діяльності. Найбільш поширеними фіскальними інструментами, які застосовуються для реалізації даного завдання є податкові пільги:

- знижена загальна ставка податку на прибуток. Зокрема, в Канаді для суб'єктів підприємницької діяльності, річний дохід яких не перевищує 500 тис. канадських доларів, ставка державного податку на прибуток становить 11 %, в той час як для інших — 15 %;

- знижена ставка на капіталізований прибуток, тобто на ту частину прибутку, яка спрямовується на збільшення активів підприємства без жорстких вимог щодо їх структури;

- податкові канікули, тобто можливість суб'єкту малого бізнесу акумулювати фінансові ресурси завдяки звільненню на певний період від сплати податку на прибуток (як правило, на декілька років, починаючи з дати реєстрації);

- податковий кредит на умовах строковості та повернення. Зокрема, в Польщі мале підприємство (налічує не більше 50 працівників, річний дохід не

перевищує 10 млн євро, а сукупні активи не перевищують 10 млн євро) може не платити податок на прибуток протягом одного року. Погашати зобов'язання воно може рівними частинами протягом наступних п'яти років і без відсотків за користування;

- спеціальні податкові пільги, зокрема касовий метод нарахування ПДВ, більш лояльний режим визначення безнадійної заборгованості, податковий кредит на деякі види витрат (оплату інтернету, придбання касових апаратів тощо), можливість переносити збитки на наступні податкові періоди та ін.

2.Зниження фінансового тягаря для інвестицій. Для вирішення даного завдання використовуються різні податкові інструменти. Найбільш поширеними серед них є:

- надання підприємцям можливості створювати спеціальні інвестиційні резерви (Tax break on investment reserves), які розширюють можливості їх самофінансування. В таких резервах дозволяється акумулювати частину прибутку без оподаткування. Такий інструмент застосовується в Угорщині. Він дозволяє вирахувати з бази оподаткування податку на прибуток суму, яка надходить до інвестиційних резервів протягом податкового року. Сума, що вираховується, обмежена 25 % прибутку до оподаткування або 500 млн форинтів на рік. Платник податків може використати ці кошти протягом чотирьох наступних податкових років на інвестиційні цілі;

- знижена ставки податку на прибуток, що використовуються для цілей реінвестування (Tax exemption for invested profits). Даний інструмент дозволяє малим підприємствам розширити внутрішні джерела для інвестування. Досить успішно такий інструмент застосовується в Австрії. Згідно з законодавством країни, ця пільга надається підприємствам, що використовують касовий метод обліку, і річний дохід яких не перевищує 400 тис. євро протягом двох попередніх календарних років. До інвестиційних витрат, на які надається пільга, належать придбані або виготовлені основні засоби інвестиційного призначення (за виключенням нерухомості та автомобілів) та цінні папери. Підприємства мають можливість використовувати звільнення від оподаткування щороку, незалежно від

того, чи була ця пільга використана у попередньому податковому році, або буде використовуватися в наступному. Разом з тим, існує два головних обмеження: перше – до звільнення може бути заявлено не більше ніж 10 % прибутку підприємства, друге – звільнення обмежене вартістю придбання або виробництва основних фондів та цінних паперів у розмірі 100 тис. євро на рік

- інвестиційний податковий кредит, тобто право зменшити обсяг нарахованого податку на певний відсоток вартості придбання нової технології чи обладнання. Наприклад, у Грузії малі підприємства, які інвестують в обладнання для покращення навколишнього середовища та/або технічного переоснащення для освоєння нових видів продукції, мають право на інвестиційний податковий кредит у розмірі 3-8 % від своїх капітальних витрат на відповідні проекти. У разі інвестування в обладнання для надання телекомунікаційних послуг ставка податкового кредиту коливається в діапазоні 1-5 %;

- одноразова амортизація, яка дуже важлива для малих підприємств, які розширюють господарську діяльність. Дана пільга означає, що підприємство протягом року має право повністю списати на витрати придбані необоротні засоби виробництва. Наприклад, для сприяння швидкому зростанню малих підприємств Грузія пропонує податкову пільгу Small Business Tax Relief, яка дозволяє малому підприємству повністю віднести вартість основних засобів на витрати, що враховуються при розрахунку податку на прибуток, в рік їх придбання.

4. Стимулювання інноваційної діяльності. Як зазначалося, серед малого бізнесу істотну частку займають молоді інноваційні підприємства. Більшість країн світу, вбачаючи в них найбільший потенціал розвитку, намагаються створити максимально вигідні умови та надають значний пакет фіскальної підтримки. Наприклад, у Франції для представників малого бізнесу, що провадять інноваційну діяльність, а також для підприємств, що мають статус «молода інноваційна компанія», надається дослідницький податковий кредит зі ставкою 50% у рік здійснення інноваційного проекту і 40 % у другий рік. Більш того, для цієї групи підприємств також передбачено режим оперативного відшкодування дослідницького податкового кредиту, який означає, що в кінці першого року своєї

діяльності вони можуть відшкодувати свої витрати на інноваційні проекти в рамках зазначеного податкового кредиту, отримавши відповідну суму готівкою (якщо не отримано прибутку)

Відмітимо, що в багатьох країнах для інноваційної діяльності створені не просто сприятливі умови, а більш сприятливі, ніж для великих компаній.

Завдяки більш високій ставці податкового кредиту досягається компенсація однієї з вищеописаних деформацій ринку для малого бізнесу, а саме ускладнений доступ до кредитних ресурсів. Уряд, в свою чергу, застосовуючи інноваційний податковий кредит, фактично інвестує в інноваційний розвиток економіки.

5. Стимулювання зайнятості. Як правило, для стимулювання створення додаткових робочих місць уряди намагаються зменшити витрати малих підприємств на обов'язкові страхові соціальні внески роботодавця. Для цього застосовуються або знижені ставки соціальних внесків, або податковий кредит, яким частково компенсуються ці витрати. Останній інструмент функціонує в Канаді, де для малого бізнесу запроваджений податковий кредит на зайнятість (Hiring Credit for Small Business). Суть його полягає в тому, що мале підприємство може зменшити на 1 тис. канадських доларів суму обов'язкових страхових внесків за кожного додаткового працевлаштованого робітника (в порівнянні з їх кількістю в попередньому році), у випадку якщо загальна сума соціальних страхових внесків, що сплачує таке підприємство за своїх робітників, не перевищує протягом року 15 тис. канадських доларів [36].

Особлива увага приділяється стимулюванню збільшенню висококваліфікованих робочих місць в секторі малого бізнесу. Зокрема, Угорщина досить успішно застосовує податковий кредит зі ставкою 10 % на витрати, пов'язані з винагородою науково-дослідницького персоналу.

