

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КІЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

УДК 658.5(477)

ЄФРЕМОВА ОЛЕКСАНДРА СЕРГІЙНА

ДИСЕРТАЦІЯ

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки»

08 «Економічні науки»

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

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

_____ О. С. Єфремова

Науковий керівник:

Уманців Юрій Миколайович,
доктор економічних наук, професор

Київ – 2020

АНОТАЦІЯ

Єфремова О. С. Конкурентоспроможність малого підприємництва у національній економіці. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.01 – Економічна теорія та історія економічної думки. – Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2020.

Дисертаційна робота є комплексним дослідженням теоретико-методичних зasad та детермінантів формування та розвитку конкурентоспроможного малого підприємництва за умов глобалізації та євроінтеграції, на основі обґрунтування інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва в національній економіці.

У дисертації обґрунтовано еволюційні теоретичні підходи до розкриття сутності малого підприємництва в умовах його історичного становлення і розвитку за шістьма етапами: (1) розвиток ремісничого виробництва типу дрібного господарства (1800 р. до нашої ери); (2) зародження сучасного МП, поява підприємців-початківців (Середні віки); (3) зародження фабричного виробництва, поділ суб'єктів бізнесу на малих і великих (початок XVIII ст.); (4) початок НТР, процесу диверсифікації виробництва (з кінця XIX ст. до початку ХХ ст.); (5) зародження масового і крупносерійного виробництва, залежність МП від великого підприємництва (з середини 50-х до середини 70-х рр. ХХ ст.); (6) скорочення масового і ріст малосерійного виробництва, поворот до підтримки і стимулювання розвитку МП, розвиток МП (з середини 70-х рр. ХХ ст. до наших часів). Уточнено місце і роль МП в національній економіці як економічного амортизатора в умовах обмежень, що пом'якшує наслідки структурних змін в економіці, швидко втілює інноваційні нововведення, адекватно адаптується до змін попиту, що забезпечує необхідну гнучкість національної економіки. Такий підхід у якості доповнення до існуючих, передбачає розроблення цільових комплексних програм розвитку, відповідно до

яких наскрізний підхід до політики МП може сприяти інноваціям та розширенню масштабів МП, а також їх внеску в інклюзивне зростання.

Виокремлено специфічні підприємницькі функції суб'єктів МП за чотирма теоріями підприємництва, що сформовані на основі дослідження підходів попередників класичної школи розробників теорії підприємництва, а саме: (1) як тягар ризику або невизначеності; (2) як координація факторів виробництва; (3) як новаторство; (4) як арбітражні угоди. Життєписи економістів-теоретиків демонструють володіння ними власним бізнесом, що допомогло визначити обґрунтовані, структуровані базові для наступних поколінь послідовників теоретичні засади МП. В розрізі концепцій розкрито теоретичні підходи засновників похідних теорій за періодами еволюції, а також цінність цих теорій для розвитку сучасного МП, а саме: (1) концепція процесу становлення і розвитку економічної системи МП в загальному руслі прогресу капіталістичного виробництва; (2) концепція переваг МП та його місце у національній економіці.

На основі узагальнення існуючих наукових положень щодо трактування сутності конкурентоспроможності малого підприємництва запропоновано новий підхід до його ідентифікації. Удосконалено понятійно-категорійний апарат дослідження, а саме поглиблено сутність поняття «мале підприємництво» як елемент конкурентного механізму, цілеспрямовану самостійну, ризикову, на власний розсуд, часто інноваційну діяльність з виробництва та продажу товарів, робіт і послуг, що реалізує економічні та соціальні інтереси підприємця і характеризується свободою вибору, єдністю власника та управлінця, носить ризиковий характер і є законодавчо обґрунтованою обмеженнями держави. Уточнено формулювання поняття «конкурентоспроможність малого підприємництва» як управлінської категорії, що забезпечує можливість аналізувати, планувати і організовувати діяльність малих підприємств як складової соціально-економічної системи у напрямку досягнення позиції суб'єкта з привабливим середовищем для бізнесу, розширена типологія конкурентоспроможності МП та виявлена її специфіка у сучасних умовах. Це сприятиме уніфікації даного апарату та більш ґрунтовному дослідженю змісту механізмів та інструментів

впливу державної політики на підтримку і сприяння розвитку конкурентоспроможного МП.

Для підвищення ефективності управлінських процесів в національній економіці розроблено структурно-функціональну матрицю оцінювання рівнів конкурентоспроможності МП. Її застосування дасть можливість отримати інструментальну базу, яка дозволить трансформувати їх компоненти, фактори, зв'язки та напрями оцінювання на різних рівнях конкурентоспроможності соціально-економічної системи МП.

Удосконалено критерії до систематизації факторів і джерел конкурентних переваг МП, якісних властивостей суб'єктів МП, що дозволяє уточнити структуру потенціалу конкурентоспроможності МП за допомогою систематизації чинників її формування, в складі якого виділено потенціал перетворення за маркетинговим, виробничим, фінансовим і кадровим потенціалом в якості показників стану розвитку МП. Це дасть змогу скласти комплексне уявлення про особливості розвитку не тільки конкурентних переваг МП, а й потенціалу конкурентоспроможності МП в національній економіці.

Для забезпечення можливості мати комплексне уявлення про особливості розвитку інноваційного МП (МІП) в умовах глобалізації, удосконалено гносеологічні аспекти інноваційного розвитку МП: визначення, складові та тенденції розвитку для формування комплексу програм розвитку МП з урахуванням різноманітних сучасних інноваційних політичних рішень щодо підвищення рівня його конкурентоспроможності в національній економіці. Доведено, що МП є найбільш відкритим до нових технологічних і комерційних ідей, системних факторів нової якості економічного росту, і виступає найбільш динамічним інноваційним сектором у національній економіці. Розкрито вплив бізнес-середовища на ефективність МП у глобалізованій та цифровій економіці. Аргументовано необхідність залучення МІП до переходу до низькомісткої та кругової (циркулярної) економіки, що можуть створювати конкретні виклики для МІП, коли вони застосовуватимуть більш стійкі практики підтримки або посилення конкурентоспроможності на локальних та глобальних ринках.

В роботі досліджено сучасний стан конкурентоспроможності МП та тенденції його розвитку в міжнародній і національній економіці України. Здійснено моніторинг підприємницького середовища та оцінено рівень підприємницької активності мікро- та малих підприємств; проведено аналіз їх розвитку за сферами діяльності. На основі отриманих аналітичних висновків систематизовано проблеми, що стимулюють розвиток підприємницької ініціативи суб'єктів малого підприємництва; сформульовані основні чинники і напрямки розвитку МП в Україні, їх короткострокові та довгострокові конкурентні переваги. Означені головні фактори, що впливають на конкурентоспроможність МП, відображають різні аспекти ринкової діяльності суб'єктів МП, а також параметри, які виводять ступінь використання факторів виробництва. Проаналізовано конкурентоспроможність МП в національній економіці та пошук механізмів її підвищення в системі взаємовідносин бізнесу і влади.

При дослідженні процесу інституційного середовища формування конкурентоспроможного МП в Україні, розглянуто кількісні та якісні аспекти цього явища, які доводять його недосконалість для забезпечення належного рівня інституційної спроможності, рівня економічної свободи, рівня легкості ведення підприємницької діяльності суб'єктами МП в умовах європейської інтеграції. Для покращання інституційної спроможності щодо сприяння розвитку МП в Україні удосконалено дефініції «структуре малого підприємництва» і «суб'єкт малого підприємництва» та їх характеристики, що передбачає необхідність показувати їх як «мережу малого підприємництва» і «учасник мережі малого підприємництва» відповідно.

Запропоновано при дослідженні Індексу економічної свободи враховувати вплив факторів, що виникають в процесі господарської діяльності суб'єктів МП і не підлягають формальному обліку, але забезпечують підтримку та стимулювання МП на рівні підприємства, а саме ресурси, які не обліковуються внаслідок складності їх ідентифікації, але їх вплив в сфері МП є суттєвим. Тому слід доповнити показник економічної свободи Індексом реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП. Для

комплексного оцінювання конкурентоспроможності МП рекомендується застосовувати багатокритеріальну оцінку зазначеного Індексу, що базується на врахуванні факторів (професіоналізму та кваліфікації працівників підприємства; економії від оборотного капіталу, податкових відшкодувань; вторинного використання матеріальних оборотних ресурсів; розрахункових зобов'язань), а також порівняння та оцінки ентропії певного фактору в межах сфери діяльності суб'єктів МП.

У дослідженні для оцінки розвитку процесу підтримки МП в Україні запропоновано використовувати постійну оцінку взаємозв'язку суб'єктивних цілей державних органів для реалізації об'єктивних цілей, що спрямовані на інтереси учасників мережі МП, за умов достатнього реального ресурсного забезпечення, які подано у формі структурно-функціональної моделі механізму впливу державної політики на процес підтримки та стимулювання розвитку МП.

Оираючись на світовий досвід, рекомендовано оптимізувати індикатори підприємницької активності за класифікацією груп індикаторів та критеріїв їх оцінки, які допоможуть доповнити список показників розвитку МП, що входять у систему оцінки ефективності державних і регіональних програм підтримки МП в Україні й в зарубіжній практиці. Рекомендовані додаткові для використання в Україні показники розвитку МП за групами індикаторів поточної, організаційної, інвестиційної та інноваційної активності.

Обґрунтовано необхідність, для розвитку і стимулювання інноваційної активності МП в Україні, розвитку венчурних підприємств і фондів венчурного капіталу, серед яких належне місце мають займати суб'єкти венчурного МП; запропоновано першочергові заходи для розробки державної політики щодо підтримки суб'єктів венчурного МП в Україні.

За результатами порівняльного аналізу фіiscalного ефекту від застосування інструментів ухилення від оподаткування доведено, що сучасний стан МП в Україні потребує з боку держави побудови стимулюючої податкової системи, а отже і продовження дій спрощеної системи оподаткування, яка має соціальне значення в країні та є способом так званої «компромісної детінізації».

Для удосконалення системи сприяння конкурентоспроможності МП України у контексті Угоди про асоціацію з ЄС щодо дотримання європейських стандартів та спрощення доступу до інформації зі сприяння торгівлі, а також експортної стратегії України для сектору креативних індустрій 2019-2023 та їхнього перетворення на потужний експорто-орієнтований сектор для діяльності мікро- та малих підприємств, запропоновано 5 альтернатив удосконалення фіiscalного контролю ланцюжка поставок на території України суб'єктами МП, означені їх переваги та недоліки, а також висновки щодо їх доцільності та ефективності.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що розроблені і викладені за результатами дослідження теоретико-методологічні положення можуть бути використані для коригування державної політики підтримки МП на різних рівнях з метою формування конкурентоспроможного МП як соціально-економічної основи національної економіки за умов розвитку глобальної конкуренції та прискорення забезпечення інтеграційних процесів. Одержані наукові результати дослідження мають вихід в практику управлінських рішень для підвищення конкурентоспроможності суб'єктів МП на інноваційній основі.

Ключові слова: мале підприємництво, конкурентоспроможність МП, національна економіка, інноватика конкурентоспроможності МП, інституційне середовище формування конкурентоспроможного МП, податкове стимулювання конкурентоспроможного МП.

SUMMARY

Iefremova O. S. Small entrepreneurship competitiveness in the national economy. – Qualifying research paper, manuscript copyright.

Thesis for a Candidate Degree in Economics, specialty 08.00.01 – Economic Theory and History of Economic Thought. – Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2020.

The dissertation is a complex research of theoretical and methodological foundations and determinants of formation and development of competitive Small entrepreneurship in the conditions of globalization and European integration, because of innovative mechanisms of ensuring Small entrepreneurship competitiveness in the national economy.

The dissertation substantiates the evolutionary theoretical approaches to the disclosure of the essence of small entrepreneurship in terms of its historical formation and development in six stages: (1) the development of small-scale craft production (from 1800 BC); (2) the birth of a modern SE, the emergence of start-up entrepreneurs (Middle Ages); (3) the origin of factory production, the division of business entities into small and large (from the beginning of the XVIII century); (4) the beginning of the STD, the process of production diversification (from the end of the nineteenth century to the beginning of the twentieth century); (5) the emergence of mass and large-scale production, the dependence of SE on large-scale entrepreneurship (from the mid-50's to the mid-70's of the twentieth century); (6) reduction of mass and growth of small-scale production, a turn to support and stimulate the SE development, the SE development (from the mid-70's of the twentieth century - to our time). Refined place and role of SE in the national economy as an economic shock absorber under constraints, which mitigates the effects of structural changes in the economy, quickly embodies innovative innovations, adequately adapts to changes in demand, providing the necessary flexibility of the national economy. This approach, in addition to the existing ones, involves the development of targeted integrated development programs whereby a cross-cutting approach to SE policy can promote innovation and scale-up of SEs and their contribution to inclusive growth.

The specific entrepreneurial functions of the subjects of SE under the four theories of entrepreneurship, which are formed on the basis of research of the approaches of predecessors of the developers' classical school of the entrepreneurship theory, are distinguished, namely: (1) as a burden of risk or uncertainty; (2) how the coordination of production factors; (3) as an innovation; (4) as arbitration agreements. The biographies of economist-theoreticians show that they own their own business,

which has helped to define sound, structured bases for the next generations of followers of the SE theoretical foundations. In the context of concepts, the theoretical approaches of the founders of derivative theories by the periods of evolution are revealed, as well as the value of these theories for the development of the modern SE, namely: (1) the concept of the process of formation and development of the SE economic system in the general course of capitalist production progress; (2) the concept of SE advantages and its place in the national economy.

The conceptual and categorical apparatus of the research has been improved, namely the essence of the concept of «small entrepreneurship» as an element of competitive mechanism, purposeful independent, risky, at its own discretion, often innovative activity for production and sale of goods, works and services, which realizes economic and social interests of the enterprise, and is characterized by freedom of choice, unity of owner and manager, is risky and is a legitimate constraint on the state. The wording of the concept of «small entrepreneurship competitiveness» as a management category was clarified, which provides an opportunity to analyze, plan and organize the activity of small enterprises as a component of the social and economic system towards achieving the position of an entity with an attractive environment for business, expanded the typology of competitiveness of SMEs and revealed its specificity in modern conditions. This will contribute to the unification of this apparatus and a more thorough exploration of the content of mechanisms and instruments of public policy influence on supporting and promoting the development of a competitive SE.

In order to increase the efficiency of managerial processes in the national economy, the author has developed a structural and functional matrix for assessing the competitiveness levels of the social and economic system of SE. Its application will provide an instrumental framework that will enable them to transform their components, factors, relationships and directions of assessment at different levels of competitiveness of the social and economic system of SE.

Criteria for systematization of factors and sources of competitive advantage of SEs, qualitative properties of subjects of SEs have been improved. state of development

of SE. This will make it possible to get a comprehensive picture of the peculiarities of the development of not only the competitive advantages of SEs, but also the potential of competitiveness of SEs in the national economy.

In order to provide an opportunity to have a comprehensive understanding of the peculiarities of SE development in the context of globalization, the author has improved the epistemological aspects of innovative development of IP: definition, components and tendencies of development for the formation of a complex of development programs of SE, taking into account the variety of modern innovative policy decisions to increase its level of competitiveness in the national economy. It is proved that SE is the most open to new technological and commercial ideas, systemic factors of new quality of economic growth, and is the most dynamic innovation sector in the national economy; the impact of the business environment on the effectiveness of SEs in a globalized and digital economy is revealed. The need to involve SEs in the transition to a low-volume and circular (circular) economy is argued, which can create specific challenges for SEs when they apply more sustainable practices to support or enhance competitiveness in local and global markets.

In the research of the process of institutional environment for the formation of a competitive SE in Ukraine, the author considered quantitative and qualitative aspects of this phenomenon, which prove its imperfection to ensure the proper level of institutional capacity, the level of economic freedom, the level of ease of doing business by the subjects of SE in the conditions of European integration. To improve the institutional capacity to facilitate the development of SEs in Ukraine, the author has refined the definitions of «small entrepreneurship structure» and «small entrepreneurship entity» and their characteristics, which implies the need to show them as a «small entrepreneurship network» and «a member of the small entrepreneurship network» respectively.

In the research of the Economic Freedom Index, it is suggested to take into account the influence of factors that arise in the economic activity of the subjects of SEs and are not subject to formal accounting, but provide support and incentives for SEs at the enterprise level, namely resources that are not accounted for due to the

complexity of their identification, but their impact in the field of SE is significant. Therefore, the indicator of economic freedom should be supplemented with the Index of Reinvestment of Released Resources in order to ensure the competitiveness of SEs. For a comprehensive assessment of the competitiveness of SEs it is recommended to apply multicriteria assessment of the index, based on factors (professionalism and qualification of employees of the company; savings from working capital; tax compensation; reuse of material working resources; settlement commitments and estimates) certain factor within the sphere of activity of the subjects of SE.

The dissertation deals with the current state of competitiveness of SE in the national economy, analyzes the development of its various spheres of activity. On the basis of the obtained analytical conclusions, the main factors and directions of development of SE in Ukraine are formulated. The main factors influencing the competitiveness of SEs are outlined, reflecting various aspects of the market activity of the subjects of SEs, as well as parameters that indicate the degree of use of factors of production. The competitiveness of SEs in the national economy and the search for mechanisms to increase them in the system of business-power relations are analyzed.

In order to evaluate the development of the support process for SE in Ukraine, the author proposes to use a continuous assessment of the interrelation of subjective goals of state bodies for the realization of objective goals aimed at the interests of participants of the SE network, provided sufficient real resources are provided in the form of structural, functional model of the mechanism of influence of public policy on the process of supporting and stimulating the development of SE.

Based on world experience, the author recommends optimizing entrepreneurial activity indicators by classifying groups of indicators and criteria for their evaluation, which will help to supplement the list of indicators of the development of SEs included in the system of evaluation of the effectiveness of state and regional programs of support to SEs in Ukraine and abroad. Additional indicators for the development of SE in Ukraine by groups of indicators of current, organizational, investment and innovation activity are recommended.

In order to develop and stimulate innovative activity of SEs in Ukraine, the author substantiates the necessity of development of venture capital enterprises and venture capital funds, among which the subjects of venture capital enterprises should take a proper place, and proposes priority measures for the development of state policy for support of entities of venture capital enterprises. According to the results of the comparative analysis of the fiscal effect of the application of tax evasion instruments, the author has proved that the current state of SE in Ukraine requires from the state the construction of an incentive tax system, and therefore the continuation of the simplified tax system, which is of social importance in the country and is a way of the so-called «compromise shading».

To improve the system of promoting the competitiveness of the Ukrainian SE in the context of the Association Agreement with the EU on compliance with European standards and facilitate access to trade facilitation information, the author proposes 5 alternatives for improving the fiscal control of the supply chain in Ukraine by the SEs entities, outlines their advantages and disadvantages as well as conclusions about their appropriateness and effectiveness.

The practical significance of the obtained results is that theoretical and methodological provisions developed and outlined by the results of the research can be used to adjust the state policy of SE support at different levels in order to form a competitive SE as a social and economic basis of the national economy in the conditions of development of global competition and acceleration ensuring integration processes. The obtained scientific results of the research are used in the practice of managerial decisions to increase the competitiveness of the SE subjects on an innovative basis.

Keywords: small entrepreneurship, SE competitiveness, national economy, competitiveness SE innovation, competitive SE formation institutional environment, competitive SE tax incentives.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

колективні монографії:

1. Katran M., Iefremova O. The role of small enterprises in the internal market development. Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole. Opole, 2017. P. 100-106 (0,55 друк. арк.). (*Внесок автора:* проведено моніторинг товарів, робіт та послуг суб'єктів МП на внутрішньому ринку України та запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів МП; 0,28 друк. арк.).

у іноземних наукових періодичних виданнях та наукових виданнях

України, віднесеніх до міжнародних наукометрических баз:

2. Iefremova O. State support of small enterprises and middle class. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*. 2016. № 6. P. 43-54 (0,72 друк. арк.).
3. Разборська О. О., Єфремова О. С. Шляхи реалізації державної підтримки вітчизняного малого підприємництва у європейському векторі розвитку України. *ІНТЕЛЕКТ XXI*. 2017. № 6. С. 90-96. (0,82 друк. арк.). (*Внесок автора:* проаналізовано досвід державної підтримки МП в країнах ЄС та запропоновано шляхи покращення доступу до нових ринків; 0,41 друк. арк.).
4. Єфремова О. С. Кредитування малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 7. С. 82-85 (0,4 друк. арк.).
5. Єфремова О. С. Державна підтримка конкурентоспроможного малого підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 57-64 (0,81 друк. арк.).

у наукових фахових виданнях:

6. Єфремова О. С. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2015. Т. 20. Вип. 1/2. С. 90-93 (0,48 друк. арк.).

7. Разборська О. О., Єфремова О. С. Оцінювання стану середовища підприємницької діяльності. *Банківська справа*. 2016. № 4. С. 45-54 (0,9 друк. арк.) (*Внесок автора*: досліджено напрями діагностики факторів розвитку середовища підприємницької діяльності з метою окреслення перспектив прийняття управлінських рішень; 0,45 друк. арк.).
8. Iefremova O. Small entrepreneurship state regulation and development support of the European Union members countries. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1. С. 211-221 (0,72 друк. арк.).

в інших виданнях:

9. Єфремова О. С. Малий та середній бізнес. Завдання: вижити. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні*: м-ли VIII міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 14–15 трав. 2015 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2015. С. 75-76 (0,18 друк. арк.).
10. Єфремова О. С. Оцінка інвестиційної привабливості малого бізнесу. *Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах*: м-ли наук. конф. (Київ, 2015 р.). Київ: КНУ ім. Т. Г. Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2015. С. 160-162 (0,19 друк. арк.).
11. Єфремова О. С. Практичні аспекти реалізації державної стратегії регіонального розвитку України. *Антикризове управління економікою України: нові виклики*: м-ли III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 15-17 грудня 2015 р.). Київ: КНЕУ, 2015. С. 285-288 (0,24 друк. арк.).
12. Єфремова О. С. Вдосконалення підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. *Виклики глобалізації ХХІ ст. та стратегія соціально-економічного відродження України*: м-ли міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 24 трав. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. у-т., 2016. С. 87-188 (0,12 друк. арк.).
13. Єфремова О. С. Депресія в економіці «по-українськи». *Державне управління і національна безпека*: зб. м-лів I міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 29 верес. 2016 р.). Київ: Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, 2016. С. 33-35 (0,19 друк. арк.).

14. Єфремова О. С. Енергійна конкуренція – інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні. *Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем*: зб. тез доп. учасників наук.-практ. конф. (Київ, 24-25 берез. 2016 р.). Київ: Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія», 2016. С. 69-70 (0,12 друк. арк.).
15. Єфремова О. С. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України*: тези доп. всеукр.наук.-практ. конф. (Київ, 13-14 квітня 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг-екон. ун-т., 2016. С. 102-103 (0,12 друк. арк.).
16. Єфремова О. С. Забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії*: зб. млів I міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 7 груд. 2016 р.). Київ: КНЕУ, 2016. С. 158-160 (0,19 друк. арк.).
17. Єфремова О. С. Результати скасування державного регулювання цін в частині малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*: м-ли X міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 25 листоп. 2016 р.). Харків: ХНАДУ, 2016. С. 49-50 (0,16 друк. арк.).
18. Єфремова О. С. Інноваційні чинники в діяльності суб'єктів малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні*: м-ли IX міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23-24 трав. 2017 р.). Київ: Міністерство освіти і науки України, КНТЕУ, Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України, Krakівський економічний університет (Польща), Університет Мессіні (Італія), 2017. С. 95-98. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=0c2c7b7dd7baf484748be656b745b411.pdf> (0,24 друк. арк.).
19. Єфремова О. С. Оподаткування малого підприємництва: досвід країн центральної Європи та напрями його використання в Україні. *Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва*: зб. м-лив міжнар.

- наук.-практ. інтернет-конф. [Економічні перспективи підприємництва в Україні], (Ірпінь, 26–27 жовт. 2017 р.): у 2 ч. Ч. 1. Ірпінь: Університет, 2017. С. 510-512 (0,18 друк. арк.).
20. Єфремова О. С. Податкові важелі регулювання малого підприємництва. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки*: м-ли IV міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 18–19 трав. 2017 р.). Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2017. С. 165-166 (0,12 друк. арк.).
21. Уманців Ю. М., Єфремова О. С. Досвід Європейського Союзу щодо стимулування розвитку малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні*: м-ли XI міжнар. бізнес-форуму (Київ, 22 берез. 2018 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2018. С. 179-181 (0,18 друк. арк.). (*Внесок автора*: проаналізовано досвід країн ЄС щодо стимулування розвитку МП та запропоновано шляхи покращення діяльності МП у національній економіці; 0,09 друк. арк.).

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	19
ВСТУП	21
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	31
1.1. Еволюція теоретичних підходів до розкриття сутності малого підприємництва	31
1.2. Критерії та складові конкурентоспроможності малого підприємництва ..	61
1.3. Інноватика соціально-економічної природи конкурентоспроможності малого підприємництва в умовах глобалізації	82
Висновки до розділу 1	103
РОЗДІЛ 2. ДЕТЕРМІНАНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	106
2.1. Інституційне середовище формування конкурентоспроможного малого підприємництва в Україні	106
2.2. Формування короткострокових і довгострокових конкурентних переваг малого підприємництва	132
2.3. Вплив регуляторної політики на конкурентоспроможність малого підприємництва України	165
Висновки до розділу 2	177
РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	180
3.1. Напрями підвищення ефективності державної політики сприяння конкурентоспроможності малого підприємництва	180
3.2. Світовий досвід стимулювання конкурентоспроможного малого підприємництва та шляхи його імплементації в інституційне середовище України	204

3.3. Перспективи підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва України за умов її європейської інтеграції	220
Висновки до розділу 3	241
ВИСНОВКИ	245
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	249
ДОДАТКИ	291

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ВВП – валовий внутрішній продукт.

ВРУ – Верховна рада України.

ВСП – велике і середнє підприємництво.

ГКУ – Господарський кодекс України.

Держстат – Державна служба статистики України.

ДФС – Державна фіскальна служба України.

ЕСКМП – Ефективність державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва.

ЕДМП – ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

ЄБРР – Європейський банк реконструкції та розвитку.

Євростат – статистична служба Європейського Союзу.

ЄІБ – Європейський інвестиційний банк.

ЄС – Європейський Союз.

ЄСВ – єдиний соціальний внесок.

ЗУ – Закон України.

ІКТ – інформаційно-комунікаційні технології.

КМУ – Кабінет Міністрів України.

КМП – конкурентоспроможність малого підприємництва.

КРРП – Координаційна рада з питань розвитку мікропідприємництва.

МВФ – Міжнародний валютний фонд.

МЕРТУ – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Мінекономрозвитку – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.

Мінюст – Міністерство юстиції України.

МІП – мале інноваційне підприємництво.

МіСП – малі і середні підприємства.

МіМП – мікро-і малі підприємства.

ММП – мережа малого підприємництва.

МП – мале підприємництво.

МСП – мале і середнє підприємництво.

МТЦ – Міжнародний торговельний центр.

МФУ – Міністерство фінансів України.

НБУ – Національний банк України.

НПА – нормативно-правовий акт.

ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку.

ОТГ – об'єднані територіальні громади.

ОРМСП при МЕРТУ – Офіс розвитку малого і середнього підприємництва при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України.

ПКУ – Податковий кодекс України.

СВМП – соціальна відповідальність малого підприємництва.

СЕФ – Світовий економічний форум.

СМП – соціальне мале підприємництво.

СМІП – соціальне мале інноваційне підприємництво.

СОТ – Світова організація торгівлі.

СФР – Служба фінансових розслідувань.

УММП – учасники мережі малого підприємництва.

ФОП – фізична особа-підприємець.

DB – Doing Business.

EEN – Європейська мережа підприємств.

SMEA – Агентство малого та середнього бізнесу.

ВСТУП

Актуальність теми. Процеси економічної інтеграції та інтернаціоналізації виробництва пов'язані з активним розвитком малого підприємництва (далі – МП) як рушійної сили, що генерує національне багатство шляхом створення нових робочих місць, зростання ВВП, а також стимулювання розвитку конкурентоспроможності національної економіки. Вихід малих підприємств на європейський ринок через створену зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, інвестиційний потенціал України як держави з розвиненим людським капіталом і вигідним географічним розташуванням об'єктивно викликають необхідність пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів МП. За даними Організації економічного співробітництва та розвитку, малі підприємства створюють понад 50 % ВВП у країнах ОЕСР і більше третини ВВП у країнах з ринками, що формуються. В Україні у 2019 р. внесок суб'єктів МП у створенні ВВП становив 16 %, а частка формально зайнятого населення у цьому секторі складала близько 27 %.

Фундаментальним теоретико-емпіричним дослідженням проблематики багатоаспектності формування та розвитку малого підприємництва у національній економіці присвячено чимало праць зарубіжних та українських вчених, серед яких К. Ващенко, М. Вебер, В. Геєць, А. Герасименко, Дж. Гелбрейт, А. Гриценко, А. Ігнатюк, Л. Кизим, О. Міняйло, В. Міца, Ф. Найт, М. Пітерс, С. Пирожков, Г. Пилипенко, М. Порттер, Л. Проданова, Д. Рікардо, В. Романишин, Дж. Робінсон, Н. Супрун, М. Туган-Барановський, С. Хаймер, Р. Хизрич, Й. Шумпетер.

Вагомий внесок в аналіз проблем конкурентоспроможності в контексті національного сталого економічного розвитку здійснили представники вітчизняної та зарубіжної економічних шкіл, а саме: Ю. Бажал, В. Голубничий, Н. Гражевська, Ю. Кінзерський, Т. Мельник, В. Романенко, Г. Філюк, Е. Чемберлин, Т. Щербакова, а також лауреати Нобелівської премії Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Остром, Дж. Стіглер, Р.-Д. Шиллер.

Проблеми пошуку ефективних механізмів формування і стимулювання розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва розглядають у своїх працях такі науковці, як, З. Варналій, С. Волосович, А. Жаліло, В. Корнівська, Л. Кудирко, В. Лагутін, Л. Лукашова, А. Мазаракі, С. Мельниченко, Г. П'ятницька, О. Орехова, В. Осецький, Ю. Уманців.

Віддаючи належне фундаментальним науковим напрацюванням згаданих вище вчених, варто зазначити, що значна кількість досліджень містить достатню глибину сучасної наукової думки щодо проблем формування конкурентоспроможного малого підприємництва в національній економіці. Проте у дослідженнях вітчизняних авторів не сформульовано єдиного інструментарію, покликаного стимулювати розвиток конкурентоспроможного малого підприємництва в економіці України, що засвідчує необхідність удосконалення теоретико-методологічних підходів до вивчення процесів формування конкурентоспроможного МП в національній економіці. Таким чином, наукова і практична актуальність зазначених питань зумовила вибір теми дисертації, визначила мету і завдання дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано відповідно до планів науково-дослідних робіт кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету за темами: «Соціально-економічні ефекти державного регулювання внутрішнього ринку в умовах європейської інтеграції України», де автором проаналізовано сучасний стан конкурентоспроможності малих підприємств на внутрішньому ринку України та запропоновано теоретико-методичні підходи до формування ефективної системи державного регулювання конкурентоспроможності малого підприємництва в умовах інтенсифікації євроінтеграційних процесів (номер державної реєстрації НДР № 0115U000567, довідка № 1857/20 від 15.06.2017 р.); «Розвиток конкуренції на внутрішньому ринку України», де автором досліджено фактори впливу конкурентоспроможності малого підприємництва на внутрішній ринок України, а також запропоновано основні напрями стимулювання та розвитку малого

підприємництва в процесі підвищення конкурентоспроможності суб'єктів МП на внутрішньому ринку України (номер державної реєстрації НДР № 13U000522, довідка № 1552/24 від 13.06.2018 р.).

Мета і завдання дослідження. *Метою* дисертаційної роботи є поглиблення теоретико-методичних зasad формування конкурентоспроможності малого підприємництва та обґрунтування напрямів і перспектив застосування інноваційних механізмів забезпечення його конкурентоспроможності в національній економіці.

Досягнення мети дисертаційного дослідження обумовило необхідність визначення таких *завдань* та їх реалізацію:

- проаналізувати еволюцію теоретичних підходів до розкриття сутності малого підприємництва та дослідити періодизацію їх історичного становлення;
- розкрити критерії та складові конкурентоспроможності малого підприємництва у національній економіці;
- визначити особливості інноваційної природи конкурентоспроможності малого підприємництва в умовах глобалізації;
- дослідити процес становлення інституційного середовища формування конкурентоспроможного малого підприємництва у національній економіці;
- проаналізувати методичний інструментарій оцінювання рівня формування конкурентних переваг малого підприємництва;
- розкрити сучасний стан впливу державної політики на конкурентоспроможність малого підприємництва України;
- запропонувати пріоритетні напрями підвищення ефективності державної політики сприяння конкурентоспроможності малого підприємництва;
- узагальнити світовий досвід стимулювання конкурентоспроможного малого підприємництва та запропонувати шляхи його імплементації в інституційне середовище України;
- виробити траєкторію підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва України за умов її європейської інтеграції.

Об'єктом дослідження є процес формування конкурентоспроможного малого підприємництва у національній економіці.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади та практичні аспекти конкурентоспроможності малого підприємництва.

Методи дослідження. У процесі теоретичного та емпіричного дослідження було застосовано такі наукові методи: діалектичний метод пізнання, наукове абстрагування, теоретичний та емпіричний аналіз (узагальнення, вдосконалення понятійно-категоріального апарату, пов'язаного із інвестиційним процесом (пп. 1.1, 1.3) та його державним регулюванням (пп. 1.2, 1.3, 3.1, 3.3); класифікаційно-аналітичний метод (класифікація інвестицій, типів інвестиційного процесу та факторів впливу на нього (п. 1.1), класифікація інструментів державного впливу на інвестиційний процес, у тому числі на інвестиційному ринку, методів оцінки ефективності державного регулювання інвестиційного процесу (п. 1.3); метод порівняння (визначення співвідношення стадій та етапів інвестиційного процесу (п. 1.1); логіко-історичний метод (для здійснення ретроспективного аналізу стану державного регулювання інвестиційного процесу в Україні (п. 2.2); порівняльно-історичний метод (для дослідження впливу нормативно-правового регулювання на динаміку інвестиційного процесу в Україні, у тому числі на функціонування технопарків (п. 2.2); статистичні методи (групування, порівняння, динамічних рядів, табличні та графічні), використані в процесі дослідження динаміки і структури інвестиційної безпеки (п. 2.1) та окремих її складових (зовнішньоекономічної, кредитної, амортизаційної) (п. 2.3), інноваційних витрат (пп. 2.1, 2.3), інвестицій у проекти державно-приватного партнерства, модифікованого обсягу ринкової мобілізації фінансових ресурсів, рівня інвестиційної привабливості промисловості України (п. 2.3), інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні (п. 3.1), техніко-економічних показників діяльності технопарків (пп. 2.2, 3.1), інтегрального коефіцієнта ефективності державного регулювання інвестиційного процесу (п. 3.3); системного аналізу і моделювання (для розроблення методичних підходів до обґрунтування системи цілей державного стимулування інвестиційного

процесу (п. 3.1), механізму державного регулювання інвестиційного процесу в Україні в рамках застосування державою інституційних інструментів (п. 3.2), формалізації системи оцінювання ефективності державного регулювання (п. 3.3).

Інформаційну основу дослідження становили: нормативно-законодавчі акти України і ЄС; статистичні та аналітичні матеріали вітчизняних і зарубіжних органів влади, установ та організацій (Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Державної служби статистики України, Європейської комісії, Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Європейської хартії малого бізнесу Європи, Європейського виконавчого агентства з малого та середнього підприємництва, Європейського Союзу для підтримки малих та середніх підприємств в країнах регіону східного партнерства, Європейського банку реконструкції та розвитку в Україні); наукові публікації українських і зарубіжних вчених; збірники, дані річних звітів, аналітичні звіти, інформаційні та аналітичні бюллетені; результати власних досліджень автора, Інтернет-ресурс.

Наукова новизна отриманих результатів і особистий внесок здобувача полягає у дослідженні процесів формування конкурентоспроможності малого підприємництва в національній економіці та виявлення особливостей їх прояву в Україні. Основні теоретичні та практичні положення наукової новизни, які виносяться на захист, полягають у такому:

вперше:

- обґрунтовано теоретичні підходи до ідентифікації сутності конкурентоспроможності малого підприємництва, що трактується як категорія, яка забезпечує теоретичне підґрунтя для аналізу ролі і місця малих підприємств у системі мінливих соціально-економічних відносин, а також дає змогу детермінувати вектори формування інституційних умов ефективної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Встановлено, що використання потенціалу малих підприємств забезпечує базис для розширення секторів економіки з високим попитом на внутрішньому та світових ринках (зокрема, інформаційно-комунікаційні технології; креативні індустрії; органічний аграрний сектор

тощо), що здатні сприяти інноваціям, модернізації і створенню високої доданої вартості, посиленню співпраці з суміжними секторами, пошуку нових компетенцій та формуванню унікальних конкурентних переваг;

удосконалено:

- теоретичні підходи до розуміння впливу неформальної економіки на конкурентоспроможність малого підприємництва, що дає змогу визначити частку тіньового сектору малого підприємництва, з'ясувати причини порушення загальної економічної рівноваги (в умовах деформації сумлінної конкуренції між легальним та тіньовим секторами). На відміну від існуючих підходів, автором запропоновано доповнити перелік факторів впливу на індекс економічної свободи чинниками, що виникають у процесі господарської діяльності і не підлягають формальному обліку, зокрема, Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва. Використання зазначеного індексу формує підґрунтя для забезпечення підтримки та стимулювання інноваційного малого підприємництва;
- підходи до розкриття економічної природи малого підприємництва на основі поглиблення визначення його місця і ролі у національній економіці як економічного амортизатора в умовах дії цілої низки обмежень. Це дозволить поглибити методичний інструментарій розроблення цільових комплексних програм розвитку, відповідно до яких наскрізний підхід до політики підтримки малого підприємництва може сприяти інноваціям та розширенню масштабів малого підприємництва, а також їх внеску в інклузивне економічне зростання;
- трактування дефініції «мережа суб’єктів малого підприємництва» для посилення інституційної спроможності політики сприяння розвитку малого підприємництва в Україні. Оскільки структура малого підприємництва формується малими підприємствами, які мають єдині соціально-економічні, інноваційні цілі і завдання, стратегію розвитку, це формує мережу малого підприємництва. Використання вказаних дефініцій створить належне підґрунтя для реальної участі суб’єктів малого підприємництва у розробці та використанні організаційно-правових та методичних інструментів у їх діяльності;

– гносеологічні аспекти інноваційного потенціалу малого підприємництва на основі ідентифікації векторів його розвитку з метою формування комплексу програм розвитку малого підприємництва при урахуванні регуляторних рішень щодо підвищення рівня його конкурентоспроможності в національній економіці. Це дасть змогу сформулювати комплексне уявлення про особливості розвитку інноваційного малого підприємництва, розкрити вплив бізнес-середовища на ефективність малого підприємництва та оцінити вплив ключових обмежень його конкурентоспроможності за умов становлення цифрової економіки;

дістали подальшого розвитку:

– систематизація індикаторів підприємницької активності малого підприємництва за класифікацією критеріїв їх оцінювання, які допоможуть доповнити перелік показників розвитку малого підприємництва, що входять у систему оцінки ефективності державних і регіональних програм. На відміну від існуючих підходів, автором обґрунтовано додаткові показники аналізу динаміки розвитку малого підприємництва, які допоможуть оптимізувати індикатори підприємницької активності як за економічним, так і соціальним ефектами (індикатори організаційної активності як інформація про інтенсивність використання потенціалу суб'єктів малого підприємництва; індикатори інвестиційної активності як інформація про використані ресурси малого підприємництва). Запропоновані індикатори можуть стати критеріями оцінювання при визначенні додаткових статистичних показників, що забезпечить можливість розширення інформаційного середовища даними про підприємницьку активність суб'єктів малого підприємництва;

– понятійно-категоріальний апарат дослідження, а саме поняття «мале підприємництво», «конкурентоспроможність малого підприємництва», «мале інноваційне підприємництво», «венчурне мале підприємництво», «ефективність малого підприємництва», які інтерпретують значущість конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва за умов нерозвиненого інвестиційного та низьколіквідного фінансового ринків у напрямі посилення їх конкурентних позицій;

— обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку малого підприємництва як системного фактору соціальної спрямованості національної економіки та нової стратегії його державної підтримки в Україні на національному та регіональному рівнях. На відміну від існуючих підходів, упровадження сформульованих пропозицій дозволить доповнити теоретичні уявлення про системні фактори становлення соціально орієнтованої ринкової економіки, важливим елементом якої виступає конкурентоспроможне мале підприємництво як чинник зростання зайнятості, доходів та рівня життя населення.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що розроблені і викладені в праці теоретико-методологічні положення можуть бути використані для коригування державної політики підтримки малого підприємництва з метою формування конкурентоспроможного малого підприємництва як соціально-економічної основи національної економіки. Основні результати дисертаційного дослідження пройшли апробацію, отримали схвальну оцінку та прийняті до впровадження у практичну діяльність державних органів, підприємств та організацій. Зокрема, загальні положення запропонованих у дисертації методичних підходів у частині підвищення рівня конкурентоспроможності малого підприємництва, що передбачає стимулування забезпечення сприятливого бізнес-клімату, оновлення соціальної інфраструктури, формування людського капіталу та розвитку середнього класу в Україні, використовуються Міністерством соціальної політики України (довідка № 58/0/136-18 від 25.05.2018 р.). Пропозиції автора щодо методики, пов’язаної з визначенням конкурентоспроможності малого підприємництва на регіональному рівні, на основі податкової політики, оновлення соціальної інфраструктури, формування людського капіталу, враховані у практичній діяльності Департаментом фінансів Вінницької обласної державної адміністрації (довідка № 02-2-1958/675 від 21.06.2018 р.).

Наукові результати дослідження використовуються в освітньому процесі Київського національного торговельно-економічного університету при викладанні

навчальної дисципліни «Макроекономічний та мікроекономічний аналіз» (довідка № 1642/22 від 20.06.2018 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є науковим доробком, самостійно виконаним і завершеним дослідженням, в якому висловлено авторське бачення представлених у дисертації наукових положень, висновків та рекомендацій. Усі її наукові результати, що виносяться на захист, отримані автором особисто. Внесок автора в наукові праці, опубліковані у співавторстві, наведено в списку публікацій.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати досліджень представлено автором на 13 міжнародних і всеукраїнських науково-практических конференціях та форумах, а саме: «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні» (Київ, 14-15 травня 2015 р.); «Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах» (Київ, 2015 р.); «Антикризове управління економікою України: нові виклики» (Київ, 2015 р.); «Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем» (Київ, 24-25 березня 2016 р.); «Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України» (Київ, 13-14 квітня 2016 р.); «Виклики глобалізації ХХІ ст. та стратегія соціально-економічного відродження України» (Київ, 24 травня 2016 р.); «Державне управління і національна безпека» (Київ, 29 вересня 2016 р.); «Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії» (Київ, 7 грудня 2016 р.); «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва» (Харків, 25 листопада 2016 р.); «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні» (Київ, 23 травня 2017 р.); «Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва» (Ірпінь, 26-27 жовтня 2017 р.); «Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки» (Львів, 18-19 травня 2017 р.); XI міжнародному бізнес-форумі «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні» (Київ, 22 березня 2018 р.).

Публікації. Основні результати дослідження опубліковано у 21 науковій праці (з них одноосібних – 17), у тому числі 1 колективна монографія, 7 статей у

наукових фахових виданнях, з яких 4 статті у наукових періодичних виданнях, включених до міжнародних наукометричних баз даних та 13 публікацій у матеріалах наукових конференцій та бізнес-форумів загальним обсягом 6,41 ум. друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (411 найменувань) і 19 додатків на 26 сторінках. Основний текст дисертації викладено на 228 сторінках. Робота містить 21 таблицю, 30 рисунків, 2 формули.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Еволюція теоретичних підходів до розкриття сутності малого підприємництва

Базовим економічним атрибутом сучасної ринкової економіки є наявність розвинutoї національної системи підприємництва, яка в інтегрованому сплетінні господарських зв'язків між великим і середнім підприємництвом та малим підприємництвом забезпечує соціально-економічну стабільність суспільства та є основою його прогресуючої еволюції. Світовий досвід доводить, що ініціаторами технологічного прориву є саме представники середнього бізнесу, досягнення яких потім підхоплює великий капітал. Однак, майже половину всіх нововведень у високорозвинених країнах забезпечують саме малі підприємства, вища ефективність інноваційної діяльності в яких, порівняно з великими, пояснюється можливістю повнішої мобілізації інтелектуального потенціалу співробітників, а також гнучкості й адаптивності малих підприємств до споживацького попиту [122].

Малі і середні підприємства, які об'єднано в категорію «мале підприємництво», в розвинутих країнах світу виконують ряд важливих соціально-економічних функцій. Пріоритетними серед них є задоволення потреб широких мас покупців, стимулювання конкуренції, розширення середнього класу. Економісти і соціологи вважають, що мале підприємництво відіграє важливу позитивну роль в системі інститутів ринкового господарства. Без його розвитку вітчизняна економіка суттєво знижує свою економічну та соціальну ефективність. Сталий розвиток будь-якої економічної системи неможливий без урахування змін в малому секторі економіки. Це обумовлено тим, що в економіці ринкового типу розвиток МП є показником успішності економічних реформ, що сприяють розвитку конкурентного ринкового середовища. МП має свої специфічні особливості, які необхідно враховувати при виробленні державної політики підтримки та регулювання малих форм підприємництва.

Головна особливість МП полягає в історії його становлення. Тому вивчаючи сутність малого підприємництва, необхідно знати його витоки та етапи процесу розвитку, які можна виділити у шість етапів (Рис. 1.1).



Рис. 1.1. Сутність малого підприємництва за етапами його становлення та розвитку

Джерело: розроблено автором на основі [87, 328, 341].

Перший етап: близько 1800 року до н. е., як свідчать історичні джерела (такі, як закони месопотамського царя Хаммурапі), мале підприємництво існувало ще чотири тисячоліття тому. Ці закони підтверджують формування у стародавній Месопотамії приватної власності та розвиток ремісничого

виробництва типу дрібного господарства, зокрема будівельна справа, теслярство, гончарство, ткацтво, ковальство, суднобудування, виробництво цегли, парфумів тощо, а особливо торгівля [328].