Ще одним видом податкових пільг є можливість звільнення від оподаткування. Зокрема у Франції інноваційні нові підприємства повністю звільнені від оподаткування податком на прибуток у перший рік існування та сплачують 50% даного податку протягом другого року функціонування. Податкові



пільги у вигляді звільнення від оподаткування можуть проявлятися також у заміні окремих податків спрощеною системою оподаткування [6, с. 95].

Результати досліджень умов оподаткування в різних країнах показали, що найбільш доцільними і ефективними напрямками податкових стимулів є [36, с. 90]:

- зниження ставки прибуткового податку для підприємств та асоціацій з метою оптимізації грошового потоку, стимулювання попиту та інвестиційної привабливості та допомоги цим компаніям зберегти свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку (Канада, Італія, Росія, Тайвань, Японія, Сінгапур, Чехія) Республіка, Угорщина, Україна, Нідерланди, Південна Корея);

- збільшення податкового кредиту на науково-дослідні роботи, що створює додатковий стимул інвестиційного розвитку в нестабільних економічних умовах (Австралія, Франція, Росія, Бельгія, Ірландія, Сінгапур, Канада, Італія, Південна Корея);

- внесення змін до непрямих податків для підтримки попиту шляхом зниження вартості товарів і послуг (Англія, Австралія, Канада, Франція, Індія, Росія, Бельгія, Китай, Гонконг, Іран), внесення змін до податку на прибуток з метою зростання попиту шляхом збільшення реальних доходів, особливо для платників податків з низьким і середнім доходом (Англія, Аргентина, Чехія, Росія, Тайвань, Австралія, Угорщина, Південна Корея, Бразилія, Ірландія, Швейцарія).дія, Швейцарія, Бразилія, Чехія) , Угорщина, Нідерланди) [36].

В Європі в 2017 році провели податкову реформу і виділили блоки, що саме має сплачувати малий бізнес. Окрім податків на прибуток, найбільша податкова накладна, яку малі підприємства сплачують, – це податки на заробітну плату. Ці податки базуються на оплаті праці працівників за ставкою 7,65% з валової заробітної плати працівникам. Інші податки на заробітну плату, як податки на безробіття та податки на компенсацію працівникам, збільшують суму податку, який повинен платити роботодавець.

Інші податки, за які ваш бізнес буде платити, включають:

- податки на приріст капіталу на інвестиції в бізнес та на продаж ділових активів. Довгостроковий приріст капіталу (утримується більше року)

оподатковується на різних рівнях, залежно від доходу бізнесу, Короткостроковий приріст капіталу оподатковується як звичайний дохід;

- підприємства повинні сплачувати податок на нерухомість на нерухоме майно (землю та будівлі), що належить бізнесу;

- бізнес також повинен сплачувати податок на дивіденди від інвестицій бізнесу.

Малий бізнес усіх типів в середньому сплачує оціночну середню ефективну ставку податку в 19,8%. Ефективна податкова ставка – це середня ставка податку для бізнесу або окремого платника податку. Ефективна податкова ставка обчислюється діленням загального податку, сплаченого на оподатковуваний дохід.

Малі підприємства сплачують в середньому 19,8 відсотків податків залежно від типу малого бізнесу. Малі підприємства з одним власником платять в середньому 13,3 відсотка податкової ставки, а ті, у кого більше одного власника, платять в середньому 23,6 відсотка. Корпорації малого бізнесу (відомі як «малі корпорації S») платять в середньому 26,9 відсотків [89].

Власники включають доходи від малого бізнесу в особисті податки, тому ставки податку на прибуток обчислюються виходячи із загального доходу власника бізнесу. Наприклад, якщо ви заробляєте від 38 701 до 82 500 доларів США на рік, вам буде нараховано податки на 4 453,50 долара плюс 22% від доходу понад 38 700 доларів. Середній власник малого бізнесу заробляє 59 776 доларів на рік. Базовий внесок у розмірі 4 453,50 долара плюс 4636,72 доларів (22 відсотки від 21 076 доларів) означає, що власник, який заробляє 59 776 доларів, оподатковуватиметься на суму 9 090,22 доларів.

Середня «зарплата» власників малого бізнесу в основному складає 59 776 дол. США. В Нью-Йорку, наприклад, державний податок на прибуток становитиме 3 033,35 дол. США [89].

Виняток становлять партнерські товариства. Але за умови наявності працівників податки на зайнятість (наприклад, податки на соціальне страхування) є обов'язковими.

Власники бізнесу, які заробляють менше 400 доларів, можуть не сплачувати податок. Але це єдиний податок, якого можна уникнути.

Власникам малого бізнесу в США потрібно виділити від 30 до 40 відсотків доходу для покриття федеральних і державних податків, які сплачуються щоквартально.

Податкова система України протягом останніх років зазнала суттєвих змін, зокрема, на даний момент кількість податків і зборів є мінімальною за всю історію незалежності нашої держави: сім загальнодержавних податків і зборів; два місцевих податки та два місцевих збори. На сучасному етапі вітчизняна податкова система передбачає для малих підприємців два шляхи ведення своєї діяльності в контексті сплати податків:

- загальна система;
- спрощена система (єдиний податок).

Також ПКУ дозволяє суб'єктам малого бізнесу обрати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на сплату єдиного податку з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності [5].

Ставки єдиного податку (у 2019 році):

- для платників першої групи встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру прожиткового мінімуму, встановленого законом на 1 січня податкового (звітного) року (1921 грн.);
- для платників другої групи встановлюються у відсотках (фіксовані ставки) до розміру МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (4173 грн.);
- третьої групи – у відсотках до доходу (відсоткові ставки) [5].

Отже, незважаючи на те, що податкова політика України зазнала реформування в останні роки, вона все ще недостатньо враховує інтереси малого бізнесу. В нашій державі необхідно впровадити такі інструменти податкової політики, як встановлення порогу, за якого податок може не сплачуватись, лояльна система оподаткування, покращення адміністрування (діджиталізація і зменшення бюрократії).

### **3.3. Державні програми стимулювання розвитку малих підприємств у зарубіжних країнах**

Сьогодні в Україні склалась непроста економічна ситуація, яка вимагає активізації розвитку малого бізнесу. Так як саме цей сектор економіки характеризується мобільністю, та швидко реагує на зміни, є суттєвою складовою при наповненні бюджетів різних рівнів, здатен створювати нові робочі місця, сприяти розвитку конкуренції, забезпечувати залучення інвестицій тощо.