Проте історія сучасного малого підприємництва починається з Середніх віків – другий етап. Уже в той час купці, торговці, ремісники, місіонери заявляли себе починаючими підприємцями. Із зародженням капіталізму прагнення до багатства призводило до бажання отримувати необмежений прибуток. Дії підприємців набували професійний і цивілізований характер, оскільки, будучи власниками засобів виробництва, вони і самі працювали на своїх підприємствах. З поширенням фабричного виробництва нові підприємства найчастіше з'являлися в галузях, де вони існували і раніше.

Третій етап – з початку XVIII ст. в промисловості переважали дрібні та середні виробники. Протягом майже всього XIX ст. в рамках однієї галузі успішно співіснували і взаємодіяли давальницькі системи, ремісниче і мануфактурне виробництво. В кінцевому рахунку, технологічні зміни та зростаюча конкуренція інтенсифікували всі ці форми організації виробництва – четвертий етап розвитку малого підприємництва.

Однак з XX ст. підприємництво поступово стає фундаментом національної економіки і загалом розвитку та процвітання держави. Мале підприємництво в якості окремої економічної категорії поряд з великим і середнім підприємництвом, що інтегрувалося у єдині національні підприємницькі системи, стали виділяти тільки в повоєнний час ХХ ст. – в період появи перших державних програм підтримки МСП. Дослідження показують, що в історії розвитку МП в економічно розвинених країнах в післявоєнний період можна виділити два етапи (п'ятий і шостий): п'ятий етап – період з середини 50-х до середини 70-х рр. ХХ ст. В цей час проявляється залежність малого підприємництва від великого, а саме МП оцінюється як застарілій елемент економічної системи. Але об'єктивно ці процеси були обумовлені, безперечно, розвитком масового і крупносерійного виробництва, багатократним розширенням асортименту і диференціацією продукції. Так, саме велике підприємництво зробило Німеччину найбільшою промисловою державою першої половини ХХ ст., США – найбільш розвиненою

країною 20-60-х років, Японію – лідером останніх десятиліть [8; 134]. Для цього етапу характерні мала чисельність учасників підприємництва та його експериментальний характер, формування емоційно-психологічних основ підприємницької діяльності на базі приватної власності. Даний етап повною мірою можна назвати експериментальним. Шостий етап – це період з середини 70-х рр. ХХ ст. і по наш час, коли економічна політика держави характеризується поворотом до підтримки МП, яке стало однією з найважливіших форм реалізації сучасного етапу науково-технічної революції НТР, як мале інноваційне підприємництво (МІП), і набуває характеру багаточисельного активного руху. Цю думку ми підтримуємо, адже даний етап послужив акселератором не тільки в накопиченні й перерозподілі капіталів, але і дозволив отримати початкові знання та навички роботи, які мають безпосереднє відношення до діяльності сучасного малого підприємства.

Характерною особливістю активізації багаточисельного руху малого підприємництва в Європі стало створення унікальної системи регулювання і підтримки МСП, що почала складатися в 70-х рр. минулого століття. Щоб максимально стимулювати МП, в Європі були прийняті заходи щодо усунення адміністративних перешкод для малого бізнесу.

Державне регулювання малого підприємництва в Європі здійснюється шляхом законодавства, розробки і реалізації цільових програм фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового сприяння його розвитку. До кризових умов малого підприємництва в Європі адаптувалося найбільш ефективно, маючи можливість маневрувати на ринку. Малі підприємства досить оперативно стали займати ніші, нецікаві великим підприємствам, що в значній мірі допомагає європейським країнам долати стагнаційні явища в економічній сфері. Тому, в рамках ЄС здійснюється політика підтримки МП, головна мета якої – збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, збільшення конкурентоспроможності малого підприємництва.

Вивчаючи сучасний етап розвитку малого підприємництва (з середини 70-х рр. ХХ ст. і по наш час), нами виокремлено наступні характерні йому тенденції:

- зростання платоспроможного попиту населення промислово розвинених країн. Це призвело до «індивідуалізації» споживання, що в свою чергу викликає скорочення масового і зростання дрібносерійного виробництва. У цих умовах мале підприємство, належним чином обладнане за рахунок нововведень, стає не менш конкурентоспроможним, ніж велике виробництво;
- використання сучасних технологій, що справляють суттєвий вплив на розмір виробництва малого підприємства. Гнучкі виробничо-технологічні системи, створені з урахуванням новітніх технологій, вже не пред'являють жорстких вимог до розмірів підприємства і чисельності зайнятих на ньому працівників. Разом з тим відносне здешевлення сучасних засобів виробництва істотно знижує інвестиційний бар'єр для створення і початкового етапу розвитку нового малого підприємства;
- суттєва зміна ролі малого підприємництва в інноваційній сфері. Зі суб'єкта, що успішно освоює передову техніку, МП перетворилося на такого ж успішного розробника сучасних технологій і засобів виробництва. Цьому сприяють високий рівень спеціалізації виробництва, гнучкі, неформалізовані структури управління, наявність творчої атмосфери в колективі однодумців, відсутність необхідності підтримувати випуск застарілої продукції. В умовах МП весь цикл (винахід – освоєння – готовий комерційний продукт) істотно скорочується порівняно з циклом великих виробництв (в середньому – в 1,5-2 рази);
- інтернаціоналізація і транснаціоналізація малого підприємництва. Великий транснаціональний капітал став практикувати винесення допоміжних операцій або завершальних стадій за кордон, де є реальна можливість економії на вартості робочої сили, природоохоронних витратах, транспортних витратах та ін. Спостерігається зростання співпраці великого підприємництва з малими підприємствами в рамках різного роду договірних відносин. Особливо це отримало розвиток в діяльності японських, німецьких і швейцарських компаній, де безперервно зростає частка дрібних постачальників комплектуючих деталей і виробів у вартості готової продукції великих підприємств;

– радикальна зміна державного підходу до малого підприємництва. Його розвиток сприймається як основа соціальної та політичної стабільності. Однією з основних причин змінення становища МП в останні десятиліття стала політика держави, спрямована на його підтримку та розвиток. Необхідно відзначити, що економічний ризик в сфері МП, як правило, вище, і «життєвий цикл» малих підприємств зазвичай коротше, ніж великих компаній. Навіть в благополучних промислово розвинених країнах невеликі підприємства відчувають цілий ряд характерних труднощів. Ось чому на сьогодні всюди: в Європі, Японії, США, країнах Південно-Східної Азії (Тайвань, Сінгапур, Індонезія) – мале підприємництво знаходить все ширшу підтримку держави.

Отож історія еволюції розвинених країн показує, що мале підприємництво є основною ланкою, від стану і рівня розвитку якого залежить забезпечення сталого економічного зростання держави. Саме цей сектор економіки має величезні потенційні можливості для вирішення багатьох проблем, що обумовило активізацію наукових досліджень в цій сфері – вивчення специфічних особливостей малого підприємництва, його місця, ролі та функцій в економічній системі господарювання. На сьогодні головною якісною ознакою ринкової економіки стало те, що результати її розвитку нині є індикатором стану цивілізаційного розвитку країн у глобалізованому світі. Тому закономірно, що держави світу в конкурентному протистоянні змагаються між собою у пошуку та впровадженні кращих і ефективніших моделей державного сприяння розвитку малого підприємництва.

Стверджують цю ж думку ряд українських і зарубіжних дослідників, серед яких О. Бей [16], Г. Білоус [23], І. Брітченко [31], К. Воронич [57], А. Герасименко [60; 61], С. Дрига [82-86], О. Зубчик [121], О. Кашуба [133; 134], С. Король [145], В. Лагутін [152-155], К. Леб'одкін [156], Л. Лукашова [163-170], Е. Ляманова [171], В. Магас [175], Г. Мадрига [176], А. Мазаракі [177; 178; 371], С. Мельниченко [371], О. Міняйло [196], В. Міща [197-200], С. Мороз [206; 207], Л. Олейнікова [220], Ю. Ольвінська [221], Г. Поліщук [252; 253], А. Попський [254; 255], Г. Томпсон [309], І. Точиліна [310], Ю. Уманців [316-319], Н. Фролова [324], Т. Чечетова-Терашвілі [332-335] та ін. Зокрема С. Дрига

вважає, що «власне системне сприяння розвитку малого підприємництва стало філософією сучасного державного управління у провідних країнах світу і критерієм оцінки економічних систем транзитивних країн щодо їх претензій на приєднання до когорти провідних країн світу» [83].

Завдяки активному державному регулюванню малого підприємництва в країнах Західної Європи (Німеччина, Франція, Італія, Великобританія, Іспанія, Нідерланди, Швеція, Фінляндія), США, Японії, Китаї в ХХІ ст. збережено світове лідерство в економічному розвитку, підвищенні рівня життя населення, впровадженні інноваційних розробок. Цілком очевидно, що для всіх цих країн МП складає значиму частку національної економіки, що забезпечує країну товарами, роботою та послугами, населення – робочими місцями, що робить внесок в поповнення дохідної частини бюджету [16; 56; 255]. Проте, коли мале підприємництво породжене державним менеджментом, його становлення відбувається не згідно з законами ринкової саморегуляції, а відповідно до формату, який диктує держава. Прогнозований розвиток МП вимагає від держави не тільки прийняття програм, рішень щодо його соціально-економічного розвитку, а й врахування під час розроблення у кожній країні історичних, культурних, соціогуманітарних, релігійних та інших особливостей національного архетипу, що впливають на процес формування підприємницької діяльності ринкового типу [82; 83].

Прискорення розвитку малого підприємництва деякі фахівці пов'язують з процесом появи нових галузей у 70-80 рр. ХХ ст. Зокрема у 1985 році американський фахівець з питань малого підприємництва Р. Ронштадт зафіксував деякі тенденції перетворення американського суспільства в підприємницький тип: зростаюче визнання людьми того факту, що великі підприємства не відповідають основним потребам людини в автономії та безпеці; кардинальна зміна ролі жінки в економічному житті з одночасною зміною сприйняття жінками підприємництва як можливості для власної кар'єри; поява нових можливостей створення підприємств, і зниження витрат входження на ринки для галузей, у зв'язку з революцією в галузі інформаційних технологій; розуміння того, що своя справа залишається одним із небагатьох можливих шляхів

побудови свого благополуччя для представників середнього класу; розвиток найрізноманітніших програм навчання з підприємництва у всьому світі показує глобальний міжнародний характер феномена малого підприємництва [16].

Зважаючи на означені тенденції розвитку суспільства підприємницького типу, без розкриття сутності феномена малого підприємництва у ході еволюції цивілізації неможливо засвоїти його методологічні засади. Підприємницька діяльність є особливою формою економічної діяльності та центральним елементом ринкової економіки, так як вона сприяє зміщенню ринкових відносин. Підприємництво як рушійна сила розвитку сучасного ринкового господарства генерує підвищення матеріального і духовного потенціалу суспільства.

Важливий вплив на розуміння природи сучасного малого підприємництва надали роботи О. Вільямсона, Дж. Гелбрейта [49; 65; 66], Р. Кантельона [130; 294; 295], І. Кірцнера [139], Р. Коуза [368], А. Маршалла [188; 372], Ф. Найта [210], Ж.-Б. Сея [291; 379], Й. Тюнена [312], Ф. Хаєка, Е. Чемберліна [331], Й. Шумпетера [342; 343; 380] та ін. У роботах Й. Шумпетера розкриті інноваційний характер підприємницької діяльності в цілому і малого підприємництва зокрема, його вплив на економічний розвиток суспільства [343]. Досить докладно проблематика малого підприємництва розглянута в 70-80-ті рр. в рамках досліджень немонополізованого сектора економіки в роботах зарубіжних економістів М. Вебера, Дж. Гелбрейта, Дж. Бенока, Л. Єрхарда, І. Кірцнера, Д. Коена, М. Мінца, Е. Менсфілда, Д. Сторі, П. Хармона та ін. [46; 65; 111; 139; 384].

Еволюція теоретичних підходів до розкриття сутності та принципів малого підприємництва за етапами його розвитку було представлено в дод. А. Дослідження підходів попередників класичної школи розробників теорії підприємництва дозволили означити специфічні функції підприємницької діяльності суб'єктів малих форм господарювання.

Не зважаючи на міждисциплінарність теорії підприємництва, яка обґрутується економічним, психологічним та соціологічним підходами щодо його визначення, термін «підприємництво» вперше почали вивчати саме економісти. Так, у середині XVIII ст. ірландський вчений Р. Кантельон першим

розглядає підприємництво з наукових позицій та ідентифікує підприємця як індивіда, що бере на себе ризики. Дослідник визначає підприємництво як економічну діяльність, в ході якої досягається баланс товарної пропозиції і попиту в ситуації постійного ризику. Підприємницька функція МП за Р. Кантельоном чітко відрізняється від функцій капіталіста або керуючого і пов'язана із ситуацією ринкової невизначеності [366]. Шотландський економіст А. Сміт пов'язує підприємницьку діяльність із зацікавленістю підприємця в особистому збагаченні й із сприянням у задоволенні потреб соціуму, а також вважає, що підприємець є лише частиною ринкового механізму і його роль досить мала. За Смітом підприємницька функція МП розглядає підприємця як власника і організатора економічного процесу, агентами прогресу соціально-економічної системи [1]. На відміну від попередника, його учень, послідовник і одночасно опонент Давид Рікардо зазначає підприємця як незамінного учасника економічних процесів, головного ініціатора розвитку виробництва. Розглядаючи підприємницьку функцію МП за Рікардо розглянуто підприємницьку діяльність як основу поліпшення стану суспільства [282].

Відомий французький вчений-економіст початку XIX ст. Ж.-Б. Сей розширив буквальний переклад слова «підприємець» з французької «той, хто робить» і розробив теорію трьох факторів виробництва: земля, праця, капітал, які є джерелом багатства соціуму (що на сьогодні відповідає принципу трьох «Р» (планета, люди, прибуток). Дослідник дає наступне тлумачення суті підприємця, як економічного агента, що поєднує фактори виробництва, переносить економічні ресурси зі сфери низької продуктивності і прибутковості в сферу, де вони здатні дати максимальний результат: прибуток і доход. Вчений означив попит на підприємництво як функцію від попиту на його продукт [379]. Тобто підприємець – той хто створює цінність (value) для забезпечення потреб / багатства соціуму, що відповідає функціям сучасного малого підприємництва.

Видатний американський вчений-економіст Ф. Найт, розробник теорії підприємництва щодо несення тягаря ризику або невизначеності, при дослідженні підприємницької діяльності особливу увагу приділяє саме питанню методології оцінки невизначеності і ризиків. Автор розглядає підприємництво як господарську

діяльність, спрямовану на отримання доходу в якості ренти за ризик [210]. В ході подальшого розвитку економічної теорії найтівський поділ між ризиком та істинною невизначеністю виявився малопродуктивним, оскільки підприємець несе повну відповідальність за те, що власники ресурсів отримають їх ринкову ціну. Однак це не вплинуло на придатність створеної Найтом теорії прибутку, яка як і раніше залишається на озброєнні економічної науки. Тому можна стверджувати, що дохід підприємця – це його плата за ризик, і чим раніше суспільство сприйматиме цей факт, тим більш позитивним буде імідж підприємця в суспільній свідомості. Проте малому підприємству, згідно найтівської теорії підприємництва щодо несення тягаря ризику або невизначеності, щоб спеціалізуватися на підприємницькій функції потрібні специфічні особисті якості, перш за все інтуїція.

Погляд на підприємця як організатора виробництва отримує новий розвиток в ХХ ст. в роботах відомого американського економіста Й. Шумпетера [342]. З його точки зору підприємництво виявляється в повному сенсі невід'ємною функцією економічної системи, реалізацію якої не можна пов'язувати виключно з якимось суб'єктом, представником специфічного класу. Вивчаючи закономірності суспільного прогресу, Й. Шумпетер в своїх дослідженнях дійшов висновку, що підприємництво є рушійною силою, яка сприяє добробуту суспільства [343]. Інакше кажучи, соціум в даному випадку висуває потреби, а підприємці мобілізують свої сили на їх задоволення. В цьому сенсі, саме діяльність суб'єктів МП розширює межі вирішення соціальних проблем. Тому малий підприємець – це агент змін в економіці, оскільки відкриваючи нові ринки, або створюючи нові способи виробництва речей, ці підприємці рухають економіку вперед.

П. Друкер в спробі осмислити, що ж є найважливішим для підприємця, фокусує свою думку на понятті «можливості» (opportunity). Друкер не вимагає від підприємців бути причиною змін, але бачить в них тих, хто використовує ті можливості, які зміни (в технологіях, в споживчих перевагах, в соціальних нормах і т. ін.) створюють. Він пише: «Ось що є ключовим для підприємця і підприємництва: підприємець завжди шукає змін, реагує на них і використовує

їх як можливість» [88]. Відповідно, можливість швидкого реагування на зміни суб'єктів МП забезпечує їм перевагу у порівнянні з іншими суб'єктами. Поняття «можливості» стало центральним у багатьох сучасних визначеннях підприємництва. Саме так сьогоднішні теоретики менеджменту інтерпретують думку Ж.-Б. Сея про переміщення ресурсів в області з більш високим доходом [291]. У цьому сенсі, «можливість», очевидно, означає перспективу створювати цінність (value). Зважаючи на це, малі підприємці перед собою швидше бачать можливості, ніж проблеми, що породжувані змінами.

Життєписи економістів-теоретиків, діяльність яких припадала на період до епохи індустріального етапу суспільного розвитку, демонструють той факт, що переважна більшість їх мала власний практичний досвід господарювання у ринкових умовах, завдячуячи власному бізнесу. Серед таких теоретиків концепції підприємництва найбільш значими є: Р. Кантельон (сфера власної підприємницької діяльності: банківські та валютні операції), І. Тюнен (сільськогосподарське підприємництво), Ж.-Б. Сей (ткацьке підприємництво) і Й. Шумпетер (приватна банківська діяльність), які, зважаючи на свій практичний досвід підприємницької діяльності, визначили обґрунтовані, структуровані базові для наступних поколінь послідовників теоретичні засади малого підприємництва.

Вагомий вклад у дослідження розвитку теорії підприємництва з початку виникнення економічної теорії аж до 70-х рр. ХХ ст. було здійснено М. Блаугом. На його думку теорія підприємництва починається там, де закінчується теорія граничної продуктивності, а в проблематиці розподілу є набагато більше питань, ніж це представляється в рамках статистичного аналізу ціноутворення на фактори виробництва [27, с. 18]. В цілому, як пише М. Блауг [27, с. 430], вплив концепції Й. Шумпетера на теорію підприємництва був переважним, проте магістральний напрям економічної теорії продовжував її ігнорувати, оскільки вона не вкладалася в рамки статичного рівноважного аналізу. Втім, це можна сказати про всі теорії підприємництва, але, дані теорії не можна назвати інтегрованими в основну неокласичну течію економічної науки. Характерний для цих теорій нерівноважний підхід, підкреслення непереборної невизначеності

і суб'єктивних моментів, пов'язаних з особистістю типового підприємця, суперечать неокласичний парадигмі досліджень. Однак на більш конкретному рівні аналізу, що пов'язаний з прикладною економікою і управлінськими дисциплінами, економічна теорія підприємця продовжує існувати і вивчатися.

Історія економічного розвитку цивілізації у минулому столітті однозначно затвердила необхідність існування розвинutoї системи підприємництва як головного чинника прогресуючої еволюції національних та світової систем, а підприємців у якості провідників цієї еволюції. Це визначило підприємництво як феномен людської історії, який є сплетінням складних, багатоаспектних явищ соціально-економічного, правового і психологічного характеру, а підприємця – як суб'єкта, який намагаючись поліпшити власний добробут, постійно знаходить і реалізує нові способи підвищення ефективності виробництва, організації та управління. Ми бачимо в даному визначенні підприємництва специфічні риси, що характеризують як підприємництво, так і підприємця. Підприємництво відповідно призначено для одержання прибутку, проте воно пов'язане з певними ризиками. На сьогодні підприємництво і наука крокують у тісному поєднанні, оскільки, за рахунок своєї мобільності, винахідливості та гнучкості підприємництво постійно втілює нові технології.

Економіст австрійської школи ХХ ст. Й. Шумпетер найбільш влучно сформулював найхарактерніші риси підприємця, перелічивши його головні функції: виготовлення нового блага або нової якості певного блага; освоєння нового ринку збути; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів і запровадження нового методу виробництва; проведення відповідної реорганізації. Для того, щоб здійснювати постійний пошук нових способів комбінації ресурсів, слід, на думку Й. Шумпетера, мати відповідні якості: волю і здібності; виділити визначальні моменти діяльності, бачити їх у реальному світлі; бути спроможним «плисти проти течії», доляючи опір соціальних сил; здійснювати вплив над іншими результатами успіху, духовною свободою, витратами сил і енергії [342].

Отож сутність МП найбільш комплексно проявляється у поєднанні всіх властивих йому функцій, які об'єктивно притаманні цивілізованому підприємництву

– загальноекономічної, інноваційної, ресурсної, соціальної, організаційної та індивідуальної. Проте в розвинутій ринковій економіці визначальною функцією вважається загальноекономічна, оскільки підприємницька діяльність здійснюється під впливом економічних законів ринкової економіки: попиту і пропозицій, конкуренції, вартості та інших, а поступальний розвиток підприємництва є однією із істотних умов економічного росту, збільшення обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу, що в кінцевому рахунку впливає на добробут нації [151].

Сучасна економіка неможлива без створення і комерційного використання нововведень в економіці та інших сферах діяльності. Цю необхідність забезпечує інноваційна функція малого підприємництва, адже розвиток інноваційного підприємництва безпосередньо впливає на конкурентоспроможність на рівні як окремого підприємства, так і економіки країни в цілому. Саме дефіцит інвестицій завдає негативного пливу на розвиток малого інноваційного підприємництва та знижує частку країни у світовому обороті наукомісткої продукції. Проте інновації не повинні обмежуватися лише створенням нової продукції, оскільки нові процеси і методи ведення підприємництва можуть надати більш значимий внесок при створенні стійких конкурентних переваг [151].

Зі сказаного вище можна зробити висновок, що мале підприємництво і новаторство в сучасному суспільстві представляють взаємопов'язане ціле. Очевидно, що на сьогоднішній день зміна економічних умов модифікує основні риси малого підприємництва і породжує його нову оцінку ролі та місця в соціально-економічному розвитку суспільства. Відмінною рисою сучасного світу є динамічні взаємопов'язані зміни у всіх сферах суспільного життя, які є об'єктом ретельного соціологічного аналізу. Прикладом такого аналізу, на думку вченого-соціолога П. Штомпки, є організаційні принципи сучасності, які особливим чином проявляються в економіці, соціальній структурі, політиці, культурі і духовному житті суспільства [341].

На нашу думку, дотримання даних принципів також може стати корисним при організації та розвитку сучасного малого підприємництва. До таких принципів слід віднести:

- індивідуалізм (як остаточне означення в суспільстві центральної ролі індивіда-підприємця, який самостійно визначає свої дії і несе особисту відповідальність за власні вчинки, успіхи та невдачі);
- диференціація (як принцип, який найбільш значимий у сфері малого підприємництва, де з'являється велика кількість спеціалізованих, вузьких занять і професій, що потребують особливого рівня майстерності, компетенції і досвіду);
- раціональність (як розрахунок і пошук нових способів підвищення ефективності виробництва, організації та управління, а також роль науки як засобу пізнання);
- глобалізація (як розширення зони охоплення підприємницькою діяльністю зовнішнього та внутрішнього ринків (як вшир, так і вглиб), особливо у просторі для розвитку суспільного виробництва);
- економізм (як домінування у соціальному житті економічної активності підприємців, економічних цілей і економічних критеріїв підприємництва).

За П. Друкером в основі підприємництва незалежно від того, хто є підприємцем, лежать одні і ті ж самі принципи. Також практично відсутня різниця щодо сфери діяльності підприємця (виробнича або сфера обслуговування, державний чи інший сектор економіки). Для підприємницьких структур в більшості випадків загальними є як принципи діяльності, так і проблеми, що виникають перед ними [88].

Світовий досвід підтверджує, що саме підприємницький сектор – надійна основа, головний структуроутворюючий елемент конкурентного ринкового середовища, важлива рушійна сила розвитку економічної системи держави. Зважаючи на це визначення, поняття підприємництва слід розглядати одночасно, як економічної категорії, так і методу господарювання. За цих умов, як економічна категорія, підприємництво виражає відносини між всіма суб'єктами системи господарювання в національній економіці країни щодо перерозподілу обмежених факторів виробництва з метою створення належних умов для отримання надприбутків інноваційного походження. Як метод господарювання, підприємництво – це найважливіша інституційна, системоорганізуюча економічна складова

держави, якій притаманні специфічні функції та ознаки, реалізація яких є катализатором, що обумовлює спрямованість національної і світової економік в напрямку прогресивної еволюції цивілізації за умов інноваційного розвитку [24; 83; 154; 333].

Виходячи з вищерозглянутих визначень, функцій та принципів, можна виділити основні ознаки малого підприємництва, до яких, як на думку ряду зарубіжних і українських економістів-теоретиків і практиків, відносять:

- перша ознака – надання виробленому продукту споживчої цінності, інноваційність [1; 24; 35; 83; 151; 289; 329];
- друга ознака – ризики підприємницької діяльності, відповідальність [151; 154; 179; 329; 333; 366; 380];
- третя ознака – економічна зацікавленість учасників, систематичне отримання прибутку (фінансової винагороди) від виконання своєї роботи (використання майна, продажу товарів, виконання робіт або надання послуг) [1; 35; 83; 151; 185; 329; 343; 368].

Узагальнюючи розглянуті особливості сутності малого підприємництва у процесі еволюції цивілізації, нами сформульовано мале підприємництво в широкому розумінні, як – сфера суспільних відносин, що заснована на економічній і соціальній ефективності, раціональному використанні організаційних та фінансових ресурсів, орієнтованості на матеріально-технічний та інноваційний розвиток тощо. Відзначимо, що всі підприємці можуть впроваджувати інновації у своїй діяльності, однак тільки нововведення підприємців з високорозвиненим рівнем соціальної відповідальності, крім власне збагачення, служать розвитку соціальної інфраструктури. Генезис розвитку малого підприємництва показує, що кожен історичний період характеризується особливим розумінням відповідальності, як суб'єктами ринкових відносин, так і суспільством в цілому. Однією з форм підприємницької відповідальності слугує врахування інтересів і потреб суспільства. Але, на наш погляд, сучасні підприємці не приділяють цьому достатньої уваги. Навпаки, на сьогодні надто часто поведінка вищевказаних суб'єктів ринкових відносин підтверджує відоме твердження класика економісти К. Маркса: «забезпечте

10 відсотків прибутку, і капітал згоден на усяке примирення, при 20 відсотках він стає жвавим, при 50 відсотках – позитивно готовий зламати голову, при 100 відсотках він нехтує всіма людськими законами, при 300 відсотках – немає такого злочину, на який він не ризикнув би, хоча б під страхом шибениці» [185].

Як будь-яка діяльність, підприємницька діяльність суб'єктів малого підприємництва характеризується рядом ознак, а саме:

- 1) самостійність та ініціативність (вказує, по-перше, на право підприємців без обмежень самостійно здійснювати будь-яку діяльність, не заборонену законом. По-друге, саме малі підприємці свідомо ставлять себе в таке становище, коли вони персонально відповідають за успіх або невдачу своєї діяльності, оскільки є виконавцями діяльності свого бізнесу);
- 2) систематичність (передбачає здійснення такої діяльності постійно, безперервно, регулярно та на професійній основі);
- 3) ризиковий характер (визначає економічну самостійність підприємця і тісно пов'язану з цим відповідальність за результати своєї діяльності);
- 4) спрямування на отримання прибутку (основна ознака підприємництва, оскільки визначає безпосередньо мету, задля якої здійснюються така діяльність);
- 5) направленість на вирішення соціальних проблем (доводить, що соціально орієнтоване мале підприємництво знаходиться на стику підприємництва та благодійності, поєднуючи в собі соціальну спрямованість і підприємницький підхід).

Очевидно, що розглянуті ознаки підприємницької діяльності суб'єктів малого підприємництва були розроблені на основі організаційних принципів сучасності, що доводять виокремлені нами їх загальні властивості та їх зв'язаність (Рис. 1.2). Як видно з рис. 1.2, в основі малого підприємництва, незалежно від того, хто є підприємцем і яка сфера його діяльності, закладено одні й ті ж самі принципи. А це значить, що для підприємницьких структур, зокрема суб'єктів МП, в більшості випадків загальними також є проблеми, що виникають перед ними.

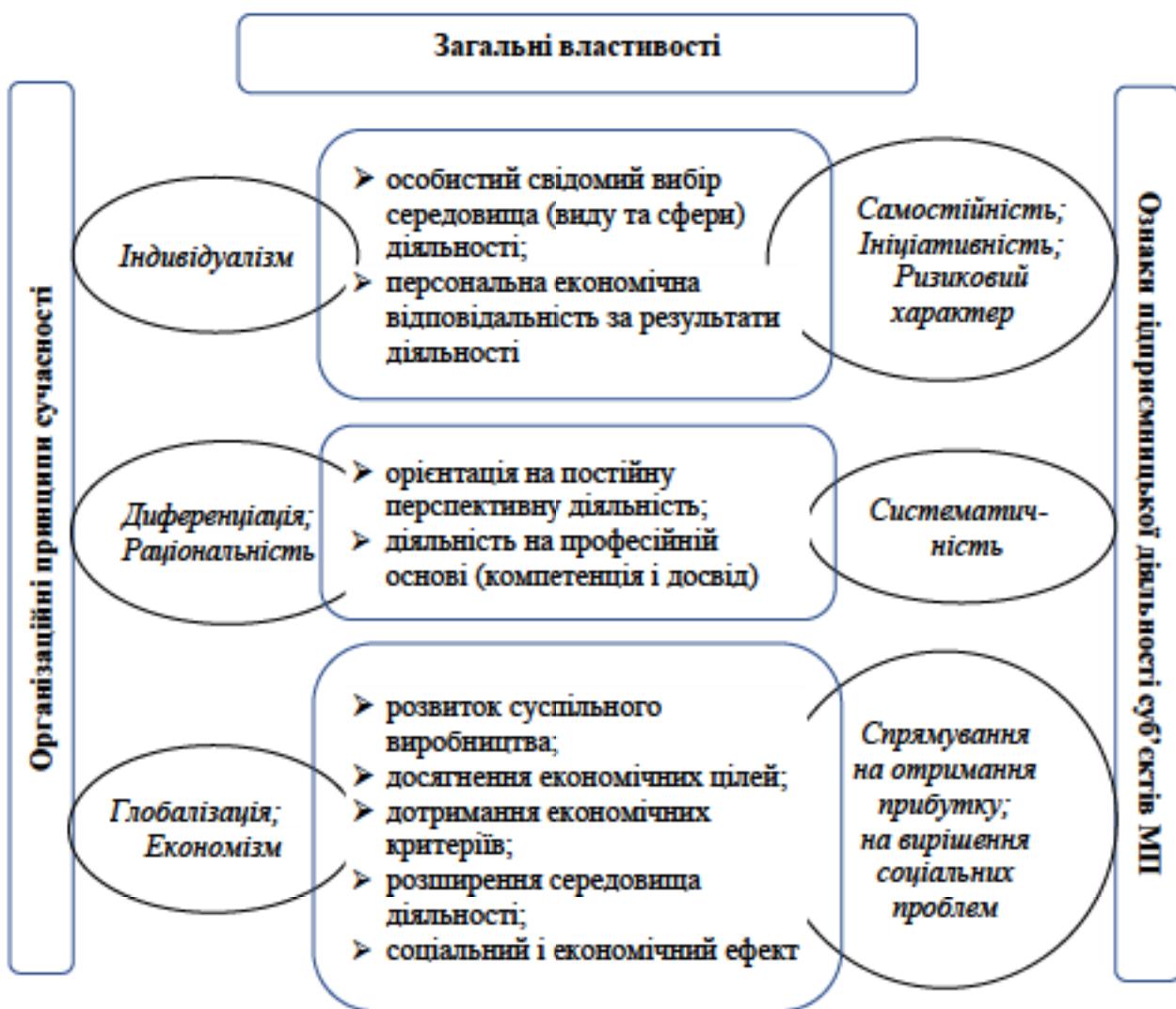


Рис. 1.2. Зв'язаність організаційних принципів сучасності та ознак підприємницької діяльності суб'єктів МП

Джерело: складено автором на основі [72; 88; 341].

Світовий досвід підтверджує, що саме підприємницький сектор – надійна основа, головний структуроутворюючий елемент конкурентного ринкового середовища, важлива рушійна сила розвитку економічної системи держави [61]. Тому, під впливом глобалізації економіки в світовій системі стан та доля конкретного суспільства суттєво залежить від його місця у світовому розподілі праці. Це, відповідно, в епоху ринкових відносин, змушує мінятися як людей так і різні підприємницькі структури, щоб не просто виживати, а мати можливість отримувати дохід і розвиватися. На сьогодні в практиці світової економіки у складі підприємницького сектору прийнято розділяти великі, середні та малі

підприємства, в тому числі мікропідприємства, що мають свої характерні особливості. При цьому до складу малого підприємництва увійшли одночасно як мікро- і малі підприємства, так і середні підприємства. А це доводить, що суб'єктами МП є юридичні особи, як комерційні підприємства та індивідуальні підприємці, що мають право створювати малі підприємства за різними організаційно-правовими формами.

Мікропідприємства відносяться до дуже невеликого малого підприємництва. Вони часто включають одноосібного власника, інколи двох власників, а також сферу сімейного (домашнього) підприємництва. Більша частина мікропідприємств мають незначний капітал, володіють обмеженими технічними і підприємницькими навичками. При цьому більшість таких підприємств демонструють життєздатність МП.

Мале підприємство (МП) – це підприємство, яке не домінує в своїй галузі, а господар – це незалежний власник, який керує невеликою кількістю працівників в порівнянні з іншими підприємствами тієї ж галузі. Мале підприємство характеризується незначними обсягами виробництва, вагомою частиною ризикової діяльності, власник якої несе повну відповідальність за результати господарювання, самостійно приймає рішення для отримання прибутку. Якщо мале підприємство здійснює декілька видів діяльності, то відповідно воно відноситься до малого за тим видом діяльності, продукція якого займає найбільшу частку в обсязі реалізації.

Середні підприємства є межею між малими і великими підприємствами. Як правило, під середніми розуміють підприємства, які підлягають управлінню менеджером, що знаходиться під контролем власників-акціонерів і підпадає під верхню межу граничних значень, установлених для малого підприємництва. Важливо зазначити, що ключовим елементом зовнішнього середовища малого підприємництва є саме великий бізнес, завдячуєчи його провідній ролі в ринковій системі, а також його величезному потенціалу щодо підтримки малих фірм, який реалізується через широкий спектр форм господарської інтеграції.

Втім, дуже цікавою і характерною щодо переваг сучасних видів підприємств є думка відомого стального магната Ендрю Карнегі: «...зовсім не грає ролі,

наскільки велика фірма, продаж її продукції все одно залишається дуже особистою справою. Будь-яка маленька фірма, що складається з однієї особи, може заробити більше великої компанії, в якій дуже багато рутини і бюрократії» [397]. Ми підтримуємо дане твердження, адже за останні десятиліття масове крупносерйне виробництво модифікувалося, зазнало якісних змін і має сьогодні потребу в постійному оновленні асортименту продукції, гнучкому реагуванні на зміни потреб (посиленням диференціації). Це вивело на новий рівень підхід до малого підприємництва як сектору економіки – поєднання соціально-економічної та організаційно-технічної сторін суспільного виробництва.

Соціально-економічна природа малого підприємництва доповнюється іншими обставинами, а саме: мале підприємство може бути засноване на особистій праці власника та членів його сім'ї, а також – на використанні найманої праці у поєднанні з виробничо-управлінською діяльністю господаря (його сім'ї). Отже, мале підприємство є особливим сектором економіки, який утворюється сукупністю малих підприємств і тому є специфічною суспільною формою дрібного виробництва в умовах ринку. Тому, дрібне виробництво як особливий уклад за розміром характеризує організаційно-технічну сторону виробництва (площину продуктивних сил), а мале підприємництво – його соціально-економічний вимір. Мале підприємництво як тип підприємницької діяльності найбільш повно розкривається через характеристику його суб'єктів, тобто підприємця. Підприємець – це особистий фактор відтворення, здатний на інноваційні та ініціативні основі йти на ризик і раціонально поєднати інші фактори виробництва, так щоб у перспективі одержувався підприємницький дохід. Це визначення повністю підходить і до поняття «мале підприємництво».

Зауважимо, що економічна наука як ядро ідеології формує світогляд людей, що важливо всім сучасникам. Економічні ідеї виникли разом з суспільством в якості стихійних, інтуїтивних явищ. У міру їх усвідомлення ці ідеї ставали думками і поглядами. Проведений нами розгляд сутності малого підприємництва в еволюції його теоретичних підходів показав, що в ретроспективі першочергово праці основоположниками економічної теорії були спрямовані на дослідження переваг малого підприємництва та його місця у національній

економіці, серед яких слід виділити Т. Веблена [47], Дж. Гелбрейта [66], Дж. Кейнса [137], А. Маршала [188], Д. Рікардо [282], Ж.-Б. Сея [291], А. Сміта [1; 297] та ін. Авторами концепції процесу становлення і розвитку економічної системи малого підприємництва в загальному руслі прогресу капіталістичного виробництва є вчені М. Вебер [46], В. Зомбарт [119], Р. Кантльон [130], І. Кірцнер [139], К. Маркс [185], А. Пігу [245], Г. Піншоп, М. Пітерс [329], Дж. Робінсон [283], Ж. Сісмонді [295], І. Тюнен [312], Р. Хизріч [329], Й. Шумпетер [343] та ін.

Ми вважаємо, що наведені вище концепції в еволюції теоретичних підходів до розкриття сутності малого підприємництва потребували визначення похідних теорій, які специфічні для малого виробництва і мають цінність для сучасного розвитку капіталістичного ринку. Тому в дод. Б у розрізі концепцій нами розкрито теоретичні підходи засновників похідних теорій за періодами еволюції, а також цінність цих теорій для розвитку сучасного малого підприємництва.

На межі XVIII-XIX ст. відбулося укріплення капіталізму як панівного укладу суспільства, що підчиняє собі усі інші уклади, які пригнічують і експлуатують їх. За цих умов однією з перших жертв капіталізму (в особі крупного виробництва) стало мале підприємництво (селяни, ремісники, дрібні торговці), яке прагне «повернути колесо історії назад». Відповідно ідеології крупного капіталу протидіяли представникам малого бізнесу – підприємцям. Їх ідеологія формувалась в зв'язку з усвідомленням головних наслідків розвитку ринку капіталів – відчуження підприємців (експропріація) і подальша їх експлуатація (пролетаризація). Проте результатом ідеології крупного капіталу стало розорення малого бізнесу, що викликало виникнення мілкобуржуазної політекономії, яка виступила захисником останнього за його виживання.

Оригінальною, сучасною і актуальною для стимулювання розвитку МП є власна теорія французького літератора, історика, економіста Ж. Сісмонді щодо державного регулювання економіки в інтересах щастя народів, що основується на інтересах народу, відтворення економіки і т. ін. Він розпочинав як

послідовник А. Сміта і Д. Рікардо, проте згодом все більше виступав проти деяких їх ідей, відмовившись від економічного лібералізму. Він показав залежність добробуту народу від держави і визнавав її предметом політичної економії. Його основною роботою стала монографія «Нові починання політичної економії, або Про багатство в його відношенні до народонаселення» (1819 р.) [295].

Гуманістична теорія Ж. Сісмонді орієнтована не на вигоду, а на щастя людей (народу), які повинні мати достаток. Умови для такого щастя походять з минулого, коли з розвитком капіталістичного ринку, ростом міст, зростала кількість найманих працівників, що призводило їх до зубожіння. Проте раніше всі ці люди були зайняті мілким підприємництвом, мали достаток і були щасливими. Отже, за законами ринку накопичення капіталу веде до експропріації – відбирання власності перш за все у мілкого бізнесу. Тим самим відчуження капіталу суб'єктів МП (експропріація) веде до експлуатації людей в якості найманих працівників (пролетаризації) і в подальшому найчастіше до їх зубожіння (пауперизації). До того ж найманих працівників при капіталізмі, які живуть за рахунок заробітку і продають свою робочу силу, науковець визначив «пролетаріями», що знаходять своє розповсюдження у всіх сферах капіталістичного виробництва, зокрема державного регулювання економіки (наприклад, пролетарями розумової праці є викладачі вузів, працівники науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і т. ін.).

Зауважимо, що за своєю теорією права на щастя Ж. Сісмонді захищав не лише пролетарів, а всіх працівників, в тому числі і мілкого бізнесу. Ми підтримуємо теоретика, що капіталізм згубно впливає на ці прошарки населення, які мають право на достаток і щастя, а також повинні складати населення середнього класу із середнім рівнем достатку. Відповідно за умов обмеженості капіталу або відбирання власності у мілкого бізнесу, ці люди стають пролетарями, їх експлуатують і вони зубожіють. В зв'язку з цим науковець поруч з пролетарями ставить малих підприємців, що за законами ринку позиціонує їх об'єктами експлуатації (пролетаризації) та пауперизація (зубожіння) як головних наслідків розвитку ринку капіталу. На рис. 1.3 нами розкрито причини та наслідки експлуатації малих підприємців за умов стихійного розвитку ринку, а

також запропоновано використовувати можливості державного управління розвитком ринку на рівні підтримки і стимулювання малого підприємництва за умов регульованого розвитку ринку.

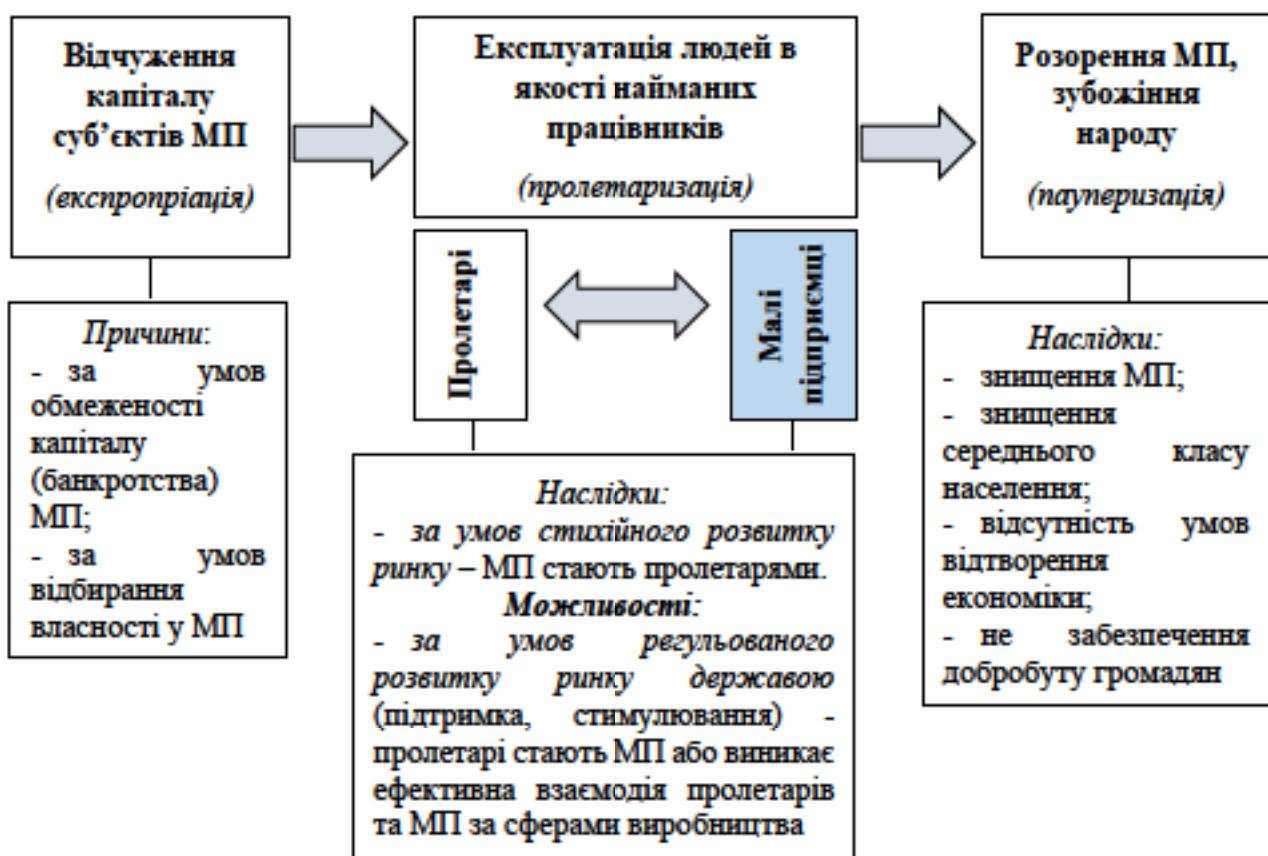


Рис. 1.3. Ринковий механізм становлення та розвитку МП : причини, наслідки, можливості

Джерело: розроблено автором на основі [8; 52; 295].

В результаті Ж. Сімонді був проти стихійного розвитку капіталістичного ринку, який, на його думку, несе загибель мілкому бізнесу і зубожіння народу. Тому науковець відводить значиме місце малого підприємництва за умови управління державою розвитку капіталістичного ринку, відстоюючи ідею повернення до минулого – до мілкого виробництва. Головною силою, яка зможе забезпечити зміни суспільного ладу, на думку Ж. Сімонді, залишається держава, що змінило його ставлення до лібералізму як основоположного принципу класичної політичної економії. Також для досягнення кінцевої мети «щастя людей у суспільстві та їх достаток» теоретиком запропоновано створити

науку управління, оскільки речі мають вартість лише по відношенню до людини, а багатство стає благом, коли воно розповсюджується на всі класові версти населення. Доводиться апелювати до держави: «Законотворець повинен мати на увазі не рівність умов, а благополуччя усіх. Завдання з'єднати знову інтереси тих, хто бере участь разом в одному і тому ж виробництві, а не ставити їх в опозицію, є справою законодавця» [295, с. 216].

Американський економіст другої половини ХХ ст. Дж. Гелбрейт у своїй відомій праці «Економічні теорії і цілі суспільства» разом з висновком про існування техноструктури в особі висококласних фахівців як особливої суспільної сили, приходить до думки, що сучасний капіталізм трансформується в іншу якість і стає індустріальним регульованим суспільством із дворівневою економікою, у якому співіснують дві системи: плануюча (верхній рівень – зрілі корпорації, що утворюють плановий порядок) і ринкова (нижній рівень – велика кількість дрібних фірм, які утворюють ринковий порядок) [65, с. 276]. Цінність теорії Дж. Гелбрейта визначається її практичними рекомендаціями (нормативами) щодо шляхів поліпшення функціонування національної економіки, зокрема за допомогою розвитку малого підприємництва поруч з великим в індустріальному суспільстві [66; 340]. Досліджувався взаємозв'язок розміру підприємства та його ефективності. Виділено два напрямки розвитку малого підприємництва: перший пов'язаний з розширенням сфери діяльності малих підприємств, прямо або побічно пов'язаних з великим бізнесом; другий – з ростом юридично і економічно незалежних фірм, що конкурують з великим бізнесом і одною на ринку.

На перше місце ставиться реальна економіка, динаміка якої залежить від сукупного попиту ринку, планового та ринкового порядку діяльності його учасників, державних інститутів, а закінчення виробничого процесу акумулюється в сукупній пропозиції. Економічна модель Дж. Гелбрейта є лише інституціональною, похідною від економічних моделей таких знаних вчених-класиків, як А. Сміт [297] і Д. Рікардо [282], неокласичної теорії А. Маршала [188], економічної доктрини К. Маркса [185], інституціоналізму Т. Веблена [47] та економічної теорії Дж. Кейнса [137]. Це вказує на те, що Дж. Гелбрейт

аналізував сферу МП в національній економіці за рівнем ринкового порядку як в теоретичному так і практичному аспектах, наукові погляди та ідеї якого збагачували реальну економіку. Так, за А. Смітом вільний ринок стає організованим і регульованим ринком. Тому Дж. Гелбрейт наголошує на необхідності підвищення загальноосвітнього рівня суб'єктів малого бізнесу та працівників великих корпорацій, щоб вони могли швидше адаптуватися до умов сучасного виробництва.

Зазначені концепції відбувають різні періоди в історії світової економіки та основні соціальні, економічні й політичні зміни. Вони (концепції) визначають широкий діапазон визначення МП. Своє розуміння сутності МП надали ряд сучасних вітчизняних та зарубіжних дослідників-економістів. Так, американські експерти Р. Нельсон, Д. Калачек та Х. Денхоф зазначають, що мале підприємництво має «особливий творчий потенціал», але обмежені фінансові ресурси. Цю ж думку підтримує економіст В. Буєв, який стверджує, що мале підприємництво – це зовсім новий тип бізнесу, заснований на інноваційній поведінці власника підприємства, який володіє поглибленим мисленням, що базується на високому інтелектуальному капіталі [32]. За визначенням дослідника В. Збарського мале підприємництво – особливий тип господарської поведінки, суб'єкти якого поєднують дві головні узагальнюючі якісні риси – суміщення в одній особі власника і керівника фірми та підвищений рівень господарського ризику на всіх стадіях підприємницької діяльності [114]. Обидві попередні дефініції знайшли своє поєднання у визначенні науковця Л. Буряка, який стверджує, що мале підприємництво – це особливий вид виробничо-торговельної діяльності, надання послуг чи посередництво, яке характеризується повною свободою вибору та інноваційним характером здійснення, значною ймовірністю економічного ризику та чіткою орієнтацією на досягнення певного економічного зиску [34].

Інші науковці К. Васьківська, І. Петрик і С. Ярмольський значну увагу приділяють ризикованості малого підприємництва, зазначаючи, що «...це ризикова діяльність, в якій суб'єкти підприємництва здійснюють діяльність за власною ініціативою та на власний розсуд, ризикуючи втратити свій капітал і не отримати прибуток від своєї діяльності», а також визначають його особливу

роль, як «...сфери, в якій випробовуються усі новітні наукові досягнення» [44]. На думку дослідника В. Кредісова «мале підприємництво визначає не просто відносно невеликі розміри підприємства та масштаби господарської діяльності, а і його обов'язкове формування на особливій основі ризику та інновацій, повної економічної відповідальності, на персоніфікованих і гнучких методах управління й організації відтворення з метою отримання максимального підприємницького прибутку з одиниці затраченого капіталу» [147]. Визначення МП уточнює в своєму авторефераті Т. Говорушко, де розцінює його «як самостійну, на власний ризик, під власну майнову відповідальність ініціативу, діяльність власника, що характеризується праґненням до інновацій, незначними обсягами виробництва, ґрунтуючись на використанні економічних ресурсів та спрямована на отримання фінансово-економічного і соціального результату» [70].

Більш узагальнену характеристику поняття «мале підприємництво» дають С. Бейгул і Т. Романова, трактуючи його як суттєву складову і масову суб'єктивну базу цивілізованого ринкового господарства, невід'ємний елемент адекватного йому конкурентного механізму, що надає ринковій економіці певну гнучкість, мобілізує крупні фінансові і виробничі ресурси населення, акумулює в собі потужний антимонопольний потенціал, служить фактором розв'язання соціальних завдань [17]. З метою повного розкриття сутності малого підприємництва як економічної категорії, нами сформовано його дефініцію за певними ознаками (Табл. 1.1).

Дослідження сутності малого підприємництва безпосередньо залежить від сучасного понятійного апарату, у якому досі панує невизначеність і певна неузгодженість між науковцями щодо основних термінів і понять, пов'язаних з підприємницькою діяльністю. Зважаючи на чинники інноваційної складової, ми пропонуємо термін «мале підприємництво» характеризувати як елемент конкурентного механізму, цілеспрямовану самостійну, ризикову, на власний розсуд, часто інноваційну діяльність з виробництва та продажу товарів, робіт і послуг, що реалізує економічні та соціальні інтереси підприємця і характеризується свободою вибору, єдністю власника та управлінця, носить ризиковий характер і є законодавчо обґрунтованою обмеженнями держави.

Таблиця 1.1

Сутнісні ознаки малого підприємництва як економічної категорії

Ознаки МП	Визначення ознак МП
Сукупність мілких підприємців	Сукупність мікро- і малих підприємств, які обмежені відповідними правовими нормами
Закон	Підприємницька діяльність, що здійснюється суб'єктами ринкової економіки при відповідних встановлених законами, державними органами або іншими уповноваженими організаціями критеріями, що конституціонують сутність МП
Доступність (реальність) підприємництва	Підприємницька діяльність будь-якої людини, що має бажання створити свою справу і заробляти на її результаті
Ризик	Діяльність на свій страх і ризик, метою якої є отримання прибутку
Фундамент економіки	Хребет економіки будь-якої розвинутої країни
ВВП	Це приблизно половина ВВП розвинутих країн
Джерело зайнятості населення	Основне джерело робочих місць у державі
Джерело ідей та нововведень	Лідер по втіленню нових технологій, товарів і послуг
Історія існування та розвитку	Один із найдавніших видів економічної діяльності

Джерело: розроблено автором.

Як бачимо, мале підприємництво вирізняється рядом ознак, що дозволяє, говорити про нього як про поняття більш вузьке, ніж поняття «підприємництво» та «підприємницька діяльність». Для кращого розуміння сутності малого підприємництва як методу господарювання, на основі дослідження законодавчих норм щодо підприємницької діяльності та думок провідних економістів, нами виокремлено і доповнено основні його елементи (принципи, функції, ознаки) та їх складові (Додаток В).

Відповідно до додатку В суть малого підприємництва як методу господарювання розкривають його основні функції: ресурсна, організаційна та творча. Проте, оцінюючи шляхи функціонування та розвитку малого підприємництва нами запропоновано додаткові наступні три функції: контрольна (оціночна), інформаційна та інноваційна. Контрольна (оціночна) функція у малому підприємництві використовується як засіб чисельного виразу

стану об'єкту дослідження залежно від наближення його окремих параметрів до оптимального стану, за якого забезпечується позитивний ефект (або вдосконалення) у сфері фінансової безпеки малого підприємництва. Діяльність підприємців спрямована на результат і оцінюється як ефективна (результативна, витратна, продуктивна). Тому, ми вважаємо, що саме можливості малого підприємництва відповідати потребам ринку, забезпечувати раціональне використання ресурсів та досягати заданих параметрів розвитку своєї діяльності є визначальним фактором забезпечення його ефективності. Проте різноманіття параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища та високий рівень їх мінливості визначає наявність великої кількості різноспрямованих прямих і зворотних зв'язків між елементами системи, що ускладнює процес оцінки ефективності діяльності суб'єктів МП. Це обумовлює необхідність розробки узагальнюючих і інтегральних показників їх ефективності, які розрізняють за двома видами ефекту: економічний і соціальний.

Важливою особливістю оцінки ефективності малого підприємництва є порівняльний характер даної категорії. Лише порівняння значень показників ефективності із загальноприйнятими значеннями (середньогалузевими, еталонними) можна однозначно дати відповідь на питання ефективна та чи інша діяльність чи ні. В науковій літературі до цього часу без відповіді залишаються питання щодо визначення еталонних показників ефективності, а використання середньогалузевих показників не дозволяє оцінити суспільну ефективність МП. Представляє інтерес позиція означена дослідниками Л. Подачиною, Н. Парушинською, С. Дьоміновою. Автори розглядають ефективність в залежності від масштабу виробництва, територіальної ознаки, виду економічного ефекту, виду діяльності, відповідно до фаз циклу відтворення, напрямів діяльності, цілей розрахунку і видів оцінки. Розширення класифікація, що запропонована в роботах [250, 241], дозволяє однозначно ідентифікувати вид економічного ефекту, показники, і критерії оцінки ефективності малого підприємництва.

Інформаційна функція малого підприємництва забезпечує своєчасне одержання та використання повної зовнішньої і внутрішньої інформації при

прийнятті рішень, які реалізуються у практичній діяльності суб'єктів МП. Так для експортно-орієнтовного і зростаючого малого підприємництва країн з ринковою економікою перехід на МСФЗ сприяє виходу на нові ринки товарів та капіталу. А ті суб'єкти малого підприємництва, які впродовж років демонстрували відкритість, соціальну та корпоративну відповідальність перед суспільством і навколошнім середовищем, зможуть краще донести свою місію до громадськості та бізнес-партнерів.

Малі підприємницькі структури в сучасному ринковому середовищі відіграють роль катализаторів інноваційного розвитку національних економік, є важливими джерелами технологічних інновацій і розробки нових продуктів, оскільки легше піддаються нововведенням, впроваджують нові товари та послуги. Відповідно, інноваційна функція малого підприємництва забезпечує: мобілізацію науково-технічних ресурсів; сприяння технічному переозброєнню традиційних галузей економіки; сприяння розвитку наукомістких галузей; відкритість та легкість входження на ринок; впровадження нових технологій і виробництво нових видів продукції; забезпечення зайнятості висококваліфікованих спеціалістів; підвищення якості трудового потенціалу. Діяльність суб'єктів МП здійснюється за належними принципами, які нами виокремлено із законодавчо визнаних принципів підприємництва: добровільність утворення; самоуправління; самофінансування; відповідальність за результати господарської діяльності (див. Додаток В).

Основними і обов'язковими ознаками підприємницької діяльності є: самостійна діяльність; отримання прибутку, як мета діяльності; систематичний характер отримання прибутку; господарський ризик; факт державної реєстрації учасників. При цьому відсутність будь-якої із п'яти ознак означає, що діяльність не є підприємницькою. Дані ознаки підприємницької діяльності нами було застосовано для оцінювання діяльності суб'єктів МП. Втім, при визначені соціально-економічного значення малого підприємництва в суспільстві, нами виокремлено додаткові ознаки, однією з яких є конкурентоспроможність, оскільки здатність задовольняти потреби суспільства якісними товарами, продукцією,

роботами, послугами великого асортименту у конкурентному ринковому середовищі є умовою цивілізованого ринку (див. Додаток В). Інша додаткова ознака малого підприємництва, що виділена нами – це творчий потенціал суб'єктів МП, який є запорукою їх ефективної діяльності і розкривається у сутності та меті самої підприємницької діяльності. Сутність підприємництва зосереджується у вираженні ініціативної, новаторської, самостійної діяльності. Що ж до мети, то вона зводиться, з одного боку, до отримання прибутку або особистого доходу, в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого боку – до найбільш ефективного використання факторів, прагнення реалізувати творчий потенціал особистості.

Розглянуті нами складові елементів розкриття сутності малого підприємництва як методу господарювання доводять, що роль малого підприємництва в економіці країн є багатогранною. Так, суб'єкти малого підприємництва орієнтуються на задоволення попиту споживачів; забезпечують демонополізацію економіки; у порівнянні з виробниками-монополістами володіють гнучкістю; сприяють розвитку конкуренції у сфері виробництва, забезпечуючи підвищення якості виробленої продукції; більш ефективно використовують техніку і матеріальні ресурси і таке інше. Розвиток малого підприємництва та можливість реалізації приватної підприємницької ініціативи є необхідними умовами успішного розвитку країни. Для національної економіки діяльність суб'єктів малого підприємництва є важливим фактором підвищення її гнучкості, оскільки за рівнем розвитку малого підприємництва спеціалісти спроможні судити про здатність країни прilаштовуватися до мілівих економічних обставин.

Таким чином, розглянуте нами питання еволюції теоретичних підходів до розкриття сутності малого підприємництва дає можливість зробити висновок, що мале підприємництво є найбільш діяльною до розвитку та прогресу частиною ринкової економіки. Аналізуючи економічну сутність малого підприємництва, винятково важливо мати на увазі, що це перш за все інститут, який забезпечує зайнятість населення, і що саме форми організації виробництва є об'єктивною

основою утворення підприємств різних розмірів. Тому, мале підприємництво є особливим сектором економіки, що утворюється сукупністю мікро- та малих підприємств і тому є специфічною суспільною формою дрібного виробництва в умовах розвитку ринку. Дослідження малого підприємництва в системі економічних відносин дозволяє визначити загальнотеоретичні аспекти досліджуваної проблеми і виявити основні напрямки розвитку МП. Також необхідно виділити, головні риси, які визначають економічну природу малого підприємництва, а саме: підприємливість, ризикованість, використання інновацій та інше, реалізація яких дозволить суб'єктам малого підприємництва швидко пристосуватися до змін зовнішнього середовища.

Грунтуючись на результатах дослідження необхідно відзначити, що пріоритетний розвиток малого підприємництва необхідний для вирішення соціально-економічних задач: формування ринкової інфраструктури, залучення значної частини населення в систему економічних відносин і т. ін. При цьому мали підприємці роблять середовище для проживання більш комфорtnим та зручним. Із малим підприємництвом пов'язано вирішення завдань щодо забезпечення економічного зростання і переходу на шлях інноваційного розвитку. Особливі надії покладаються на мале підприємництво в умовах дії кризових явищ. Малі підприємства з властивою їм мобільністю і гнучкістю можуть згладити негативні процеси в сфері зайнятості населення, забезпечити соціальну адаптацію звільнених з великих підприємств працівників, а також сформувати нові ринкові ніші і точки економічного зростання.

Підводячи підсумок проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що МП виконує ряд головних економічних і соціальних завдань, а саме: здійснює податкові відрахування до бюджетів усіх рівнів країни, розвиває економічний сектор, створює додаткові робочі місця, що сприятиме збільшенню зайнятості населення, а також сприяє конкуренції. Беручи до уваги результати аналізу, необхідно відзначити, що мале підприємництво є невід'ємною частиною соціально-економічної системи держави. У нових економічних умовах на державному рівні необхідне визнання особливої ролі і цінності малого

підприємництва, приватної ініціативи як активної творчої сили суспільства, внутрішнього ресурсу довгострокового економічного зростання, підвищення добробуту, якості життя і забезпечення національної безпеки. Держава повинна дати відкритий, ясний і довготривалий сигнал суспільству, що мале підприємництво – це благо для економіки держави і для її громадян.

1.2. Критерії та складові конкурентоспроможності малого підприємництва

Досліджуючи мале підприємництво не можна не говорити про його тіsnий зв'язок з конкуренцією, за якою закріплено роль фактору, що визначає ефективність роботи всіх суспільних інститутів, а також відводиться особлива роль прогресивного рушія людства. Ми маємо розуміти, що сучасний етап розвитку ринкових відносин в світі характеризується значною жорсткістю конкуренції, а також перетворенням її в гіперконкуренцію. Тому ефективне функціонування малого підприємництва в умовах гіперконкуренції можливе лише за умови високого рівня його конкурентоспроможності.

Формування потенціальних можливостей національних економік щодо конкурентної боротьби і досягнення ефективних результатів ускладнюється в зв'язку з необхідністю постійного пристосування до мінливих умов, що вимагає, в свою чергу, пошуку науково-обґрунтованих концепцій економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності. Мале індивідуальне виробництво стало раціональнішою формою ведення господарства, яке найкраще пристосоване до змінних політичних і економічних умов. Саме за цих обставин, ми вважаємо, було створено фундамент для формування і розвитку конкурентоспроможного МП. Складність малого підприємництва, як соціально-економічної системи, що представляє сукупність суб'єктів, які пов'язані між собою економічними, соціальними, політичними, правовими, екологічними взаємовідносинами, динамічні умови його розвитку висувають вимоги щодо обґрунтування рішень.

Тому існує необхідність щодо розуміння механізмів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності МП.

Проблемі управління конкурентоспроможністю малого підприємництва в даний час приділяється особлива увага. Це пов'язано з підвищенням конкуренції на всіх внутрішніх і світових ринках, що ставить перед різними соціально-економічними системами ціль стратегічного характеру, яка орієнтована на підтримку і підвищення своєї конкурентоспроможності. Проблема посилюється тим, що одне з головних протиріч сучасної конкуренції – це протиріччя між інтересами фінансового капіталу, який став наднаціональним за свою суттю, та інтересами національної держави, завданням якої є збереження соціального світу шляхом підтримки прийнятного рівня життя населення. Для країн, що володіють високою конкурентоспроможністю і відносно «надмірним» капіталом, конкуренція пом'якшується за рахунок переливу доданої вартості через механізм світової торгівлі. Для країн з низькою конкурентоспроможністю і, що відчувають дефіцит інвестицій, вирішення цієї проблеми лише одне – створення в країні більш сприятливих умов для застосування капіталу. Проте у глобальній конкуренції, яка поширина у сучасному підприємництві, ранг конкурентоспроможності країни – це непросто показник рівня її досягнень, а й показник здатності привласнювати створену в світовій економіці додану вартість.

Вивчення ефективності конкурентної системи малого підприємництва вимагає дослідження економічної природи конкурентоспроможності, зміст якої трактується зовсім по-різному. Адже в наш час підвищення конкурентоспроможності виведено в ранг державної політики практично всіх країн світу, що створило умови використання сучасних рівнів конкурентоспроможності малого підприємництва – конкурентоспроможність продукту, конкурентоспроможність малого підприємства, конкурентоспроможність мікропідприємства (мікрорівень), конкурентоспроможність великого бізнесу (в умовах дворівневої економіки), конкурентоспроможність галузі (мезорівень), конкурентоспроможність країни (макрорівень), глобальна конкурентоспроможність ЄС (спільногоП простору). Без розуміння її справжньої природи і змісту, критеріїв та складових, механізмів

підвищення неможливо зрозуміти ні значення цього завдання, ні джерел і шляхів його вирішення.

Так деякі дослідження сучасних зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як П. Безус [14; 15], Д. Белоусова [18], І. Берегова [19; 20], В. Биков [36], Е. Горбашко [71], С. Зінчик [117], Е. Карапетян [131], Е. Корчагіна [146], С. Крекотун [148], Л. Лукашова [170], Л. Міщенко [202], С. Мошак [209], О. Орехова [225], В. Осецький [227], І. Причепа [259], В. Романишин [286], С. Хамініч [326], Т. Шилова [339], М. Южаков [346], З. Юринець [348] та інші виводять розуміння справжньої природи конкурентоспроможності малого підприємництва як соціально-економічної системи на інший рівень, коли для досягнення високого ступеня добробуту населення держави всі ці рівні мають функціонувати взаємопов'язано як у прямому, так і зворотному сенсі.

Тому, чим вища конкурентоспроможність продукції, що виробляється суб'єктами малого підприємництва, тим вища конкурентоспроможність самого підприємства, а чим вища конкурентоспроможність підприємства, тим вища, відповідно, конкурентоспроможність галузі та країни. І зворотно, чим вища конкурентоспроможність країни (держави, регіональних територіальних утворень), тим простіше підприємцям забезпечувати виробництво конкурентоспроможної продукції, а також підтримувати конкурентоспроможність малого підприємництва на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Підтверджує цю думку науковець О. Орехова, що саме системний підхід дозволяє враховувати, що в об'єктах, які складаються з різних взаємопов'язаних частин, проявляється принцип емерджентності, відповідно до якого сукупний об'єкт має якості, не властиві кожному зі складових його елементів, що розглядаються окремо, ізольовано один від одного. Поєднання цих елементів в єдину систему призводить до появи додаткового, синергетичного ефекту, що породжується не окремими частинами системи, а їх взаємозв'язком і спільною дією [225, с. 28]. Погоджує цю думку інший науковець В. Могилевський, звертаючи увагу на відносність ієархії в системі, коли будь-який її рівень (підсистема) має відомий ступінь автономії [204, с. 27].

На основі вищевикладеного можемо стверджувати, що найбільший вплив на конкурентоспроможність МП в системі національної економіки надають ті її рівні (підсистеми), які мають найвищу автономістю, самостійність функціонування і пов'язані з економічними та політичними національними інтересами. Ключовим елементом конкурентоспроможності малого підприємництва є рівень конкурентоспроможності мікро- та малих підприємств (МіМП), які складають основу для формування конкурентоспроможності галузі та регіону. В свою чергу конкурентоспроможність підприємства складається з компонентів – системи показників, що включає конкурентоспроможність менеджменту, маркетингу, ресурсів, технологій і т. ін. [20, с. 195-197].

Зauważимо, що в рамках національної економіки рівень конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва формується одночасно з конкурентоспроможністю інших економічних інститутів за умови використання потоку інформації, яка циркулює в межах функціонування двох сфер: сфери управління і контролю, яка охоплює державу й регіональні територіальні утворення і забезпечує рівень конкурентоспроможності країни, та реальної сфери, що охоплює галузі, підприємства і фізичних осіб як учасників соціально-економічних зв'язків. За цих умов сфера управління і контролю надає «ідеальну» інформацію у вигляді законів, нормативних актів і наказів, що створюють умови для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва та їх продукції, робіт, послуг. Реальна сфера забезпечує «реальну» зовнішню і внутрішню інформацію про продукцію, послуги та їх ціни, що є фактором конкурентоспроможності підприємств різних розмірів, форм організації виробництва та їх галузей в умовах конкурентної боротьби на ринку, а також за умов поєднання їх інтересів.

Інституційне середовище малого підприємництва в національній економіці повинно формуватися відповідно до конкурентної політики та реальних вимог у організаційно-економічному середовищі і ґрунтуватися на застосуванні широкого спектра формальних і неформальних інститутів з використанням комплексного підходу при оцінюванні рівнів конкурентоспроможності малого

підприємництва, дотримання принципів організації та розвитку малого підприємництва, аналізі факторів стимулювання та стимулювання підтримки конкурентоспроможності малого підприємництва; регуляторні інституції розвитку малого підприємництва повинні виступати регламентарями порядку в інституційному середовищі держави, що дасть змогу створити організаційно-нормативні умови стабільної діяльності суб'єктів малого підприємництва. Структурно-функціональна матриця оцінювання рівнів конкурентоспроможності малого підприємництва в системі національної економіки, їх сфери і принципи взаємодії у інституційному та організаційно-економічному середовищі, фактори підтримки конкурентоспроможності МП нами розкрито на рис. 1.4.

З рис. 1.4 очевидно, що основу формування і оновлення конкурентоспроможності малого підприємництва складають ті чинники (фактори), які забезпечують його життєздатність, оскільки конкурентоспроможне підприємництво має всі можливості в ході конкурентної боротьби виконувати свої функції і використовувати інноваційний ресурсний потенціал з кращою результативністю (інноваційні техніка, технології і техніко-технологічні системи; інноваційні предмети праці; висококваліфікована робоча сила; науково-дослідні кадри і аналітики; інноваційне підприємництво; інноваційно орієнтовані інвестиції; інформаційні, інфраструктурні, енергетичні, фінансові ресурси). При цьому першоелементом системи конкурентоспроможного малого підприємництва виступає індивід з його потребами, але не сам по собі, а у всій сукупності його соціальних зв'язків і відносин, як соціально обумовлене єство.

Присутність різноманіття підходів до визначення сутності конкурентоспроможності малого підприємництва свідчить про багатоаспектний характер даного явища. Так, в дослідженні угорського науковця Д. Кадочі «Дослідження факторів конкурентоспроможності малих та середніх підприємств» [291] сектор малого підприємництва вважається конкурентоспроможним, якщо він може вносити значний вклад в розвиток економічних показників географічної області і підвищення рівня зайнятості населення.

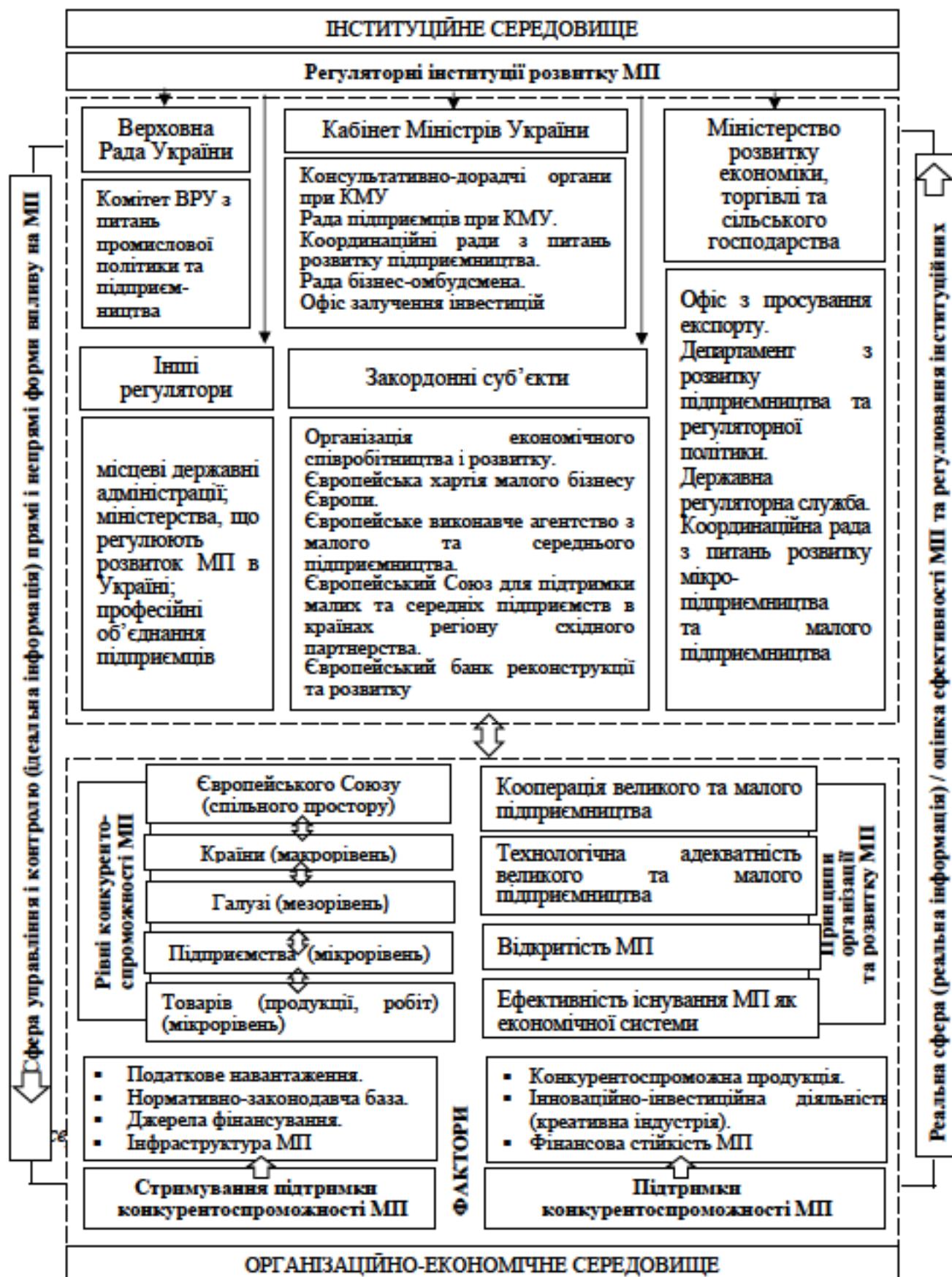


Рис. 1.4. Структурно-функціональна матриця оцінювання рівнів конкурентоспроможності МП

Джерело: розроблено автором на основі [20; 225; 281; 296; 342; 361; 362].

Зауважимо, що при цьому можливість цієї конкурентоспроможності забезпечується тим, що суб'єкти МП, застосовуючи гнучкість, якою вони володіють через свій розмір, повинні вміти адаптуватися до змін внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, а також використовувати це середовище для реалізації своїх конкурентних переваг, і, тим самим, покращувати свої позиції на ринку шляхом забезпечення більш сприятливих умов для отримання прибутку. За цих умов оцінка конкурентоспроможності суб'єктів МП на мезорівні повинна бути спрямована на виявлення рівня розвитку малого підприємництва в регіонах, визначення його ступеня адаптивності до зовнішнього середовища.

Теорії і методології визначення рівня конкуренції в рамках національної економіки або на цільовому ринку (його сегменті), а також оцінка конкурентоспроможності малого підприємництва є важливою складовою економічної теорії. Для оцінки впливу конкурентоспроможності малого підприємництва на економічний та соціальний розвиток держави у цілому розглянемо підходи до вивчення конкурентоспроможності та визначимо взаємозв'язок між розвитком конкурентного середовища для малого підприємництва та добробутом країни, а також проведемо аналіз основних наукових робіт, що присвячені даній проблемі.

Так, проблема конкуренції та конкурентоспроможності, що вивчалась теоретиками класичної політичної економії А. Смітом [1] і Д. Рікардо [282], продовжує залишатися предметом досліджень представників різних економічних шкіл, серед яких їх сучасні зарубіжні та вітчизняні послідовники, а саме: Дж. Гелбрейт [65], М. Данн [358], Д. Доллар і Е. Вульф [357], М. Варданян [38], Л. Ерхард [111], О. Зінченко [116], В. Лагутін [152], І. Малий [180], О. Орехова [225], М. Портер [256], Дж. Робінсон [283], В. Романенко [284], Ю. Уманців [318], Г. Філюк [323], Й. Шумпетер [343], З. Юринець [348] та ін. При цьому більшість з них розглядали конкуренцію як потужний двигун товарного виробництва, що забезпечує суспільний прогрес. Це означає, що конкурентна політика повинна бути націлена на формування умов, які не просто активізують

приватну ініціативу, але і направляють укладений в ній егоїстичний інтерес в русло суспільних потреб.

Маємо визнати, що багато авторів, послуговуючись категорією конкурентоспроможності, вкладають в цей термін здатність суб'єкта до конкурування і досягнення успіху, що акцентує першочерговість дефінування мірила оцінювання конкурентоспроможності та ідентифікації відповідних умов та чинників її зростання. До даної групи авторів слід віднести М. Портера [257], Й. Шумпетера [343], В. Базилевича [12], О. Дзядикович [79], В. Лагутіна [152; 155], Л. Лукашову [170], С. Мошака [209], І. Севрук, А. Тропініна [290], А. Селезньова [292], С. Хамініч [326] та ін. Автори, як правило, наводять окремі напрями розвитку конкурентних переваг, які підсилюють конкурентоспроможність – якості продукції, інтелектуального капіталу, утримання та збільшення визначеного сегменту ринку тощо.

Ще одна група дослідників вважає наявність теоретичної проблеми формування дефініції конкурентоспроможності, як до сих пір не розв'язаної, а тому стойть на позиції необхідності постійного розвитку теорії конкурентоспроможності в умовах економічних знань для забезпечення лідерства суб'єкта управління на майбутніх ринках, серед яких Г. Хамел, К. Прахалад [395], Ю. Іванов [124], А. Селезньов [292], Т. Чечетова-Терашвілі [335], Т. Шершньова, С. Оборська [337] та ін. Такий підхід базується на відокремленні наявних ресурсів від напрямів розвитку, оскільки якщо напрям визначено правильно, то ресурси будуть модифіковані або повністю змінені. Основою сучасної конкурентоспроможності є нові переваги, що переростають в інновації, матеріалізують нові ідеї та знання. Розвиток технологій призводить до скорочення життєвих циклів товарів, зміні управлінських та інформаційних технологій. Саме це обумовлює визначення життєвого циклу переваг для їх подальшої модернізації або зміни.

Зазначимо, що багатогранність поглядів провідних вчених-економістів до конкурентоспроможності як економічної категорії стало підставою для їх систематизації, яку нами дано за шістьма основними напрямами і узагальнено в додатку Г. Слід зауважити, що на сьогодні немає загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності суб'єкта управління, щоб задовольняло всіх учасників

ринкових відносин і сприяло розробці методів вирішення поставлених перед ними управлінських завдань. Різноманіття існуючих підходів до поняття конкурентоспроможності нині в економічній літературі визначається: або особливостями постановки завдання і мети дослідження, що викликає у авторів необхідність акцентувати свою увагу на тому чи іншому аспекті конкурентоспроможності; або особливостями вибору предмета дослідження, в якості якого можуть виступати предмети конкурентоспроможності (товар, послуга) і суб'єкти конкурентоспроможності (підприємства, галузі, регіони, національна економіка, держава), об'єкти конкурентоспроможності (попит, ринок, фактори виробництва: природно-сировинні ресурси, робоча сила, капітал, цінні папери, інформація, політична влада) і масштаби діяльності (ринки: товарні, галузеві, регіональні, міжрегіональні, світові).

Таким особливим суб'єктом конкурентоспроможності в рамках теми дисертаційного дослідження є соціально-економічна система малого підприємництва, що потребує виокремлення специфічних аспектів у визначені конкурентоспроможності МП у національній економіці. Отже, потенційні можливості суб'єктів МП і є головним у конкурентній боротьбі, в якій перемагає той, хто має більший потенціал до росту, до завоювання різних ринків, до агресивного наступу, до маневрування на ринку. Відповідно, ми стверджуємо, що застосування теорії відносних переваг може бути також корисним для вивчення порівнюваних переваг при оцінці конкурентоспроможності МП. Концепція конкурентоспроможності МП позбавлена міцного аналітичного фундаменту, що ускладнює однозначність її інтерпретування.

Зауважимо, що незважаючи на наявні відмінності у визначеннях, спільним є те, що конкурентоспроможність визначається лише при порівнянні об'єктів-конкурентів між собою. Конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції та через конкуренцію. Тому, якщо конкуренція – це процес, який передбачає поведінку «економічних гравців, що діють на одному економічному полі», то конкурентоспроможність економічної системи передбачає таке позиціонування щодо суперників, яке має певні переваги. Виходячи з цього, конкурентоспроможність може трактуватися з боку можливостей, здібностей і

результату. Класичне уявлення про конкурентоспроможність об'єкта засноване на зіставленні, перш за все, якісних і економічних характеристик, на визначені співвідношення «якість/ціна», тобто на встановлення вигідності «придбання» конкретного об'єкта, володіння їм і його використання. Саме оптимальне поєднання ціни та якості визначає конкурентоспроможність об'єкта. Тому, крім конкурентних переваг, на нашу думку, при розкритті сутності конкурентоспроможності МП слід характеризувати властивості якостей економічного суб'єкта. Відповідно, складові елементів розкриття сутності конкурентоспроможності малого підприємництва нами виокремлено за двома групами елементів: як конкурентні переваги та як якісні властивості суб'єкта МП (Табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Складові елементів розкриття сутності конкурентоспроможності МП

Елементи	Складові елементів та їх зміст
Конкурентні переваги МП	З боку можливостей конкурентоспроможності МП – свобода дії суб'єктів МП у сфері конкуренції.
	З боку здібностей конкурентоспроможності МП – внутрішній потенціал суб'єктів МП, здатний забезпечувати наявність конкурентних переваг.
	З боку результату конкурентоспроможності МП – стан суб'єктів МП щодо їх суперників в конкретний період часу.
Якісні властивості суб'єктів МП	Здатність щодо конкурентоспроможності МП – властивості суб'єктів МП успішно виконувати функції виробництва, інвестування, маркетингу і т. ін. способом, який відрізняється від способу здійснення цих функцій іншими суб'єктами.
	Перспективи щодо конкурентоспроможності МП – складова внутрішнього потенціалу та зовнішнього оточення, що спрямована на майбутнє суб'єктів МП і відбуває вектор та варіанти їх поведінки а, отже, дозволяє здійснити певне позиціонування щодо конкурентів у майбутньому. Як внутрішній потенціал, так і зовнішнє оточення залежать від рівня суб'єктів МП, від сфери їх діяльності та від стратегії їх розвитку.
	<i>Інноваційний потенціал (ресурси)</i> щодо конкурентоспроможності МП – вплив інновацій на конкурентоспроможність суб'єктів МП в поточній і перспективній діяльності, що пов'язано з розмірами суб'єктів МП та типами інновацій, які здійснюють ці суб'єкти (інноваційні техніка, технології і техніко-технологічні системи; інноваційні предмети праці; висококваліфікована робоча сила; науково-дослідні кадри і аналітики; інноваційне підприємництво; інноваційно орієнтовані інвестиції; інформаційні, інфраструктурні, енергетичні, фінансові ресурси).

Джерело: розроблено автором на основі [20; 209; 225] (пропозиції автора виділено жирним курсивом).

Відповідно до табл. 1.2 при вивченні конкурентних переваг з боку можливостей конкурентоспроможність малого підприємництва слід розглядати як свободу дії цієї економічної системи у сфері конкуренції. Можливості більшою мірою пов'язані із зовнішнім оточенням економічного учасника. Можливості як прояв свободи, складаються як за результатами дій самого учасника, так і його конкурентів. Крім того, можливості надаються інституційними умовами, в яких здійснюється конкуренція, тобто з ефективністю економічної політики держави [209].

З погляду здібностей конкурентоспроможність являє собою внутрішній потенціал суб'єктів МП, що здатний забезпечувати наявність конкурентних переваг, завдячуши постійному розвитку і удосконаленню функцій та методів управління, процесів господарської діяльності, а також ефективному використанню ресурсів тощо. Результативний підхід у конкурентоспроможності дозволяє зафіксувати стан суб'єктів МП щодо їх суперників в конкретний період часу. У межах цього підходу конкурентоспроможність малого підприємництва розглядається у вигляді сукупності, комплексу взаємопов'язаних компонентів, що знаходяться у взаємодії між собою та зі зовнішнім середовищем, функціонування яких забезпечує випереджальний розвиток мікро- та малих підприємств [209].

Конкурентоспроможність малого підприємництва за табл. 1.2 характеризує також якості його учасників, які дозволяють мати принципово нові властивості, що забезпечують його перехід на більш високий рівень розвитку і відсутні у інших діючих в економічному середовищі учасників. Ці якості визначаються такими властивостями, як здатність і перспектива. Здатність являє собою властивості суб'єктів МП успішно виконувати діяльність певного роду. Щодо їх конкурентоспроможності, то відповідно, це здатність виконувати функції виробництва, інвестування, маркетингу і т. ін. способом, який відрізняється від способу здійснення цих функцій іншими суб'єктами (індивідуальний особистісний підхід). Здатності являють собою накопичений результат попередньої діяльності підприємця, який втілюється у інформації, методах, досвіді і дозволяє приймати активні управлінські рішення, що забезпечують формування принципово нових якостей. Здатності пов'язані з ретроспективою діяльності суб'єктів МП і

відображають їх функціональний стан на певний період часу. Зауважимо, що саме здатності суб'єктів МП розкривають сутність наявного його внутрішнього потенціалу.

Перспектива суб'єкта господарювання системи малого підприємництва розглядається як складова його потенціалу, що спрямована на майбутнє і відображає вектор та варіанти його поведінки а, отже, дозволяє здійснити певне позиціонування щодо конкурентів у майбутньому. Перспективи залежать не тільки від внутрішнього потенціалу економічного участника, а й від зовнішнього щодо певної господарюючої особи його оточення. Як внутрішній потенціал, так і зовнішнє оточення залежать від рівня суб'єктів МП, від сфери їх діяльності і від бачення їх стратегії розвитку [209]. Відповідно здатності малого підприємництва розглядаються як вплив внутрішнього потенціалу на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в поточній і перспективній діяльності, що набуті в минулому, а перспективи – як вплив внутрішнього потенціалу і зовнішнього оточення на конкурентоспроможність у майбутній його діяльності.

Серед якісних властивостей, які характеризують конкурентоспроможність суб'єктів МП, у табл. 1.2 нами виокремлено як додаткову властивість – інноваційний потенціал (ресурси) (інноваційні техніка, технології і техніко-технологічні системи; інноваційні предмети праці; висококваліфікована робоча сила; науково-дослідні кадри і аналітики; інноваційне підприємництво; інноваційно орієнтовані інвестиції; інформаційні, інфраструктурні, енергетичні, фінансові ресурси), що розглядається як вплив інновацій на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в поточній і перспективній діяльності. Адже, як на нашу думку, будь-які форми сучасних нововведень у діяльності малих форм підприємств сприятимуть створенню умов для їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому галузевих ринках, враховуючи їх можливості та здібності швидкого реагування. Проте, слід зауважити, що інноваційний потенціал (ресурси) щодо конкурентоспроможності МП повною мірою пов'язаний з розмірами його суб'єктів господарювання та типами інновацій, які здійснюють ці суб'єкти. За цих умов є значно ускладнений емпіричний аналіз інвестицій в економічний розвиток країни, регіонів та

окремих підприємств, в зв'язку з відсутністю достовірних даних, які характеризує інноваційний потенціал та конкурентоспроможність суб'єктів МП з врахуванням того, що інновації бувають різних видів.

Отже, у широкому розумінні конкурентоспроможність – це зумовлена економічними, соціальними, політичними чинниками позиція країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках. Що стосується сфери економіки, то конкурентоспроможність – це наявність певних властивостей, які дають переваги для суб'єкта господарювання в економічному змаганні. Це доводить, що якщо брати до уваги, що конкурентоспроможність малого підприємництва являє собою сукупність характеристик, які визначають «ступінь відмінності його (суб'єкта МП) положення на ринку (локальному, регіональному, світовому) від положення конкурентів (суб'єктів великого підприємництва та інших підприємств малих форм господарювання), яка позначається його стійкою (тривалою) здатністю витримувати конкурентну боротьбу, запропоновану його суперниками» [16], то однієї з таких характеристик слід виділити саме якість.

Розглянуті нами в дисертаційному дослідженні наукові підходи щодо систематизації поглядів на економічну категорію «конкурентоспроможність» можуть сформувати теоретичну базу для дослідження конкурентоспроможності як синтетичного показника, який розширює існуючий категорійний апарат з позицій інтегрування оцінки системоутворюючих (зовнішніх, ринкових та внутрішніх) чинників на різних рівнях конкурентного середовища (країни, регіону, підприємства та товару). Чинники формування конкурентоспроможності підприємства є рушійною силою, яка генерує і визначає характер конкурентоспроможності суб'єктів МП. Аналіз таких чинників допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності учасників системи малого підприємництва [29].

На сьогодні існує багато підходів до визначення сукупності чинників формування конкурентоспроможності підприємств. В економічній літературі найбільш розповсюдженою є вузька класифікація чинників формування

конкурентоспроможності підприємств на зовнішні та внутрішні, що є визначальною для суб'єктів малих форм підприємств. Це пояснюється тим, що при такому розмежуванні враховуються не лише результати та діяльність суб'єкта МП, але і зміни, що пов'язані з його контактуванням із зовнішнім середовищем [24]. Дану вузьку класифікацію чинників формування конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва можемо розширити відповідно класифікації М. Мескона, який внутрішні чинники відносить до факторів прямого (основного) впливу, а зовнішні чинники – до факторів опосередкованого впливу на діяльність малих підприємств [192].

Відповідно до матриці конкурентоспроможності М. Портера до факторів основного впливу на діяльність суб'єктів МП можна віднести внутрішні чинники у наступному порядку: внутрішньогалузева конкуренція, ринкова влада покупців та постачальників, загроза появи нових конкурентів, загроза появи товарів-замінників [257]. Щодо факторів опосередкованого впливу на діяльність суб'єктів МП можна виділити наступні зовнішні чинники, відштовхуючись від класифікації запропонованої Р. Фатхутдиновим, а саме: прозорість ринку, потенціал конкурентоспроможності продукту, використання доступних і дешевих ресурсів, система підготовки кадрів, рівень інтеграції всередині країни, низькі процентні ставки, якісне правове регулювання, сприяння місцевих органів, гармонізація системи сертифікації та ексклюзивності продукції [321].

Отже, виходячи з аналізу існуючих підходів та їх класифікації, головними чинниками, які впливають на рівень конкурентоспроможності МП є такі чинники: макросередовища (економічні, політико-правові, законодавчо-нормативні, науково-технічні, соціально-демографічні, екологічні та випадкові); мезосередовища (інтенсивність конкуренції, стан приватизації, контактні аудиторії, кількість постачальників, засоби масової інформації, еластичність попиту і пропозиції, наявність постачальників та розвиненої інфраструктури); мікросередовища (виробничі потужності, економіко-географічне положення, інформаційне забезпечення, ефективність витрат та збуту продукції, наявність техніко-технологічного, ресурсного, виробничого потенціалів тощо) [203]. Ми вважаємо, що присутні на сьогодні класифікації чинників формування

конкурентоспроможності заслуговують на увагу, оскільки чинники конкурентоспроможності мають різний вплив на підприємства, що різняться за розміром. Тому класифікація чинників формування конкурентоспроможності МП потребує особливого підходу та доповнення.

Відповідно в табл. 1.3 нами розроблена систематизація сукупності чинників формування конкурентоспроможності МП за факторами основного й опосередкованого впливу та за класифікаційними ознаками з урахуванням особливостей розвитку діяльності суб'єктів МП: (1) за рівнем управління конкурентоспроможністю МП; (2) за рівнем конкурентної боротьби МП; (3) за рівнем фінансування МП (інструменти); (4) за системою показників стану розвитку МП. Аспекти розкриття чинників формування конкурентоспроможності МП у класифікації чинників нами доповнено і систематизовано у дод. Д.