Україні потрібно звернути увагу на досвід своїх європейських країн. Адже там саме держава відповідальна за створення сприятливої екосистеми для існування і розвитку малого бізнесу та є основним його помічником. Навіть існує принцип «спочатку подумайте про менших», який слугує орієнтиром при створенні державної політики в цій сфері. Важливо пам'ятати, що саме мале підприємництво є найбільш незахищеним сектором підприємництва в будь-якій економіці.

Малі підприємства мають меншу ймовірність отримати банківські позики, ніж великі фірми; натомість вони покладаються на власні кошти, щоб запустити свої підприємства. Міжнародна фінансова корпорація (МФК) підрахувала, що 65 мільйонів фірм, або 40% офіційних мікро-, малих та середніх підприємств (МСП) в країнах, що розвиваються, мають незадовільну потребу в фінансуванні 5,2 трлн дол. США щороку. Східна Азія та Тихий океан займають найбільшу частку (46%) у загальному розриві у світових фінансах, за нею йдуть Латинська Америка та Кариби (23%) та Європа та Центральна Азія (15%). Відсоток значно варіюється в залежності від регіону. Латинська Америка та Карибський басейн, а також Середній Схід та Північна Африка, зокрема, мають найвищу частку фінансового розриву порівняно з потенційним попитом, що вимірюється відповідно 87% та 88% [45].

Світовий банк надає підтримку малим підприємствам. Ключовою сферою роботи Групи є поліпшення доступу МСП до фінансування та пошуку інноваційних рішень для збільшення джерел капіталу [44]. Також існують ще регіональні та міжнародні організації, які підтримують малий бізнес (див. Табл. 3.3).

Основні регіональні та міжнародні організації, які надають підтримку малому бізнесу

Організація	Характеристика
Арабський валютний фонд	Розпочав роботу з МСП у 2016 році з фінансових та технічних питань. Він підтримує Ініціативу фінансової активності в арабському регіоні, яка підтримує реалізацію стратегій фінансового розвитку малих підприємств в арабських країнах.
Азіатський банк розвитку	Надає технічну та фінансову допомогу на підтримку для своїх членів. Регіональна програма «Доступ до фінансів» пропонує фінансування МСП в Казахстані та Узбекистані через посередництво банків-партнерів.
Європейський банк реконструкції та розвитку	Надає консультації та кредитування малим та середнім підприємствам через свою ініціативу малого бізнесу в регіоні MENAP та ССА, як правило через партнерство з місцевими фінансовими установами та в більшій кількості випадків у місцевій валюті.
Європейський інвестиційний банк	Є основним центром фінансування малого та середнього бізнесу через Європейський інвестиційний фонд та Ініціативу МСП, в тому числі в регіоні Близького Сходу та Центральній Азії.
Міжнародна фінансова корпорація	Надає консультативні послуги для підтримки фінансових посередників та здійснюють кредитування для установ, що надають кредити МСП.
Міжнародна організація з цінних паперів	Підтримує розвиток ринку капіталу, в тому числі для фінансування малого та середнього бізнесу, і з 2012 року працює спеціальна група для фінансування МСП, яка проводить аналіз ринків капіталу.
Ісламський банк розвитку	Фонд трансформації, який забезпечує грошові кошти для інноваційних стартапів. Банк спільно фінансує проекти, в тому числі у сфері МСП. Правління ісламських фінансових послуг поширює передовий досвід щодо сумісного фінансування МСП, в тому числі через банки та краудфандинг.
Агентство з гарантування інвестицій	Надає гарантії для збільшення обсягу кредиту на підтримку фондів приватного капіталу та розвитку ринку капіталу. Його інвестиційна програма сприяє середньо- та довгостроковому кредитуванню малого та середнього бізнесу.
Союз арабських банків	Проводиться щорічний арабський форум МСП, який об'єднує регіональних директорів та представників приватного сектору. Співпрацює зі Світовим банком.
Організація економічного співробітництва та розвитку	Підтримує МСП через фінансування за програмою MENA шляхом надання доступу до платформи для підприємців, фінансистів, дослідників. Звіт публікується регулярно і містить огляд стану підприємництва та розвитку малого та середнього бізнесу.

Примітка. Складено автором за даними Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia 2018.

Консультативна та політична підтримка фінансування малого та середнього бізнесу в основному включає діагностику, підтримку на етапі заснування, та обмін досвідом щодо функціонування підприємств. Наприклад, Світовим банком надається:

1. Оцінка фінансового сектору для визначення напрямів вдосконалення політичних аспектів, що дозволяють розширити доступ МСП до фінансування.

2. Підтримка впровадження таких ініціатив, як розробка сприятливого середовища для ведення бізнесу, розробка та створення схем гарантій кредитування.

3. Покращення кредитної інфраструктури (системи кредитної звітності, забезпечення трансакцій, реєстрування застави та режими неплатоспроможності), що може призвести до збільшення доступу МСП до фінансування.

4. Впровадження інновацій у фінансуванні малого та середнього бізнесу, таких як платформи електронного кредитування, використання альтернативних даних для прийняття кредитних рішень, електронних рахунків, електронного факторингу.

5. Аналітична робота та інші консультативні послуги також можуть надаватися для підтримання діяльності малого бізнесу.

6. Участь та підтримка Глобального партнерства G20 для фінансової зацікавленості, Рада фінансової стабільності, Міжнародний кредитний комітет з питань кредитної звітності з питань фінансування малого та середнього бізнесу.

7. Публікації та інформаційна підтримка.

Наприклад, у Лівані проект «Інноваційні малі та середні підприємства» (iSME) – це інвестиційне кредитування на суму 30 млн. дол. США, що забезпечує спільне інвестування капіталу в інноваційні молоді фірми. Станом на початок 2019 року фонд спільного інвестування iSME інвестував 10,23 млн. дол. США за 22 інвестиції та отримав змогу залучити 25,47 млн. дол. США для співфінансування.

На сьогоднішній день 60 із 174 одержувачів коштів залучили фінансування iSME на 13,1 млн. дол. США з різних джерел фінансування.

Ми проаналізували основні методи щодо підтримки малого бізнесу та приклад втілення цих інструментів в різних країнах. В Польщі, Китаї, Бахреїні, Єгипті малий

бізнес підтримується шляхом корпоративного управління та підвищення фінансової грамотності (табл. 3.4):

Таблиця 3.4

Світовий досвід щодо підтримки малого бізнесу та створення екосистеми для його ефективного функціонування

Інструменти	Політика	Застосування
Інвестування, венчурний капітал, приватний капітал	1.Удосконалення правової та нормативної бази 2.Податкові пільги, державні гарантії 3.Інформаційна підтримка	США: світовий лідер з венчурного капіталу Корея: уряд спирається на Korea Venture Capital Investment Corporation Йорданія та Ліван: державні гарантії Казахстан: Реформа з регулювання гарантій і пільг
Цінні папери	1.Нормативні рамки: - Емісія цінних паперів (приватний, позабіржовий або біржовий ринки) - Пільговий капітал 2.Рейтингові агенції 3.Fintech	Німеччина, Італія та Туреччина: облігації Перу: Фонд капіталу НМС Capital через альтернативний ринок цінних паперів Перу: РУМЕ – сек'юритизація дебіторської заборгованості Китай: Alibaba ABS
Власний капітал	1.Корпоративне управління МСП (покращені стандарти бухгалтерського обліку та аудиту) 2.Фінансова грамотність	Великобританія: сегменти ринку акцій МСП AIM Китай: Національна біржа акцій Польща: NewConnect Єгипет: Сегмент малого та середнього бізнесу «Nilex». Бахрейнський ринок інвестицій Пакистанська фондова біржа

Примітка. Складено автором за даними Financial Inclusion of Small and Medium– Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia 2018.

В Індії проект МСМ з розвитку, інновацій та інклюзивного фінансування покращив доступ до фінансування МСП в трьох життєво важливих, але недооцінених сегментах: стартапи, послуги та виробництво. Кредитна лінія в розмірі 500 мільйонів доларів США, надана Банку розвитку малого підприємництва Індії (SIDBI), була розроблена для забезпечення доступного довгострокового джерела фінансування недооцінених МСП. Технічна допомога в розмірі близько 3,7

млн. дол. США була направлена на нарощування потенціалу SIDBI та фінансових установ-учасниць (PFI). Окрім безпосереднього фінансування МСП, також були присутні кредитні виплати на суму 265 млн. дол. США. Проект підтримав SIDBI для збільшення «Фонду для стартапів», який має на меті виплатити 1,5 млрд. дол. США підприємствам, які починають свою діяльність, до 2025 року. Платформа «безконтактне кредитування» SIDBI має на меті фінансування приватного сектору на суму 1,9 млрд. дол. США [45].

Для забезпечення ефективності і розвитку малого бізнесу в Європі діє «Акт з питань малого бізнесу для Європи», прийнятий Комісією Європейських Спільнот у Брюсселі 25.06.2008 року. Цей документ – стержень політики ЄС щодо розвитку та ефективного функціонування підприємств малого і середнього бізнесу.

Акт містить 10 принципів, які вважаються важливими для функціонування економіки всього Європейського Союзу:

- створення середовища, в якому підприємці можуть успішно працювати, а підприємництво винагороджуватись;
- надання другого шансу сумлінним підприємцям, що зіткнулися з проблемами банкрутства;
- формування державної політики за принципом «Спочатку подумайте про малих»;
- орієнтування органів державної влади до потреб малого підприємництва;
- адаптування умови доступу малого бізнесу до публічних закупівель і можливостей отримання державної підтримки;
- полегшення доступу підприємців до фінансування та підтримка створення правових і бізнес-систем своєчасних розрахунків у комерційній сфері;
- допомога бізнесу у більш повному використанні можливостей від єдиного європейського ринку;
- сприяння підвищенню кваліфікації малого підприємництва та всім формам інновацій;



- підтримка малого підприємництва у перетворенні екологічних викликів на нові можливості;

- заохочення та підтримка доступу малого бізнесу до зростання на зовнішніх ринках [56].

Також в Європі існує організація COSME. Це програма ЄС з питань конкурентоспроможності підприємств та малих та середніх підприємств, яка працює у 2014–2020 роках із плановим бюджетом 2,3 млрд євро [55]. COSME підтримує МСП у наступних областях:

1. Полегшення доступу до фінансів.
2. Збільшення доступу до ринків.
3. Створення сприятливого конкурентоспроможного середовища.
4. Заохочення і розвиток підприємницької культури.

Фінансові інструменти COSME ґрунтуються на досвіді використання фінансових інструментів у рамках Рамкової програми конкурентоспроможності та інновацій (CIP), який тривав з 2007 по 2013 рік. Починаючи з 2007 року, понад 340 000 малих та середніх підприємств отримали гарантійну позику чи оренду. За результатами цієї програми очікується, що за допомогою програми COSME 90% бенефіціарів матимуть 10 або менше працівників із середнім гарантованим кредитом близько 65 000 євро. Це категорія МСП, які наразі стикаються з найбільш складними труднощами в отриманні фінансів.

У 2018 році завдяки цій програмі було залучено 10 мільярдів євро для фінансування 140 000 малих і середніх підприємств через спектр фінансових інструментів, включаючи Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI). Заява про виявлення інтересу для фінансових посередників є відкритою до 30 вересня 2020 року [55].

У 2018 році Європейський Парламент та Рада також домовилися про нові правила, які полегшать процес фінансування малого бізнесу скоротять бюрократичні процеси для підприємств, які намагаються отримати доступ до нової категорії торгових майданчиків.

В основному стимулювання малого бізнесу в ЄС відбувається через надання кредитів з низькою ставкою та зменшення податкового навантаження. Важливо, що у країнах Європейського Союзу та світу не використовуються спрощені системи оподаткування, які аналогічні до єдиного податку в Україні. Там набули поширення податкові стимули державної підтримки малого підприємництва:

- у Великобританії система оподаткування суб'єктів малого бізнесу є найліберальнішою, що характеризується спрощеними вимогами до звітності, прогресивною системою оподаткування, наявністю пільг тощо. Так, для підприємців малого бізнесу знижено ставки прибуткового податку: до 27 % в той час як для інших – 35 %;

- у Франції застосовуються спеціальні податкові режими для малих і середніх підприємств залежно від величини їх обороту. Також діє спрощений режим декларування прибутку та сплати податків;

- у США багато малих фірм не обкладаються прибутковим податком. Для них передбачені спеціальні положення, що спрощують процедуру обліку та звітності оподаткованого прибутку за прогресивною шкалою: до тис. дол. США – 15 %, від 50 тис. дол. США, до 75 тис. дол. – 25 %, від 75 тис. дол. США, до 1 млн дол. США – 34 %, понад 10 млн дол. США – 35 % [45].

В США малий бізнес також є ядром економічної системи. Увага до цього класу підприємств почалась за часів Великої Депресії (1929–1933 р.), коли за вказівкою президента Гувера у 1932 році була створена «Відновлювана Фінансова Корпорація». Через те, що ці заходи почали впроваджувати ще з того часу, американська економіка займає сьогодні одне з перших місць щодо ефективності малого бізнесу [45].