Таблиця 1.3

Класифікація чинників формування конкурентоспроможності МП

Фактори впливу	Класифікація чинників	Чинники
Фактори прямого (основного) впливу	За рівнем управління конкурентоспроможністю МП	внутрішні
Фактори опосередкованого впливу		зовнішні
Фактори опосередкованого впливу	За рівнем конкурентної боротьби МП	країни
Фактори прямого (основного) впливу		регіону
Фактори прямого (основного) впливу	За рівнем фінансування МП (інструменти)	підприємства
Фактори опосередкованого впливу		товару
Фактори прямого (основного) впливу	За рівнем фінансування МП (інструменти)	внутрішній (підприємства)
Фактори опосередкованого впливу		державний
Змішані фактори прямого та опосередкованого впливу	За системою показників стану розвитку МП (критерії, індикатори)	ринковий
		стану (кількісні)
		ефективності
		якості
		динаміки

Джерело: розроблено автором на основі [29; 38; 192; 258; 277-278; 320; 321] (пропозиції автора виділено жирним курсивом).

Формування конкурентних переваг малого підприємництва в національній економіці (див. Табл. 1.3 і Дод. Д) відбувається в процесі управління конкурентоспроможністю, що потребує, перш за все, визначення та систематику її складових. Дані проблема вимагає систематичного підходу і володіння достатньою кількістю інформації щодо суб'єкта МП як об'єкта організаційно-економічної системи. Структура основних елементів забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва повинна найбільш змістово відображати організаційні, економічні, технологічні, управлінські сфери його діяльності. З метою більш чіткої систематизації та схематизації складових конкурентоспроможності малого підприємництва, доцільним є згрупувати їх у два узагальнюючі блоки: організаційні та економічні складові [219]. Чинники управління конкурентоспроможністю МП слід розглядати у двох аспектах – внутрішньому (на рівні підприємства) та зовнішньому (на регіональному та національному рівнях). Механізм управління конкурентоспроможністю малого підприємництва має включати: організаційно-економічний механізм підприємства; управління асортиментом, якістю, техніко-технологічною базою, маркетингом, логістикою, ціновою конкурентоспроможністю; операційний менеджмент.

За сучасних умов економічного розвитку обов'язковими для успішного управління конкурентоспроможністю суб'єктів МП стають: високий науково-технічний рівень і ступінь удосконалення технологій; використання новітніх винаходів та відкриття; впровадження сучасних засобів автоматизації управління; конкурентоспроможна продукція та послуги; економічна ефективність використання всіх ресурсів підприємства; фінансова стійкість підприємства. Вирішальним фактором, що визначає стійкий високий рівень конкурентоспроможності МП є не просто здатність його суб'єктів виробляти високоякісні товари та послуги, а й можливість забезпечити комерційний успіх на ринку. При цьому конкурентоспроможність продукції (послуг) і конкурентоспроможність підприємства співвідносяться як частина і ціле. Здатність малого підприємства конкурувати на певному ринку товарів та послуг безпосередньо залежить від

конкурентоспроможності продукції (послуг) і вдалого поєднання ресурсів підприємства, що надає йому перевагу в конкурентній боротьбі [219].

Також у табл. 1.3 і дод. Д нами виділено чинники формування конкурентоспроможності малого підприємництва за трьома рівнями фінансування та його інструменти: (1) державний (на цьому рівні завдяки ефективному застосуванню фінансових інструментів та важелів державою та її інститутами забезпечується розвиток МП); (2) ринковий рівень (передбачає застосування фінансових інструментів та важелів при взаємодії суб'єкта МП з іншими суб'єктами господарювання); (3) внутрішній (застосування фінансових інструментів та важелів на цьому рівні проводиться безпосередньо суб'єктом МП). За даною класифікаційною групою чинників до факторів опосередкованого впливу фінансування малого підприємництва відносять державний та ринковий рівні, а до факторів прямого (основного) впливу – внутрішній рівень фінансування самим суб'єктом МП.

Ефективне формування і використання фінансових ресурсів може забезпечити підприємницьку конкурентоспроможність та розвиток суб'єктів малого підприємництва. Одним з фінансових методів реалізації цього є фінансове планування. Без фінансового планування економічний розвиток неможливий, а плани складають на різних рівнях. Так, фінансовий план держави – державний бюджет, а підприємства – бізнес-план. Саме в умовах фінансової нестабільності функціонування, як засвідчує практика, доцільність в плануванні, як підприємств, так і економіки в цілому, зростає. На наш погляд, фінансове планування на рівні суб'єкта малого підприємництва – це діяльність малого підприємства, що пов'язана з управлінням формування і використання фінансових ресурсів, спрямована на підвищення рентабельності, забезпечення ефективного функціонування, створення умов сталого економічного розвитку та конкурентоспроможності суб'єкта малих форм підприємництва.

Результатами управління фінансовими ресурсами є показники розвитку малого підприємництва – абсолютні чи відносні величини, що характеризують формування або використання фінансових ресурсів та результати господарської

діяльності суб'єктів МП [18]. Систему фінансових показників упорядковують по-різному. Найбільш поширений спосіб класифікації – це поділ показників на кількісні та якісні; зведені та індивідуальні. Проте згадана класифікація, на наш погляд, не повною мірою дає можливість охарактеризувати функціонування та розвиток малого підприємництва. З огляду на це, класифікацію чинників формування конкурентоспроможності малого підприємництва слід доповнити групою чинників за системою показників стану розвитку МП (стану, ефективності та динаміки) (див. Табл. 1.3, Дод. Д). За факторами впливу зазначені показники можна віднести до змішаних факторів прямого та опосередкованого впливу. Також ми вважаємо, що оскільки конкурентоспроможність МП характеризується системою індикаторів (критеріїв), що охоплюють найбільш важливі аспекти якості й ефективності використання потенціалу підприємства, показники стану розвитку МП можна виокремити за маркетинговим, виробничим, фінансовим та кадровим потенціалами. Певною мірою рівень розвитку МП, а відтак і рівень його конкурентоспроможності в національній економіці, характеризує чисельність зайнятого у цій сфері населення. Здатність малого підприємництва створювати нові робочі місця набуває особливої значущості на фоні системного скорочення зайнятості на великих підприємствах в умовах кризових явищ в економіці та політиці.

Отже, запропонована нами класифікація чинників формування конкурентоспроможності МП розглядає такі фактори, які мають більший вплив на малі підприємства. Саме тому, можна стверджувати, що конкурентоспроможність малого підприємництва – це відносне поняття, яке відображає відмінність процесу розвитку окремого суб'єкта МП від конкурента. Основним критерієм визначення конкурентоспроможності МП слід вважати частку виробленої ним продукції у ВВП країни та загальну тенденцію до її зміни.

Конкурентоспроможними в соціально-економічній системі малого підприємництва є ті підприємства, що володіють вищим рівнем конкурентних переваг і вищим ступенем їхнього ефективного використання. Конкурентні переваги суб'єкта МП виникають завдяки високій компетентності підприємства

(підприємців) в певній сфері, що дає змогу досягти стратегічних цілей. Конкурентні переваги малого підприємства повинні бути значними щодо інших учасників ринку, стійкими щодо змін зовнішнього середовища, помітними для покупців, впливовими на результати його діяльності [219]. За цих умов можна означити головні вимоги, які характеризують конкурентні переваги МП у національній економіці:

- можливість здійснювати специфічну, оригінальну діяльність, що забезпечує унікальний збутовий проект, у порівнянні з конкурентами та суб'єктами ВСП;
- здатність забезпечити суб'єкту МП ринкове становище на тривалий час завдяки високій компетентності підприємства (підприємця) в певній сфері, що дає змогу досягти стратегічних цілей;
- здатність створювати нові місця в умовах кризових явищ;
- націленість на специфічні запити клієнта, що дає змогу принести релевантну користь цільовій групі споживачів;
- здатність відслідковувати динаміку вдосконалювання галузевих лідерів, запозичити та оперативно впроваджувати всі нововведення, що сприяють скороченню невідповідності та відставань (моніторинг конкурентів і запозичення передового досвіду).

Конкурентні переваги формуються внаслідок вибору цільового товарного ринку, ідентифікації конкурентів, визначення стратегічних активів і компетенції підприємства, обґрунтування методів і способів конкурентної боротьби, перехід на інноваційний шлях розвитку [219]. Відповідно інноваційна діяльність є на сьогодні найважливішою умовою створення конкурентоспроможних товарів та послуг у сфері малого підприємництва як на рівні економіки в цілому, так і на рівні суб'єктів МП як складової зростання національної економіки. Для цього ключовими факторами сучасної переважно технологічної конкурентоспроможності є: інвестиції в нову технологію і людський капітал; економічне середовище, що благотворно сприяє виникненню і дифузії нововведень, технологічному розвитку

підприємств; відкрита система вітчизняної та міжнародної торгівлі за умови захисту інтересів національного виробника.

Головними передумовами посилення ролі та значення інноваційного малого підприємництва в умовах конкурентного середовища є: (1) перехід економічних систем у світі на інноваційний шлях розвитку, виникнення нових пріоритетних напрямів виробничої діяльності (інформаційні та інтелектуальні системи тощо); (2) загострення внутрішньогалузевої конкуренції; (3) насичення ринку стандартизованою продукцією масового попиту, попит в задоволенні нових специфічних потреб.

Особливо слід зауважити, що проблема поліпшення управління конкурентоспроможністю МП не може бути вирішена лише в рамках самих малих підприємств. Необхідне застосування системного підходу та координація дій на всіх рівнях управління національним господарством. Грунтуючись на результатах дослідження необхідно відзначити, що основними напрямами загальної трансформації національної економіки для забезпечення зростання конкурентоспроможності малого підприємництва є:

а) створення умов для модернізації технічного і технологічного переозброєння малих підприємств (пільгове кредитування, ефективна система оподаткування, реструктуризація суми простроченої та поточної заборгованості за кредитами банків і списання пені за платежем до бюджету тощо);

б) забезпечення ефективного розвитку інвестиційно-інноваційного сектора економіки, основними структурними елементами якого є: інформаційні системи та наукове обслуговування, машинобудування та металообробка, хімія та нафтохімія, будівництво, інформаційна аналітика, соціальна інформатика, комунікаційні технології та соціокомунікаційні зв'язки;

в) стимулювання розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, як найважливішого чинника модернізації країни та збільшення зайнятості населення у секторі малого підприємництва.

Зауважимо, що у галузі науки державного управління наукова проблема оцінювання державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності

малого підприємництва розглядається в контексті проблеми ефективності державного управління, проте, як формі раціонального аналізу та аналізу програм, на сьогодні приділяється замало уваги.

Таким чином, резюмуючи вище наведене, можна зробити висновок, що розробка концепцій підвищення національної конкурентоспроможності обумовлює необхідність глибокого дослідження як самої економічної категорії конкурентоспроможності МП, її особливостей і ознак, так і суті впливу загальносвітових тенденцій, політичних, економічних і соціальних факторів на процес її формування і вдосконалення. Проведений нами в дисертаційному дослідженні розгляд основних теоретичних підходів до визначення сутності конкуренції та конкурентних відносин, формування конкурентоспроможності учасників національного господарства в ретроспективі, дозволяє більш конкретно визначити сутність конкурентоспроможності МП як соціально-економічної системи, а систематизована класифікація може бути використана як інструмент ідентифікації. Також нами запропоновано власний підхід до визначення сутності конкурентоспроможності, заснований на проведенному дослідженні теоретичних підходів. Широке охоплення дослідження дозволило висвітлити в роботі основні теоретичні передумови формування конкурентних відносин і розглянути детально праці, присвячені визначенню сутності конкурентоспроможності, в результаті чого проведена їх систематизація за шістьма напрямами наукових поглядів.

Оскільки чинники формування конкурентоспроможності підприємства є рушійною силою, яка генерує і визначає характер конкурентоспроможності суб'єктів МП, в роботі нами розроблена систематизація сукупності чинників формування конкурентоспроможності малого підприємництва за факторами основного й опосередкованого впливу та за класифікаційними ознаками з урахуванням особливостей розвитку діяльності суб'єктів МП. Запропонована нами класифікація чинників формування конкурентоспроможності МП розглядає такі фактори, які мають більший вплив на малі підприємства. Тому для можливості надання повної характеристики функціонування та розвитку малого

підприємництва, нами класифікацію чинників формування конкурентоспроможності малого підприємництва доповнено групою чинників за системою показників стану розвитку МП (стану, ефективності, якості та динаміки). Аналіз таких чинників допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності учасників системи малого підприємництва. Основним критерієм визначення конкурентоспроможності МП слід вважати частку виробленої ним продукції у ВВП країни та загальну тенденцію до її зміни.

Забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва має стати однією з провідних напрямків державної політики по досягненню високого рівня соціально-економічного розвитку країни та зростання добробуту її громадян. Підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в країні має бути не лише задачею суб'єктів МП, а й метою діяльності органів державної влади. Влада і підприємництво повинні спільно виробляти механізми забезпечення конкурентоспроможності малих підприємств. Багато в чому конкурентоспроможність малого підприємництва залежить від економічної та соціальної політики, що проводиться на державному і регіональному рівні, екологічної ситуації, політичної кон'юнктури та інших умов, що створюють передумови для використання ресурсного потенціалу країни.

1.3. Інноватика соціально-економічної природи конкурентоспроможності малого підприємництва в умовах глобалізації

На сьогодні у багатьох країнах світу уряди стикаються з проблемами низького зростання продуктивності, слабкої торгівлі та інвестицій, а також постійного зростання нерівності доходів, багатства і благополуччя. Ці виклики спонукають уряди цих країн шукати інноваційні рішення, щоб зменшити ризики, які виникають внаслідок значних трансформацій в економіці та суспільстві, наприклад, посилення глобалізації, цифровізації, нової промислової революції,

зміни характеру роботи, демографічні зміни, кругова економіка і перехід до малозатратної економіки. Ці мега-тенденції мають далекосяжні наслідки для продуктивності і розподілу доходів, а також ролі, яку може відігравати політика для посилення інклюзивного зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки країн.

Суб'єкти малого підприємництва займають центральне місце у досягненні спільної мети щодо збільшення виробничого потенціалу, зменшення нерівності та забезпечення умов для бенефітів. Крім того, мале підприємництво може допомогти країнам адаптуватися до інших важливих перетворень у глобальному середовищі, користуючись новими можливостями щодо сприяння зменшенню ризиків. Деякі суб'єкти малого підприємництва знаходяться на межі продуктивності і серед великих інноваційних компаній, починають роботу цілих нових галузей. Ці малі підприємства можуть використовувати технологічні або комерційні можливості, які були знехтувані великими компаніями і дозволили комерціалізацію знань, що генеруються дослідницькими організаціями. Нові компанії є ключовим джерелом радикальних та руйнівних інновацій, особливо в таких галузях, як програмне забезпечення, нанотехнології, біотехнології та чисті технології, у тому числі за рахунок посилення конкурентного тиску, який вони надають на діючі малі підприємства. Існує також багато суб'єктів малого підприємництва у середніх або низькотехнологічних секторах, в яких задіяно конкурентоспроможні місцеві виробничі системи, які генерують додаткові інновації щодо сприяння зайнятості, соціальній інтеграції та територіальній єдності.

Внесок малого підприємництва у інновації збільшився в останні десятиліття внаслідок змін напрямів інновацій в економіці. Інновації підприємства часто є результатом спільних зусиль, в яких підприємства взаємодіють і обмінюються знаннями та інформацією з іншими партнерами, як частиною більш широких інноваційних систем. Це перехід до парадигми «відкритих інновацій», що також сприяє цифровому переходу, оскільки зменшилася потреба в капітальних інвестиціях, пов'язаних з інноваціями, які

внаслідок інновацій у бізнесі більш доступні для суб'єктів малого підприємництва. У світлі подібних подій стали надзвичливими відкритість, конкуренція та прогрес навколошнього середовища та інноваційних систем, які сприяють потокам знань, зросла ефективність підприємницьких досліджень. Отже, одним із ключових напрямків інноваційної діяльності є мале інноваційне підприємництво (МІП), яке в процесі своєї діяльності здійснює різноманітні наукові, технологічні, організаційні, фінансові і комерційні заходи, що спрямовані на генерацію ідей, втілення наукомістких технологій виробництва та їх подальшу комерціалізацію.

Надійне ділове середовище має важливе значення для конкурентоспроможності та зростання малого підприємництва. Малі підприємства в процесі своєї діяльності тісно контактиують зі споживачами продукції і послуг, своєчасно адаптуються до ринку, враховуючи потреби покупців, аналізуючи отриману в результаті аналізу споживчого ринку інформацію, підприємство створює необхідну базу для генерації нових ідей, вибору, освоєння і реалізації нововведень. Особливість нових технологій полягає в їх здатності застарівати. Виходячи з цього, саме мале підприємництво має можливість підлаштовуватися під умови мінливого ринку і створювати інноваційну продукцію, що забезпечує суттєву перевагу великим підприємствам. Відповідно надійне ділове середовище та добре функціонуюча підприємницька «екосистема» для підприємств, у тому числі на місцевому рівні, має важливе значення для країн та регіонів за участю малого підприємництва у глобалізованій та цифровій економіці. Такі рамки, в тому числі інституційні й регуляторні умови, умови доступу до ринків та ресурсів, є необхідними для стимулювання ризикованості та експериментів підприємцями та їх забезпечення, сприятимуть реалізації потенціалу зростання бізнесу. Також в рамках підприємницької культури важливо запропонувати привабливі можливості для підприємництва та розвинути здібності та ставлення серед населення, якому необхідно їх опанувати.

Відповідно на рис. 1.5 нами розкрито вплив бізнес-середовища на ефективність малого підприємництва у глобалізованій цифровій економіці.

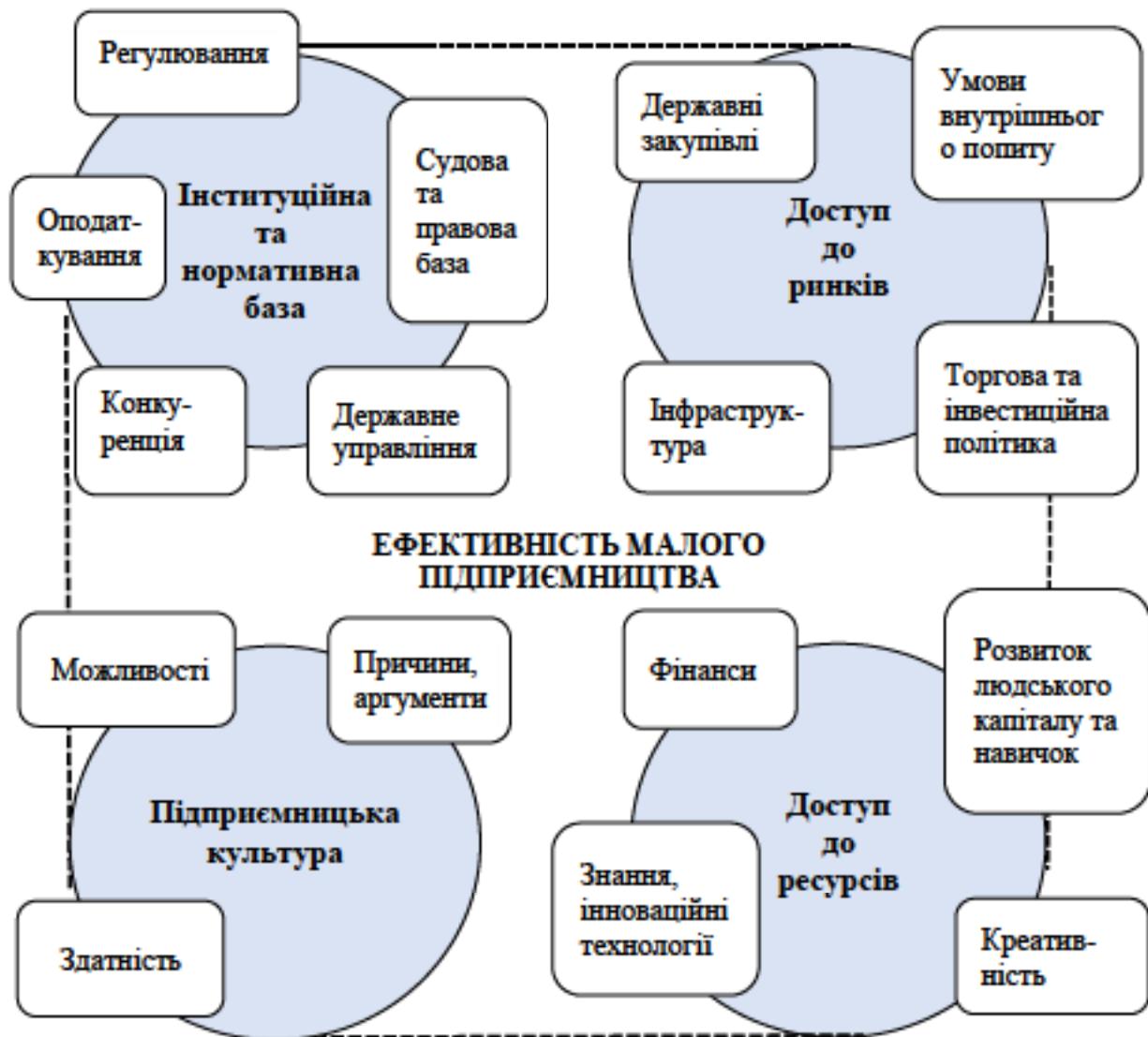


Рис. 1.5. Вплив бізнес-середовища на ефективність МП у глобалізованій цифровій економіці

Джерело: розроблено автором на основі [376].

Стартові (нові) та малі підприємства, як правило, більше залежать від великих підприємств, від екосистеми своєї підприємницької діяльності і через свої внутрішні обмеження більш вразливі до ринкових невдач, неефективності та неузгодженості політик, які можуть виникнути в різних сферах політики, або в результаті взаємодії регуляторних та політичних підходів у різних сферах. Зокрема, дослідження ОЕСР ілюструють, що прозоре регуляторне середовище є ефективним, оскільки регулювання банкрутства та судова система мають важливе значення для підтримки зростання нових підприємств та малих

підприємств, особливо в інноваційних секторах високого ризику. Прозорість, цілісність та конкурентний нейтралітет державного сектору також є важливими за рівних умов для підприємств усіх розмірів. Непрозорість та корупція в державному секторі, одночасно є згубними для всіх підприємств, проте створює особливі проблеми для малого підприємництва, а також виходу на ринок та зростання нових та малих підприємств, стикаються з обмеженнями, коли підприємства державної власності (ДП) виграють від несправедливої переваги у внутрішній та транскордонній діяльності [376].

Останніми роками у багатьох країнах було досягнуто значного прогресу щодо скорочення адміністративного навантаження на стартапи, менші юридичні бар'єри для вступу та зменшення витрат на дотримання нормативних актів у різних сферах. Політичні зусилля щодо спрощення правил та адміністративні процедури для малого підприємництва є широко розповсюджені та включають використання ІКТ, а також поліпшення доступності та надання інформації. Органи регуляторної політики, відповідальні за регуляторний нагляд, були створені в багатьох країнах, зокрема в Україні, для забезпечення регулювання відповідності політиці загального уряду. Оцінки регуляторного впливу (RIA) стали звичною практикою для більшості членів ОЕСР, включаючи переважно випадки оцінки впливу малого і середнього підприємництва, хоча в деяких країнах лише щодо основних нормативних актів або вибраних нормативних документів. Однак у кількох областях, таких як ліцензійні та дозвільні системи, режими неплатоспроможності та оподаткування, складність регулювання процедур залишаються головною перешкодою для підприємницької діяльності та зростання бізнесу [376].

Як підкреслює проект ОЕСР Going Digital (цифровий перехід), відставання у впровадженні МП в основному обумовлено відсутністю інвестицій у додаткові активи на основі знань, такі як НДДКР ресурси, організаційні зміни та інновації в процесах, і це відставання має наслідки – здатність перетворити технологічні зміни на інновації та зростання продуктивності. Крім того, малі підприємства стикаються з конкретними проблемами в управлінні цифровою безпекою та

конфіденційності ризиків, головним чином через відсутність обізнаності, ресурсів та знань для оцінки ризиків та ефективного управління ними [304]. Політика може відігравати певну роль у забезпеченні того, щоб малі підприємства скористалися перевагами посиленої цифровізації. Незважаючи на те, що доступне та широке охоплення цифрових мереж є важливим, цілеспрямована політика може допомогти розповсюдити цифрові технології на малі підприємства і забезпечити їх ефективне використання, з врахуванням відповідних ризиків. Це можна зробити шляхом застосування відповідних навичок та додаткових інвестицій в організаційні зміни та інновації. Також, забезпечення конкуренції на цифрових ринках є ключовим фактором, що дає змогу новим підприємствам кинути виклик ефективно зростаючим підприємствам, які неефективні для виходу [376].

Більш високий ступінь ризику малого інноваційного підприємництва порівняно з іншими напрямками підприємництва зумовлює низьку інвестиційну привабливість. При цьому інноваційному підприємництву притаманні як високий ризик, так і висока прибутковість, але інвестори не готові вкладати великі суми в нерозвинені проекти, віддаючи перевагу над ними перевіреним часом стабільним джерелам доходів. Інвестиційна непривабливість, обмеженість ресурсів, високі податки примушує МП звертатися в тіньову економіку, яка виробляє звичайну продукцію, з метою зниження витрат, трансакційних витрат, несплати податків, тим самим знижуючи попит на фактори виробництва, що поставляються легальним сектором. При цьому підприємство здійснює, в загальному, законну діяльність, але в необхідних випадках використовує протиправні методи. Відповідно тіньова економіка також є перешкодою на шляху розвитку МП, викликаючи зміни умов функціонування легального сектора національної економіки. Суб'єкти тіньової діяльності створюють додаткову пропозицію, негативно впливаючи на продажі суб'єктів легальної діяльності, використовують незаконні прийоми з метою боротьби з конкуренцією, знижуючи прибуток легальних підприємств. З огляду на неможливість визначити частку тіньової економіки в державі, виникає проблема

оцінки статистичних показників економічного становища країни. Спотворені показники створюють перешкоди прогнозування і визначення довгострокової стратегії розвитку держави.

Разом з цим тіньова економіка забезпечує ресурсами легальний сектор (використання неофіційних доходів для закупівлі матеріалів, обладнання, товарів і послуг), перерозподіляє ресурси в умовах кризи, сприяючи збереженню виробничих ресурсів в результаті їх переміщення в тіньовий сектор, згладжує соціальні протиріччя за допомогою забезпечення неформальної зайнятості нужденним (наприклад, малозабезпеченим верствам населення). Дані функції забезпечує неформальна економіка, яку виділяє економічна теорія. Як правило в статистиці тіньової економіки країн не враховується неформальна економіка і продовжуються спори щодо її обліку. Проте можемо стверджувати, що тіньова економіка в цілому завдає суттєвого негативного впливу на розвиток малого підприємництва, що вимагає всебічного її дослідження та вивчення для визначення частки тіньового сектора МП. На основі аналізу в дисертаційній роботі нами враховано ці фактори при обчисленні індексу економічної свободи, як фактори, що виникають в процесі господарської діяльності і не підлягають формальному обліку, але мають підтримку та стимулювання МП на рівні підприємства.

Новітній етап суспільного розвитку характеризується інноваційними реформами соціального світу, які стрімко розгортаються. Зародження глобального ринку, однією із умов якого є подолання бар'єрів щодо інновацій на світовому рівні, підтверджує становлення єдиного простору. Інновації все більше отримують статус генерального індикатора культурного процесу того чи іншого суспільства. Мірою інноваційного потенціалу, життєздатності та життєстійкості суспільства стає його здатність забезпечувати соціальний простір для продуктивної творчої діяльності людей, що є адекватною оцінкою її продукту, прийняття результатів цієї діяльності. Підвищення уваги до соціальних внутрішніх і зовнішніх проблем діяльності суб'єктів МП стає фактором їх ділового успіху. Водночас для розвинутих держав світу характерною є інтеграція малого

підприємництва як соціально-економічного явища в загальну кон'юнктуру економіки, формуючи змішаний тип економіки. Концентрація акцентів у питаннях вибору орієнтирів суспільно-економічного розвитку МП у сучасній економіці пов'язана з його якісними характеристиками та проявляється через його специфічні видові функції корисності, суспільна реалізація яких визначає його специфічні особливості як форми господарювання, місце та роль у національній економіці.

Суспільна корисність МП, на думку Е. Багг-Левина, І. Берегової, С. Дриги, Л. Воротіної, В. Мешкова та В. Іванишина, В. Рудика, А. Печенюка [9; 20; 85; 58; 194; 123] проявляється через різні його функції, які нами систематизовано і доповнено за ознаками економічного та суспільно-політичного значення у національній економіці як макрорівневі та інструментальні функції (Додаток Е).

Аналіз даних дод. Е показав, що найважливішою економічною функцією малого підприємництва макрорівневого значення для національної економіки є його місія щодо утримання ринково-конкурентних зasad в економіці. До цієї ж групи належать такі притаманні МП економічні функції, як скорочення безробіття та збільшення обсягів ВВП. Інноваційно спрямований економічний розвиток провідних країн світу, що відбувається в останні два-три десятиліття, визначив його як ще одну специфічну функцію МП. Інновації потребують значних капітальних витрат, обсяги яких збільшуються під пресом глобалізованої конкурентної світової економіки. Проте гнучкість МП, їх менша собівартість організації виробничого та науково-дослідного процесів привернули увагу як приватного великого капіталу так і державного управління.

Сучасні великі корпоративні компанії використовують механізм штучного відокремлення від основного виробництва самостійних науково-дослідних структур у формі малих підприємств. Це дозволяє великим підприємствам сконцентрувати витрати на наукові та дослідницько-конструкторські розробки за межами основного виробництва, не порушуючи урівноважену конкурентну ціну, що склалася відносно традиційних продуктів, швидше проводити пошук та апробацію новітніх

товарів, техніки, технологій та, у подальшому, імплементувати ці нововведення у власне виробництво з метою отримати підприємницькі надприбутки [85].

Рефлексією державного управління на можливості малих підприємств забезпечувати інноваційні ефекти, що змінюють конкурентні переваги національної економіки, стала розробка та впровадження спеціальних програм державного значення щодо підтримки та стимулювання таких малих підприємств. Отже, вплив МП на прискорення наукових досліджень та впровадження новітньої техніки, технологій і товарів є специфічною функцією МП.

Найважливішою соціально-політичною функцією МП на макрорівні є ствердження демократичних принципів упорядкування суспільства в економічній сфері шляхом розповсюдження принципу економічної свободи (інструментальна функція) (див. Дод. Е). Можна зробити висновок, що економічна свобода безпосередньо пов'язана з рівнем демократії в країні. Але, традиційне лідерство в різних рейтингах економічної свободи далеко не найдемократичніших Гонконгу і особливо Сінгапуру, говорять про те, що така закономірність ще далеко не аксіома. Не завжди високий рівень економічної свободи гарантує і хороші темпи зростання економіки. Наприклад, американський економіст Дж. Сакс в книзі «Кінець бідності», аналізуючи досвід азіатських країн за 1990-2005 рр. прийшов до висновку про відсутність подібної залежності (разом з Сінгапуром, особливо добре це демонструє приклад Китаю). Тобто, абсолютизація політичної та економічної свободи як універсального рецепта економічного процвітання не завжди коректна, в тому числі і щодо соціально-економічного розвитку МП. Отже, економічна і політична свобода відображають одні і ті ж цінності, пов'язані з особистим вибором, однак політична свобода може співіснувати з економічною несвободою (як, наприклад, в Індії), а економічна свобода – з несвободою політичною (наприклад, в Сінгапурі) [326].

Економічна свобода і свобода економічного вибору не означають економічної анархії та авантюризму. Вони обмежені нормами чинного законодавства, етики, моралі тощо. Відповідно, якщо йдеться про економічну свободу окремих суб'єктів МП, то вона повинна враховувати інтереси інших

суб'єктів, а також поєднуватися з економічною відповідальністю. Врахування інтересів інших економічних суб'єктів здійснюється значною мірою внаслідок прийняття взаємовигідних рішень, дотримання взаємних зобов'язань, прийняття нових та удосконалення існуючих законодавчих норм тощо, що вказує на збільшення соціальної відповідальності підприємництва і держави.

Зростаючі темпи розвитку МП за останні десятиліття, що відбуваються у провідних країнах світу, засвідчують, що цей розвиток забезпечується не на підставі ендогенних властивостей МП щодо ствердження принципів вільної конкуренції, а, навпаки, на підставі екзогенних чинників, що створюють для МП умови для відтворення можливостей реалізувати його історичне призначення – бути провідником демократичних принципів побудови сучасного суспільства на новому витку його еволюції. Таким загальним зовнішнім чинником щодо сприяння розвитку МП є наявність у державі необхідного інституційного середовища, стан та розвиток якого вимірюється якістю та амбітністю державних програм стратегічного розвитку. Удосконалення інститутів сприяння розвитку МП – це, по суті, постійний і системний процес відтворення умов для вільного вибору громадян: або стати найманим працівником, або стати незалежним підприємцем.

На макрорівні, з появою найбільш серйозних ринкових відносин, при яких людські ресурси є вирішальним фактором виробництва, неминуче збільшується соціальна відповідальність підприємництва і держави. На зміну теорії класових антагонізмів прийшла концепція соціального партнерства, при якому соціальний консенсус може бути досягнутий виключно в результаті рівноправного соціального діалогу. Цей факт багато в чому пояснює, з одного боку, прагнення висококваліфікованих робітників, які вбачають у трудовій діяльності не лише засіб заробітку, але і самовиявлення, шукати застосування своїм силам на малих фірмах або започатковувати власну справу [30], а з іншого боку – створення урядами країн сприятливого для МП середовища, зокрема формування у суспільстві авторитету підприємницької діяльності як однієї з найвищих соціальних цінностей.

Наведені функції, що притаманні МП, у своєму структурологічному зв'язку та взаємообумовленості визначають найпотужнішу його функцію серед поданих у

дод. Е макрорівневих соціально-політичних функцій: стабілізатора соціально-політичної рівноваги суспільних відносин. На мікрорівні, в результаті принципових змін, які відбулися в конкурентному середовищі, а також у співвідношенні «жорстких» і «м'яких» факторів конкуренції, соціальна функція малого підприємництва більшою мірою обумовлюється функцією економічною, яка спрямована на отримання прибутку. Успіх будь-якого підприємства на сьогоднішній день залежить не стільки від фактору ціни, скільки від якості самого продукту, інноваційного характеру продукту, від сервісного обслуговування, від соціального іміджу підприємства, тобто тих чинників, які головним чином невід'ємно пов'язані з проблемами соціального управління кадровими та людськими ресурсами суб'єктів МП. Цілком природно, що соціальні витрати на сьогодні є самою «витратною» частиною витрат виробництва малих підприємств, а соціальний менеджмент, а також соціальна відповідальність – визначальними рисами сучасної системи управління малого підприємства.

Досягнення конкурентоспроможності стає головною стратегічною метою суб'єкта МП і одночасно є загальним корпоративним інтересом учасників його економічної діяльності. Внаслідок поглиблення партнерських відносин забезпечується досягнення синергічного ефекту, прискорюються темпи розвитку як малого, так і корпоративного секторів економіки. Тобто це означає, що сучасне МП має стати як економічним, так і соціальним інститутом, а його місією – отримання прибутку на основі соціальних цінностей.

Соціальна сфера – складова частина життя суспільства, що безпосередньо пов'язана з розподілом матеріальних і духовних благ, задоволенням потреб людини, якістю та рівнем його життя, умовами праці, побуту та відпочинку [38]. Інновації в соціальній сфері – це соціальне нововведення, соціальна інновація щодо нових стратегій, концепцій, ідей і організацій, які задовольняють будь-які соціальні потреби і сприяють розширенню та зміцненню громадського суспільства. Також зауважимо, що дана дефініція вбачає багато пересічних значень, оскільки соціальні інновації можуть мати місце в державному секторі, у комерційному, некомерційному і суспільному секторах, а також у сферах взаємодії між ними.

Усвідомлення перспектив соціальних перетворень, націлених на пом'якшення або вирішення соціальних проблем суспільства за допомогою соціально-підприємницьких засобів, дозволяє стверджувати, що ідея соціальних інновацій знайшла свій розвиток у концепції соціального підприємництва. Очевидно, що до соціальних проблем, вирішенню яких покликані служити соціальні підприємства, можна віднести широкий спектр проблем – від забезпечення достойної якості життя до соціальної захищеності різних верств населення.

Тому соціальне підприємництво – підприємства, що створені з метою вирішення відповідної соціальної проблеми (або проблем), які діють на основі інновацій, фінансової дисципліни і порядку ведення діяльності, прийнятого у приватному секторі. При цьому діяльність соціальних інноваційних підприємств характеризується прямим результатом використання прибутку на соціальні цілі, і, відповідно, має наступні визначальні риси, до яких нами віднесено:

- а) перевага соціальної місії над комерційною (коли підприємство призначене для вирішення реальної соціальної проблеми, а соціальний ефект не є побічним продуктом діяльності, як у традиційному підприємництві);
- б) здійснення стійкого комерційного ефекту, що забезпечує самоокупність і конкурентоспроможність підприємства, гарантією яких є отримання доходу виключно від продажу товарів і послуг (коли гранти і благодійність розглядаються в якості додаткових фінансових ресурсів);
- в) новаторство, з яким пов'язано комбінування соціальних і економічних ресурсів (коли підприємство вирішує проблеми нестандартних соціально-економічних організацій і перетворює небажаний порядок у сприятливий).

Ідея соціального підприємництва, на думку Грегорі Діза – директора Центру розвитку соціального підприємництва Університету Дюка (США), набирає сьогодні все більшої популярності, оскільки є вимогою нашого часу. Він стверджує, що суспільство дозріло для того, «...щоб вирішувати соціальні проблеми підприємницькими засобами», адже соціальне підприємництво «споєнує у собі пристрасть до соціальної місії з властивими бізнесу дисципліною, інновацією і рішучістю». У зв'язку з тим, що спроба державних і благодійних

організацій не виправдали надії, а більша частина інститутів суспільного сектора є нерезультативною, неефективною і безвідповідальною, то «соціальні підприємці потрібні для того, щоб створити нові моделі соціально значимої діяльності для нинішнього століття» [352].

Тобто, зазначені нами проблеми соціального підприємництва доводять, що в епоху інноваційних реформ соціального світу саме людський капітал визначає рівень розвитку як окремого підприємства, так і суспільства загалом. Капітал і земля перетворилися в пасивні фактори росту, а людський капітал, що втілений в людях, – в активний фактор. За даними міжнародних організацій, в середньому щодо високорозвинених і осередкового рівня розвитку країн в сукупному потенціалі «або капіталі» економічного розвитку, прийнятих за 100 %, на частку нематеріальних активів припадає від 65 до 80 %, на виробничий капітал 18-20 % і на природні ресурси лише 4-12 % [194].

Наведені нами вище показники доводять, що здатність залучати та утримувати кваліфіковану робочу силу виступає в сучасних умовах одним з ключових чинників конкурентоспроможності підприємства. Саме ця обставина і задає економічні імперативи соціалізації МП в умовах розвитку соціально-орієнтованої ринкової економіки, розгортання соціально-економічної відповідальності учасників глобального ринку та пошуку інноваційних шляхів збільшення їх конкурентоспроможності. Отож сутність та роль МП, як суспільно-корисної категорії у розвитку національної економіки, проявляється через його функції, які прийнято виділяти у дві групи: економічні і соціальні.

Сучасні ринкові системи підтримують МП, яке не лише етично досягає основної мети – отримання прибутку, але і вкладає засоби у реалізацію соціальних проектів, орієнтується на створення суспільних цінностей. Отож діяльність МП, що направлена на вирішення соціальних проблем, формує поряд з традиційним підприємництвом новий вид підприємницької діяльності – соціальне мале підприємництво (СМП). Результати порівняльного аналізу ознак, принципів і сектору діяльності традиційного МП і соціального МП (СМП) нами представлено на рис. 1.6.



Рис. 1.6. Ознаки традиційного і соціального МП в сучасній ринковій системі

Джерело: розроблено автором на основі [161; 293; 303; 305; 306; 309; 310].

Якщо традиційне МП є процесом впровадження інноваційних ідей, спрямованих на задоволення власних потреб з отриманням матеріальної вигоди, то соціальне МП охоплює дії і процеси, що здійснюються для того, щоб виявити, визначити і використовувати можливості для підвищення громадського добробуту шляхом створення нових підприємств або управління вже існуючими підприємствами (організаціями) з використанням інноваційних підходів. Стартом для розвитку СМП є соціальна проблема, яку намагається вирішити

підприємець. Тому гроші тут є засобом досягнення соціальних цілей малого підприємства. Слід врахувати, що прибуток йде на подальший розвиток його діяльності, а не перетікає в руки акціонерів і власників, як у великих і середніх підприємствах.

Основою для реалізації проектів СМП слугує некомерційний сектор. Переважними сферами діяльності таких суб'єктів є культура, охорона здоров'я, надання юридичних та освітніх послуг, наука, спорт. Саме ці сфери діяльності, в недостатній мірі фінансуються державою, а суб'єкти традиційного МП не готові вкладати сюди свої кошти в силу економічної нерентабельності. Тому, можемо стверджувати, що велике значення в даний час має саме СМП, яке базується на особливому поєднанні соціальних і економічних ефектів, на вирішенні соціальних проблем «підприємницькими» засобами.

СМП, як нова модель соціально-економічної діяльності, переоформляє контекст сучасного господарського життя на макро- і мікрорівні, що знаходить відображення у таких випадках:

- а) багато спроб державних і благодійних організацій демонструють недостатній рівень врахування інтересів та потреб населення, що нерідко призводить до нав'язування послуг і значного зростання витрат;
- б) вагома частина діяльності громадського сектора все частіше розглядається як нерезультативна, неефективна;
- в) константний недолік грошових коштів обмежує можливості держави: продовжуючи фінансувати соціальну сферу, вона поступово переходить на позицію контролера [158].

Отже, СМП націлене на пошук ефективних механізмів вирішення соціальних проблем, пом'якшення соціальної напруженості, ініціює розмивання міжсекторальних кордонів. Воно орієнтоване на задоволення потреб населення і, як наслідок, здатне взяти на себе деякі функції держави, регулярно контактуючи з ним. Концепція соціальної дії визначила раціональну дію як фактор, без якого неможливе існування ідеального МП, в якому повинні бути максимально раціональні технології, комунікації та система управління.

Дискусії охоплюють дві сторони питання про те, чим є соціальна відповідальність малого підприємництва (СВМП) – економічно обґрунтованою концепцією, раціональне використання якої забезпечує позитивний результат в діяльності всіх учасників мережі малого підприємництва в довгостроковій перспективі, або ж – орієнтація на досягнення швидких результатів і короткострокового прибутку є більш пріоритетною. СВМП має дві спрямованості: зовнішня і внутрішня. Використання принципів зовнішньої СВМП визначає прозорість його діяльності, дає можливість позиціонувати суб'єктів МП як надійних і соціально відповідальних, дозволяє поліпшити репутацію роботодавця і поширити цінності учасника мережі малого підприємництва в суспільстві та інше. Реалізація внутрішньої СВМП розвиває творчі здібності співробітників, дозволяє їм брати участь в управлінні, що сприяє появі інноваційних шляхів збільшення ефективності діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Отож, концепцію СВМП необхідно розглядати, як інвестиції в людський капітал, в рамках однайменної теорії Т. Шульца та Г. Беккера, що була популяризована в 60-х роках ХХ століття. Першочергово, центральною ідеєю концепції людського капіталу є усвідомлення, що інвестиції в освіту, охорону здоров'я, міграцію, популк інформації, накопичення виробничого досвіду та інші види діяльності відбуваються на раціональних підставах – з розрахунком отримання вигоди і зростання доходів в майбутньому [2]. За цих умов, в системі малого підприємництва інвестиціями для працівника будуть: підвищення рівня доходів, задоволення від роботи, поліпшення умов праці, зростання самоповаги, поліпшення якості життя. Для роботодавця (власника) – це підвищення продуктивності, скорочення втрат робочого часу і зростання ефективності виробництва, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню конкурентоспроможності малого підприємництва. Для держави – це підвищення добробуту громадян, зростання валового доходу, підвищення економічної активності громадян.

Очевидно, що в сучасному світі суб'єкти МП об'єктивно мають бути зацікавлені в зростанні людського капіталу, так як його зниження призведе до

зменшення продуктивності праці, а, отже – до фінансових збитків. Проте не всякі інвестиції в людину можуть бути визнані, як вкладення в людський капітал, а лише ті, які суспільно доцільні та економічно необхідні. У порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як з точки зору окремої людини, так і з точки зору всього суспільства. Отож соціальні інвестиції малого підприємництва – значимий фактор у формуванні іміджу і соціальної репутації суб'єктів МП. У сучасному підході до СВМП передбачається формування образу суб'єкта МП як громадянина, який володіє власними соціальними обов'язками і однією з основних цілей його діяльності є збільшення своєї корисності для суспільства. Так, ми вважаємо, можуть бути об'єднані економічна і соціальна відповідальність малого підприємництва. Економічне зростання і розвиток організації, як об'єкта фінансування, повинні співвідноситися з внеском суб'єкта МП у фінансування соціальних програм, а соціальні зміни в суспільстві – стати предметом пильної уваги підприємства.

Відмінності економічного і соціального розвитку країн ЄС, та рівень їх бажання приймати участь в інтегрованих областях, привели до появи ідеї «концентричних кіл» як концепції євроінтеграції, що була запропонована Жаком Делором у 1989 р. [396]. За даною концепцією країни розміщаються у різних колах інтеграції, залежно від рівня інтеграції, який вони здатні чи бажають досягти. Тобто це концепція поділу Європи на групи країн за ступенем інтегрованості. Проте такий підхід можна застосувати не тільки до інтеграційної структури самого ЄС. Даної концепції отримала назву трьох концентричних кіл: внутрішнього, середнього і зовнішнього, що нами використано для розкриття сутності економічної і соціальної відповідальності малого підприємництва. Також, зважаючи на появу інноваційних шляхів збільшення ефективності діяльності суб'єктів малого підприємництва, нами було використано ідею «концентричних кіл» при розробці механізму впливу економічної і соціальної відповідальності учасників мережі малого підприємництва на його інвестиційний потенціал (Рис. 1.7).

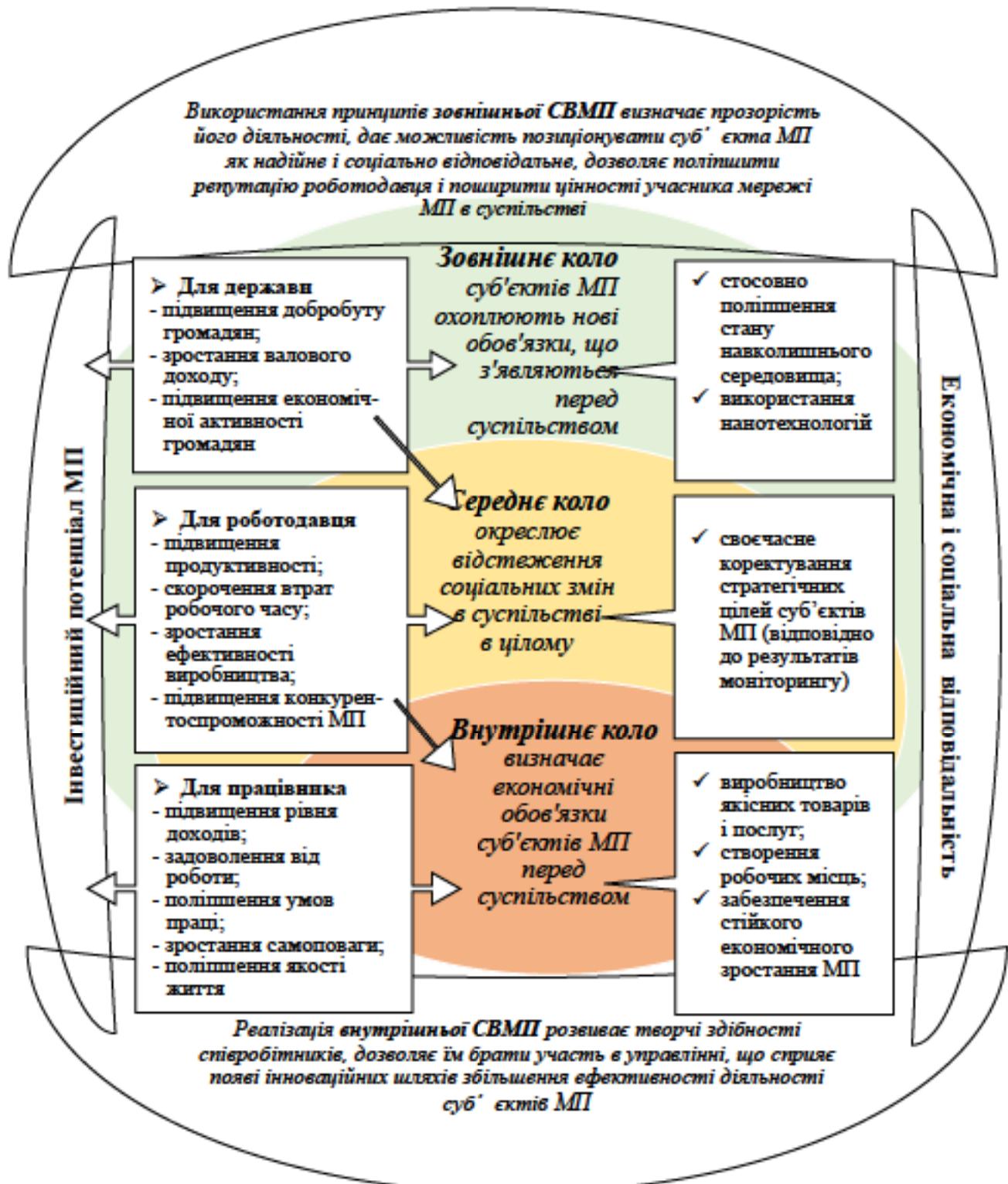


Рис. 1.7. Механізм впливу економічної і соціальної відповідальності суб'єктів МП на інвестиційний потенціал МП

Джерело: розроблено автором на основі [74; 161; 396; 397]

Відповідно до рис. 1.7, внутрішнє коло визначає економічні обов'язки суб'єктів МП перед суспільством: виробництво якісних товарів і послуг, створення

робочих місць, забезпечення стійкого економічного зростання. Середнє коло окреслює відстеження соціальних змін в суспільстві в цілому, і відповідно до результатів моніторингу – своєчасне коректування стратегічних цілей суб'єктів МП. На зовнішньому колі відповідальності суб'єктами МП охоплюються нові обов'язки, що з'являються, наприклад, стосовно поліпшення стану навколошнього середовища, або використання нанотехнологій. Зауважимо, що дана концепція передбачає дедалі вищий рівень інтеграції у напрямку «центр» ЄС. Тому може бути запропоновано четверте найширше коло, як спільногоПростору європейської промисловості, що забезпечує умови створення політичного, господарського та валютного союзу для інвестиційно-інноваційної підтримки розвитку МП, а також спільногоРинку продукції, робіт та послуг для учасників малого інноваційного підприємництва.

Таким чином, СВМП повинно бути максимально ефективно задіяне в систему соціальних інститутів і процесів, які відбуваються в суспільстві [74, с. 19]. При цьому, на нашу думку, важливо використовувати теорію розумного егоїзму, яка заснована на ідеї про необхідність соціальної відповідальності як механізму досягнення стійкого прибутку в довгостроковій перспективі.

Скорочуючи свій прибуток на користь реалізації соціальних програм, благодійних проектів та ін., підприємство покращує свою репутацію в суспільстві, що здатне привернути нових клієнтів, збільшити обсяги виробництва, змусити потенційних співробітників прагнути до трудових відносин з привабливим роботодавцем. Тому, покращуючи свій соціальний імідж, суб'єкт МП збільшує свій прибуток, забезпечуючи стабільне економічне зростання. Нова промислова революція і мінливий характер роботи, з більшим попитом на висококваліфіковані та позапланові роботи, створюють нові можливості для інноваційних підприємців і ведуть до появи нових бізнес-моделей. Однак ці зміни також становлять виклики для малого інноваційного підприємництва, які не можуть запропонувати привабливі заробітні плати та умови роботи.

Ключова тенденція формування економіки – це все більша стурбованість щодо досягнення екологічної стійкості, що вимагає від підприємців вирішення і

економічних, і соціальних завдань. Малі інноваційні підприємства є основними в цьому зусиллі, враховуючи їх велику сукупну кількість та екологічні наслідки. Перехід до малозатратної та кругової (циркулярної) економіки (економіки замкнутого циклу) можуть створювати конкретні виклики для малих інноваційних підприємств, коли вони застосовуватимуть більш стійкі практики підтримки або посилення конкурентоспроможності на локальних та глобальних ринках. Проте це також відкриває нові можливості для малих підприємців щодо їх ролі у постачанні зелених товарів і послуг та розробки нових стійких бізнес-моделей.

Циркулярна (кругова) економіка – це підхід, заснований на вторинній переробці практично будь-якого товару. Шляхом розробки та подальшого впровадження інноваційних бізнес-моделей можна буде гарантувати, що технічні та біологічні матеріали продовжать активно «брати участь» у економіці, і цінні запаси та природні ресурси будуть збережені. Кругова економіка стає дедалі популярнішою у Європі: в Нідерландах та Фінляндії існують національні програми переходу до неї. Європейський Союз стимулює такий перехід, виділяючи сотні мільйонів євро на рік. Одна з головних переваг кругової економіки полягає в тому, що вона не тільки зберігає природу, а й забезпечує подальше економічне зростання без зросту споживання (і зростання звалищ) [376].

Бізнес моделі кругової економіки поділяться на дві групи: (1) повторне використання ресурсів за рахунок ремонту, реконструкції, модернізації, переоснащення; (2) переробка матеріалів. Крім того обидві моделі засновані на безвідходних технологіях, все, що не знадобилося для основного виробництва повинно максимально ефективно використовуватися для створення інших продуктів. Сприяти дбайливому відношенню до природи та обізнаності мають профільні громадські об'єднання, асоціації, уряд, соціально відповідальний бізнес. Під тиском спільноти західні компанії-гіганти заявили про перехід до повністю переробленої упаковки до 2025 р. [376]. Циркулярна економіка вимагає, щоб в створенні нового товару або послуги брали участь всі учасники економічного ланцюжка (Додаток Ж).

Отже, реалізація концепції циркулярної економіки змінить методи ведення бізнесу і, відповідно, змінить характер отримання компаніями прибутку. Завдяки створенню виробничих моделей, які зменшать залежність від сировини шляхом безперервного повернення матеріалів усіх типів назад в виробничий цикл, компанії отримають бізнес-переваги і захищать себе від нестабільності товарних ринків. Стартапи і великі компанії вже експериментують з концептом нових бізнес-моделей, спираючись на старі. Крім того МП може представляти ефективні інструменти для задоволення суспільних потреб через ринок, як у випадку із соціальним МП, які заповнюють прогалини в загальних інтересах надання власних послуг. Так само старіння населення в багатьох країнах сприяє розширенню МП, що відповідає потребам старшого населення, за допомогою нових технологій, продуктів і послуг, а також створення умов для більшого залучення старших людей до підприємницької діяльності.

У той же час демографічні зміни спричиняють конкретні виклики для МП щодо дефіциту навичок та потреби в передачі бізнесу. У країнах ОЕСР щороку значна кількість економічно обґрунтованих малих підприємств зникає з ринку внаслідок проблемних трансфертів підприємницької діяльності з наслідками щодо їх економічного зростання, зайнятості, інновації та соціальної участі.Хоча трансферт підприємництва має важливе значення для подальшої підприємницької діяльності та створення цінностей, це також може представляти можливість для нового підприємця започаткувати бізнес, а для суб'єктів МП переосмислити своє бачення та бізнес-моделі, впроваджувати інновації, доносячи до бізнесу новітні знання, методи та скористатися новими можливостями.

Для того, щоб МП повною мірою виконувало свої економічні та соціальні функції, необхідна свідома стратегія, спрямована на всебічну підтримку конкурентоспроможності МП. Основними формами такої підтримки є наступні: державна, яка включає регулятивно-правові, організаційні та фінансові заходи, та коопераційна, що здійснюється через самоорганізацію та кооперування МП. Розвиток МП супроводжується диверсифікацією сфер діяльності підприємств і

відповідним збільшенням кількості можливих варіантів управлінських рішень, які приймаються конкретними спеціалістами.

Таким чином, розглянуте нами в питанні доводить, що в умовах формування інноваційної моделі забезпечення задоволення соціально-майнових потреб суб'єктів МП на основі соціального підприємництва, ще однією серйозною проблемою, яка вимагає її висвітлення, є визначення оптимізації балансу приватних і публічних інтересів з врахуванням особливостей механізму регулювання підприємницької діяльності.

Висновки до розділу 1

Узагальнення теоретичних зasad конкурентоспроможності МП у національній економіці дозволило сформувати наступні наукові висновки:

1. Досліджено еволюцію теоретичних підходів до розкриття соціально-економічного змісту МП, його значення у розвитку суспільства підприємницького типу. Узагальнено, структуровано і доповнено ознаки та критерії визначення поняття МП.

2. На основі систематизації та критичного аналізу напрацювань українських і зарубіжних вчених розкрито теоретико-методологічні особливості дослідження сутності МП у працях представників класичного, неокласичного, неоінституційного напрямів. Дослідження підходів попередників класичної школи розробників теорії підприємництва дозволили означити специфічні підприємницькі функції суб'єктів МП за чотирма теоріями підприємництва, а саме: як тягар ризику або невизначеності (Р. Кантільон, Й. Тюнен, Ф. Найт); як координація факторів виробництва (Ж.-Б. Сей); як новаторство (Й. Шумпетер); як арбітражні угоди/теорія неоавстрійської школи (Л. Мізес, І. Кірцнер).

3. Означені нові запитання та аспекти розгляду проблеми розвитку МП, що пов'язані зі співвідношенням і трактуванням змісту понять «багатство» і «добробут»; загостренням соціальних наслідків економічної нерівності в

глобальному масштабі; поглибленим суперечностям поляризованого суспільства та пошуком виходу із «замкненого кола бідності» тощо. Наздоганяючий розвиток і збіднююче зростання МП; ринок без капіталізму і капіталізм без конкурентного ринку МП; лібералізм без демократії і демократія без економічної свободи МП – всі ці парадоксальні феномени повертають нас до тих самих питань про природу і причини багатства, джерела і механізми досягнення добробуту. На перший план виходить праця як загальна умова та джерело і матеріального добробуту, і грошового багатства.

4. На основі теоретико-методологічного узагальнення окреслено місце МП як основної форми економічної активності, що насичує ринок товарами-благами, поєднує матеріальні й особистісні чинники виробництва, забезпечує технічний і організаційний прогрес суспільного виробництва. В усій ліберальній традиції економічної думки первинними є власність і свобода, які забезпечують потужну внутрішню мотивацію господарюючих суб'єктів МП. Тому добробут (у розумінні задоволення потреб) виступає функцією підприємницької діяльності саме суб'єктів МП – вільної торгівлі та вільного виробництва. Розміри ринку визначають ступінь поділу праці між учасниками мережі МП, що своєю чергою впливає на рівень її продуктивності. Щодо державної економічної політики, то А. Сміт визнавав її ключову роль і важливe значення в забезпеченні інституційних умов функціонування системи вільного МП без обмежень та утисків. Відповідно, беззаперечним є твердження, що результативна роль держави у забезпеченні суспільного добробуту зростає на основі ефективного функціонування вільного ринку і розвитку МП.

5. Узагальнено, систематизовано підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність малого підприємництва». Розкрито механізми підвищення конкурентоспроможності МП. Рівні конкурентоспроможності у конкурентному середовищі соціально-економічних систем розкрито за допомогою моделі за елементами – їх компонентами, зв'язками, сферами інформації та напрями оцінювання.

6. Для підвищення ефективності управлінських процесів в національній економіці в роботі розроблено структурно-функціональну матрицю оцінювання

рівнів конкурентоспроможності соціально-економічної системи МП, що дасть можливість отримати інструментальну базу, яка дозволить трансформувати їх компоненти, фактори, зв'язки та напрями оцінювання на різних рівнях конкурентоспроможності соціально-економічної системи МП. Удосконалено критерії до систематизації факторів і джерел конкурентних переваг МП, що дозволяє уточнити структуру потенціалу конкурентоспроможності МП за допомогою систематизації чинників її формування.

7. При дослідженні соціально-економічних проблем конкурентоспроможності МП в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки застосовано інноваційні підходи досягнення її ефективності, запропоновано механізм впливу економічної і соціальної відповідальності суб'єктів МП на інвестиційний потенціал МП за концепцією трьох концентричних кіл.

8. Обґрунтовано необхідність розробки стратегії, що спрямована на всебічну підтримку конкурентоспроможності МП. Основними формами такої підтримки є наступні: державна, яка включає регулятивно-правові, організаційні та фінансові заходи, та коопераційна, що здійснюється через самоорганізацію та кооперування малого підприємництва, а також можливість для нового підприємця започаткувати бізнес, а для суб'єктів МП переосмислити своє бачення та бізнес-моделі, впроваджувати інновації і цифрові технології, доносячи до бізнесу новітні знання, методи та скористатися новими можливостями.

Основні положення та результати дослідження опубліковано у наукових працях автора [96; 102; 106; 360; 361; 365].

РОЗДІЛ 2. ДЕТЕРМІНАНТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

2.1. Інституційне середовище формування конкурентоспроможного малого підприємництва в Україні

Мале підприємництво не тільки вирішує проблеми в економіці, науці, суспільстві, а і надає значну допомогу державі, яка, в свою чергу, підтримує малі підприємства податковими пільгами, щорічними виплатами, пільговим кредитуванням і страхуванням, забезпечує суб'єктів МП сучасним обладнанням і технологіями, різними об'єктами інфраструктури, організовує підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів. У розвинутих країнах світу МП є одним з головних чинників покращення політичної та соціальної стабільності суспільства, а Європейська Хартія малого бізнесу визначає МП як основи економіки ЄС [311].

В Україні за останнє двадцятиріччя приймалися вагомі дії щодо розвитку МП. Історія розвитку МП в Україні свідчить, що за цей період відбулися значні зміни в кількісному та якісному складі розвитку МП. Органами влади прийнято заходи щодо спрощення процедури оформлення МП та припинення діяльності суб'єктів господарювання. Розвиток МП – стратегічний пріоритет сучасної політики Уряду України на довгострокову перспективу. У той же час, незважаючи на державну зацікавленість і всебічну допомогу, розвиток МП в Україні стримується і характеризується низькою динамікою.

Серед сучасних інструментів оцінювання слід виділити саме «конкурентоспроможність». Існує низка підходів, зокрема «конкурентоспроможність національних економік і країн», що визначається численними і різноплановими факторами. Про це свідчать щорічні звіти Всесвітнього економічного форуму (The Global Competitiveness Report), який проводить рейтингову оцінку країн щодо Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness

Index) [390], а також провідного Європейського інституту менеджменту (Швейцарія), який здійснює дослідження країн, складаючи «Щорічний рейтинг глобальної конкурентоспроможності» (The IMD World Competitiveness Yearbook) [391].

Для оцінки інституційної спроможності України були обрані Показники ефективності управління у світі (The Worldwide Governance Indicators (WGI), які отримані в результаті дослідження, що проводить Світовий банк [392]. WGI вимірює шість аспектів управління: голос та підзвітність (Voice and Accountability); політичну стабільність та відсутність насильства / тероризму (Political Stability and Absence of Violence/Terrorism); ефективність уряду (Government Effectiveness); регуляторну якість (Regulatory Quality); верховенство права (Rule of Law); контроль за корупцією (Control of Corruption). Результати оцінки показників ефективності управління України порівняно з Великобританією, Польщею та Румунією на початок 2018 р. наведено в дод. З [402].

Серед зазначених показників для оцінки інституційної спроможності України щодо сприяння розвитку МП, особлива увага приділяється дослідженю показника регуляторної якості (Regulatory Quality), який надає бачення про здатність уряду формулювати і впроваджувати здорову політику та правила, що дозволяють та сприяють розвитку приватного сектору та підприємницької діяльності. Слід зауважити, що у порівнянні з іншими показниками, показник якості регулювання має найвищі значення для всіх відмічених у дод. З країн, що підтверджує зацікавленість їх урядів.

За результатами дослідження рейтингу можна зробити висновки, що Україна за всіма показниками суттєво відстаете не лише від розвинених країн світу (зокрема, Великобританії), а й від однієї з найменш розвинених країн Європи – Румунії. Такий низький рівень розвитку інституцій призводить до багатьох негативних наслідків, зокрема (відповідно до теми, яка досліджується в дисертаційній роботі) до того, що велика частина інструментів, які ефективні у розвинутих країнах – не працюють в Україні через високий рівень корупції у органах, що мають забезпечувати контроль за підприємницькою діяльністю [215].

Слід зазначити, що низький рівень української дозвільної системи у сфері господарської діяльності на сьогодні, визнають не лише підприємці, але й міжнародні організації. Аналізуючи доповідь «Ведення бізнесу – 2019» Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією за рівнем сприятливості економічного та правового середовища щодо ведення бізнесу визначено 71 місце України серед 190 країн [356]. Поки Україна демонструє рекордно низькі темпи залучення інвестицій, позиції України у рейтингу легкості ведення бізнесу – Doing Business (DB) – зростають. У 2019 р. у порівнянні з попереднім 2018 р. Україна піднялась на п'ять позицій з 76-го на 71 місце. Україна змогла показати прогрес за 6-ма показниками (Табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Показники рейтингу легкості ведення бізнесу в Україні за 2010-2019 рр.

Показник	Роки									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Реєстрація підприємства	136	118	116	50	47	76	30	20	52	56
Отримання дозволу на будівництво	181	182	182	186	41	139	140	140	35	30
Підключення до системи електропостачання	X	169	170	170	172	138	137	130	128	135
Реєстрація власності	160	165	168	158	97	64	61	63	64	63
Кредитування	30	21	23	24	13	17	19	20	29	32
Захист інвесторів	108	108	114	127	128	109	101	70	81	72
Оподаткування	181	181	183	168	164	108	107	84	43	54
Міжнародна торгівля	139	136	144	148	148	154	109	115	119	78
Забезпечення виконання контрактів	43	44	44	45	45	43	93	81	82	57
Вирішення проблем неплатоспроможності	145	158	158	157	162	142	141	150	149	145
Позиція України в рейтингу	147	149	152	140	112	96	83	80	76	71

Джерело: складено автором за даними [354; 355; 356; 357].

Підвищення позицій України у рейтингу Світового банку «Doing Business» є одним з ключових стратегічних індикаторів реалізації Стратегії сталого

розвитку «Україна – 2020», затвердженої Указом Президента України від 12.01.2015 р. № 5 [208; 235]. Дослідження Всесвітнього банку показали, що покращити позиції у рейтингу Україні дозволили показники захисту інвесторів (суттєвий прогрес – 9 сходинок – з 81 позиції минулого року до 72 позиції цього року), спрощення в частині отримання дозволу на будівництво шляхом збільшення внеску до міських соціальних фондів та розвитку інженерно-транспортної інфраструктури (піднявшись на 5 пунктів з 35 до 30 місця і на 105 пунктів – з 140 до 35 місця у минулому році). Тому Україна, увійшовши у ТОП-50 країн за показником «Отримання дозволу на будівництво», одержала можливість збільшення притоку іноземних інвестицій в країну, що суттєво вплинуло на загальний рейтинг держави і стало індикатором для інвесторів.

Більше усього Україна покращила показники за критеріями «Міжнародна торгівля» і «Забезпечення виконання контрактів». В Україні було спрощено торгівлю через кордон, виключивши перевірку вимог щодо автозапчастин з повноваженнями Державної служби експортного контролю (просування з 119 на 78 місце), а також спрощено процедуру спорів щодо виконання контрактів, що дозволило переміститися за цим показником з 82 на 57 позицію. Таке зростання на думку міністра економічного розвитку Степана Кубіва пояснюється тим, що автомобільні запчастини були виключені з переліку товарів військового використання, що полегшило процедуру їх імпорту. Також він зазначив, що на думку Світового банку Україна стала краще забезпечувати виконання контрактів. Зокрема, експерти відзначили, що покращилася якість судового процесу [356].

У питаннях вирішення проблем із платоспроможністю Україна опинилась лише на 145 місці, хоча піднялася на чотири пункти у порівнянні з 149-м. Незначне покращення також зафіксовано щодо показника реєстрації власності – плюс одна позиція з 64 на 63 місце. Відзначивши прогрес України, на думку голови НКЦПФР «...багато в чому це сталося завдяки новому корпоративному законодавству. На такий прогрес вплинули всі ті зміни корпоративного законодавства, які відбулися минулого року (парламент ухвалив зміни до

законодавства, якими запровадив обов'язковість розкриття інформації про угоди із зацікавленістю у щорічній звітності акціонерних товариств)» [237].

Решта критеріїв (оподаткування, реєстрація підприємства, підключення до системи електропостачання, кредитування, вирішення проблем неплатоспроможності), згідно звіту Всесвітнього банку, стимують просування України у рейтингу – їх показники погіршилися. При цьому суттєво зменшилися показники в рейтингах «Оподаткування», де Україна займає 54 місце, втративши 9 позицій, і «Підключення до системи електропостачання» – мінус 7 позицій і, як наслідок, 135 місце. Регрес також спостерігається у питаннях реєстрації підприємств, де Україна опустилась з 52 на 56 позицію. Погіршився також і доступ до отримання кредитів, де Україна тепер займає 32 місце, а не 29-те як рік тому [355].

Так, за оцінками авторів рейтингу, аби пройти повну процедуру сплати податків в Україні, бізнесові доведеться витратити 327,5 годин на рік. Тоді як середній показник по Східній Європі – 214,8 годин, серед розвинених країн – 154,9 годин. Лідер за цим показником – Сінгапур, де сплата податків у місцевого бізнесу займає всього 49 годин на рік. По більшості з цих параметрів відсутній негатив, але інші країни у цих напрямках за рік просунулися і потіснили Україну. Якщо говорити про місце серед країн-сусідів і країн пострадянського простору, то позиції України за критеріями є серед найнижчих. Гірше, ніж в Україні з веденням бізнесу справи відбуваються лише в Узбекистані й Таджикистані. При цьому в п'ятірку кращих країн пострадянського простору увійшли Грузія (6 місце в загальному рейтингу) та країни Балтії: Литва (14 позиція), Естонія (16 місце), Латвія (19 позиція в загальному рейтингу) [283]. За підрахунками Світового банку, Росія і Білорусь випередили Україну майже вдвічі й посіли 31 і 37 місця відповідно. Інші сусіди України так само опинилися вище у рейтингу: Молдова посіла 44 сходинку, Польща – на 27 місці, Угорщина – на 48-му, Словаччина – на 39-му. Україна на кілька пунктів випередила такі країни, як Греція (72 місце), Індонезія (73) і Монголія (74). Трохи вище в рейтингу опинилися Киргизстан (70 місце), В'єтнам (69) і Перу (68) [283]. Всього за 2010-2018 рр. Україна піднялася в рейтингу на 76 позицій.

За результатами оцінювання авторами рейтингу 10 ведучих країн в рейтингу ступеню сприятливості умов ведення бізнесу мають загальні характеристики ефективності і якості регулювання, включаючи обов'язкові інспекції під час будівництва, автоматизовані засоби, що використовують постачальники електроенергії для відновлення напруги під час перебоїв в електропостачанні, надійні гарантії, що доступні кредиторам в процесі вирішення неплатоспроможності, а також автоматизація спеціалізованих комерційних судів. За розрахунками експертів World Bank, один пункт у рейтингу дає можливість додатково залучити в економіку країни 600 млн дол. інвестицій [355].

Доповідь «Ведення бізнесу» (DB Report) – щорічне дослідження групи Світового банку, що оцінює простоту здійснення підприємницької діяльності на основі 11 індикаторів («Регулювання ринку праці» – показник, який в цьому році не входить до рейтингу). Доповідь присвячена оцінці нормативних актів, що регулюють діяльність малих підприємств, і порядку їх застосування на практиці. Крім цього, дослідження DB не лише вказують на проблеми, що перешкоджають розвитку підприємництва, але й визначають їх причини і містять рекомендації про проведення необхідних реформ. Можливості навчання для постачальників послуг та їх користувачів позитивно пов'язані з показником сприятливості умов ведення бізнесу. Аналогічним чином, розширення комунікацій між державними і приватними секторами у відношенні законодавчих змін і процесів, що стосуються суб'єктів МП, пов'язано з великою кількістю реформ і більш високими показниками за індикаторами «Ведення бізнесу» [356].

Реалізовані і намічувані заходи реформи з дегрегуляції економіки України розглянемо у напряму поліпшення її рейтингу DB за усіма складовими і, передусім, критичними, що пов'язані з формуванням і розвитком МП [354-357].

1. Реєстрація (створення) підприємств. У цій позиції рейтингу враховуються всі дозвільні процедури, які повинен пройти підприємець, що приступає до створення промислового або торговельного підприємства відповідно до вимог законодавства, а також терміни і витрати для виконання таких процедур. До цієї

позиції ми включаємо також заходи з розблокування дозвільних процедур для уже діючих підприємців. Зазначимо такі спрощення дозвільних процедур:

- набуття чинності Постанова КМУ № 1151 від 16.12.2015 р. про запровадження оновленої методики М-Тест (Тест МП), що дозволяє вимірювати вартість адміністративного навантаження на суб'єктів МП;
- ухвалення ряду законів щодо реформи органів нагляду (контролю), а саме: № 1726-ВІІІ, № 1727-ВІІІ та № 1728-ВІІІ (усі від 03.11.2016 р.), згідно з якими, вводиться публічна електронна інтегрована система перевірок підприємництва, що майже унеможливлює позапланові перевірки суб'єктів господарської діяльності. Зменшення кількості та тривалості перевірок зекономить українському підприємництву 0,5 млрд грн. на рік (без врахування витрат на штрафи та хабарів, якими зазвичай супроводжуються перевірки). Посилено принцип презумпції невинуватості підприємництву у зв'язку з чим передбачено заборону на фізичне вилучення правоохоронними органами елементів телекомунікаційної інфраструктури ІТ-компаній без прямого судового рішення;
- прийнято ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо використання печаток юридичними особами та фізичними особами – підприємцями» від 23.03.2017 р. № 1982-ВІІІ щодо повного скасування печаток юридичними особами та фізичними особами – підприємцями, хоча доцільність такого кроку є сумнівною;
- прийнято ЗУ «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 р. № 2155-ВІІІ щодо врегулювання відносин у сферах надання електронних довірчих послуг та електронної ідентифікації, що надаються через інформаційно-телекомунікаційну систему, а саме – ідентифікації та зміни даних особи, підпису, печатки тощо;
- електронізація видачі 16 дозвільних процедур для підприємництва – через центри надання адміністративних послуг, що відповідає загальному тренду електронізації суспільства та державного управління, зокрема;
- скасування близько 300 урядових актів, які створювали тиск на підприємництво;

– на розгляді ВРУ (18.09.2018 р. включено до порядку денного) законопроекти про внесення змін до ПКУ щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні (реєстраційний № 6543 від 06.06.2017 р.) та щодо спрощення реєстрації новостворених суб'єктів платниками єдиного податку та податку на додану вартість (реєстраційний № 4195 від 10.03.2016 р.), які означили проведення одночасно з державною реєстрацією юридичної особи, фізичної особи – підприємця реєстрації такої особи як платника податку на додану вартість та платника податку за спрощеною системою оподаткування як суб'єкта МП.

2. Реєстрація власності. Впроваджено електронний сервіс у сфері земельних відносин – он-лайн замовлення та автоматичний розподіл проектів землеустрою на експертів, що суттєво знижує корупційні ризики у сфері адміністративних послуг і спрощує процедури врегулювання спорів та розгляду скарг, пов’язаних з веденням Державного земельного кадастру (18.09.2018 р. законопроект включено до порядку денного на розгляд ВРУ). Відповідно до наказу Міністерства юстиції України від 24.03.2017 р. № 951/5, на веб-сайті Міністру щоквартально має розміщуватись інформація щодо кількості правочинів з нерухомістю (за кожним окремим видом правочинів), що створює клімат прозорості операцій з нерухомістю для суб'єктів МП.

3. Отримання кредитів. Українські суб'єкти господарської діяльності дістали можливість отримувати кредити від нерезидентів – від банків, власників, інших юридичних осіб тощо. Особливостями такого кредитування є те, що кредитний договір реєструється в НБУ, рух коштів здійснюється тільки в безготіковій формі. При цьому більшість кредитів не можна погашати досрочно, а 50 % отриманої валюти підлягає продажу, що певною мірою обмежує свободу підприємницької діяльності. Враховано рекомендації для небанківських фінансових установ щодо проведення оцінки платоспроможності позичальників, а також із залученням іноземних експертів проекту технічної допомоги USAID кредитування сільгоспвиробників. З прийняттям Кодексу України з процедур банкрутства 18.10.2018 р. було встановлено граничні строки

запровадження мораторію для задоволення вимог кредиторів у процедурі банкрутства, що забезпечить підвищення ефективності процедур банкрутства для суб'єктів МП.

4. **Захист інвесторів (міноритарних акціонерів).** Рівень захисту і далі продовжує залишатися на дуже низькому рівні. Водночас захист прав власності учасників найбільш масових господарських товариств має суттєво поліпшитися у зв'язку з прийняттям ЗУ «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. № 2275-ВІІІ. Наприклад, зобов'язання особи (осіб, що діють разом), яка стала власником (власниками) частки у розмірі 50 % статутного (засновницького) капіталу ТОВ, зробити пропозицію всім учасникам щодо придбання в них частки; встановлення правила про необхідність прийняття загальними зборами учасників рішення про відчуження 51% активів товариства тощо [272]. Особливого значення для захищеності інвесторів у МП набув законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання інвестиційної діяльності в Україні», який включено в порядок денний ВРУ 18.09.2018 р. з метою притягнення до відповідальності заинтересованого директора (члена наглядової ради) за надання компанії збитків у результаті укладення угоди із заинтересованістю. Вказаний документ забезпечить надання права позивачеві вимагати отримання відповідного переліку документів від відповідача без ідентифікації кожного конкретного документа, а також проведення публічного обговорення за участю суддів, науковців, адвокатів, незалежних експертів, представників бізнес-середовища встановлення стандарту «більшої вірогідності» у цивільному та господарському процесах.

5. **Оподаткування.** Спрощена система оподаткування – це перший ефективний дерегуляційний захід у сфері МП, вона створена для залучення до підприємництва активних громадян, наповнення бюджету. Тому спроби зобов'язати суб'єктів МП застосовувати РРО (реєстратори розрахункових операцій) – касові апарати або фіскальні реєстратори – можуть привести до суттєвих витрат малих підприємців і навряд чи призведуть до ліквідації тіньового бізнесу. Тому спрощену систему оподаткування для МП треба ще деякий час зберігати, а ось для великого підприємництва дерегуляція у сфері оподаткування повинна

зводитися до скорочення кількості податків та зниження загального рівня податкового навантаження. Для підвищення рівня прозорості документації суб'єктів МП було удосконалено ряд положень ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 05.10.2017 р. № 2164-VIII, а саме: скорочення переліку вимог до первинного документа та його обов'язкових реквізитів; зменшення строку на ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Такі зміни сприяли покращенню позиції України у рейтингу, особливо у порівнянні 2018 р. з 2017 р. – на 41 позицію (з 84 місця на 43-те).

6. Вирішення неплатоспроможності. За цією позицією Україна має особливо низький рейтинг DB – лише 150 місце у 2017 р., плюс одна позиція у 2018 р. (149 місце) і плюс чотири позиції у 2019 р. (145 місце). Щоб поліпшити ситуацію, парламентом 10.05.2016 р. прийнято (в першому читанні) законопроект № 2764. Прийняття Закону дозволило конвертувати борги підприємств у корпоративні права. Ще один законопроект щодо підвищення ефективності процедур банкрутства (№ 3132 – про спрощення процедури банкрутства), який є однією з вимог меморандуму МВФ, – ще 01.11.2016 р. включено ВРУ до розгляду, проте лише 18.10.2018 р. його положення увійшли до прийнятого Кодексу України з процедур банкрутства. До Кодексу увійшли положення й інших законопроектів: № 7448 «Про внесення змін до деяких законів України щодо спрощення процедур банкрутства», № 2353а «Про реструктуризацію боргів фізичної особи або визнання її банкрутом», № 2717 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо врегулювання процедури банкрутства фізичної особи з метою забезпечення економічної і соціальної стабільності суспільства», № 3768 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження системи автоматизованого арешту коштів у цивільному та господарському судочинстві», № 4004-д «Про реструктуризацію зобов'язань громадян України за кредитами в іноземній валюті, що отримані на придбання єдиного житла», № 7094 «Про внесення змін до ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» щодо забезпечення реалізації учасниками процесу банкрутства права на справедливий суд». Тому,

зважаючи на проблеми недостатності фінансування розвитку МП в Україні, маємо надію щодо забезпечення достатніх умов для його активізації з прийняттям останніх законопроектів.

7. Забезпечення виконання контрактів. Значими для розвитку вітчизняного МП за останні роки стали законодавчі акти, що прийняті з метою розширення можливостей для альтернативного врегулювання спорів за допомогою проведення публічного обговорення за участю широкого кола представників громадських організацій, незалежних експертів, науковців, інших провідних фахівців та представників бізнес-середовища (ЗУ «Про внесення змін до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України та інших законодавчих актів» від 03.10.2017 р. № 2147-VIII та законопроект «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулування інвестиційної діяльності в Україні» (реєстраційний № 8124 від 15.03.2018 р.).

8. Міжнародна торгівля. Документом, який сприятиме спрощенню митних формальностей для підприємств з високим ступенем довіри, став ЗУ від 28.02.2019 р. № 7473 «Про внесення змін до Митного кодексу України щодо деяких питань виконання глави 5 розділу IV Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони». Іншим законопроектом, що забезпечить функціонування інституту уповноважених економічних операторів, а також скасування проведення митницею перевірки здійснення інших видів державного контролю під час експорту товарів для завершення митного контролю та митного оформлення товарів, став проект ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування операцій із ввезення на митну територію України товарів уповноваженими економічними операторами» (реєстраційний № 4776). Результатом їх прийняття стало стрімке підвищення місця України за індикатором «Міжнародна торгівля» в 2019 р. у порівнянні з 2018 р. на 41 позицію (з 119 місця на 78-ме). На нашу думку, прийняття законопроектів щодо підвищення

конкурентоспроможності українських підприємств, зокрема суб'єктів МП, на зовнішньому і внутрішньому ринках, а також їх реалізація позитивно вплине на ринок праці, оскільки законопроекти спрямовані на розширення свободи підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на зовнішніх і внутрішньому ринку, що в свою чергу, стане основою для створення нових робочих місць в системі МП.

Компоненти рейтингу Світового банку «DB» оцінюють нормативні акти, що регулюють діяльність малих підприємств протягом усього життєвого циклу, та їх фактичне використання на практиці. Індикатори рейтингу використовуються для аналізу економічних результатів і для виявлення успішних реформ у сфері регулювання бізнесу, а також для визначення, де і чому вони були ефективними. Тобто дослідження не лише вказують на проблеми, які заважають розвитку МП, а й визначають їхню причину та містять рекомендації відносно проведення необхідних реформ. Заходи щодо підвищення позицій України у рейтингу «DB» здійснюються в рамках виконання плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображеніх Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу», затвердженого розпорядженням КМУ від 16.12.2015 р. № 1406 (в редакції розпорядження КМУ від 23.11.2016 р. № 926).

Скасовуючи регуляторні обмеження та неефективні процедури МЕРТУ не тільки зменшує адміністративний тиск на бізнес та бореться з корупцією, але й дає суб'єктам підприємництва можливість сконцентруватися на своїй основній діяльності. Малі підприємства в регіоні Східного партнерства ЄС мають потенціал для створення робочих місць та прискорення економічного зростання. Однак перешкоди, такі як обмежений доступ до фінансування, обтяжливе законодавство та труднощі у виході на нові ринки, стримують їхній прогрес. Ініціатива ЄС «EU4Business» ламає ці бар'єри за допомогою фінансування, підтримки та навчання, щоб допомогти малим підприємствам повністю реалізувати свій потенціал. Підтримка в рамках ініціативи «EU4Business» надається спільно з іншими організаціями, такими як Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Європейський інвестиційний банк (ЄІБ).

Аналітики Світового банку (World Bank) зазначали, що поліпшення результату вдалося домогтися за рахунок зменшення ставки єдиного соціального внеску, спрощення отримання дозволів на будівництво та поліпшення захисту прав міноритарних акціонерів. При цьому Світовий банк готовий надати Україні експертну допомогу в проведенні подальших реформ: земельної реформи, створення антикорупційного суду; у продовженні освітньої та медичної реформ тощо [355]. Заходи, які активно проводяться в Україні з 2015 р. в рамках реалізації Плану deregуляції, хоча й виконані тільки наполовину, уже дали помітні результати: дозволили підприємництву тільки за 2015-2016 рр. зберегти більше 10 млрд грн. [211, с. 802]. Очікується, що до 2020 р. ефект deregуляції може досягти 10 % ВВП [4].

Реформа з deregуляції економіки ознаменувалася тим, що вона позитивно вплинула на ті фактори, які позначаються на спроможність суб'єктів МП нарощувати обсяги виробництва, а саме: надмірний податковий і регуляторний тиск, корупція, обмежені можливості отримання кредиту, водночас відмічається зворотний рух за факторами корупції та обмеження можливостей отримання кредиту. Ці заходи суттєво вплинули й на зростання Індексу економічної свободи в Україні, який розраховується на основі 12 показників і узагальнює ступінь та ефективність втручання держави в економіку країни (Додаток І).

Досліджуючи ділове середовище суб'єктів МП, варто звернути увагу на два важливих фактори. По-перше, оцінка України в Індексі економічної політики у сфері МСП у 2017 р. становить близько 2 балів, а це значно менший рівень у порівнянні із середнім балом країн Східного партнерства, де він становить 5 балів (див. Додаток І). Щодо легкості сплати податків Україна також суттєво підвищила свій рівень за останні роки (Додаток К). Так, у порівнянні з 2014 р., коли Україна посідала 164 місце серед 189 країн, в 2017 р. країна вже займала 84 позицію, тобто рейтингова сходинка піднялася вдвічі. Проте це значно нижчий рівень порівняно із рейтингом щодо сплати податків в Україні з рейтингом країн Західного і Східного партнерства, рейтингова сходинка яких в 2-4 рази вище. Такий результат був обумовлений тим, що в Україні до 2015 р. була найбільша

кількість податкових платежів (28) та найбільший час, що необхідний для їх сплати (390 годин), а також найвище загальне податкове навантаження (54,9 % прибутку). Ця проблема набуває ще більшої гостроти для малих підприємств, адже великі підприємства мають можливість утримувати бухгалтерські та юридичні служби, яких у суб'єктів МП за їх визначенням бути не може.

Таким чином, Україна зробила прорив в рейтингу Світового банку за легкістю ведення підприємницької діяльності DB. За рік Україна піднялася одразу на 16 позицій та посіла 96 місце серед 189 країн у 2015 р. в загальному рейтингу та на 56 позицій за показником «оподаткування», і посіла 108 місце проти 164 місця у 2014 р. Це стало можливим завдяки тому, що в Україні було спрощено процес сплати податків для підприємств, ввівши електронну систему для подачі декларацій і сплати ЕСВ. Кількість податкових платежів для підприємництва зменшилася з 28 до 5, а кількість витраченого на це часу скоротилася на 40 годин, та склала 350 годин на рік [314].

У рейтингу економічної свободи, що розраховується американською дослідницькою організацією Heritage Foundation і газетою The Wall Street Journal, відповідно до минулорічного дослідження у 2018 р. Україна посідає 150 місце серед 180 країн і визнана країною з переважно невільною економікою (індекс економічної свободи – 51,9 балів), а в 2019 р. показник економічної свободи в Україні зріс на 0,4 бали і складає 52,3 бали, що робить економіку 147-ю вільною у світовому рейтингу (Табл. 2.2) [314; 239].

Таблиця 2.2

Рівень економічної свободи України за період 2010-2019 рр.

Показник	Роки									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість країн оцінювання	179	179	177	177	178	178	178	159	180	180
Місце України у рейтингу	162	164	161	155	155	162	162	149	150	147
Індекс економічної свободи	46,4	45,8	46,1	46,3	49,3	46,9	46,8	48,1	51,9	52,3

Джерело: складено автором за даними [354; 314; 239]

Співавтор Індексу економічної свободи інституту Фрейзера американський професор Джеймс Гвартні вважає, що «українці успішні всюди, крім самої України» [59]; і станом на 2019 р. місце України в індексі – 147-ме, між Гамбією (146) та Аргентиною (147) [239]. Зауважимо, що Індекс економічної свободи розраховується на підставі кількісних і якісних факторів і оцінюється за шкалою від 0 до 100 балів, де 0-49,9 – «з невільною економікою», 50-59,9 – «з переважно невільною економікою», 60-69,9 «з помірно вільною економікою», 70-79,9 – «з переважно вільною економікою», 80-100 – «з вільною економікою» [59].

Таким чином, ми вчоргове опинилися в групі країн з переважно невільною економікою. Україна оцінена також останньою серед 44 країн європейського регіону, а її бал нижчий региональних та світових середніх показників. Слід відмітити, що протягом всієї історії існування цього рейтингу (починаючи з 1995 р.) значення Індексу щодо України жодного разу не перевищувало 56 балів із 100 можливих (Рис. 2.1).



Рис. 2.1. Індекс економічної свободи України протягом 1995-2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [314; 239].

Експерти Heritage Foundation визначають економічну свободу як «відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу і споживання товарів і послуг». Індекс економічної свободи є інструментом для поглибленого аналізу економік у всьому світі та розраховується на підставі 12 показників (раніше цих показників було 10), згрупованих в чотири широкі категорії, або стовпи економічної свободи: верховенство права (захист прав власності, ефективність судової системи, урядова сумлінність); обмеження уряду (податковий тягар, державні витрати, фіскальне здоров'я); регуляторна ефективність (свобода бізнесу, свобода ринку праці, монетарна свобода); відкритість ринків (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода) [239; 355; 314].

Рейтинг враховує 12 свобод – від права власності до фінансової свободи. Водночас, за минулий 2018 р. Індекс економічної свободи України виріс на 3,8 пункти, що відбулося завдяки позитивним змінам у 8 з 12 показників. Зокрема, істотні зміни позначилися на монетарній свободі (60,1) та свободі інвестування (35,0). Натомість, наголошується на необхідності боротьби з корупцією, розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконаленні законодавчої бази і верховенства права. Три показники України оцінені гірше, ніж минулого року – право власності (41,0), свобода торгівлі (81,1), урядова сумлінність (29,0). Показник фінансової свободи залишився на торішньому рівні (30,0). Тому в Україні також необхідно реформувати трудове законодавство. «В Україні є добре освічена і кваліфікована робоча сила, але трудовий кодекс застарів і не виконується послідовно. Уряд скоротив субсидії на енергію і припиняє деякі спеціальні податкові пільги для сільського господарства», – зазначають автори рейтингу [314].

Зауважимо, що збільшення на 0,4 бали показника економічної свободи України в 2019 р. у порівнянні з 2018 р. пов’язане з покращення фінансового стану свободи бізнесу (66,1) і прав власності (43,9 проти 41,0), що випереджає зниження трудової свободи (46,7) і свободи торгівлі (75,0 проти 81,1). Україні

також необхідно розвивати ринки капіталу, приватизувати державні підприємства і покращити як правову базу, так і верховенство закону [185; 245].

Всього в дослідженні представлені огляди 180 економік світу. Найбільш вільними визнані Гонконг (результат – 90,2), далі йдуть Сінгапур (88,8), Нова Зеландія (84,2), Швейцарія (81,7), Австралія (80,9), Ірландія (80,4). У топ-трійці найбільш пригнічених – економіки Куби (31,9), Венесуели (25,2) і Північної Кореї (15,8). Як бачимо, спостерігається тенденція, що економічно більш вільні країни, як правило, є їх заможнішими. Україна займала останнє місце – 144 позицію в рейтингу економічної свободи серед європейських держав, в тому числі країн пострадянського простору у 2018 р. (Табл. 2.3). І це виправдано тим, що 88 органів управління мають в Україні контрольні повноваження, а видають документи дозвільного характеру – 37, видають і анулюють ліцензії 34 органи управління, а має право припиняти господарську діяльність 21 орган. За словами експертів, причиною підняття української держави у рейтингу 2018 р. стала валютна лібералізація, яку активно розвиває НБУ. Тобто, поліпшення позицій України відбулося в основному внаслідок прийняття ЗУ «Про валюту і валютні операції», який був поданий Президентом України. За іншими показниками позитивна динаміка хоч і спостерігається, але незначна.