Найважливішими важелями державної підтримки розвитку малого бізнесу у цій країні є:

- надання державних позик: програма мікрокредитування – короткострокові кредити, максимальна сума яких становить 50 тис. дол. США;

- реалізація кредитної програми для малих підприємств, які не мають права отримання кредитів за звичайними каналами кредитування на термін до 10

років (для поповнення оборотного капіталу), до 25 років (для придбання основних засобів) [45];

- розвитку венчурного капіталу;
- фінансування експорту: програма «Експорт-експрес» – спрямована на розширення експортних ринків, що передбачає підтримку кредитів і кредитних ліній на суму до 500 тис. дол. США, програма кредитування експортного робочого капіталу – надається до 90 % гарантій по експортних кредитах до 750 тис. дол. США, спрямована на генерування оборотних засобів, необхідних для нарощування та підтримки експортних продаж [45];
- реалізація програми аудиторії малого бізнесу – це система програм, спрямованих на надання інформаційної підтримки розвитку малого бізнесу: програма «Корінні американці», програма «Жінки», програма «Молодіжне підприємництво» та інші;
- консультування та навчання – комплекс програм, спрямованих на надання послуг із навчання та консультативної підтримки новим суб'єктам малого бізнесу;
- надання допомоги на випадок стихійного лиха;
- пропаганда необхідності дотримання законів і правил, ведення «чесної гри» [9].

Щодо Польщі, то там існує Польське агентство з розвитку підприємств (PARP), яке бере участь у реалізації національних та міжнародних програм, що фінансуються зі структурних фондів ЄС, державного бюджету та багаторічних програм Європейської комісії. Як ключовий орган, відповідальний за створення сприятливого для бізнесу середовища в Польщі, PARP сприяє створенню та ефективному впровадженню державної політики, пов'язаної з підприємницькою діяльністю, інноваціями та адаптацією персоналу. Відповідно до принципу «Спочатку подумайте про малих», у всіх своїх діях Агентство робить особливий акцент на потребах сектора МСП.

Підприємець може налагодити співпрацю з трьома такими ж підприємцями та подати заявку на спільне фінансування. Він може отримати підтримку для впровадження продукту або інноваційного процесу технологічного характеру.

Отже, підтримка малого бізнесу починається з наддержавного рівня – з втілення різноманітних програм підтримки Світового банку в різних країнах, наприклад як проект «Інноваційні малі та середні підприємства» (iSME) в Лівані. На європейському просторі діє організація COSME. Всі країни ЄС і своїй державній політиці щодо підтримки малого бізнесу керуються «Актом з питань малого бізнесу для Європи».

В основному стимулювання малого бізнесу в ЄС відбувається через надання кредитів з низькою ставкою та зменшення податкового навантаження.

### **Висновки до розділу 3**

Загалом, кожна держава з високим рівнем розвитку економіки має спеціальні програми підтримки малого бізнесу, оскільки саме він надає їм можливість розвиватися та соціально і економічно модернізуватися. Існує цілісна система, яка підтримує МСП в непростих ринкових умовах (наприклад, асоціації роботодавців), покращує загальний рівень середовища існування малого бізнесу (наприклад, інфраструктура, фінанси, освіта), впроваджує покращені соціальні умови (наприклад, галузеві переговори про заробітну плату, хороші умови праці) та підтримує існуючі інноваційні МСП та стартапи вибірково.

Проаналізувавши досвід країн, де малий бізнес має вдало створену екосистему існування, ми обрали декілька інструментів, які допоможуть розвиватися українському бізнесу: співпраця навчальних установ і бізнесу, створення бізнес–спільноти з низьким фінансовим порогом входу, підтримка інноваційних підприємств (Німеччина); підтримка не тільки на державному рівні, але й на регіональному та місцевому рівнях, спеціальні Фонди, які гарантують повернення кредитів банкам під власну відповідальність, розвиток бізнес–інкубаторів (Польща), прогресивна система оподаткування за формулою: «малі платять

найменше, великі – найбільше», звільнення від оподаткування в перший рік діяльності малих підприємств (Франція) тощо.

Отже, незважаючи на те, що податкова політика України зазнала реформування в останні роки, вона все ще недостатньо враховує інтереси малого бізнесу. В нашій державі необхідно впровадити такі інструменти податкової політики, як встановлення порогу, за якого податок може не сплачуватись, лояльна система оподаткування, покращення адміністрування (діджиталізація і зменшення бюрократії).

Таким чином, підтримка малого бізнесу починається з наддержавного рівня – з втілення різноманітних програм підтримки Світового банку в різних країнах, наприклад як проект «Інноваційні малі та середні підприємства» (iSME) в Лівані. На європейському просторі діє організація COSME. Всі країни ЄС і своїй державній політиці щодо підтримки малого бізнесу керуються «Актом з питань малого бізнесу для Європи».

В основному стимулювання малого бізнесу в ЄС відбувається через надання кредитів з низькою ставкою та зменшення податкового навантаження.



## ВИСНОВКИ

Отже, «малий бізнес» – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку, «мале підприємництво» – самостійна, систематична, інноваційна діяльність малих підприємств і громадян-підприємців на власний ризик із метою реалізації економічного інтересу – одержання прибутку.

Ми проаналізували відмінності між цими поняттями і дійшли висновку, що між ними можна поставити знак «= $\Rightarrow$ ». Сьогодні немає єдиного визначення малого бізнесу, яке б в повній мірі описувало особливості та характеристику діяльності цього типу підприємницької діяльності. Ми пропонуємо таке визначення: «Малий бізнес – вид господарської діяльності, один з видів підприємництва на території України, у якому до 50 працівників та оборот до 10 млн. євро в рік. Суб'єктами малого бізнесу є фізичні особи, зареєстровані в установленому порядку як суб'єкти підприємницької діяльності, а також юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, які ведуть свою діяльність самостійно та є відповідальними за усі наслідки, що виникли внаслідок цієї ризикової діяльності. Основна мета заснування малого підприємства – отримання прибутку».

Можна зробити підсумок, що в цивілізованих країнах завдання малого бізнесу – створення робочих місць, а великого – формування ВВП. А звідси вже і наповнення бюджету і Пенсійного фонду. Наша держава має також піти цим шляхом.