Таблиця 2.3
Порівняння рейтингу економічної свободи України з країнами західного та пострадянського простору у 2018 р.

Країна	Місце у рейтингу	Індекс економічної свободи
Грузія	16	76,2
Литва	19	75,3
Казахстан	41	69,1
Польща	45	68,5
Угорщина	55	66,7
Туреччина	58	65,4
Молдова	105	58,4
Росія	107	58,2
Білорусь	108	58,1
Україна	150	51,9

Джерело: складено автором за даними [314; 355].

Узагальнюючи оцінки різних рейтингів, можна сформувати висновки щодо основних чинників обмеження економічної свободи в Україні, що стимулюють розвиток ринкового середовища і спричиняють неефективність державної політики, мають негативні наслідки для економічного зростання та добробуту громадян:

- обмеження свобод підприємницької діяльності, що проявляється у наявності бюрократії, корупції, зарегульованості дозвільних процедур, ускладненості процедури банкрутства (що на сьогодні розглядається урядом через запровадження спрощеної процедури банкрутства боржника);
- серед характеристик економіки – високий рівень інфляції, її нестабільність, контроль над ринками капіталу, у тому числі обмеження при валютному обміні, високий рівень регулювання;
- обмеження інвестиційної свободи: виконання контрактів не гарантовано (що вирішується на сьогодні урядом за допомогою розширення можливостей для альтернативного врегулювання спорів), не достатньо забезпечені умови для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, значна корупція. На нашу думку, в пріоритеті повинні бути приватні інвестиції, а не державні. Саме приватні інвестиції роблять державу багатшою, сприяють економічному розвитку, тоді як державні інвестиції підконтрольні політичним факторам та корупції;
- слабкий захист прав власності: низький рівень захисту майнової та інтелектуальної власності, суперечливість законодавства, неефективність судової системи, яка не забезпечує дотримання вимог контрактів та захист прав власності, бюрократія, рейдерство;
- обмеження фінансової свободи: неефективність банківської системи, нерозвиненість фондового ринку, високі фінансові ризики, недоступність/обмеженість кредитних ресурсів для суб'єктів МП;
- у сфері свобод трудових відносин проблемними питаннями є погіршення зайнятості та умов праці, низький рівень захисту трудових прав;
- неефективність державного регулювання: зростання бюджетних витрат по відношенню до ВВП, накопичення державного боргу. На нашу думку, коли

мова йде про присутність держави в економіці, нема гарантій, що ресурси будуть спрямовані на продуктивну економічну діяльність, на діяльність, яка сприятиме створенню багатства держави та її громадян. Для приватного сектору це нонсенс, оскільки непродуктивний бізнес попросту стає банкрутом. Більше того, якщо мова йде про збільшення присутності держави в економіці, то говоримо про збільшення політичної корупції, тіньових розрахунків. У такому випадку політики намагаються «увірвати щось собі», а не працювати на економічний розвиток та зростання добробуту населення. Це уповільнює економічний розвиток. Темп приросту ВВП на душу населення у двадцятьох країнах з найвищим рівнем економічної свободи на 4 % вищий, ніж у країнах з низьким рівнем свободи. Тому держава повинна відігравати роль рефері, який захищає права власності, дотримання контрактів між об'єктами підприємницької діяльності різних форм власності. Відповідно держава повинна забезпечувати сильну правову систему, безпеку, захист навколошнього середовища;

– обмеження фіiscalної свободи проявляється у зростанні податкового тягаря, складній процедурі адміністрування податків, неефективності перерозподілу, знижені мотивації населення працювати через політичну мотивацію при розширенні державних видатків та різке підвищення соціальних стандартів з неекономічних мотивів.

Відповідно підвищення рівня економічної свободи України залежить від здійснення реформ, направлених на подолання цих уразливих сторін. Не можна говорити про покращення рівня життя громадян без збільшення виробництва. Обсяги виробництва і доходи громадян – дві сторони однієї медалі. Економічна свобода підвищує продуктивність праці і збільшує доходи громадян. Підвищення соціальних стандартів з неекономічних мотивів впливає на рівень бідності.

Дієвих заходів, орієнтованих на реалізацію програми розвитку МП, уряд поки що не проводив (крім як регіональної мережі центрів підтримки підприємництва (ЦПП), яка повинна стати ланкою державної інфраструктури підтримки мікро-, малого бізнесу, а також потенційних підприємців). Проте державні банки (Укrexимбанк, Укргазбанк) разом із міжнародними партнерами

(МБРР, ЄБРР, ЄІБ, IFC) почали впроваджувати спеціальні програми розвитку МСП, націлені на підвищення енергоефективності, розвиток сільського господарства та збільшення експорту [127, с. 103; 195].

При реалізації програми розвитку МП в Україні цікавим може бути досвід Австрії, де його державна підтримка здійснюється за чотирима напрямами: (1) фінансування на регіональному, національному і європейському (в рамках ЄС) рівнях; (2) підтримка щодо виходу на міжнародні ринки; (3) консультації і допомога; 4) навчання і підвищення кваліфікації у різних закладах [56, с. 24; 195]. Розвитку МП в Україні може сприяти приєднання країни у 2011 р. до Європейської мережі підприємств (англ. Enterprise Europe Network, EEN). Ця мережа дозволяє виходити на ринок ЄС та ринки партнерів програми COSME завдяки створенню консорціуму EEN-Україна. Останній допомагатиме суб'єктам МП України у пошуках партнерів-інвесторів, інноваційних технологій, контрагентів з імпорту та експорту у країнах – учасницях EEN [212; 233; 265; 269]. З часом це може змінити структуру МП в Україні, який нині більше виконує функцію по приховуванню безробіття колишніх працівників промисловості, ніж функцію драйвера економічного розвитку.

За результатами дослідження рейтингу можна зробити висновки, що Україна за всіма показниками суттєво відстae не лише від розвинених країн світу, а й від найменш розвинених країн Європи. Такий низький рівень розвитку інституцій призводить до багатьох негативних наслідків, зокрема (відповідно теми дисертаційної роботи) до того, що велика частина інструментів, які ефективні у розвинутих країнах – не працюють в Україні через високий рівень корупції у органах, що мають забезпечувати контроль за підприємницькою діяльністю [215]. Дослідження індексу економічної свободи, на нашу думку, має враховувати ще один не менш важливий аспект, це вплив факторів, що виникають в процесі господарської діяльності і не підлягають формальному обліку, але забезпечують підтримку та стимулювання МП на рівні підприємства – це ресурси, які не обліковуються внаслідок складності їх ідентифікації, але їх вплив в сфері малого підприємництва є суттєвим.

У параграфі 1.3 дисертаційної роботи нами описано частину зазначених факторів, а саме: несплата податків, зниження витрат, зниження попиту на фактори виробництва, незаконні прийоми з метою боротьби з конкуренцією, зниження прибутку тощо. Крім того запропоновані інші фактори впливу, що виникають в господарській діяльності суб'єктів МП, і потребують уваги та їх характеристики. Звертаємо увагу на рівень професіоналізму та кваліфікації працівників підприємства, де працюють професіонали своєї справи і результат, як правило, досягається набагато швидше та якісніше, що в свою чергу дає можливість збільшити обсяги реалізації та отримати додаткові доходи, іноді поза межами офіційного їх декларування. Таким чином ми отримуємо реінвестицію не облікованого капіталу в ресурси (в тому числі людські) підприємства.

Важливим фактором є врахування економії від оборотного капіталу, тобто мається на увазі вивільнення ресурсів від додаткової реалізації надлишкової продукції, або отримання додаткових доходів. Наприклад, продаж продукції понад запланованого обсягу (на замовлення), передбачає зменшення ціни реалізації на суму витрат, що є постійними для підприємства, такими як, наприклад, знос основних засобів, оскільки такі витрати покриваються запланованим доходом; економія від витрат пов'язаних з організацією продажу та просуванню продукції на ринку, внутрішньофірмових витрат тощо. Не можливо залишити поза уваги податкові відшкодування, повернення понадміру сплачених податків, в першу чергу мова йде про податок на додану вартість, який повертається з бюджету при експорти та імпорті. В історії українського підприємництва нещодавно існувала ціла мережа малих підприємств, які саме заробляли кошти на такому відшкодуванні. Більш того, такі відшкодування звільнені від оподаткування і не є доходами за законодавством України.

Цікавим фактором, на нашу думку, є таке явище в господарській діяльності МП, як вторинне використання матеріальних оборотних ресурсів. Мається на увазі утилізація відходів, побічна продукція, супутня продукція тощо. Тобто створюються виробничі моделі, які зменшують залежність від сировини, шляхом безперервного повернення матеріалів усіх типів назад у виробничий цикл МП. Таким чином, в сфері переробки в будь-якій галузі підприємство отримує

додаткову (вторинної переробки) продукцію (циркулярна економіка). Також не варто залишати поза увагою фактор розрахункових зобов'язань, що виникають у підприємств при взаємовідносинах з контрагентами, наприклад, пасивне кредитування, при затримці платежів постачальникам, або несвоєчасне відображення фактично отриманих авансів від покупців.

На основі зазначених факторів, запропоновано доповнити показник економічної свободи Індексом реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП. Для комплексного оцінювання конкурентоспроможності МП рекомендується застосовувати багатокритеріальну оцінку зазначеного Індексу, що використовується в теорії складних технічних систем [230]. Пропонується метод багатокритеріального оцінювання реінвестиції вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва за формулою :

$$K = \sum_{j=1}^n (A_j * \frac{X_j - X_{min\ j}}{X_{max\ j} - X_{min\ j}}), \quad (2.1)$$

де K – значення сумарного індексу реінвестування вивільнених ресурсів;

$X_{min\ j}$, $X_{max\ j}$ – мінімальне та максимальне значення j -го фактору, характерні для сучасного стану споріднених підприємств галузі;

X_j – діюче значення j -го фактору, для підприємства, рівень якого оцінюється в межах $[X_{min}, X_{max}]$;

A_j – валовий коефіцієнт, що вказує на важливість j -го фактору серед інших n показників.

Доцільно обирати $\sum A_j = 1$, тоді при будь-яких значеннях від $X_{min\ j}$ до $X_{max\ j}$ сумарний показник матиме значення від 0 до 1, що характеризуватиме ступінь успішності оцінюваного підприємства на тлі інших. Можна вважати, що при $K \leq 0,4$ у підприємства мало можливостей вивільнення додаткових ресурсів, при $0,4 \leq K \leq 0,8$, підприємство має помірні додаткові ресурси, а при $0,8 \leq K \leq 1$ – високий рівень ресурсного потенціалу.

Застосування запропонованого комплексного підходу оцінювання Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП за 5-ма охарактеризованими вище основними факторами, представимо в

табличному форматі (Табл. 2.4). При цьому, мінімальні та максимальні показники наводяться для порівняння та оцінки ентропії певного фактору в межах сфери діяльності суб'єктів МП.

Таблиця 2.4

Приклад розрахунку Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП

№ з/п	Назва критерію	Поточне значення, X_j	Мінімальне значення, $X_{min\ j}$	Максимальне значення, $X_{max\ j}$	Ваговий коефіцієнт A_j
1	Фактор професіоналізму та кваліфікації працівників підприємства	х	х	х	0,2
2	Фактор економії від оборотного капіталу	х	х	х	0,2
3	Фактор податкового вільшкодування	х	х	х	0,2
4	Фактор вторинного використання матеріальних оборотних ресурсів	х	х	х	0,2
5	Фактор розрахункових зобов'язань	х	х	х	0,2
Сумарний комплексний показник					1,0

Джерело: розроблено автором за даними [230].

Варто зауважити, що оцінка Індексу реінвестування вивільнених ресурсів на рівні управлінської звітності може бути кількісною (в долях одиниці чи відсотках) та якісною. При цьому кількісна оцінка має певні методологічні труднощі, як переклад лінгвістичних характеристик параметрів, що визначають рівень фактору (наприклад, досвід головного бухгалтера) в кількісний вимірник. Якісна оцінка Індексу реінвестування вивільнених ресурсів повинна базуватися на дослідженні факторів на основі трьохрівневої градації впливу, а саме: не суттевого впливу фактору, середнього та суттевого. Для проведення якісної оцінки індексу реінвестиції вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП пропонується використовувати метод експертних оцінок. Схему методичного підходу до оцінки Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП нами зображенено на рис. 2.2.

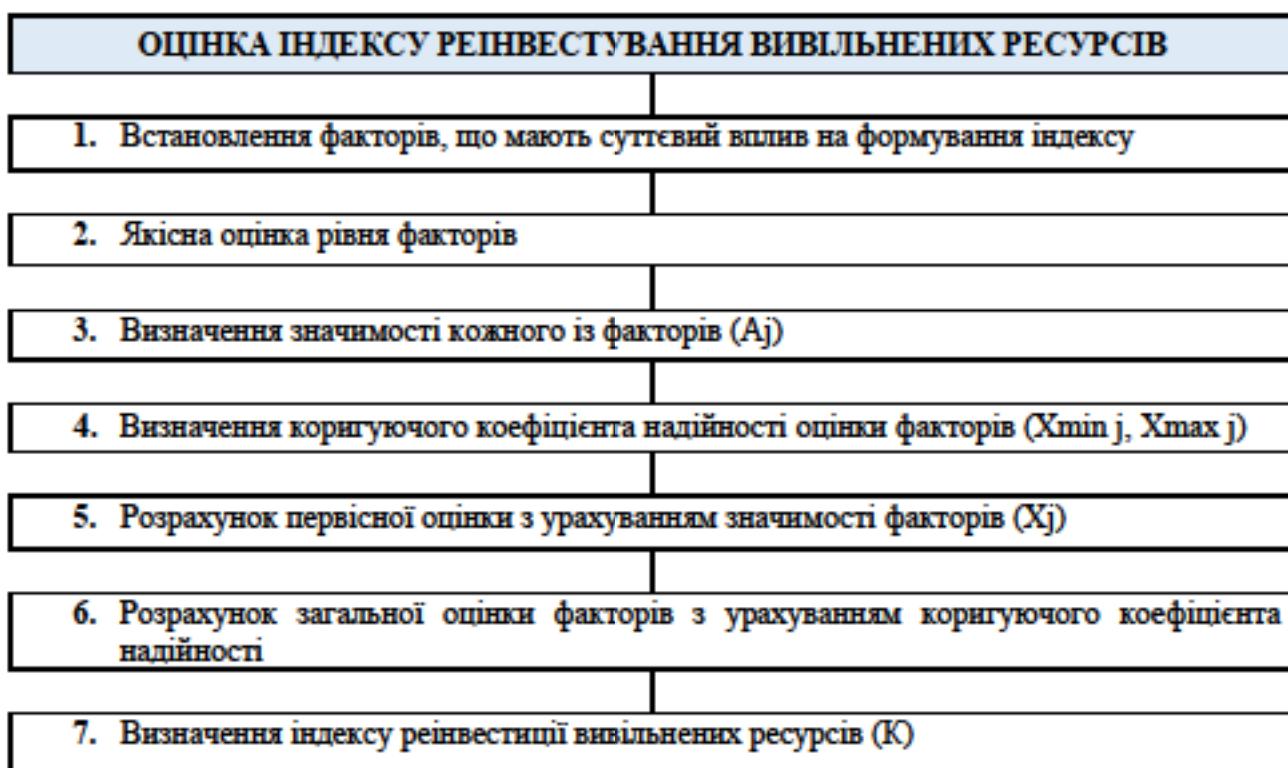


Рис. 2.2. Схема методичного підходу для оцінки Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП

Джерело: розроблено автором на основі [5; 129; 230].

Як видно з рис. 2.2, запропонований нами методичний підхід складається із семи етапів:

1. Визначення факторів, що визначають Індекс реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП. Для оцінки автор пропонує проаналізувати такі фактори: Фактор професіоналізму та кваліфікації працівників підприємства (X_1); Фактор економії від оборотного капіталу (X_2); Фактор податкових відшкодувань (X_3); Фактор вторинного використання матеріальних оборотних ресурсів (X_4); Фактор розрахункових зобов'язань (X_5).

2. Якісна оцінка рівня факторів. Автор пропонує оцінку за трьохбалльною шкалою: «1» – низький рівень, «2» – середній рівень, «3» – високий рівень.

3. Визначення значимості кожного фактору. Необхідно звернути увагу на те, що значимість кожного фактору доцільно визначати за допомогою методу аналізу ієрархій. При цьому, як показав досвід, застосування експертних оцінок для вирішення різноманітних неформалізованих задач, для забезпечення

довірчого інтервалу експертної оцінки з можливістю $p = 0,8$ не більш $\pm 10\%$ потрібно не менше 10 експертів [5]. Сума значимості факторів в цілому дорівнює 1. Також, слід звернути увагу, що фактори можуть буди оцінені експертами як рівнозначні, так і нерівнозначні. У другому випадку для оцінки значимостей доцільно використовувати шкалу Фішберна [5]:

$$p_i = 2 * (N - I + 1) / (N * (N + 1)), i = 1 \dots N, \quad (2.2)$$

де p_i – значимість кожного фактору X_i .

Розрахунок загальної оцінки факторів, що впливають на Індекс реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва, проведено згідно табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок факторів Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП

№ з/п	Фактори	Рівень факторів			Значимість фактору, A_j	Перша оцінка фактору	Коригуючий кофіцієнт надійності оцінки фактору, δ	Загальна оцінка фактору
		1 – низький	2 – середній	3 – високий				
1	Фактор професіоналізму та кваліфікації працівників підприємства	x	x	3	0,2	0,6	0,5	0,3
2	Фактор економії від оборотного капіталу	1	x	x	0,2	0,2	0	0
3	Фактор податкових відшкодувань	x	2	x	0,2	0,4	1	0,4
4	Фактор вторинного використання матеріальних оборотних ресурсів	1	x	x	0,2	0,2	0,5	0,1
5	Фактор розрахункових зобов'язань	x	2	x	0,2	0,4	0	0
Усього, Індекс реінвестування вивільнених ресурсів, K								0,8

Джерело: розраховано автором за даними [5; 129; 230].

4. Визначення коригуючого коефіцієнта надійності оцінки фактору (δ).

Значення коригуючого коефіцієнта знаходиться у проміжку від 0 до 1 залежно

від можливості змін факторів на підприємстві протягом операційного циклу. Його експерт оцінює самостійно, виходячи з наявного досвіду. Щодо кожного коригуючого коефіцієнта надійності оцінки фактору слід визначити, як його зміна впливає на зміну (збільшує чи зменшує) рівня фактору.

У функціональному записі:

$$\delta = \begin{cases} 1, & \text{якщо } X_j \uparrow \rightarrow A \uparrow \\ 0, & \text{якщо } X_j \downarrow \rightarrow A \downarrow \end{cases}, i = 1, 2 \dots 5. \quad (2.3)$$

5. Розрахунок первісної оцінки з урахуванням значимості факторів. Необхідно зауважити, що первісна оцінка дорівнює добутку значення рівня фактору на його значимість.

6. Розрахунок загальної оцінки факторів з урахуванням коригуючого коефіцієнта надійності. Загальна оцінка факторів дорівнює сумі добутку первісної оцінки фактору на коригуючий коефіцієнт. Розрахунок загальної оцінки факторів конкурентоспроможності малого підприємництва, що впливають на Індекс реінвестування вивільнених ресурсів К, показано в табл. 2.5.

7. Визначення Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва, що проводиться шляхом співставлення отриманої загальної оцінки фактору та значень, наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Шкала оцінки Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП

Інтервал значення оцінки фактору (X_{\max} , X_{\min})	Якісна оцінка впливу на Індекс реінвестування вивільнених ресурсів
[1,00 – 0,63]	Суттєвий вплив
[0,63 – 0,20]	Середній вплив
[0,20 – 0,00]	Не суттєвий вплив

Джерело: розраховано автором за даними [5; 129; 230].

Слід звернути увагу, що у табл. 2.6 наведена шкала Харрінгтона [129] перетворена в трьохінтервальну шляхом об'єднання двох верхніх та двох нижніх

інтервалів. Цю шкалу пропонуємо використовувати для оцінки впливу Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності малого підприємництва на Індекс економічної свободи.

Таким чином, проведене нами дослідження інституційного середовища формування конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні, доводить його недосконалість для забезпечення належного рівня інституційної спроможності, рівня економічної свободи, рівня легкості ведення підприємницької діяльності суб'єктами малих форм господарювання в умовах європейської інтеграції. Зважаючи на це, маємо нагальну потребу оцінити вплив регуляторної політики на конкурентоспроможність малого підприємництва в Україні та рекомендувати шляхи приближення рівня інституційного середовища до світових стандартів у контексті євроінтеграції.

2.2. Формування короткострокових і довгострокових конкурентних переваг малого підприємництва

Попередні дослідження показали, що несприятливе регуляторне середовище в Україні стало дещо більшою перешкодою для МП, що пов'язано зі збільшенням частки малих і середніх підприємств, розвитку яких перешкоджав високий регуляторний тиск, а також часта зміна економічного законодавства. Мале підприємництво в Україні, як і в інших країнах світу, є пріоритетним для розвитку країни та формування його економічного розвитку. Розглянемо, яку частку складають суб'єкти малого, середнього і великого підприємництва в Україні в 2013-2017 рр. для визначення їх внеску в розвиток національної економіки згідно рис. 2.3 [300].

Питома вага кількості малих підприємств серед загальної кількості підприємств протягом п'яти років збільшилась на 1% у наслідок зменшення питомої ваги ВСП. Структура усіх підприємств протягом п'яти років змінюється в бік збільшення малих підприємств та зменшення інших, але якщо розглядати

динаміку кількості малих підприємств, то вона протягом п'яти років зменшилась майже на 30 000 одиниць. Така ситуація свідчить про підвищення ролі МП та водночас зменшення підприємницької активності підприємств через певні труднощі економічного, соціального, фінансового, політичного характеру.

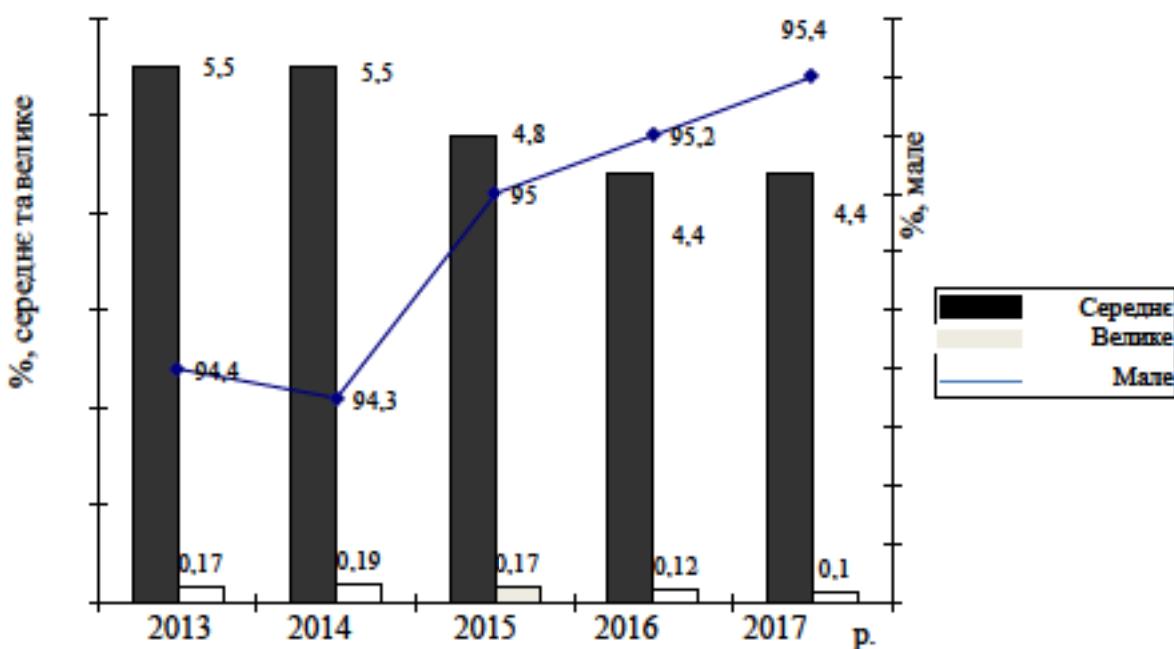


Рис. 2.3. Динаміка питомої ваги суб'єктів підприємництва в Україні в 2013-2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [300].

Кількісна структура МП в Україні за досліджуваний період суттєво не змінилась. Загалом же кількість малих і середніх підприємств у 2017 р. досягла 99,9 % від загальної кількості, тобто можна стверджувати, що сектор МСП в Україні сформувався кількісно й відповідає середньоєвропейському рівню. Проте кількість суб'єктів МП не визначає ефективність функціонування цього сектору в Україні, а важливим є кількість зайнятих на цих підприємствах та обсяг виробленої ними продукції, адже кількість малих підприємств може бути мінімальною, а кількість зайнятих та обсяг виробленої продукції на них достатньо об'ємною, і навпаки. Аналіз динаміки результатів діяльності суб'єктів малого, середнього і великого підприємництва в Україні показує, що за останні роки немає суттєвих якісних змін та зрушень (Табл. 2.7) [232].

Таблиця 2.7

**Показники структурної статистики суб'єктів підприємництва в Україні
за розмірами в 2010-2017 рр., од.**

Показники	Роки						
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Загальна кількість	2183928	1600127	1722070	1932161	1974318	1865530	1805059
Великі	587	698	659	497	423	383	399
у % до загальної кількості суб'єктів	0,03	0,04	0,04	0,03	0,02	0,02	0,02
Середні	20983	20189	20983	15906	15203	14832	14937
у % до загальної кількості суб'єктів	0,96	1,26	1,22	0,82	0,77	0,80	0,83
Малі	357241	344048	373809	324598	327814	291154	322920
у % до загальної кількості суб'єктів	16,36	21,51	21,71	16,80	16,60	15,61	17,90
ФОП	1805118	1235192	1325925	1591160	1630878	1559161	1466486
у % до загальної кількості суб'єктів	82,65	77,19	77,00	82,35	82,60	83,57	81,25

Джерело: розраховано автором за даними [232].

Аналізуючи дані табл. 2.7, можна помітити, що починаючи з 2014 р. в Україні спостерігається зменшення загальної кількості суб'єктів господарювання. Основна питома вага у загальній кількості підприємств в 2017 р. припадає на ФОП – 81,25 %; малі підприємства 17,90 %; середні – 0,83 %; великі – 0,02 %. У цілому в сфері малого підприємництва в Україні з урахуванням ФОП задіяно більше 99 % зайнятого населення працездатного віку. Проте, виходячи з вищезазначеного, можна говорити про наявність і невирішенність низки проблем, що гальмують розвиток малого підприємництва в Україні, серед яких: загальний стан економіки України; монополізація підприємницької діяльності, зокрема великого підприємництва; низька конкуренція на внутрішніх ринках; відсутність достатнього стартового капіталу; недосконалість податкової системи; нерозвиненість інфраструктури підтримки і розвитку малого підприємництва. Розглянемо динаміку зміни суб'єктів МП в Україні за досліджуваний період 2012-2017 рр. (Табл. 2.8) [232].

Таблиця 2.8

Динаміка зміни показників щодо суб'єктів МП в Україні у 2012-2017 рр.

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість суб'єктів МП – юридичних осіб, од.	344048	373809	324598	327814	291154	322920
Кількість МП у розрахунку на 10 000 осіб наявного населення	76	82	76	77	68	76
Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) МП, млн. грн.	672653,4	670258,5	705000,5	937112,8	1177385,2	1482000,7
Єдиний податок для суб'єктів МП, млн. грн.	4815,6	6640,5	7413,3	10974,7	17167,1	17985,4

Джерело: розраховано автором за даними [232].

Аналізуючи динаміку зміни суб'єктів малого підприємництва в Україні можна помітити різке скорочення їх кількості у 2016 р. порівняно з 2015 р. та суттєве збільшення у порівнянні з 2017 р. Дані зміни спричинені нестабільною економічною ситуацією в країні, зниженням підприємницької активності, збільшенням обмежень для платників єдиного податку. Доведено, що економіка розвинених країн базується на малому і середньому підприємництві, зокрема, їхня частка у ВВП багатьох європейських країн перевищує 50 % (Італія – 70 %, Франція – 52 %), у Польщі 47 % ВВП, а в Росії та Білорусії – 22 % і 23 % відповідно. Проте в Україні можна стверджувати, мале підприємництво перебуває в стагнації (частка малого бізнесу всіх його форм протягом останнього десятиліття склала 10-15 % ВВП) і потребує значної підтримки та стимулювання. Тому кількісне значення малих і середніх підприємств є важливим для подальшого порівняння його з іншими показниками оцінки малого підприємництва. Розглянемо динаміку зайнятих працівників на підприємствах МСП України за період 2012-2017 рр. (Рис. 2.4) [232].

За даними рис. 2.4 найбільша кількість зайнятих від загальної кількості підприємств України сконцентрована саме на малих підприємствах. Проте кількість зайнятих у малому підприємництві із кожним роком зменшується після

2013 р., а в 2016-2017 рр. спостерігається знову їх збільшення. Найменша кількість зайнятих спостерігається щодо суб'єктів МП у 2015 р. (3838,7 тис. од.), а середніх – у 2017 р. (2623,8 тис. од.).

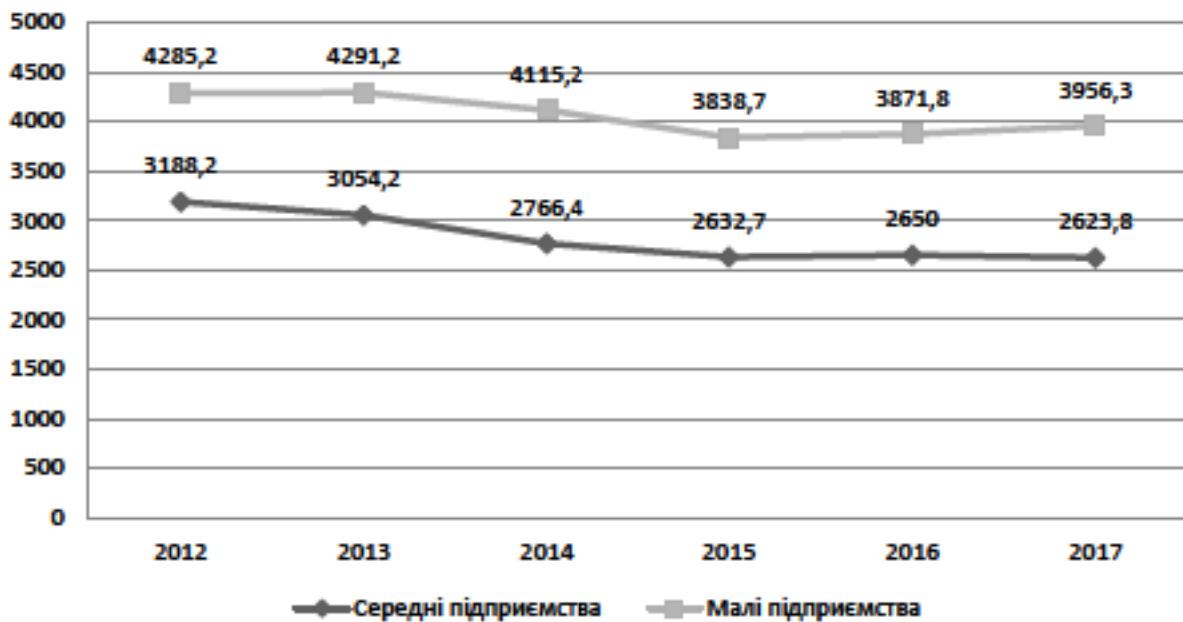


Рис. 2.4. Кількість зайнятих працівників на підприємствах МСП в Україні в 2012-2017 рр., тис. од.

Джерело: складено автором за даними [232].

Однією з головних причин такої ситуації на даний період може бути складна та невідповідна економіці України система податкових платежів і, як наслідок, – приховування деякої кількості працюючих на підприємстві, тобто підвищення рівня тіньової економіки в країні через несприятливі умови для їх відкритого функціонування. Іншою причиною такої ситуації може бути підвищення рівня автоматизації та механізації праці на підприємствах, унаслідок чого продуктивність праці працівників підвищується та відповідно зменшується кількість необхідних працівників. Для того, щоб підтвердити або спростувати ті чи інші причини, розглянемо як змінювався обсяг реалізованої продукції на підприємствах малого підприємництва за період 2012-2017 рр. згідно рис. 2.5 [232].

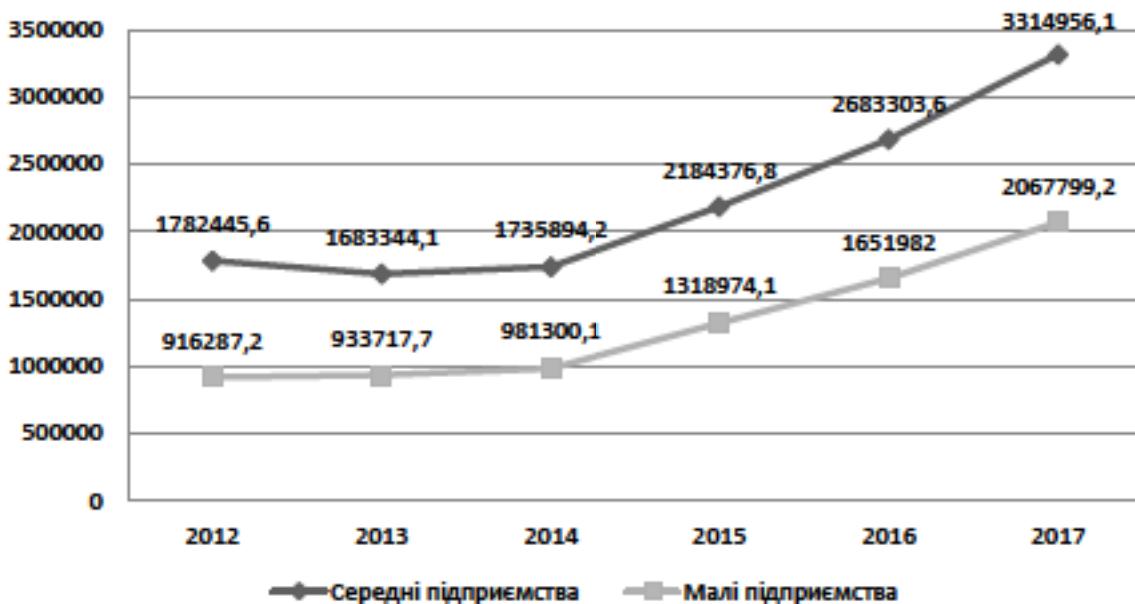


Рис. 2.5. Обсяг реалізованої продукції на підприємствах МП протягом 2012-2017 рр., млн грн.

Джерело: складено автором за даними [232].

За даними рис. 2.5, найбільшу частину реалізованої продукції в Україні виробляють середні підприємства – 47 %, що в півтора рази перевищує обсяг реалізації суб’єктів МП. Проте зауважимо, що в 2015-2017 рр. обсяг реалізації значно підвищився одночасно як у середніх, так і у малих підприємств. Такі позитивні зміни, на нашу думку, свідчать про зростання активності саме сектору малого підприємництва – при несуттєвому збільшенні кількості зайнятих суттєво зросла продуктивність їх діяльності.

Таким чином, проведена нами оцінка становлення та розвитку вітчизняного малого підприємництва, соціально-економічної ефективності конкурентоспроможності малого підприємництва показала, що стан динаміки розвитку МП в Україні, за статистичними даними, знаходиться в нестабільній стадії свого розвитку. Слабкий розвиток приватного підприємництва в державі зазвичай пояснюються складнощами адміністрування і недоліками регуляторного середовища та недостатнім доступом цієї категорії підприємств до позикових ресурсів. Лише з 2015 р. спостерігається позитивна динаміка діяльності суб’єктів МП в Україні. Структура фінансового забезпечення розвитку МП неоптимальна:

переважною формою фінансування є самофінансування, в той час як саме залучені джерела повинні забезпечувати ефективний розвиток вітчизняного малого підприємництва.

МП є невід'ємною частиною ринкової економічної системи, без якої така економіка і суспільство в цілому не можуть а ні розвиватися, а ні існувати. Основою розвитку країн з ринковою системою господарювання, як свідчить світова практика, є МП як найбільш масова, динамічна та гнучка форма ділового життя. Саме в секторі малого підприємництва створюється і функціонує чималий обсяг національних ресурсів, які є живильним середовищем для середнього та великого підприємництва. Політична нестабільність і часта зміна економічного законодавства залишаються важливими перешкодами у розвитку малого підприємництва. При цьому частка малих і середніх підприємств, які назвали високе податкове адміністрування перешкодою у їх розвитку, суттєво скоротилася. Це може бути пов'язано із тимчасовою стабільністю податкового адміністрування на фоні збільшення значимості таких перешкод у розвитку МП, як брак обігових послуг, збільшення конкуренції та нестабільність політичної ситуації. Тому стабільність законодавства є вагомою для подальшого економічного зростання малого підприємництва в Україні.

В умовах постійних змін у ПКУ, що вказує на відсутність багаторічного бюджетного планування, важливим питанням залишається правильність обчислення та нарахування податкової бази суб'єктів підприємницької діяльності, адже наповнення як державного, так і місцевого бюджету напряму залежать від ефективної податкової політики. В рамках теми дослідження розглянемо динаміку податкових надходжень за 2017-2018 рр. до державного бюджету України (Додаток Л) [77; 234; 404].

Аналізуючи показники виконання дохідної частини Державного бюджету України за 2017-2018 рр. у розрізі податкових надходжень, можна прослідковувати тенденцію до зростання доходів. Доходи, зареєстровані за 2018 р. в загальному обсязі склали 1184,3 млрд грн., і зросли несуттєво порівняно з попереднім 2017 р. на 16,5 % (167,3 млрд грн.). Доходи у звітному 2018 р. порівняно з попереднім

роком зросли за усіма статтями податкових надходжень, крім рентної плати за користування надрами (зменшилися на 4,3 %), і склали 986,3 млрд грн., що на 158,2 млрд грн. (19,1 %) більше у порівнянні з 2017 р. Серед податкових надходжень виділяють: податок та збір на доходи фізичних осіб (на 23,8 %), податок на прибуток підприємств (на 44,7 %), податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) (на 13,4 %), податок на додану вартість (на 19,3 %), в т. ч. ввезених на територію України товарів (робіт, послуг) (на 17,9 %), ввізне мито (на 11,1 %), єдиний податок (на 22,8 %) [234; 404; 77].

Незважаючи на кризові явища в економіці, сьомий рік поспіль продовжується зростання обсягів надходжень єдиного податку, сплаченого суб'єктами МП. Цей податок є другою за обсягом складовою місцевих податків і зборів, який надійшов у звітному 2016 р. у сумі 17,2 млрд грн., що на 56,0 % більше за обсяги надходжень 2015 р. Проте за період 2017-2018 рр. у порівнянні з 2016 р. єдиний податок в якості податкових надходжень до державного бюджету зріс на 40,1 % і 72,1 % відповідно (Рис. 2.6) [120; 404].

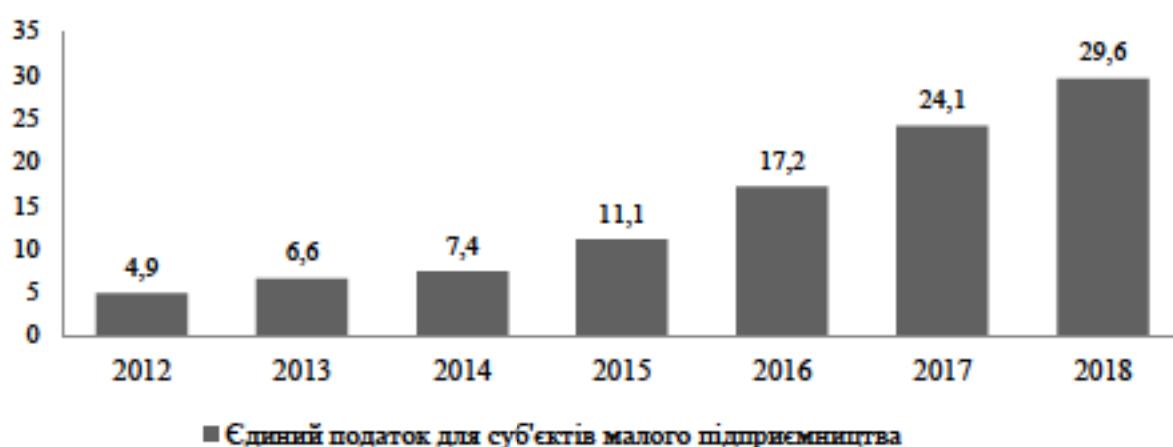


Рис. 2.6. Динаміка надходжень єдиного податку, сплаченого суб'єктами МП в Україні за 2012–2018 рр., млрд грн.

Джерело: складено автором за даними [404].

Аналізуючи дані рис. 2.6, прослідовується тенденція до зростання надходжень єдиного податку, зокрема, через дію інфляційної складової. Ще

однією причиною збільшення обсягу цих надходжень стало віднесення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Analogom цього компонента у попередні періоди був фіксований сільськогосподарський податок. У 2016 р. з цього джерела надійшло 3,5 млрд грн., що в 1,75 рази більше, ніж у попередньому 2015 р. Розглянемо динаміку надходжень єдиного податку з юридичних та фізичних осіб у 2012-2016 pp. за даними рис. 2.7 [120].

Аналізуючи динаміку надходжень єдиного податку з юридичних осіб та фізичних осіб суб'єктів МП, найбільший їх показник спостерігається у 2016 р. Надходження єдиного податку з фізичних осіб складає 10326,5 млн грн, що на 3581,2 млн грн більше за показник попереднього року, і в абсолютному вираженні складає 53,1 %. З кожним роком відбувається зростання даного показника. Щодо надходжень з юридичних осіб, то у 2016 р. відбулось несуттєве збільшення, що на 94,5 млн грн більше за показник попереднього року дослідження, або на 4,3 %. Незважаючи на приріст надходжень єдиного податку, їх частка не зазнає особливих змін, і коливається в межах від 75,0-75,8 % для фізичних осіб, та 25,0-27,1 % для юридичних осіб. Розмежування платників єдиного податку на суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних і юридичних осіб, до яких відносяться і суб'єкти малого підприємництва, дозволяє зробити висновок, що починаючи з 2012 р. відбувається збільшення частки надходжень від справляння єдиного податку від фізичних осіб, порівняно з юридичними особами у загальному фонді доходів бюджету. Дане явище можна пояснити дією інфляційної складової, приховуванням частини доходів юридичними особами, зменшенням податкової бази шляхом проведення ефективної податкової політики. Однак, ряд суб'єктів МП вважають даний стан «тимчасовою стабільністю податкового адміністрування на фоні збільшення значимості таких перешкод у розвитку бізнесу, як брак обігових послуг, збільшення конкуренції та нестабільність політичної ситуації» [106].

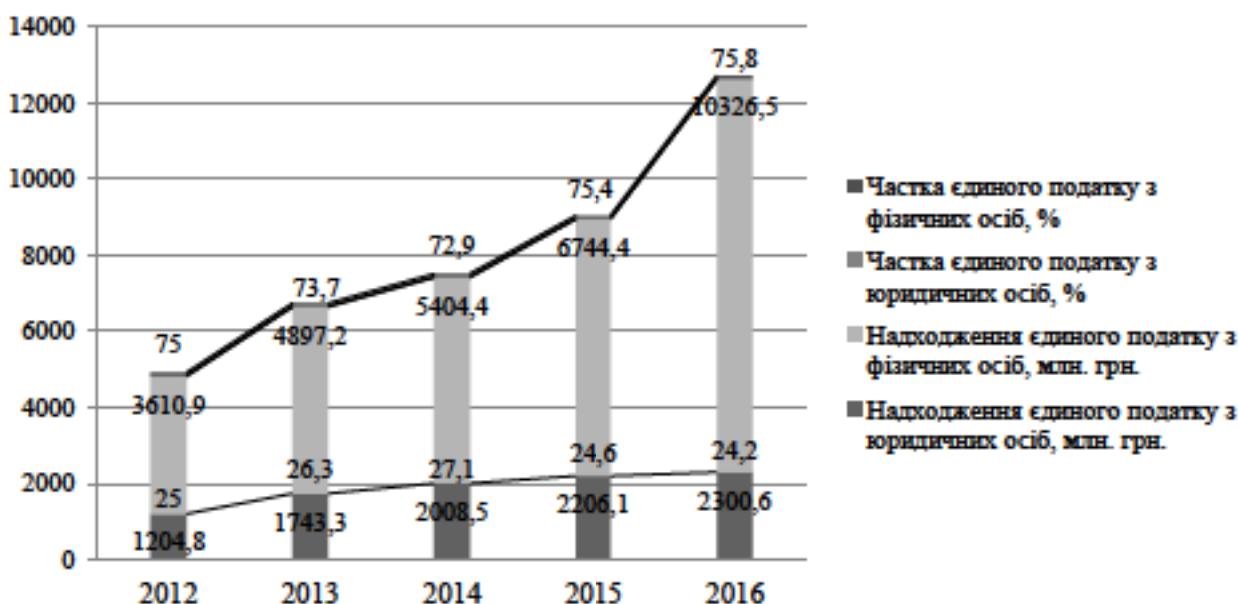


Рис. 2.7. Динаміка надходжень єдиного податку для суб'єктів МП за 2012-2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [77; 120].

На нашу думку, найбільшу увагу при вдосконаленні чинної податкової системи необхідно звернути на підтримку новостворених малих підприємств, щоб вони могли досягти істотних фінансових результатів та надалі забезпечили б стабільні податкові надходження до бюджету. Для малих підприємств, що тільки розпочинають свою діяльність, необхідно вводити податкові стимули як в рамках спрощеної системи оподаткування, так і за її межами. Так, систему податкових ставок єдиного податку можна диференціювати, створивши окремі значення для новостворених суб'єктів. При цьому не обов'язково створювати нові групи платників єдиного податку: можна впровадити систему податкових знижок, що дозволяє новоствореним малим підприємствам сплачувати не повну суму податку, а певний її відсоток.

Не зважаючи на незначне збільшення кількості малих підприємств та чисельності зайнятих у сфері МП у 2016-2017 рр. спостерігається погіршенням його фінансового стану. Загалом, структурний розподіл прибуткових і збиткових малих підприємств протягом аналізованого періоду 2010-2017 рр. має позитивну динаміку, що підтверджують дані табл. 2.9 і рис. 2.8 [232].

Таблиця 2.9

Динаміка фінансових результатів суб'єктів МП в Україні за 2010-2017 рр.,
млн грн.

Рік	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат
2010	-15647,1	58,6	27770,0	41,4	43417,1
2011	-5057,3	65,0	36975,6	35,0	42032,9
2012	-9254,0	64,4	39794,1	35,6	49048,1
2013	-25057,9	66,0	39640,9	34,0	64698,8
2014	-175262,4	66,5	49156,1	33,5	224418,5
2015	-111906,0	73,9	95483,0	26,1	207389,0
2016	-24151,4	73,3	107312,5	26,7	131463,9
2017	-10724,8	72,7	117446,5	27,3	128171,3

Джерело: розраховано автором за даними [232].

Так, якщо у 2010 р. частка прибуткових малих підприємств становила 58,6 %, а збиткових – 41,4 %, то у 2017 р. вона склала 72,7 % і 27,3 % відповідно.

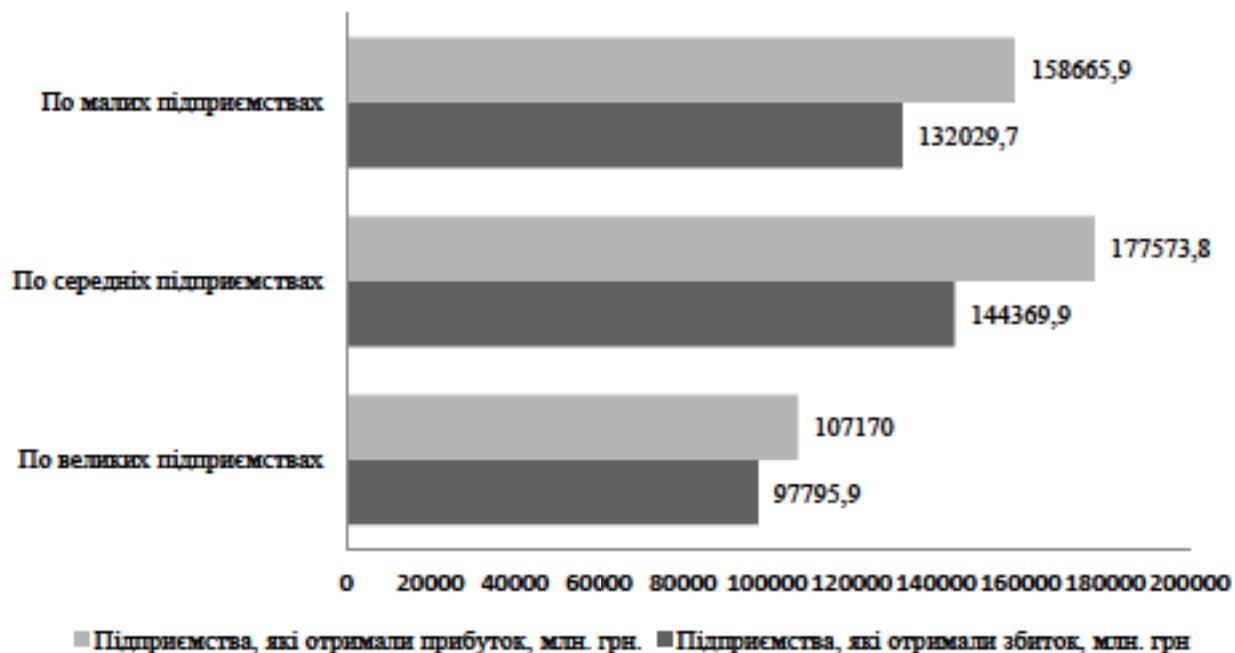


Рис. 2.8. Фінансові результати до оподаткування великих, середніх та малих підприємств України у 2017 році

Джерело: складено автором за даними [232].

Також спостерігається скорочення суми загального збитку суб'єктів МП за 2015-2017 рр. Тому якщо у 2014 р. suma загального збитку малих підприємств мала найбільше значення і становила 175 262,4 млн. грн., то у 2017 р. вона скоротилася аж на 164 537,6 млн грн і склала 10 724,8 млн грн.

Відповідно до рис. 2.8 аналіз фінансових результатів до оподаткування підприємств України за підсумками 2017 року засвідчує, що серед малих підприємств загальна suma збитків на 16,79% менша, ніж загальна suma фінансових результатів суб'єктів МП, які отримали прибуток. І хоча загальна suma прибутків малих підприємств дещо перевищує суму збитків, однак, ці дані яскраво свідчать про недостатню можливість фінансування діяльності суб'єктів МП за рахунок власних коштів. Проблема збитковості вітчизняних малих підприємств є особливо важливою при дослідженні питання фінансового забезпечення їх розвитку. Адже саме за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань можливо здійснювати самофінансування діяльності та розвитку. Власне, не отримання прибутку, тобто збиткова діяльність суб'єктів МП, стимулює необхідність пошуку інших джерел фінансування чи зумовлює припинення діяльності підприємства. Враховуючи, що рівень прибутковості МП відносно невисокий (лише 72,7 % малих підприємств отримали прибуток у 2017 р.), можна стверджувати, що вирішальну роль у фінансовому забезпеченні розвитку даних суб'єктів відіграють саме залучені кошти. У розвинених країнах МП забезпечує половину внутрішнього валового продукту. На жаль на території України в останні роки спостерігається збитковість більшості суб'єктів МП, що негативно відбувається на показнику ВВП.

Повною мірою брак ефективної бюджетної політики Україна відчула у період політико-економічної кризи та зовнішньої агресії, коли питання визначення пріоритетів у фінансуванні та забезпечення раціонального використання бюджетних ресурсів постали особливо гостро. І першочергово на собі ці наслідки відчуло МП, оскільки обсяг реалізованої продукції малими і середніми підприємствами в Україні в півтора рази перевищує обсяг реалізації суб'єктів великого підприємництва [232]. Тому відповідно, саме через відсутність

належної пріоритетизації бюджетних видатків та існування фіiscalного пресингу на економіку, потягло за собою подальші деформації усієї економічної політики в Україні: ВВП країни за два роки впав у реальному вимірі на 17 %, у доларовому еквіваленті із 180 млрд у 2013 р. до 95 млрд у 2015 р. [398]. За показником ВВП на душу населення у 2017 р. Україна наблизилась до найбідніших країн, про що красномовно свідчить наведена інфографіка в дод. М.

Отже, основні напрями бюджетної політики так і не стали в Україні провідним орієнтиром формування бюджетної політики в 2017 р. Тому особливих очікувань, ані у експертної спільноти, ані у суспільства щодо Основних напрямів-2017, фактично, немає. Проте проблема – набагато глибша, ніж недотримання бюрократичних процедур. Становище, що склалося з підготовкою Основних напрямів, відтворює нерадісний факт несформованості в Україні пріоритетів бюджетної політики, а також суміжних з нею політик – як то фінансово-кредитної, податкової чи соціальної.

Найважливішим кроком фінансової підтримки МП, безперечно, є організація фінансово-кредитної політики. Кредитування суб'єктів МП комерційними банками в Україні знаходиться на низькому рівні. Станом на 1 січня 2018 року сукупний портфель кредитів, виданих малим та середнім підприємствам, дорівнював 55 млрд грн, а це лише 5 % загального портфеля кредитів, виданих банками юридичним особам. Однак, зважаючи на те, що кількість малих та середніх підприємств становить аж 99 % усіх підприємств країни, то цифра 5 % є недопустимо малою. При цьому майже дві третини виданих кредитів забезпечували всього 8 банків, що отримали пріоритети. Також щодо суб'єктів МП, то кредитуються переважно юридичні особи, тобто фізичні особи мікро- і малого підприємництва знову залишилися поза увагою державної кредитної політики і повинні розраховувати виключно на власні кошти [53; 300].

Держава може сприяти кредитуванню малого підприємництва двома шляхами.

По-перше, варіантом є створення спеціальних державних установ або неприбуткових організацій для кредитування і фінансування малого підприємництва.

При цьому вартість кредиту (який може бути і безвідсотковим) може залежати від віку, виду економічної діяльності, місця розташування підприємства тощо. Таким чином можна створювати більш сприятливі умови для новостворених фірм, підприємств певної галузі, залежно від загальнонаціональної стратегії розвитку економіки чи задля розвитку певних місцевих ресурсів тощо. Зауважимо, що на сьогодні в Україні фінансовою підтримкою мікро-, малих та середніх підприємств успішно займається Німецько-Український фонд (НУФ), заснований урядом спільно з НБУ та Німецьким державним банком розвитку [238].

По-друге, іншим варіантом є державне сприяння розвитку кредитних відносин між малим підприємництвом та комерційними банками. Задля цього можна запровадити кредитування малого підприємництва банками під гарантії бюджетних коштів; ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування суб'єктів МП тощо. Ефективним кроком можестати також створення спеціального міжбанківського фонду для кредитування МП, що дозволить як знизити ризики та зберегти прибутки для банківських установ, так і знизити відсоткові ставки за кредитами для суб'єктів МП та спростити процедуру розгляду кредитних заявок.

Тому, вважаємо, що для реалізації державної кредитно-фінансової політики для покращення доступу малого підприємництва до фінансування за згодою НБУ, Міністерства фінансів України та МЕРТУ (Мінекономрозвитку) до кінця 2019 р. слід запровадити схеми гарантування кредитів, що надаються фінансовими установами суб'єктам МП на базі Німецько-Українського фонду з врахуванням означених умов [249].

Зауважимо, що з серпня 2018 р. МЕРТУ розпочало роботу з обласними державними адміністраціями щодо імплементації Плану заходів щодо реалізації Стратегії розвитку МСП в Україні до 2020 року [193]. На нашу думку, при впровадженні даної стратегії щодо фінансової підтримки малого підприємництва за участю місцевих органів управління, особливу роль відіграють державні регіональні та місцеві програми розвитку малого підприємництва. Ці програми

існують в кожній області України і містять означені завдання для реалізації соціально-спрямованих заходів, передбачають залучення до підприємницької діяльності зайнятого населення, покращення його матеріального становища шляхом розвитку сфери малого підприємництва, і в першу чергу, незахищених верств: інвалідів, молоді, жінок, звільнених в запас військовослужбовців, надання цим категоріям підприємців певних професій. Крім того перспективним напрямком державної підтримки, що базується на міжнародному досвіді, є підтримка розвитку «Сімейного бізнесу».

Проте, ми вважаємо, що для ефективної реалізації цих програм важливим є проведення ряду заходів, серед яких: (1) контроль за впровадженням програм, прозорість виділення коштів, їх цільове використання, відсутність корупції тощо; (2) започаткування системи замовлень місцевої влади на виконання важливих для регіону інноваційних науково-технологічних розробок, що можуть реалізовуватись суб'єктами малого підприємництва; (3) створення в регіонах Ради підприємців та забезпечення її ефективної взаємодії з регіональними та місцевими об'єднаннями малих і середніх підприємств, що створюють мережу малого підприємництва; (4) забезпечення інституційного супроводу щодо започаткування діяльності бізнес-омбудсмена; (5) забезпечення розвитку академічного підприємництва тощо.

Пріоритетними проектами для реалізації Стратегії МСП повинністати, зокрема: створення інформаційного порталу для підприємців на базі офіційного веб-сайту МЕРТУ (Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, після 29.08.2019 р. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України) [236]; реалізація пілотного проекту по впровадженню механізму часткових кредитних гарантій; реалізація пілотного проекту по створенню мережі центрів підтримки підприємництва, зокрема суб'єктів МП. Прикладом, реалізації офіційного веб-сайту МЕРТУ є:

- опублікування щороку річного огляду про стан розвитку МСП в Україні за участю Держстату, ДФС та НБУ (за згодою), який міститиме, зокрема, такі дані: статистичні та аналітичні дані щодо МСП НБУ та Держстату;

результати державної політики за минулий рік (період); інформацію про програми розвитку та підтримки МСП, включаючи проекти міжнародної технічної допомоги, тощо;

- здійснення заходів та сприяння підготовці проведенню оцінки реалізації Акту з питань малого бізнесу для Європи щодо України за участю інших центральних органів виконавчої влади, яка готується ОЕСР.

Регіональна мережа центрів підтримки підприємництва (ЦПП) повинна стати ланкою державної інфраструктури підтримки МіМП, а також потенційних підприємців, зокрема з соціально вразливих груп (ветерани АТО, внутрішньо переміщені особи, молодь). Представники малого підприємництва мають можливість отримати в центрах консультації про умови участі в програмах підтримки, а також взяти участь в навчальних та інформаційних заходах через мережу закладів-партнерів з метою інформування про кращі вітчизняні та міжнародні практики передачі наукових здобутків та вищої освіти до сфери МП.

Проте одним з основних важелів впливу на суб'єктів МП лишається податкова політика держави. Це пов'язано з тим, що на відміну від кредитної підтримки малих підприємств та бюджетного фінансування програм їхнього розвитку, фіscalальні важелі впливу на діяльність малих підприємств підлягають їх більш швидкій реалізації у середньостроковій перспективі. Адже кредитні гарантії можуть бути досягнуті за умови ефективних дій одночасно різних учасників цієї мережі: комерційних банків і нефінансових установ, НБУ і Німецько-Українського фонду, МЕРТУ.

На нинішньому етапі, на нашу думку, спрощена система оподаткування є найкращою альтернативою у сфері сприяння розвитку МП через податковий механізм, проте і вона не є досконалою. Тому усунення недоліків спрощеної системи призведе до створення більш сприятливого середовища для малого підприємництва в країні.

З метою покращення стану та подальшого розвитку малого підприємництва в Україні на період до 2020 року розроблено відповідну середньострокову стратегію на три роки [208; 249; 302]. Стратегія розвитку МСП

в Україні на період до 2020 року та План заходів щодо її реалізації є стратегічними документами, затвердженими Урядом на виконання зобов'язань в рамках Угоди про асоціацію з ЄС. Вони містять ряд напрямків створення сприятливого середовища для розвитку МП, розроблені з урахуванням принципів Акту з питань малого підприємництва для Європи. У розділі Плану заходів «Покращення доступу МСП до фінансування» запропоновано ряд дієвих підходів до забезпечення фінансами МП, зокрема:

- розвиток інструментів гарантування кредитів через створення незалежного та надійного фонду гарантування кредитів, який надаватиме адресну допомогу діючому малому підприємництву з надійними бізнес-планами; співпрацю з комерційними банками щодо розвитку механізмів кредитно-гарантійного забезпечення МП; удосконалення нормативно-правового регулювання операцій з кредитними гарантіями, вироблення оптимальних, прозорих правил відбору претендентів на отримання гарантій;
- розроблення та сприяння ефективному впровадженню спеціальних схем гарантування кредитування і фінансування (венчурний капітал, фонди гарантування, портфельні кредитні гарантії тощо) зі стимулуванням і сприянням участі приватного сектору як джерела фінансування МП;
- створення фонду гарантування кредитів за програмою EusurE; реалізації пілотного проекту із впровадження схеми часткового гарантування банківських кредитів на базі Німецько-Українського фонду;
- стимулування більш активного використання лізингових послуг шляхом створення сприятливої законодавчої бази; розвитку механізму сублізингу; розширення структур лізингу, розвитку системи гарантій; зниження вартості лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди; активізація використання простих/переказних векселів;
- розширення доступу до програм кредитування через трансформування міжнародних запозичень у кредитні ресурси для малого підприємництва за такими напрямками фінансування інвестицій, як впровадження нових технічних або технологічних рішень, придбання техніки та обладнання, розширення,

адаптація та модернізація виробництва, комерційних або сервісних потужностей;

- сприяння доступу стартапів до фінансування в рамках міжнародних програм розвитку;
- стимулювання кредитування експортно-орієнтованого малого підприємництва;
- сприяння розвитку небанківських форм фінансування суб'єктів МП (в тому числі через кредитні спілки, краудфандинг та інститути фондового ринку); використання послуг з факторингу; зменшення дефіциту фінансування суб'єктів МП;
- адаптація умов проведення тендерів при здійсненні державних закупівель для участі малого підприємництва (запровадження у картці реєстрації участника в електронній системі закупівель окремого поля щодо категорії суб'єкта господарювання); врегулювання правил проведення «допорогових закупівель» з метою збільшення кількості конкурентних закупівель за участю суб'єктів МП; поінформованість та розвиток компетенцій учасників мережі малого підприємництва про участь в публічних закупівлях;
- забезпечення захисту інтересів малого підприємництва при КМУ незалежним представником бізнес-омбудсменом;
- підтримка впровадження суб'єктами МП міжнародних стандартів фінансової звітності [249; 302].

Вважаємо, що ряд запропонованих заходів, таких як створення фондів гарантування кредитів та венчурних фондів, запровадження лізингових послуг для малого підприємництва потребує вдосконалення нормативно-правової бази, а, отже, і відповідне відтермінування їх реалізації. Засобами державної підтримки фінансування МП, які вже зараз можуть використовувати підприємства, є кредитні програми, що дозволяють трансформувати «дешеві» кошти міжнародних організацій у ресурси розвитку МП. Одним із основних джерел фінансових ресурсів для малого підприємництва є інвестиції в основний капітал. У 2012-2017 рр. основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал, як завжди, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких

здійснено більш як половину всіх капіталовкладень. Так, у 2017 р. їхня частка в загальному обсязі становила 69,4 % і збільшилася, порівняно з 2013 р., на 9,7 %, що підтверджують дані табл. 2.10 [232].

Таблиця 2.10

Структура інвестицій в основний капітал суб'єктів МП за джерелами фінансування у 2013-2017 рр., у % до загального обсягу

Джерело фінансування	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Кошти державного бюджету	5,8	2,5	0,7	2,4	2,3
Кошти місцевих бюджетів	3,1	2,8	2,6	5,0	7,1
Власні кошти підприємств та організацій	59,7	63,4	71,5	67,4	69,4
Кредити банків та інші позики	17,1	14,8	8,8	7,3	7,1
Кошти іноземних інвесторів	1,7	1,6	2,7	3,1	2,9
Кошти населення на будівництво власних квартир	1,3	2,4	2,6	3,1	2,1
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	7,5	8,8	7,9	9,8	6,8
Інші джерела фінансування	3,8	3,7	3,2	2,8	2,3

Джерело: складено автором за даними [232].

Другим джерелом фінансування суб'єктів МП є кредити банків. За даними табл. 2.10, банки найбільше інвестували в основний капітал у 2013 р. (17,1 % від загального обсягу фінансування). Станом на 1 січня 2018 р. частка отриманих банківських кредитів становила лише 7,1 %, що на 0,2 % менше порівняно з попереднім роком і на 10 % менше порівняно з 2013 р.

Варто зазначити, що в Україні суб'єкти МП стикається із серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Частка кредитів у капіталі МП становить близько 20 % проти 60 % у розвинених країнах. Переважно малі підприємства реінвестують у розвиток підприємницької діяльності власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Мінімальний «пільговий» відсоток становить майже 14 % і пропонується лише одним банком, а середня вартість кредиту становить 20 % [115].

При наданні коштів для фінансування (кредитування) СМП України існують програми, що дають змогу здешевити надання банками позик – це програми фінансових установ у межах співпраці з різними іноземними фондами та структурами (Німецько-Український Фонд, Фонд Western NIS, Європейський інвестиційний Фонд тощо). Вони дають змогу поетапно впровадити в Україні нові види фінансової підтримки, а саме: часткову компенсацію процентних ставок за кредитами, які надаються під бізнес-проекти, компенсацію лізингових платежів; передбачається розширення програми мікрокредитування, а також для розвитку відповідної інфраструктурної підтримки [347, с. 193]. Отже, за допомогою кредиту створюється найбільш гнучка форма задоволення тимчасових потреб малого підприємства в додаткових грошових коштах.

Таким чином, питання залучення фінансування для свого розвитку, у тому числі і кредитів, залишається актуальним для більшості вітчизняних підприємств, оскільки в Україні наразі практично відсутні вигідні програми кредитування. Реалії українського банківського сектору є інакшими, оскільки вітчизняні банки переважно зосереджуються на стабілізації своїх кредитних портфелів, фокусуючи свою увагу на інших видах доходів, окрім кредитування. На початок 2018 р. питома вага кредитів для малого і середнього підприємництва у загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (блізько 6 %) [259]. Відповідно головною проблемою учасників мережі малого підприємництва є дефіцит та висока вартість кредитних ресурсів.

Зважаючи на потреби та настрої суб'єктів вітчизняного малого підприємництва, позитивною динамікою є те, що окремі банки обирають мале і середнє підприємництво пріоритетним напрямом своїх бізнес-стратегій, вважаючи його драйвером зростання через оперативну адаптацію до змін ринкового середовища. Вітчизняними банками, що станом на вересень 2018 р. відповідно рейтингу найкращих умов кредитування малого і середнього підприємництва України займають перші позиції, стали: Ощадбанк, KredoBank, Credit Agricole, ПриватБанк, Укreximbank, МТБ Банк, МТБ Банк, Таскомбанк, БТА Банк (Табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Рейтинг найкращих умов кредитування підприємств МСП банками в Україні за підсумками 2018 р.

№ з/п	Банк	Ставка (річна), %	Разова комісія від суми кредиту, %	Щомісячна комісія	Перший внесок	Реальна ставка	Термін
1	Ощадбанк	12,00-17,50	0,2	-	25 і >	17,87	до 5 років
2	KredoBank	17,90	0,5	-	10 і >	18,82	до 7 років
3	Credit Agricole	17,00	1,0	-	25 і >	18,85	до 5 років
4	ПриватБанк	19,00	-	-	≥0	19,00	до 5 років
5	Укрексімбанк	17,52	-	0,10	≥0	19,72	до 5 років
6	МТБ Банк	21,00	1,5	-	≥0	23,77	до 5 років
7	Таскомбанк	24,00	1,0	-	20 і >	25,78	до 5 років
8	БТА Банк	26,00	1,0	-	≥0	27,78	до 5 років

Джерело: складено автором за даними [279; 352; 399].

Отож, у рейтингу найкращих умов кредитування суб'єктів малого підприємництва на першому місці – Ощадбанк, який має найнижчу реальну ставку 17,87 % терміном на 5 років. Слід звернути увагу й на те, що кредитний портфель клієнтів МСП Ощадбанку станом на 01.05.2018 р. становив майже 3 млрд грн, до того ж, у найближчій перспективі банк має намір подвоїти цей показник [215; 279].

Також Ощадбанк та Western NIS Enterprise Fund продовжують кредитування соціальних підприємств за безпрецедентно низькими ставками – від 5 % до 10 % річних. Загальна сума кредитів, які будуть видані в рамках програми протягом наступних 3 років, складе 100 млн грн. На другому і третьому місцях у рейтингу – відповідно, KredoBank з реальною відсотковою ставкою 18,82 % і терміном до 7 років та Credit Agricole – 18,85 % відсотків терміном до 5 років. Протягом 2018 р. KredoBank видав більш як 2500 кредитів українським малим та середнім підприємствам на загальну суму понад 2,06 млрд грн. Переважна більшість кредитів банком для МСП була надана на поповнення обігових коштів підприємств, та як середньострокові інвестиційні кредити. Щодо Credit Agricole, то, як іноземний банк № 1 у Франції, у його складі клієнтів загальна частка

малого бізнесу налічує 42 %, в тому числі серед роздрібних клієнтів – 36 % та 85 % – серед клієнтів-фермерів. В Україні успішно запущено платформу «народного» кредитування малого підприємництва через ПриватБанк (4-те місце у рейтингу). За 2018 р. було досягнуто певних успіхів: видано 9000 кредитів підприємцям малого і середнього підприємництва (з них 154 - клієнтам агросектору); створено 151 009 робочих місць у підприємницькій діяльності МСП [279; 352; 399].

Аналіз кредитної пропозиції різних банків України засвідчив значну варіацію процентних ставок на кредити – від 12 % до 26 %. Зависокі ризики кредитування в сегменті малого і середнього підприємництва і нестабільна ситуація на ринках стають на заваді активного банківського кредитування суб'єктів МП за ставками, співставними порівняно до кредитів великого підприємництва. Очевидно, що банки не в змозі також оперативно і точно оцінювати кредитний ризик позичальників сектору МСП через неналежний рівень прозорості фінансової звітності та централізованого моніторингу кредитних історій. Разом з тим, підприємства стабільно збільшують розміри протермінованих кредитів на балансі банків, що помітно впливає на якість обслуговування боргу.

Однак, не зважаючи на зазначені проблеми, протягом 2018 р. кредитування банками суб'єктів господарювання пожвавилося. Так, за даними НБУ станом на 1 січня 2018 р. обсяг кредитів, що надані суб'єктам господарювання становив 864 412 млн грн, а станом на 1 жовтня 2018 р. – 945 462 млн грн [181; 330]. Приріст кредитування суб'єктів господарювання відбувся як за рахунок кредитів, наданих як у гривні, так і в іноземній валюті. Зокрема обсяг кредитів корпоративному сектору економіки протягом вересня 2018 р. зріс як у національній валюті (на 1,1 % до 485,7 млрд грн), так і в іноземній (в доларовому еквіваленті вони збільшилися на 1,3 % до 14,7 млрд дол. США) [330].

Таким чином, поступово українські банки все ж починають активізувати кредитування і МСП, пояснюючи це його більшою надійністю, порівняно з великим бізнесом. Кредитування малого і середнього підприємництва має

тенденцію до подальшого зростання, оскільки великі вітчизняні підприємства перевантажені кількістю боргових зобов'язань. За оцінкою експертів, до 2020 р. питома вага кредитів МСП в кредитному портфелі банків може досягнути 10-15 % (наприклад, у порівнянні насьогодні – в Україні – 6 %, а у Франції – 42 %) [393].

Практика показує, що використання великих кредитних портфелів, сформований із сотень чи тисяч кредитів, виданих малим підприємствам, забезпечують банкам більшу стійкість. До того ж самі банкіри стверджують, що, працюючи з малим підприємництвом, вони «...найчастіше мають справу безпосередньо з власниками бізнесу, для яких збереження репутації та можливості продовження власної справи не пусті слова» [325]. Проте самим підприємцям часто досить важко визначитися, якому банку довірити вирішення своїх фінансових задач. На відміну від великих компаній, у малих підприємств немає великого штату висококваліфікованих фінансових спеціалістів, фіндиректорів, юристів тощо. Отже, задачею НБУ повинно стати – орієнтація представників малого підприємництва на фінансово-кредитному ринку. При проведенні дослідження ринку фінансування та обслуговування сегмента малого підприємництва до уваги слід брати такі показники банківських установ, як портфель кредитів МП та його динаміка протягом року, кількість клієнтів малого підприємництва, частка обсягу кредитування малого підприємництва у загальному обсязі виданих підприємництву кредитів. В ході аналізу показників не маловажним є оцінювання таких факторів, як наявність у банку окремого підрозділу з розвитку напрямку малого підприємництва, наявність спеціальних пропозицій та сервісів для підприємців, цінова політика банків на ринку малого підприємництва тощо.

Слід зауважити, що до основних послуг банків з обслуговування малих та середніх підприємств належать: овердрафтне кредитування; кредит на поповнення обігових коштів (кредитування робочого капіталу); кредити на розвиток (інвестиційне фінансування): придбання автотранспорту та обладнання, освоєння нових напрямків бізнесу; кредит на придбання комерційної нерухомості;

агрокредити (фінансування аграрного сектору); кредит під заставу депозиту; кредитна лінія на поповнення обігових котів; авалювання векселів; кредити в рамках Партнерської програми; лізинг; факторинг та інші. Проте насьогодні за варіантами отримання позикових коштів для малого підприємництва доступні такі інструменти: кредити на поточну діяльність, комерційна іпотека, інвестиційні кредити та деякі особливі форми кредитів, такі як, наприклад, лізинг, факторинг та інші, умови застосування, переваги і недоліки яких нами узагальнені в дод. Н.

Проте, не зважаючи на приріст кредитування суб'єктів господарювання, а також зацікавленість банків у роботі з малим підприємництвом, для вітчизняного малого підприємництва такі кредити залишаються непосильними, що у порівнянні з практикою розвинутих країн більше нагадує не підтримку підприємницької діяльності, а заробляння на ній. Результати порівняльного аналізу сприятливих умов кредитування суб'єктів МП в Україні та розвинених країнах світу на 1 січня 2019 р. наведено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз сприятливих умов кредитування суб'єктів МП в Україні та розвинених країнах світу на 1 січня 2019 р.

Показники	В Україні	В розвинених країнах світу
Річні кредитні ставки для суб'єктів МП, %	від 12 % до 26 %	від 0,1 % до 4,0 %
Частка кредитів МП у ВВП, %	3 %	13 %
Вага кредитів МП в кредитному портфелі банків (середній показник), %	7,1 %	42 %
Частка кредитів у капіталі МП (середній показник), %	20 %	60 %

Джерело: складено автором за даними [279; 352; 399].

Аналізуючи наведенні дані табл. 2.12 можна зробити висновок, що в розвинених країнах, річні кредитні ставки для суб'єктів малого підприємництва суттєво відрізняються і коливаються від 0,1 % до 4,0 % річних (Японія – 0,1 %, США – 2,75 %, Канада – 2,0 %, Велика Британія – 2,0 %, Німеччина – 2,0 %). Проте

у порівнянні з Україною, де складають від 12 % до 26 %, їх можна вважати мізерними. Відповідно частка кредитів малого підприємництва у ВВП України в чотири рази менша у порівнянні з розвинутими країнами (3 % проти 13 %). Середній показник ваги кредитів МП в кредитному портфелі банків розвинених країн складає 42 %, що в шість разів перевищує цю частку в кредитному портфелі банків України (7,1 %). Даний показник доводить, що вітчизняними банками серед кредитних послуг відводиться мізерна частка кредитів на розвиток малого підприємництва. Тому, як наслідок, в капіталі малого і середнього підприємництва частка кредитів за середнім показником складає лише 20 % у порівнянні з 60 % у розвинутих країнах. Це доводить, що для суб'єктів МП в Україні переважним джерелом фінансування є власний капітал, а якщо навіть кредити, то переважно короткострокові [279; 352; 399].

При цьому у порівнянні не враховано більшість суттєвих економічних показників країн. Типові економічні показники, які зазвичай використовуються при порівнянні, показують, що сектор малого підприємництва в Україні дуже схожий на європейський. Тим не менше, ці агреговані показники не розкривають структуру в секторі малого підприємництва. Бізнес для прожитку і псевдо зайнятість стали значною проблемою для вітчизняних малих підприємств навіть у порівнянні з іншими країнами, які відносять до країн, що розвиваються [232]. Отже, рівень кредитування малого підприємництва в розвинутих країнах суттєво сприяє розвитку малого підприємництва, створюючи позитивний імідж країни та забезпечуючи ефективність ринкової економіки. Тому більшість політичних та економічних програм там дотримуються принципу «Think first small» («Спочатку думай про малих») [113].

Слід зауважити, що серед завдань Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 р. в якості створення сприятливого середовища також означено забезпечення реалізації принципу «спочатку думай про мале» [302]. Проте даний принцип розповсюджується виключно на виконання наступних заходів, а саме: постійне надання методичної допомоги регуляторним органам (ДРС) під час підготовки ними рішення щодо проведення

аналізу регуляторного впливу та тесту малого підприємництва; проведення дослідження ефективності аналізу регулятивного впливу та тесту малого підприємництва, зокрема в частині збору необхідних для розрахунку даних та відомостей від суб'єктів господарювання МЕРТУ; сприяння застосуванню розробниками проектів регуляторних актів он-лайн сервісу для підготовки рішення щодо проведення аналізу регуляторного впливу регуляторного акту та тесту малого підприємництва МЕРТУ, ДРС, іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади; здійснення системного перегляду регуляторних актів у ключових сферах економіки з метою спрощення підприємницької діяльності у відповідних сферах центральними органами виконавчої влади.

Зазначені завдання у Плані заходів доводять, що даний принцип використано для створення сприятливого середовища щодо регуляторної впливу органів відповідальних за виконання цих заходів. Проте для покращення доступу малого підприємництва до фінансування – він взагалі не розглядається. А отже, кредитна політика при фінансуванні малого підприємництва знову на стороні великого бізнесу та самих комерційних банків, що суперечить принципам ринкової економіки розвинутих країн. Для більшості підприємців фінансові проблеми обмежуються лише високими банківськими відсотками та відсутністю застави для отримання банківського кредиту.

Частковому вирішенню зазначених проблем може сприяти розвиток венчурних фондів в Україні, створення віртуальних бізнес-інкубаторів, індустріальних парків та інших ефективних і дієвих структур. Зміни на фінансовому ринку, що відбувалися у 2014-2018 рр. спонукали малого підприємця поступово перейти до пошуку альтернативних форм кредитування. Так, банки в деяких галузях «втрачають» частку ринку, порівняно із небанківськими установами, що працюють на більш демократичних умовах, детальніше актуальні джерела фінансування малого підприємництва представлено на рис. 2.9 [410; 385]. Також спостерігається певна активізація суб'єктів МП на лізинговому ринку України. За даними «Українського об'єднання лізингодавців», за статистикою 2018 р. лізингові компанії (учасники цього об'єднання) надали своїм клієнтам фінансування на

суму 9,8 млрд грн, що на 3,4 млрд грн більше, ніж в 2016 р. Станом на кінець 2017 р. обсяг наданих лізингових послуг становив 11,31 млрд грн і зріс майже на 1 млрд грн, або 9,8 % порівняно з 2016 р. [31].

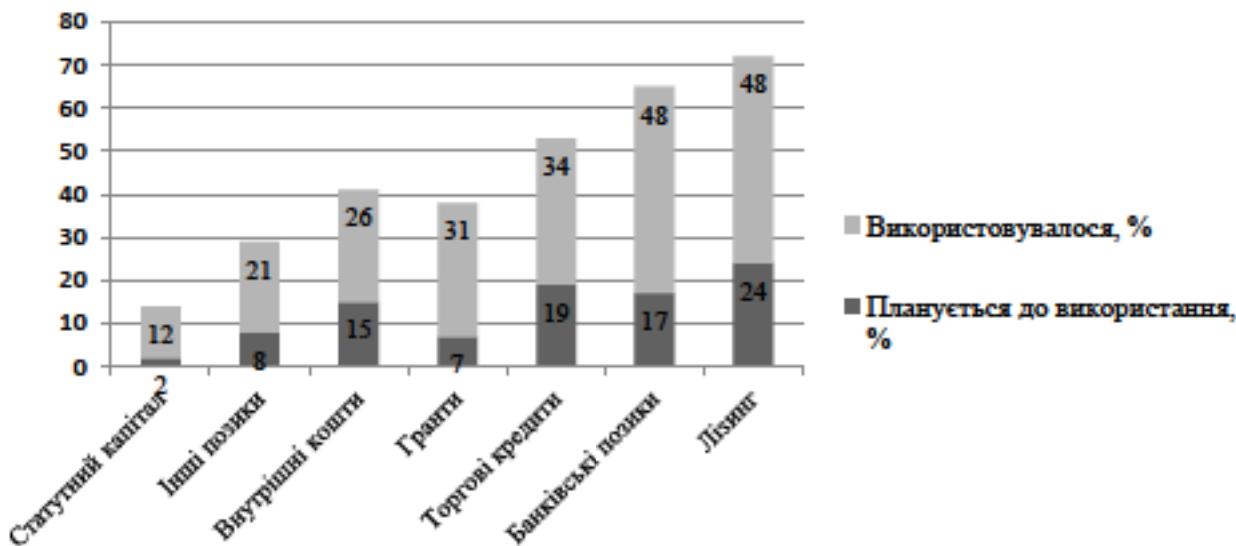


Рис. 2.9. Альтернативні джерела фінансування МП у 2018 р.

Джерело: складено автором за даними [215; 311].

Порівнюючи світовий досвід використання інструментів державної підтримки МП, варто відзначити, що вагомий внесок у стимулювання процесів їх кредитування здійснюють державні гарантії за кредитами (Табл. 2.13) [244].

Таблиця 2.13

Світовий досвід державної підтримки МП

Інструмент державної підтримки	Канада	Данія	Швеція	Франція	Іспанія	Італія
Надання гарантій за кредитами МП	+	+	+			+
Надання особливих умов гарантування стартапів	+	+				
Збільшення частки прямого фінансування МП	+			+	+	
Створення організацій з державним /змішаним капіталом, які координують виконання завдань в області підтримки МП	+	Мережа бізнес-послуг		+	Служба малого бізнесу	

Джерело: складено автором на основі [244].

Важливим аспектом надання державних гарантій за кредитами малого підприємництва є встановлення розмірів гарантійних лімітів. На рис. 2.10 нами наведено приклади лімітів у розрізі надання державних гарантій малого підприємництва у ряді країн ЄС [190]. Тому вважаємо, що в Україні потрібно розробити чітко сплановану програму державних кредитних гарантій у рамках сприяння підтримки мікрокредитування малого підприємництва, спираючись на досвід таких країн, як США, Данія, Швеція, Італія та інші. Найважливішим аспектом цього питання є, звісно, фінансова ресурсна база такого процесу, а саме розміри гарантійних лімітів.

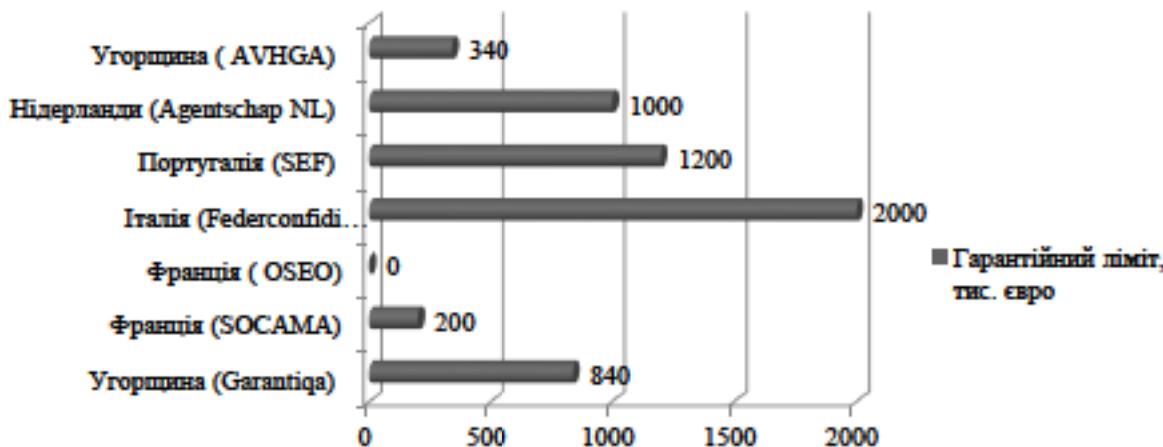


Рис. 2.10. Програми кредитних гарантій МП в окремих країнах світу в 2017 р.

Джерело: складено автором за даними [244].

Як показали проведені дослідження, якщо не враховувати фінансову діяльність, де кредитування відіграє специфічну роль, то найбільша сума кредитних ресурсів на одне підприємство суб'єктів малого підприємництва в Україні протягом 2014-2016 рр. припадає на фінансову та страхову діяльність, сферу операцій з нерухомим майном, а також професійно-наукову та технічну діяльність (Додаток П) [160; 195; 216]. Серед основних галузей найбільше кредитних ресурсів короткострокового характеру припадає на підприємства торгівлі, дещо менше – на будівництво, промисловість та сільське господарство.

Позитивним можна вважати той факт, що практично у всіх галузях економіки відбулося зростання показника кредитних ресурсів в розрахунку на одне мале підприємство. Водночас помітно залишається різниця між забезпеченістю кредитними коштами малих підприємств та мікропідприємств, а масштаби кредитного забезпечення малого підприємництва зостаються недостатніми для покриття потреби у фінансуванні розвитку суб'єктів господарювання. На наш погляд, причинами, які обмежують надання банківськими установами чи отримання суб'єктами МП кредитних коштів є низка перешкод, з якими стикаються банки, з одного боку, та мале підприємництво, з іншого (Табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Перешкоди щодо отримання суб'єктами МП банківських кредитних ресурсів

Перешкоди, залежні від суб'єктів МП	Перешкоди, залежні від банківських установ
<ol style="list-style-type: none"> Відсутність належної ділової репутації, надійної кредитної історії, недостатність досвіду діяльності на ринку. Непрозора структура ведення підприємницької діяльності та фактично відсутність повноцінної фінансової та бухгалтерської звітності, діяльність "в тіні", співпраця з кримінальною діяльністю. Нестабільність діяльності МП, оскільки вони є залежними від коливань ринкової інфраструктури (сезонні коливання, коливання, викликані політичними чи економічними подіями тощо). Недостатня диверсифікованість МП (переважно спираються на один ринок збуту та мають обмежену кількість клієнтів). Непрофесійність власників МП, невміння окремими з них скласти бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування тощо, недостатній професіоналізм менеджерів МП. Низька частка власного капіталу в підприємницькій діяльності. Відсутність майна, яке могло б бути прийнятим як ліквідна застава для гарантування повернення кредиту. 	<ol style="list-style-type: none"> Високі процентні ставки за кредитами. Брак або нестача інформації про наявні програми мікрокредитування. Переважно коротко та середньостроковий характер кредитування. Відсутність спрощених процедур процесу кредитування для суб'єктів МП. Тривалий термін ухвалення рішення про видачу кредиту (банківська бюрократія). Загроза суб'єкта МП потрапити у залежність від банківської установи. Жорсткі вимоги щодо ліквідної застави для забезпечення гарантій повернення кредиту. Можливий ризик недотримання банківською установою вимог щодо розкриття банківської таємниці.

Джерело: узагальнено автором.

Окрім цього, банківські установи, як було вже зазначено вище, часто зосереджують свої зусилля на наданні кредитних ресурсів та обслуговуванні великих корпоративних клієнтів з метою збільшення рентабельності вкладених коштів. У зв'язку з цим, можливість отримання малим підприємством кредиту в банківській установі є набагато меншою, а сама процедура є складнішою. Однією з основних причин слабкого розвитку кредитування МП є високі процентні ставки за кредитами, що зумовлено, в основному, високими ризиками, які несуть банківські установи кредитуючи таких суб'єктів господарювання. Як свідчить зарубіжний досвід, кредитний ризик доцільно розподіляти між центральним банком, комерційними банками та спеціальними кредитними установами, які реалізують програми сприяння МП за рахунок державних коштів та працюють через комерційні банки. Основні перешкоди у розвитку МП в Україні у III-IV кварталах 2017 р. нами досліджені за допомогою методу опитування та узагальнені в табл. 2.15 [160; 232].

Таблиця 2.15

**Перешкоди в розвитку промислових малих підприємств в Україні
у III-IV кварталах 2017 р., %**

Перешкоди	Малі підприємства	
	III кв. 2017 р.	IV кв. 2017 р.
Недостатньо замовлень/ низький попит на продукцію	69,7	66,9
Проблема ліквідності / брак обігових коштів	35,3	45,3
Високий рівень конкуренції	35,3	45,3
Високе податкове навантаження (ставки податків та адміністрування)	41,2	25,9
Несприятлива політична ситуація	24,4	32,4
Високий регуляторний тиск	15,1	20,1
Висока ставка кредитів	21,8	10,1
Недостатньо сировини / матеріалів	21,0	13,0
Часті зміни економічного законодавства	5,9	18,0
Застарілі технології	14,3	15,8
Брак кваліфікованої робочої сили	10,9	10,1
Проблеми з енергопостачанням	3,4	4,3
Недостатньо виробничих потужностей	6,1	10,1

Джерело: розраховано автором за даними [160; 232].

Згідно з даними Квартального опитування підприємств низький рівень замовлень, що пов'язано з низькою купівельною спроможністю населення, залишається основною перешкодою у розвитку МП в Україні. У третьому кварталі наявний дохід населення зріс на 16,4 % у грошовому виразі. Однак через припиншення інфляції він зріс лише на 0,2 % у реальному вимірі. Доходи від оплати праці надалі зростали високими темпами (на 29,2 %) через стрімке підвищення мінімальної заробітної плати та поліпшення фінансових показників підприємств [160; 232].

За даними GfK Ukraine, споживчі настрої у листопаді та у грудні 2017 р. погіршились через значні негативні зрушення щодо безробіття, інфляції та девальвації. Подальше погіршення настроїв може сповільнити темпи зростання споживання. Частка малих підприємств, що вважають несприятливе регуляторне середовище (композитний фактор, який складається з високого регуляторного тиску, корупції та частої зміни законодавства) одним із ключових бар'єрів для їхнього розвитку, зросла. Зокрема, суттєво зросла частка малих компаній, для яких перешкодою є часті зміни економічного законодавства. Згідно з даними Квартального опитування підприємств, частка малих підприємств, розвитку яких заважало високе податкове адміністрування, скоротилася відповідно до 26 %. Це, ймовірно, пов'язано із збільшенням значимості інших перешкод внаслідок економічного зростання.

Ведучи мову про загальну підтримку і стимулювання державою розвитку МП слід зазначити, що вона носить переважно декларативний характер, а не практичний. До такого висновку можна прийти за підсумками аналізу затвердженої у 2017 р. КМУ Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [302]. Другий напрям Стратегії – «Розширення доступу малого і середнього підприємництва до фінансування» присвячений питанням створення сприятливих умов для ведення бізнесу та повного розкриття потенціалу сектору МП, але, виходячи з українських суворих реалій, ні банки, ні влада не прагнуть оптимізувати ситуацію у сфері кредитування, а, навпаки, підвищують вимоги до підприємців, інноваційності їх діяльності.

На наш погляд, необхідно розробити Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва на тривалий відрізок часу, принаймні на сім років, яка б включала ті напрями і проблеми, що окреслені за результатами оцінки Індексу настроїв малого підприємництва станом на 2018 р., і частки яких зазначені на рис. 2.11 [303].