Ми більш ґрунтовно проаналізували досвід малого бізнесу в таких європейських країнах, як Польща та Німеччина. На нашу думку, з Польщі ми можемо взяти собі основне правило – «think small first», що дослівно перекладається як «спочатку подумай за малого» і мається на увазі те, що усі політико-правові рішення приймаються на користь малого бізнесу, а потім уже

орієнтуються на запити та проблеми середнього та великого, а також гнучка податкова політика. Щодо Німеччини, то досвід консультаційних пунктів при державних органах, а також надання новоствореним підприємствам всебічної інституційної, технологічної, фінансової підтримки. Дрібні підприємці об'єднані в ремісничі палати, а більші повинні обов'язково належати до одної з багатьох регіональних торгово-промислових палат.

Більшість науковців вважають, що малий бізнес є тією рушійною силою, яка зможе вивести економіку України на новий якісний рівень та є необхідною умовою для створення середнього класу. Однак для цього необхідно перейняти позитивний досвід насамперед європейських сусідів.

Малий бізнес не може ефективно розвиватися без інновацій, адже тоді він не зможе бути конкурентноздатним та бути надійною основою для розвитку економіки та покращення соціально-політичного стану в країні.

На жаль, в Україні більшість підприємств (55%) інноваційно неактивні, а 22% вважаються інноваційними через впровадження інноваційних маркетингових інструментів. Невирішеними проблемами в інноваційній сфері залишаються низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, нестача, або некомпетентність менеджерів у сфері управління інноваціями, формування інноваційної інфраструктури тощо.

Сьогодні важливим завданням є стимулювання з боку держави інноваційної активності малих підприємств галузей, які є пріоритетними для української економіки та в яких питома частка малих підприємств є досить значною, зокрема, туризм, медицина, ІТ, сільське господарство.

Отже, аналіз розвитку бізнесу в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих змін у кращу сторону. Проаналізувавши ключові статистичні показники виявлено, що стан малого підприємництва в Україні зараз є незадовільним, хоча в період 2016 – 2018 року темп розвитку був стабільним. Можна зробити висновок, що в Україні діють державні програми підтримки малого бізнесу (державні програми щодо надання доступних кредитів підприємствам малого бізнесу, наприклад кредитування під 5%, 7%, 9%), а також програми за участі іноземних



інституцій (Фонд розвитку підприємництва, COSME, Офіс розвитку малого та середнього підприємництва (МСП), Unlimit Ukraine by EBA). Однак, на нашу думку, цього недостатньо і в Україні потрібно впроваджувати більше програм, які направлені на підтримку малого підприємництва.

Підтримка малих підприємств та побудова ринкової економіки є важливим напрямом реформ в Україні та головним чинником підвищення рівня життя населення, сприяє процесам інтеграції національної економіки у європейське та світове господарство. Надзвичайно важливим є те, що малий бізнес здатний втримати національну економіку на певному рівні навіть в умовах фінансової кризи, однак для цього потрібно хоча б незначна державна підтримка.

У сучасній ринковій економіці України малі підприємства вимушені долати ряд макроекономічних перешкод, основною причиною яких є неефективна фінансова підтримка, надмірний податковий тиск та інші обмеження, встановлені на законодавчому рівні.

Важливо розуміти, що розвиток малого бізнесу призводить до науково-технічного прогресу, що в свою чергу – до формування середнього класу, а це до політичної і соціальної стабільності суспільства.

Загалом, кожна держава з високим рівнем розвитку економіки має спеціальні програми підтримки малого бізнесу, оскільки саме він надає їм можливість розвиватися та соціально і економічно модернізуватися. Існує цілісна система, яка підтримує МСП в непростих ринкових умовах (наприклад, асоціації роботодавців), покращує загальний рівень середовища існування малого бізнесу (наприклад, інфраструктура, фінанси, освіта), впроваджує покращені соціальні умови (наприклад, галузеві переговори про заробітну плату, хороші умови праці) та підтримує існуючі інноваційні МСП та стартапи вибірково.

Проаналізувавши досвід країн, де малий бізнес має вдало створену екосистему існування, ми обрали декілька інструментів, які допоможуть розвиватися українському бізнесу: співпраця навчальних установ і бізнесу, створення бізнес-спільноти з низьким фінансовим порогом входу, підтримка інноваційних підприємств (Німеччина); підтримка не тільки на державному рівні, але й на

регіональному та місцевому рівнях, спеціальні Фонди, які гарантують повернення кредитів банкам під власну відповідальність, розвиток бізнес-інкубаторів (Польща), прогресивна система оподаткування за формулою: «малі платять найменше, великі – найбільше», звільнення від оподаткування в перший рік діяльності малих підприємств (Франція) тощо.

Отже, незважаючи на те, що податкова політика України зазнала реформування в останні роки, вона все ще недостатньо враховує інтереси малого бізнесу. В нашій державі необхідно впровадити такі інструменти податкової політики, як встановлення порогу, за якого податок може не сплачуватись, лояльна система оподаткування, покращення адміністрування (діджиталізація і зменшення бюрократії).

Отже, підтримка малого бізнесу починається з наддержавного рівня – з втілення різноманітних програм підтримки Світового банку в різних країнах, наприклад як проект «Інноваційні малі та середні підприємства» (iSME) в Лівані.

На європейському просторі діє організація COSME. Всі країни ЄС і своїй державній політиці щодо підтримки малого бізнесу керуються «Актом з питань малого бізнесу для Європи».

В основному стимулювання малого бізнесу в ЄС відбувається через надання кредитів з низькою ставкою та зменшення податкового навантаження.

## СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436– IV.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996.
3. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». – 2001, № 7.
4. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого підприємництва в Україні» від 04.11.2011 від 04.11.2011 № 523– VI.
5. Податковий Кодекс України від 02 грудня 2010р. № 2755– VI.
6. Апостолук, О. Ю. Напрями вдосконалення оподаткування малого підприємництва в Україні / О. Ю. Апостолук // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №7. – С. 93–97.
7. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / Г.Л. Багиев, А. Н. Асаул – СПб.: СПбГУЭФ, 2011. – 231 с.
8. Боцьора Л.О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук. Львів, 2015. – 20 с.
9. Бутенко А. І., Войнаренко М. П., Ляшенко В. І. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу: монографія. Донецьк: Ін- т економіки промисловості, 2011. – 326 с.
10. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / Варналій З.С. – 4– те вид., стер. – К.: «Знання», 2008. – 302 с.
11. Варналій З.С. Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / Варналій З.С. // Малий і середній бізнес. – 2012. – № 4. – С. 32– 37.
12. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства. Навч. посіб. – 2– ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

13. Домбровський В.С. Фінансове забезпечення функціонування і розвитку суб'єктів підприємництва малого бізнесу на регіональному рівні : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01. Суми, 2006. – 216 с.
14. Єпіфанова М.І., Маковецька О.А. Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні. 2019. № 1(31). – С. 211-215.
15. Ільчук М. М., Іщенко Т. Д. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навч. посібник / М. М. Ільчук, Т. Д. Іщенко, В. К. Збарський та ін. / За ред. М. М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2012. – 398 с.
16. Інституції підтримки підприємництва: концепція, особливості, діяльність / Центр громадської експертизи, Представництво Фонду Фрідріха Науманна в Україні // Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», 2016. – 176 с.
17. Ісакова Н.Б. Дослідження підприємництва в західних країнах – новий напрям в економічній науці / Ісакова Н.Б. // Наука та наукознавство. Міжнародний науковий журнал. – 2018. – №2 (60). – С. 49–62.
18. Карсекін В. М. Мале підприємництво: проблеми і перспективи / Економіка України . – 2015р. – №10. – С.72-75.
19. Князевич А. О. Ринок інновацій у складі інноваційної інфраструктури країни / А. О. Князевич // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 129-139.
20. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филип Котлер ; пер. с англ. – М. : Либра, 2002. – 712 с.
21. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика: Пер. с 13– го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю – М.: ИНФРА– М, 2016– 974 с.
22. Падерін І. Д. Маркетинг : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / І. Д. Падерін, К. О. Сорока, К. В. Комарова ; за ред. академіка АЕНУ Н. І. Редіної. – 2– ге вид., перероб. і доп. – Дніпропетровськ : ДДФА, 2015. – 260 с.

23. Пепа Т. В. Регіональні проблеми трансформації економічного простору України: теорія, методологія, практика: Дис....доктора ек. наук: 08.10.01 /. – К., 2006. – 410 с.
24. Регіонально-адміністративний менеджмент : навч. посібник під ред. д. філос.н., проф. В. Г. Воронкової. – К. : Видавничий дім «Професіонал», Центр учбової літератури, 2019. – 352 с.
25. Сотинець Ф. Ф. Світовий бізнес: Навч. посібник / За ред. проф. Ф.Ф. Сотинця. – Житомир: Рута, 2017. – 498 с.
26. Стричак Г.В., Франків О.Д.. Державна підтримка підприємств малого та середнього бізнесу / Г.В. Стричак, О.Д. Франків / / Науковий вісник БДФА. Економічні науки: зб. наук. праць / гол. ред. В.В. Прядко; Міністерство Фінансів України, БДФА. – Чернівці, 2008. – Вип. 2. – С. 471-478.
27. Стрілець В.Ю. Причинно– наслідкові зв'язки існування перешкод діяльності малого підприємництва в процесі суб'єктних взаємовідносин \ В.Ю. Стрілець. \ Серія економічні науки. – 2019. – № 34. – С. 26-29.
28. Толмачова Г.Ф. Регулювання розвитку малого і середнього підприємництва: досвід зарубіжних країн для України / Г. Ф. Толмачова, В. І. Ляшенко, Г. В. Колеснікова / Економічний вісник Донбасу № 1(47), 2017. – С.157–185.
29. Фещенко С.С. Сучасні проблеми розвитку бізнесу в Україні. Управління розвитком. 2014. № 2. – С. 13–16.
30. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.
31. Шабардіна Ю.В, Хоменко І.В. Державна політика у сфері розвитку малого підприємництва \ Ю.В. Шабардіна, І.В. Хоменко \ \ Економіка та держава. – 2019. – № 12.– с. 75-81.
32. Шпак В.І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі Української видавничополіграфічної компанії «Експрес– Об'ява»): наук. вид. / В.І. Шпак. – К. : МАУП, 2006. – 122 с.

33. Юрина Н. А. Комплексная оценка развития малого бизнеса Донецкой области / Н. А.Юрина // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1(23). – С.21-26.
34. Яворська Т. І. Теоретичні аспекти визначення сутності малого бізнесу / Економіка АПК. – 2010р.– №3. – С. 77– 80.
35. Яненко І. Г. Організаційноуправлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : монографія / І. Г. Яненко. – Миколаїв : Вид– во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.
36. Gogol, TA Tax methods of regulating the development of small business in the developed world / TA Gogol, O. I. Volot // Scientific Bulletin of Polissya. – 2017. – № 1 (9), part 1. – P. 87 – 92.
37. Wever D. H., Brover E. B., Smiley M. J., Poreca A. J. Accounting: systems and procedure // Part 1. 10rh, 2017. – 280 p.
38. <http://sfs.gov.ua/> – офіційний сайт Державної фіскальної служби.
39. <http://www.amc.gov.ua/>– офіційний сайт Антимонопольного комітету України.
40. <http://www.doingbusiness.org/> – офіційний сайт Doing Business.
41. <http://www.ifc.com/> – офіційний сайт International Finance Corporation.
42. <http://www.smba.go.kr/kr/index.do> – офіційний сайт Small and Medium Business Administration.
43. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державної служби статистики України.
44. <http://www.worldbank.org/> – офіційний сайт Світового банку.
45. <http://ybc-club.com/about> – офіційний сайт Young Business Club.
46. <https://agro.me.gov.ua/ua> – офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України.
47. <https://eba.com.ua/unlimit-ukraine/> – офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації.
48. <https://saee.gov.ua/> – офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України.
49. <https://www.dcz.gov.ua/> – офіційний сайт Державної служби зайнятості.

50. <https://www.gov.uk/moving-from-benefits-to-work/starting-your-ownbusiness> – офіційний сайт New Enterprise Allowance.
51. <https://www.me.gov.ua/> – офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.
52. <https://www.sba.gov> – офіційний сайт Адміністрації малого бізнесу США.
53. <https://www.sbir.gov/> – офіційний сайт Small Business Innovation Research.
54. <https://www.usaid.gov/uk/> – офіційний сайт USAID в Україні.
55. <https://op.europa.eu> – офіційний сайт Європейського Союзу.
56. Акт з питань малого бізнесу для Європи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/small-business-act/index_en.htm). 4
57. Берницька Д.І. Дослідження процесів розвитку малого і середнього бізнесу: зарубіжний досвід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>
58. Бешлей О.Н. Історичний генезис розвитку підприємництва в контексті економічних вчень [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltu/21\\_5/159\\_Besz.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_5/159_Besz.pdf).
59. Варнецький О. Н. Відомості про особливості застосування державно – приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239/>.
60. Державна програма «Доступні антикризові кредити» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://sme.gov.ua/support\\_programs/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9-antykryzovi-zahody/](https://sme.gov.ua/support_programs/derzhavna-programa-dostupni-kredyty-5-7-9-antykryzovi-zahody/)
61. Зілгалова О.А. Становлення малого і середнього підприємництва: корисні уроки з досвіду країн європейського союзу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://dspace.uzhnu.edu.ua/Article\\_Kurei\\_VisnykLDFA.p..](https://dspace.uzhnu.edu.ua/Article_Kurei_VisnykLDFA.p..)

62. Індекс настроїв малого бізнесу у 2019 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/02/Indeks-nastroyiv-malogo-biznesu\\_2019.pdf](https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/02/Indeks-nastroyiv-malogo-biznesu_2019.pdf)
63. Камінчан Г. В. Інноваційна активність малого та середнього бізнесу в Україні / Г. В. Камінчан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua/url?url=http://oaji.net/articles/2015/797-1426331821.pdf&rct=j&q=&esrc=s&sa=U&ved=0ahUKEwjVnerb447NAhWJ3SwKHSxgDw4QFggVMAA&usg=AFQjCNFasmY4vqmpC9840dgyVYeWumXCMA>
64. Карпова Е.І. Аналіз зарубіжного досвіду підтримання малого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>
65. Малий бізнес: зарубіжний досвід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.remzavod.biz/e9.html>
66. Малий та середній бізнес в Україні. Бабинець К.В. Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/46-shistnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/323-malij-ta-serednij-biznes-v-ukrajini>
67. Матвій Є.І. Інноваційна активність малого бізнесу в Україні: стан та перспективи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/2757/visnyk2016-124-129.pdf>
68. Мусостова Д.Ш., Бисаева Д.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10707>
69. Національна програма сприяння розвитку малих підприємств в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
70. Офіс розвитку МСП. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sme.gov.ua/sme-development-office/>
71. Проблеми малого та середнього бізнесу: погляд експерта. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://appu.org.ua/main-news/problemi-malogo-ta-serednogo-biznesu-poglyad-eksperta/>



72. Програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014– 2020)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=dd165392-1d18-438d9d60-91f1c7d3501d&title=Programas konkurentospromozhnistPidprimstvMalogoISerednogoBiznesu-cosme-2014-2020>.
73. Усик В. І. Розвиток поняття «Сектор малого та середнього бізнесу» в Україні та ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/APE/2009\\_4/153-158.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_4/153-158.pdf)
74. Фінанси підприємств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://library.if.ua/books/51.html>
75. Фінансовий словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin\\_enc/11778](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/11778).
76. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні в 2016 році за результатами національного опитування малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/2016-2017\\_ABCA\\_report\\_short.pdf](http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/2016-2017_ABCA_report_short.pdf)
77. Ain Finance Corporation. [Electronic resource]. – Access: <http://www.ifc.com/>
78. DIHK. [Electronic resource]. – Access: <https://www.dihk.de/en/44>
79. Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. SME Policy [Electronic resource]. – Access: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html>
80. Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia 2018. <file:///C:/Users/Admin/Downloads/FISFMECAEA.pdf>
81. Financial Times. Germany's apprenticeship scheme success may be hard to replicate. [Electronic resource]. – Access: <http://www.ft.com/content/1a82e8e0-04cf-11e7-aa5b-6bb07f5c8e12>. April 21, 2019
82. Germany Trade and Invest. Economic Overview Germany. Issue 2018 [Electronic resource]. – Access: [https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/\\_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/economic-overview-germanymarket-productivity-innovation-en.pdf?v=9](https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Brochures/Germany/economic-overview-germanymarket-productivity-innovation-en.pdf?v=9)

83. Grove J. Triple miracle's sees huge rise in EU funds for frontier research [Electronic resource]. – Access: <https://www.timeshighereducation.com/news/triple-miracle>
84. Hyz A., The Development of SME sector in Poland and New Instruments of Financing. 2nd International Conference on Business and Management Education [Electronic resource]. – Access: <https://www.researchgate.net/publication/263653520>
85. IfM Bonn. Definition «Deutscher Mittelstand» [Electronic resource]. – Access: <https://en.ifm-bonn.org/definitions/definition-deutscher-mittelstand/>
86. Mannheim. [Electronic resource]. – Access: <https://medtech-mannheim.de/>
87. Mittelstand Digital. [Electronic resource]. – Access: <https://www.mittelstand-digital.de/MD/Navigation/DE/Home/home.html>
88. Olejniczek W., Lipczynski T. Polska polityka wspierania sektora MSP. 2013. [Electronic resource]. – Access: [http://mikroekonomia.net/system/publication\\_files/415/original/24.pdf?1314960701](http://mikroekonomia.net/system/publication_files/415/original/24.pdf?1314960701)
89. SBA Fact Sheet 2019 [Electronic resource]. – Access: [europa.eu/files/415/original/24.pdf?1314960701](http://europa.eu/files/415/original/24.pdf?1314960701)
90. Senior Experten Service (SES) [Electronic resource]. – Access: <https://www.ses-bonn.de/en/about-us.html>
91. Simon H. Hidden Champions: what German companies can teach you about innovation [Electronic resource]. – Access: <http://www.whiteboardmag.com/hiddenchampions-1-what-german-companies-can-teach-you-about-innovation/>
92. Smith Business Insight. The Mittelstand Way To Social Impact [Electronic resource]. – Access: [https://smith.queensu.ca/insight/articles/the\\_mittelstand\\_way\\_to\\_social\\_impact](https://smith.queensu.ca/insight/articles/the_mittelstand_way_to_social_impact)
93. Statistisches Bundesamt (Destatis). The German Mittelstand in the age of globalisation. [Electronic resource]. – Access: [https://www.destatis.de/EN/Publications/WirtschaftStatistik/TheGermanMittelstand\\_Soellner\\_022016.pdf](https://www.destatis.de/EN/Publications/WirtschaftStatistik/TheGermanMittelstand_Soellner_022016.pdf)
94. The German Mittelstand as a model for success [Electronic resource]. – Access: <https://www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/sme-policy.html>

95. The Small Business Innovation Research (SBIR) program [Electronic resource]. – Access:: <http://www.sbir.gov/applicants/ukrstat.gov.ua>

96. USAID. Official Statistics of SMEs in Ukraine: Analysis and Suggestions for Improvement [Electronic resource]. – Access [https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail\\_Presto.aspx?ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxMjM2NDBmY2Uy&rID=MjM0NDA1](https://dec.usaid.gov/dec/content/Detail_Presto.aspx?ctID=ODVhZjk4NWQtM2YyMi00YjRmLTkxNjktZTcxMjM2NDBmY2Uy&rID=MjM0NDA1)