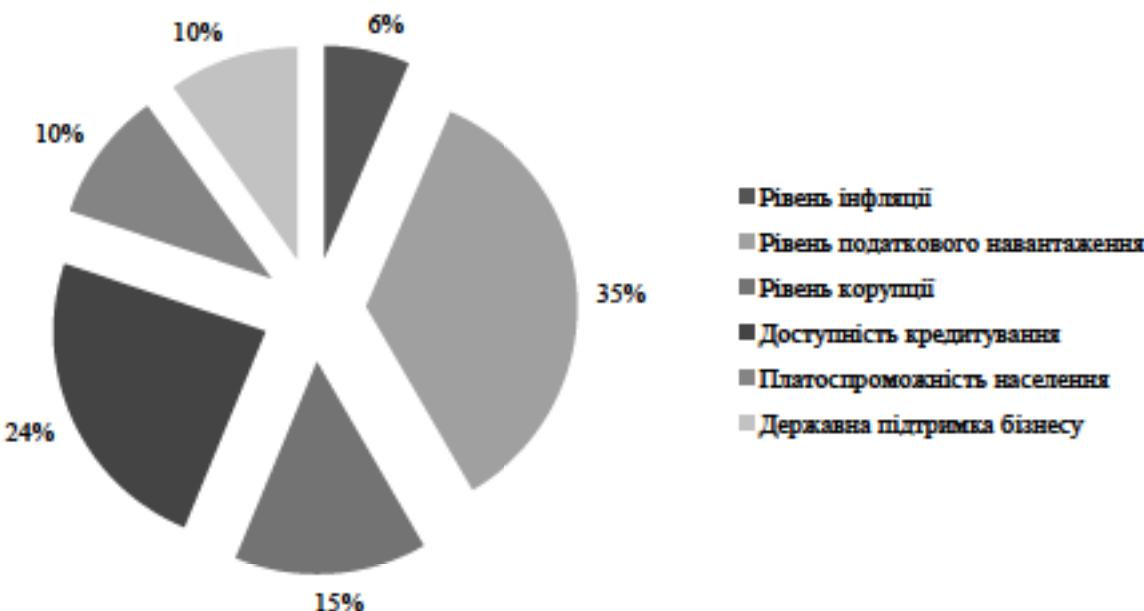


Рис. 2.11. Результати опитування у межах проекту Unlimit Ukraine щодо факторів стримування розвитку сектору МП станом на 2018 р.

Джерело: складено автором за даними [303].

Однак, незважаючи на численні недоліки, реформа з дегрегуляції економіки все ж відкриває додаткові можливості для розвитку МП, зокрема в рамках програми розвитку малого і середнього бізнесу, наміченої в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». Нами запропоновані наступні ключові напрями з її реалізації: (1) законодавчо забезпечити державну підтримку розвитку МП в Україні; (2) вдосконалити стратегічне планування розвитку МП на регіональному рівні; (3) розширити інструментарій підтримки МП відповідно до принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи, зокрема шляхом доступу до фінансування, надання консультаційної та іншої підтримки; (4) створити

Агентство з розвитку МП та регіональних центрів з підтримки підприємництва; (5) спростити процедури надання державних послуг для МП та підвищити їх якість; (6) удосконалити систему збору, обробки та публікації інформації про стан і динаміку розвитку МП; (7) проводити незалежне оцінювання бізнес-клімату в Україні.

Підсумовуючи, слід звернути увагу на те, що стан динаміки розвитку МП в Україні, згідно статистичних даних, знаходиться в нестабільній стадії свого розвитку. Слабкий розвиток мікро-і малих підприємств в країні зазвичай пояснюються складнощами адміністрування і недоліками регуляторного середовища та недостатнім доступом цієї категорії підприємств до позикових ресурсів. Лише з 2015 р. спостерігається позитивна динаміка діяльності суб'єктів МП в Україні. Структура фінансового забезпечення розвитку МП неоптимальна: переважною формою фінансування є самофінансування, в той час як саме залучені джерела повинні забезпечувати ефективний розвиток МП.

Щоб забезпечити ефективне функціонування МП в Україні потрібна підтримка з боку держави. Необхідно покращити правові механізми кредитування МП, стимулювати банківські структури, вдосконалити технологію кредитування суб'єктів МП; прискорити процес створення державного фонду гарантування кредитів для розподілу ризиків при кредитуванні МП; дотримуватись розробленої стратегії розвитку МП, створювати інституційне середовище розвитку МП. Останнє дозволить підвищувати компетенції МП, впроваджувати інновації, страхуватись від ризиків та залучати альтернативні джерела фінансування.

Одним з основних завдань економіки України є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування. У зв'язку з цим та з метою реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки МП, ефективного використання його можливостей у розвитку національної економіки здійснюється справляння єдиного податку суб'єктами МП. Проведене дослідження дає підстави стверджувати, що рівень податкових надходжень від єдиного податку, сплаченого суб'єктами МП протягом досліджуваного періоду 2012-2018 рр., має тенденцію до зростання (на 504,1 %). Збільшення обсягів і частки надходжень єдиного податку, з одного боку, свідчить про нарощування

суб'єктами підприємницької діяльності обсягів виробництва, кількості реалізованої продукції, збільшенням позитивних результатів діяльності, а з іншого – про дію інфляційної складової в країні.

Реформа з deregуляції української економіки, хоча й не виконана в повному обсязі, однак дозволила Україні піднятися в міжнародних рейтингах Doing Business (легкості ведення бізнесу) та економічної свободи за більшістю їх складових. Проте відсутність суттєвого прогресу з подолання корупційних діянь, особливо чиновників, та низька ефективність судової системи не дозволяє залучати додаткові обсяги прямих іноземних інвестицій. Водночас окремі заходи, що проводяться в рамках реформи, сприяють розвитку підприємництва, реалізації програм розвитку МП за участю міжнародних інституцій.

2.3. Вплив регуляторної політики на конкурентоспроможність малого підприємництва України

Однією з найважливіших умов підтримки МП є розвиток системи інфраструктурної підтримки, яка визначає виявлення сукупності інституційних та ринкових структур, що сприяють створенню, виживанню і розвитку МП як найважливішого сектора економіки. Інфраструктура підтримки створює необхідне середовище для полегшення старту підприємця, його адаптації до жорстких умов ринкової конкуренції та подальшого розвитку.

Питання щодо формування умов для стабільного функціонування і подальшого розвитку вітчизняного МП регулюється ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [266]. Цим же Законом означено мету державної політики у сфері розвитку малого підприємництва в Україні. Наразі визначення і класифікація МП в Європейському Союзі має важливе практичне значення для доступу до фінансування та програм підтримки ЄС. Тому забезпечення досягнення поступової сумісності чинного та майбутнього вітчизняного законодавства з правовою системою ЄС (Acquis communautaire) є обов'язком України відповідно

до Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС (Додаток XVII «Нормативно-правове наближення») [313].

Процес підтримки МП характеризується цілями та ресурсним забезпеченням. Цілі слід згрупувати у два блоки: суб'єктивні та об'єктивні. Суб'єктивні цілі належать державним органам (тобто суб'єктам процесу управління) і можуть бути наступними: фінансове забезпечення підтримки сфери господарювання; оформлення та реалізація програм підтримки. Через реалізацію суб'єктивних цілей, мають реалізовуватися об'єктивні – цілі, заради яких взагалі надається підтримка (які направлені на інтереси малих підприємств, як об'єктів процесу управління): забезпечення нових робочих місць і боротьба з безробіттям; зростання доходу населення; забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів МП тощо [53, 142]. Основою розвитку процесу підтримки МП в Україні повинна стати постійна оцінка взаємозв'язку суб'єктивних цілей державних органів для реалізації об'єктивних цілей, що спрямовані на інтереси учасників мережі МП. Проте реалізація означених цілей відповідно до мети державної політики розвитку МП в Україні можлива за умови достатнього реального ресурсного забезпечення (інституційне, нормативне, фінансове, інвестиційне, інноваційне, кредитне, кадрове (інтелектуальне), інформаційне тощо) процесу підтримки МП. Структурно-функціональна модель механізму впливу державної політики підтримки конкурентоспроможного МП в Україні нами розкрито на рис. 2.12.

Становлення інформаційного суспільства передбачає якісну модифікацію функціональних елементів соціально-економічного механізму державної політики ресурсного забезпечення процесу підтримки розвитку МП, зокрема податкової, валютно-фінансової систем, а також підвищуює ступінь обізнаності суспільства та його здатність накопичувати інформацію й оперувати нею. Відомості, котрі надходять, повинні адекватно відображати ринкову ситуацію. Ця обставина має велике значення через постійну необхідність розв'язання проблеми вибору малими підприємствами та державними органами. Тобто поняття «вибір» є одним із центральних у понятійно-термінологічному апараті, що характеризує функціонування учасників мережі МП в умовах ресурсних обмежень.

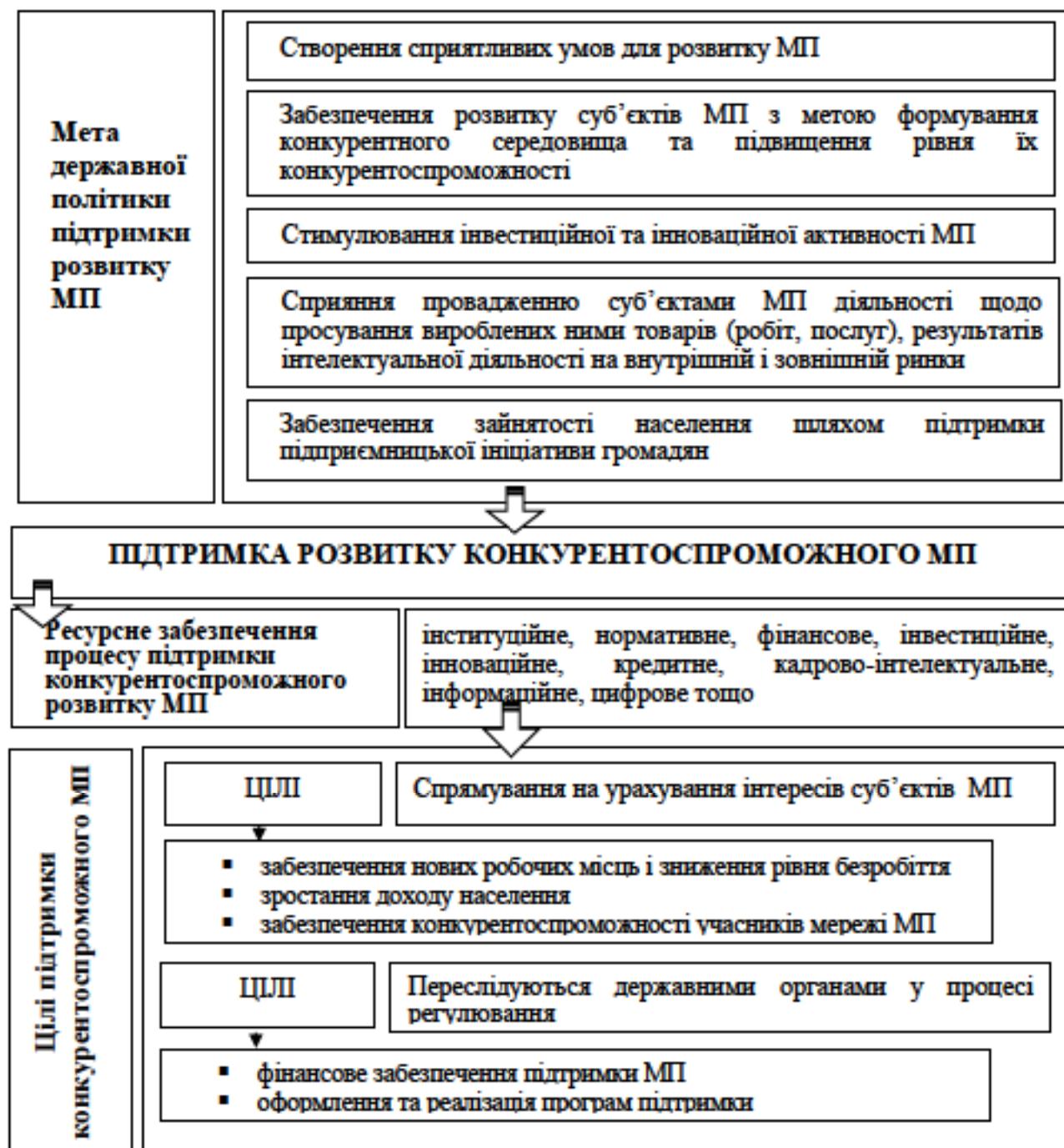


Рис. 2.12. Структурно-функціональна модель механізму державної політики підтримки конкурентоспроможного МП в Україні

Джерело: розроблено автором за даними [266; 301; 302; 53; 142].

За цих умов нами проведено порівняльний аналіз значення МП, його спільних і відмінних ознак відповідно до чинного правового регулювання МП в ЄС та Україні в контексті вироблення практичних рекомендацій, спрямованих на

забезпечення досягнення поступової сумісності у майбутньому чинного вітчизняного законодавства з правою системою ЄС, про що свідчать дані дод. Р. Зауважимо, що загальне поняття, категорії і типи (види) суб'єктів МП в ЄС визначені в положеннях Рекомендації Комісії Європейських Співовариств № 2003/361/ЄС від 06.05.2003 р. (далі Рекомендації) [370].

Так, у дод. Р відповідно до ст. 1 Рекомендації [370] визначення «підприємство» (enterprise) в ЄС охоплює собою досить широке коло суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність, незалежно від його правової форми. Тому, крім безпосередньо підприємств, підприємствами вважаються також самозайняті особи та сімейні підприємства, які займаються ремісничими та іншими видами діяльності, а також товариства або асоціації, що регулярно здійснюють господарську діяльність. Отож спільною об'єднуючою ознакою визначення підприємства в ЄС і Україні є здійснення господарської діяльності. Проте відмінності у даному визначенні пов'язані із колом суб'єктів-підприємців, які здійснюють господарську діяльність, адже в ЄС у порівнянні з Україною, їх налічується набагато більше – крім безпосередньо підприємств, підприємствами вважаються також самозайняті особи, сімейні підприємства, товариства й асоціації, що регулярно здійснюють господарську діяльність.

Існують суттєві відмінності між видами підприємств, визначеними в положеннях ст. 3 Рекомендації ЄС [370], і видами підприємств, визначеними відповідними положеннями (ст. 63) ГКУ [72]. Втім з 17.06.2018 р. з набуттям сили нового ЗУ «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 р. № 2275-VIII [272] (що замінив застарілі норми ЗУ «Про господарські товариства» 1991 року) маємо суттєві зміни щодо усунення значних недоліків, які існують у чинному законодавстві, та приведення його у відповідність із нормами та концептуальними підходами, характерними для законодавчих актів ЄС та країн-членів ЄС. Серед основних нововведень Закону є запровадження корпоративного договору, відсутність обмеження кількості учасників ТОВ, зміна вимог до складання установчих документів товариств, встановлення чітких

механізмів прийняття рішень учасниками товариств, порядку створення наглядової ради та інше.

На нашу думку, ухвалення окремого комплексного закону про товариства з обмеженою відповідальністю та споріднені з ними товариства з додатковою відповідальністю забезпечить можливість врегулювати відповідні відносини із належним ступенем деталізації та виробити необхідну гнучкість регулювання, усунути існуючі в чинних актах дублювання і розбіжності, та дозволить значно покращити інвестиційний клімат і умови здійснення підприємницької діяльності в Україні. Найголовніше – в результаті прийняття Закону вигоду отримають усі: незалежно від масштабу діяльності і множинності задіяних інтересів.

Для невеликих же підприємств важливою новацією є значне зменшення формалізму. Наприклад, кількість обов'язкових питань, які повинні бути відображені в статуті, зменшується всього до трьох – назва компанії, органи управління товариства (їхня компетенція та порядок прийняття ними рішень) та порядок вступу і виходу з товариства. Тобто, з прийняттям Закону відпадає необхідність кожного разу перереєстровувати статут у випадку зміни засновницького (статутного) капіталу або складу учасників товариства. Статут товариства, і корпоративний договір стають не просто юридичною формальністю. Відтепер запровадження корпоративного договору згідно принципу диспозитивності (тобто пріоритет свободи розсуду) – це дуже ефективний інструментарій для закріплення комерційних домовленостей між учасниками (а також потенційними кредиторами та інвесторами) про те, як працюватиме підприємництво. Саме тому надзвичайно важливо правильно структурувати і прописувати такі документи, адже мова йде про трансакційні витрати.

У ринковому суспільстві ролі трансакційних витрат в економічній діяльності підприємця приділяється особлива увага, зокрема до застосування процесу вивчення цінової політики договірних відносин на місцевому, регіональному і міжнародному рівнях. Очевидно, що чим вище рівень взаємодії економічних (господарських) систем, тим вищий рівень витрат організацій (інтеграції)

взаємозв'язку екзогенних економічних чинників, що втягуються в процес трансформації прав власності підприємців при здійсненні економічної угоди.

Підтверджує цю думку американський економіст, нобелівський лауреат з економіки Рональд Гаррі Коуз. Досліджуючи характерні особливості ведення підприємницької діяльності, він робить висновок, що система управління трансакційними витратами, їх мінімізація є ключовою для суб'єктів малого підприємництва [296]. На думку Р. Коуза під трансакційними витратами розуміються витрати, пов'язані із супроводом правового процесу економічних взаємин ринкових агентів. Так як будь-яка підприємницька угода агентів на ринку супроводжується правовим документом (договором), то, чим менше підприємець буде витрачати власних ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових та ін.) на процес укладення, супровождження та закриття договорів, тим менше відповідно він буде нести трансакційних витрат. За теоремою Р. Коуза, для зменшення трансакційних витрат учасників ринку необхідно чітко прописати права власності кожного з них [368].

Також у положеннях ст. 2 Рекомендації [370] визначено такі категорії суб'єктів підприємництва в ЄС: суб'єкти малого підприємництва, суб'єкти середнього підприємництва і суб'єкти мікропідприємництва. В Україні терміни «суб'єкти малого підприємництва» і «суб'єкти середнього підприємництва» вживаються у значенні, наведеному у ГКУ [72] з урахуванням того, що термін «суб'єкти малого підприємництва» охоплює суб'єктів мікропідприємництва.

Слід зауважити, що сьогодні відсутні єдині критерії для всіх країн, за якими підприємства відносяться до суб'єктів малого підприємництва. Найчастіше на практиці надаються і оцінюються кількісні показники обсягів підприємств. Проте у країнах ЄС ще в 1996 році була зроблена перша спроба визначення категорій підприємств в якості рекомендацій, які з 01.01.2005 р. були змінені на нові. Так, відповідно до Рекомендації [370] для розподілу сукупності підприємств у країнах ЄС в якості критеріїв враховують такі фактори, як чисельність персоналу та річний оборот або балансовий підсумок (балансова вартість активів). Тобто, альтернативно замість такого показника, як річний оборот

(віторг), рекомендується показник балансової вартості активів (загальний річний баланс) [370]. З метою оцінки відповідності умов розвитку малого підприємництва в ЄС та Україні, нами вивчено критерії для визначення суб'єктів підприємництва та проведено їх порівняння згідно з ГКУ і Рекомендацією ЄС (Додаток С).

Так, у відповідності з положеннями ст. 2 Рекомендації ЄС [370] суб'єктом мікропідприємства є підприємство, де працює менше 10 осіб, а річний оборот та/або загальний річний баланс не перевищує 2 мільйонів євро. До категорії суб'єктів малого підприємництва відносяться підприємства, на яких працює менше 50 осіб, а річний оборот та/або загальний річний баланс не перевищує 10 мільйонів євро. Що ж до суб'єктів середнього підприємництва, то ними визнаються підприємства, на яких працює менше 250 осіб і які мають річний оборот, що не перевищує 50 млн євро та/або загальний річний баланс, що не перевищує 43 млн євро.

Зауважимо, що при визначені категорії суб'єктів підприємництва в ЄС особливе значення має також обставина, що суб'єкт господарювання, в якому 25 % і більше капіталу або права голосу контролюється державним органом, не визнається суб'єктом МСП. Ми розуміємо, що за цих умов втрачаються основні ознаки підприємництва, які були розглянуті нами вище у розділі 1 (самостійність, ініціативність, ризиковий характер, систематичність, а особливо – спрямування на отримання прибутку).

В Україні критерії віднесення до того чи іншого виду підприємництва визначаються згідно статті 55 п. 3 II розділу ГКУ. За Законом суб'єкти підприємництва залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, а також середнього або великого підприємництва [72]. Відповідно до ГКУ суб'єктами мікропідприємництва є фізичні особи, зареєстровані в установленому Законом порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності

не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. До того ж суб'єктами мікропідприємництва також визнаються юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Суб'єктами малого підприємництва є: фізичні особи, зареєстровані в установленому ГКУ порядку як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Також суб'єктами МП визнаються юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевишує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Суб'єктами великого підприємництва є: юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ. Усі інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва [72].

Наразі, слід відмітити, що ГКУ також містить положення, які спрямовані на визначення суб'єктів ВСП. Привертає увагу та обставина, що вказані критерії для визначення суб'єктів великого підприємництва в Україні (див. Дод. С) є тотожними для визначення загального поняття МП, що підтверджується ст. 1 Рекомендації [370]. Також зазначимо, що кількість персоналу на підприємстві за Рекомендацією ЄС є більш обмеженою у порівнянні з ГКУ [72; 370]. Так, якщо за Рекомендацією ЄС мікропідприємство налічує менше 10 осіб, а мале підприємство

– менше 50 осіб, то в Україні відповідно – не перевищує 10 осіб і 50 осіб. Тобто в ЄС при кількості 10 осіб підприємництво розглядається вже як мале, а при 50 осіб – як середнє.

Отже, порівняння критеріїв віднесення суб'єктів малого підприємництва згідно з ГКУ та з Рекомендацією ЄС дає можливість стверджувати, що в Україні на сьогодні використовуються значення показників ЄС. Проте, зважаючи на наведені у дод. С критерії суб'єктів підприємництва за ГКУ, які більше вказують на дохідність підприємств, а не на їх потенціал, вважаємо за необхідне до критеріїв віднести додаткові показники: показник балансової вартості активів (загальний баланс) та частка осіб у статутному капіталі підприємств (коли у власності інших осіб (фізичних або юридичних) повинно знаходитися не більше 25% капіталу підприємства для збереження незалежності).

Ключову роль у вирішенні багатьох проблем, які стоять на заваді розвитку МП, відіграють підприємницькі та галузеві об'єднання, які в більшості країн світу є ключовим і дуже дієвим елементом інфраструктури підтримки підприємництва, невід'ємною частиною громадянського суспільства, показником його спроможності до самоорганізації, захисту своїх прав і представлення своїх інтересів. Об'єднання підприємців (бізнес-об'єднання) – це реальна можливість взаємовигідної корпоративної співпраці однодумців та колег на чисто прагматичних засадах; спільне вирішення багатьох проблем, з якими підприємець часто перебуває один на один; можливість власними руками формувати сприятливі умови для успішного вирішення проблем економічного розвитку.

Численні дослідження, проведені міжнародними організаціями і соціологічними центрами, свідчать, що основними причинами, які стоять на заваді вступу малих підприємців до підприємницьких об'єднань, є наступні: підприємці не володіють інформацією про відповідні об'єднання; підприємці не завжди отримують від таких об'єднань належну практичну підтримку; об'єднання підприємців не відстоюють чи неефективно відстоюють інтереси своїх членів; підприємці не мають достатнього часу, щоб брати участь в роботі підприємницьких об'єднань; підприємців «відштовхують» членські внески.

Проте головною задачею об'єднання підприємців залишається, сприяння розвитку малого підприємництва та підвищенню його іміджу.

Зауважимо, що такі об'єднання виділяють за територіальною ознакою (національного, регіонального і місцевого рівнів) та за ознакою організаційно-правової форми (спілки, союзи, об'єднання, ради, асоціації підприємців, торгово-промислові палати, фонди регіонального розвитку, інвестиційні об'єднання, правозахисні громадські організації, спілки роботодавців тощо). Відповідно до поточних завдань бізнес-об'єднання можуть виконувати захисну, представницьку, консультаційно-освітню, методичну функції, а також функцію з надання різноманітних сервісів (інформаційних, консалтингових та експертно-технічних послуг) тощо [260]. Послуги, що найчастіше надаються об'єднаннями підприємців своїм членам, включають: надання інформації; проведення різноманітних заходів (тренінги, семінари, конференції, круглі столи, бізнес-форуми, ділові зустрічі, виставки тощо); пошук партнерів, налагодження ділових контактів; доступ до новітніх комп'ютерних технологій; пошук фахівців для підприємств – членів об'єднання; сприяння просуванню товарів та послуг суб'єктів малого підприємництва на ринки.

Шляхом активної участі представників бізнес-об'єднань у роботі дорадчих рад, комітетів, комісій, створених при органах виконавчої влади різного рівня, бізнес-об'єднання намагаються впливати на рішення, які стосуються малого підприємництва, беруть участь у підготовці проектів законодавчо-нормативних актів, їх обговоренні, надають свої зауваження і пропозиції до таких проектів. Тому, ми дійшли висновку, що насьогодні в умовах інтеграції, зважаючи на актуальність проблеми інноваційного розвитку соціуму та особистості для забезпечення продуктивної творчої діяльності суб'єктів конкурентоспроможного малого підприємництва, а також визначальної ролі підприємницьких та галузевих об'єднань (бізнес-асоціацій) підтримки малого підприємництва у вирішенні багатьох проблем, які стоять на заваді його розвитку, виникла потреба в удосконаленні дефініцій «структура малого підприємництва» і «суб'єкт малого підприємництва» та їх характеристики.

В роботі нами запропоновано нове формулювання даних дефініцій щодо ознаки сучасного конкурентоспроможного малого підприємництва. Оскільки структура малого підприємництва складається із самих підприємців (мікропідприємства і мали підприємства) та підприємницьких і галузевих об'єднань (бізнес-асоціацій) малого підприємництва, які мають єдині соціально-економічні, інноваційні цілі і завдання, стратегію розвитку, то все це формує мережу малого підприємництва.

Мережа малого підприємництва (ММП) – структура для забезпечення співробітництва, що складається з мікропідприємств і малих підприємств, діяльність якої спрямована на отримання прибутку або розподіл витрат, або яка має спільну власність, перебуває під спільним контролем або управлінням, має спільні політику та процедури з контролю якості, спільну ділову стратегію, надає послуги під одним знаком для товарів та послуг або має спільні професійні ресурси, а також має соціально-економічну інноваційну стратегію з об'єднаннями підприємців, як дієвого елементу інфраструктури підтримки малого підприємництва, невід'ємною частиною громадянського суспільства.

Відповідно учасниками цієї мережі є суб'єкти малого підприємництва, які здійснюють підприємницьку діяльність згідно чинного законодавства. Тому суб'єкт малого підприємництва та/або учасник мережі малого підприємництва (УММП) – мікропідприємство і мале підприємство, що відповідають таким критеріям: провадять підприємницьку діяльність як юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності; показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають критеріям; набули права на провадження підприємницької діяльності на підставах та в порядку, передбачених чинним законодавством.

Наприкінці 2017 р. в Україні відбулися зміни у законодавстві, що пов'язані з євроінтеграційними процесами та переходом на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) [260]. Ці зміни несуть за собою складання звітності, яка не входить до складу фінансової. Слід зауважити, що на сьогодні урядом України постановою КМУ № 892 від 28 жовтня 2019 р., яка набрала чинності

31 жовтня 2019 р., прийнято рішення щодо створення Координаційної ради з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва (Ради) з метою поліпшення умов з розвитку підприємництва, провадження фізичними особами підприємницької діяльності (ФОПів). Головними учасниками, що увійдуть до складу Ради є: заступник Міністра розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, голова Ради; заступник Міністра фінансів, заступник голови Ради; заступники: Міністра соціальної політики; Міністра цифрової трансформації та інші.

Основними завданнями Ради є: підготовка стратегічних рішень щодо проведення реформ у сфері сприяння розвитку малого підприємництва; підготовка рекомендацій та пропозицій щодо формування і реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку малого підприємництва; визначення шляхів, механізмів та способів вирішення проблемних питань щодо сприяння розвитку малого підприємництва, зокрема: лібералізації умов та критеріїв віднесення ФОПів до першої групи спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; запровадження дворічного мораторію на проведення перевірок ФОПів (крім тих, що провадять високорентабельні види діяльності з істотними ризиками ухилення від оподаткування) щодо дотримання ними порядку застосування реєстратора розрахункових операцій (РРО); відповідальності ФОПів за порушення ними встановленого порядку подання до контролюючих органів звітності, пов'язаної із застосуванням РРО; проведення роз'яснювальної роботи щодо застосування РРО відповідно до законів про РРО та кешбек. Як бачимо, останні нововведення говорять про нагальну потребу у вирішенні проблем розвитку малого підприємництва в Україні на державному рівні та, відповідно, створення спеціального координуючого органу для підтримки і розвитку малого підприємництва.

Отже, для вирішення ряду проблем на сьогодні урядом України створено Координаційну раду з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва, яка проводитиме аналіз стану справ і причин виникнення проблемних питань щодо розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва;

братиме участь у розробленні проектів НПА з питань, що належать до її компетенції; подаватиме Уряду розроблені за результатами своєї роботи пропозиції та рекомендації.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного дослідження детермінантів конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні, зроблено наступні висновки:

1. Дослідження процесу інституційного середовища формування конкурентоспроможного МП в Україні, аналіз позицій України у міжнародних рейтингах показав низький рівень інституційної спроможності України щодо сприяння розвитку МП, що Україна за всіма показниками суттєво відстає від розвинених країн світу, зокрема країн ЄС. Такий низький рівень розвитку інституцій призводить до негативних наслідків, зокрема до того, що велика частина інструментів, які ефективні у розвинутих країнах – не працюють в Україні через високий рівень корупції у органах, що мають забезпечувати контроль за підприємницькою діяльністю.

2. Розвиток України в умовах складного і динамічного переходу до сучасного громадянського суспільства потребує незалежної діяльності інститутів громадянського суспільства, посилення їх впливу на прийняття суспільно значущих рішень. Це забезпечить можливість модернізувати і побудувати систему дієвого та прозорого інституту державного управління та підтримки громадської ініціативи щодо створення і розвитку конкурентоспроможної підприємницької діяльності суб'єктів МП, яка мотивована соціо-економічним інтересом.

3. Дослідження Індексу економічної свободи показало необхідність враховувати вплив факторів, що виникають в процесі господарської діяльності суб'єктів МП і не підлягають формальному обліку, але забезпечують підтримку та стимулювання малого підприємництва на рівні підприємства, а саме ресурси,

які не обліковуються внаслідок складності їх ідентифікації, але їх вплив в сфері малого підприємництва є суттєвим. Заходом для забезпечення конкурентоспроможності МП може стати доповнення показника економічної свободи Індексом реінвестування вивільнених ресурсів. Для комплексного оцінювання конкурентоспроможності МП слід застосовувати багатокритеріальну оцінку зазначеного Індексу, що базується на врахуванні факторів (професіоналізму та кваліфікації працівників підприємства; економії від оборотного капіталу; податкових відшкодувань; вторинного використання матеріальних оборотних ресурсів; розрахункових зобов'язань), а також порівняння та оцінки ентропії певного фактору в межах сфери діяльності суб'єктів МП.

4. Аналіз методичного інструментарія оцінювання рівня формування короткострокових і довгострокових конкурентних переваг малого підприємництва доводить, що стан динаміки розвитку МП в Україні, зі статистичних даних, знаходиться в нестабільній стадії свого розвитку. Слабкий розвиток мікро- та малих підприємств в країні зазвичай пояснюється складнощами адміністрування і недоліками регуляторного середовища та недостатнім доступом суб'єктів МП до позикових ресурсів, а також їх податковим тиском. Структура фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва неоптимальна: переважною формою фінансування є самофінансування, в той час як саме залучені джерела повинні забезпечувати ефективний розвиток МП. Основними заходами щодо зниження адміністративних бар'єрів в Україні повинно стати: покращення правових механізмів кредитування МП, стимулювання банківських структур вдосконалювати технологію кредитування суб'єктів МП; прискорення процесу створення державного фонду гарантування кредитів для розподілу ризиків при кредитуванні МП; дотримання розробленої стратегії розвитку МП, створення інституційного середовища розвитку МП. Останнє дозволить підвищувати компетенції малого підприємництва, впроваджувати інновації, страхуватись від ризиків та залучати альтернативні джерела фінансування.

5. Проведений аналіз сучасних реалій впливу регуляторної політики на конкурентоспроможність малого підприємництва України показав, що на

сьогодні в якості критеріїв для визначення суб'єктів МП використовуються значення показників ЄС. Проте, зважаючи на критерії суб'єктів підприємництва за ГКУ, які більше вказують на дохідність підприємств, а не на їх потенціал, запропоновано до критеріїв віднести додаткові показники: показник балансової вартості активів (загальний баланс) та частка осіб у статутному капіталі підприємств (коли у власності інших осіб (фізичних або юридичних) повинно знаходитися не більше чверті капіталу підприємства для збереження незалежності). Ці показники можуть скласти перевагу для суб'єктів МП, оскільки малі підприємці безпосередньо задіяні у процесі виробництва своїх підприємств.

6. Зважаючи на актуальність проблеми інноваційного розвитку соціуму та особистості для забезпечення творчої діяльності суб'єктів конкурентоспроможного МП, а також визначальної ролі підприємницьких та галузевих об'єднань МП, запропоновано власну інтерпретацію дефініції «структура малого підприємництва» і «суб'єкт малого підприємництва» та їх характеристики, запропоновано і обґрунтовано показувати їх як «мережа малого підприємництва» та «учасник мережі малого підприємництва (мережа)». Це пояснюються тим, що до мережі входять як самі підприємці (мікропідприємства і малі підприємства), так і підприємницькі і галузеві об'єднання підтримки МП, які мають єдині соціально-економічні, інноваційні цілі і завдання, стратегію розвитку.

Основні положення та результати дослідження опубліковано у наукових працях автора [95; 99; 100; 101; 105; 107; 276].

РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

3.1. Напрями підвищення ефективності державної політики сприяння конкурентоспроможності малого підприємництва

Засадничими цілями економічної політики України є: вибір адекватної моделі становлення соціальної держави, досягнення економічного зростання і повної зайнятості; поліпшення життєвих стандартів широких верств населення; стабільність рівня цін, стійкість валюти і зовнішньоекономічна рівновага. Досягнення цих цілей в значній мірі пов'язано зі станом справ і перспективами розвитку конкурентоспроможного малого підприємництва. На відміну від країн з розвиненою економікою, де мале підприємництво займає дуже міцні позиції, в Україні сучасний етап функціонування малого підприємництва все ще не став дійсним інструментом вирішення макроекономічних завдань економічного зростання, політики зайнятості, науково-технічного прогресу. Мале виробництво все ще залишається аутсайдером на економічному полі нашої країни і адекватно не вирішує тих проблем в економіці, які могли б вирішуватися з допомогою його розвитку.

Оцінювання державної політики сприяння (підтримки) розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва є самостійною і складною проблемою теорії державного управління. Складність полягає в тому, що в Україні відсутня єдина система визначених показників результатів діяльності суб'єктів МП, запроваджуються системи вироблені наддержавними інститутами або в межах національних систем. Оцінювання державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва із наукової точки зору в Україні частіше відбувається в контексті проблеми ефективності державного управління, проте проблемі оцінювання у формі раціонального аналізу та аналізу програм приділяється замало уваги. Тому розумним є питання про можливість проведення порівняльного компаративного аналізу

конкурентоспроможності малого підприємництва країн з розвиненою економікою та України, в зв'язку з різницею в рівнях економічного розвитку.

Звісно, шляхи та моделі розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва слід шукати та запозичувати в успішному досвіді розвинених країн та, як результат, перебудовувати на національний лад. Оцінювання конкурентоспроможності малого підприємництва є одним зі складників вироблення державної політики. Як стверджує К. Вайс, це «систематична оцінка якості діяльності і/або результатів виконання програми або політики з метою вивчення її впливу, внесення пропозицій щодо змін та виправлень» [37, с. 25]. Отже, її розробники намагаються з'ясувати наступне, чи досягла певна політика або програма встановлених перед нею цілей, які ресурси задіяні та скільки з них витрачено, хто і що отримав у результаті її здійснення, які вона має передбачувані та непередбачувані наслідки для суспільства.

Оцінювання державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва виконує функцію зворотного зв'язку. Дієвість процесу оцінювання політики також полягає у його систематичності, чіткості, об'єктивності, науковій обґрунтованості досліджень поточних і довгострокових наслідків державної політики для цільових та нецільових ситуацій або груп клієнтів, а також в оцінці співвідношення поточних і довгострокових витрат до будь-яких вигід. Крім того, відбувається ідентифікація нових проблем. Процес повторюється. Так, здійснюється цикл процесу вироблення державної політики. Як зазначає В. Тертичка, «оцінювання має на меті з'ясувати, чим насправді є політика, а також виявити замовників, чиї рішення про те, чи брати участь у політиці (і наскільки) встановлюють обмеження щодо можливостей політики. Оцінювання застосовується на всіх етапах аналізу державної політики і розглядається як засіб підвищення її раціональності й ефективності» [307, с. 8].

Зважаючи на думку автора, оцінювання державної політики передбачає багатоаспектність підходів, реалізація яких забезпечується через призму оцінювання її ефективності, що є механізмом державного управління. Різноманітність вимірювань управлінської ефективності та оцінювання державної політики визначає їхню внутрішню диференціацію (організаційна,

економічна, політична та ін.), а також затребуваність того чи іншого виміру і критерії оцінювання різних видів ефективності та результативності визначаються сферою потенційного застосування поняття «ефективність». Особливо це справедливо щодо сфери державного управління стимулювання розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва, метою якого є досягнення артикульованого поняття загального блага. У його змісті суттєво виражений соціальний складник. У цьому зв'язку оцінювання державної політики стимулювання розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва має значне число вимірів, а саме: економічний, гуманітарний, демографічний, культурний, безпековий, інформаційний тощо.

Серед сучасних інструментів оцінювання слід виділити саме «конкурентоспроможність». Існує низка підходів, зокрема «конкурентоспроможність національних економік і країн», що визначається численними і різноплановими факторами. Експерти Всесвітнього економічного форуму (The Global Competitiveness Report) [389] визначають конкурентоспроможність сукупністю установ, політики та факторів, що формулюють рівень продуктивності економіки, яка встановлює рівень процвітання, котрого може досягти економіка. Індекс конкурентоспроможності (GCI) поєднує в собі 114 показників, які фіксують поняття, що має значення для продуктивності та довгострокового процвітання. Усі вони згруповани у 12 блоків, а саме: інститути, інфраструктура, макроекономіка, навколоінше середовище, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та навчання, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, підприємництво та інновації.

Домінуючим часто в оцінці ефективності державного управління виступає критерій економічної ефективності. Економічне зростання за будь-яку ціну ще досить часто є пріоритетом перед іншими зобов'язаннями суспільству, що вимагає ширшого і детальнішого аналізу національних пріоритетів, а тому не може бути редукований до показників ВВП чи інших, суто економічних показників.

Усе частіше постає необхідність більш соціально-інклюзивного підходу до розуміння економічного зростання. Це означає, що таке економічне зростання мають відчути більшість членів суспільства. У цьому зв'язку, Світовий Економічний Форум розрахував і цього року представив композитний індекс, який показує становище країни на основі їх комбінованих показників – індексу інклюзивності розвитку (KPI, IDI). Цей новий глобальний індекс має більш комплексний зміст відносного стану економічного розвитку порівняно із загальноприйнятими рейтингами на основі ВВП на душу населення. Отже, сучасні підходи вже будуються на соціальному підході, який не тільки апелює до узагальнюючого погляду на структуру суспільних відносин, але й ув'язується зі стадіями виробництва і споживання суспільного продукту. У науковій літературі останніх десятиліть отримало розроблення поняття соціальної ефективності. Як альтернатива економічної (або механічної) ефективності, поняття соціальної ефективності в цьому контексті визначає функцію мінімізації трансакційних витрат і безпосередньо пов'язане з ефективністю функціонування механізму координації соціальних взаємодій.

Концептуалізація самого поняття «соціальна ефективність» базується на тому, що: (1) соціальна ефективність адміністрації полягає в зменшенні на макрорівні політичної невизначеності, формулюванні чітких правил гри і контролі за їх виконанням [7]; (2) соціальна ефективність тим вище, чим більший внесок суспільства в підвищення здатності держави ефективно проводити і пропагувати колективні заходи [7]; (3) ключовим способом підвищення потенціалу держави і, відповідно, соціальної ефективності (як результату використання цього потенціалу) є створення ефективної системи норм і правил, які прояснюють соціальні взаємодії і обмежують ризики.

Таким чином, у розвитку будь-якої країни або регіону роль малого підприємництва визначається вирішенням завдань щодо підвищення стійкості й інноваційного характеру економічного зростання, зниження соціальної напруженості і забезпечення зростання зайнятості щодо формування масового середнього класу. Цілісну характеристику (матрицю) оцінювання державної політики стимулування розвитку малого підприємництва через інструмент

«конкурентоспроможність», що визначається численними і різноплановими факторами, вимірами оцінювання, показниками та критеріями ефективності, нами розкрито на рис. 3.1.

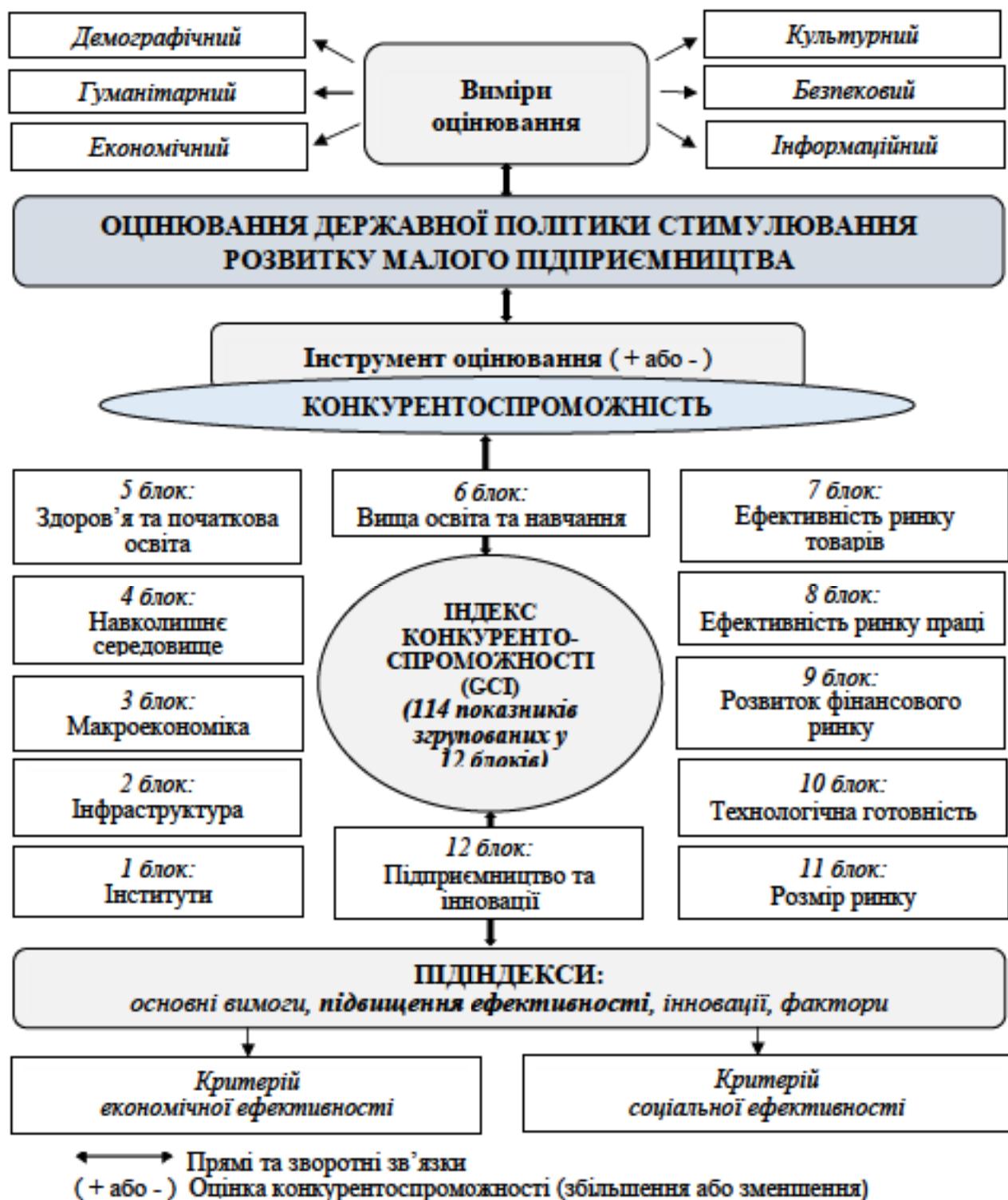


Рис. 3.1. Матриця оцінювання державної політики стимулювання розвитку МП через інструмент «конкурентоспроможність»

Джерело: розроблено автором за даними [7; 37; 121].

Слід зауважити, що кількість суб'єктів малого підприємництва станом на 01.01.2018 р. становила 95,4 % усіх підприємств країни, зокрема частка мікропідприємств в структурі суб'єктів МП складала аж 82,2 %, проти 4,4 % середніх підприємств від загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності [234], що вказує на суттєві кількісні переваги малого підприємництва у порівнянні із середнім (майже у 22 рази, і в т. ч. у 19 разів з мікропідприємствами), а також суттєво вищі потреби у їх кредитуванні. При цьому майже дві третини кредитів видали всього 8 банків, а кредитуються переважно юридичні особи.

Тому, кредитування малих підприємств комерційними банками в Україні знаходиться на низькому рівні розвитку. Не зважаючи на те, що на початок 2019 р. сума кредитів, виданих банками МСП зросла на 3 млрд грн до 436 млрд грн, при цьому портфель виданих кредитів малому підприємництву скоротився на 16,5 млрд грн. Згідно з даними НБУ, зростання портфеля відбулося за рахунок зростання виданих кредитів середнім підприємствам на 1,4 % або 3 млрд грн до 212,5 млрд грн і мікропідприємствам на 15 % або на 16,4 млрд грн до 129,3 млрд грн. Також слід означити, що у 2018 р. для середніх підприємств значно зрос обсяг кредитів терміном до 1 року, а у сегменті мікропідприємств зростав обсяг кредитів терміном від 1 року до 5. Проте у сегменті малих підприємств скорочувалася видача кредитів у всіх категоріях (до 1 року, 1-5 років, більше 5 років).

Отож можна зробити висновок, що на сьогодні суб'єкти малого підприємництва (крім мікропідприємств) не просто залишаються поза увагою державної політики кредитування, а більше того – отримали скорочення фінансування за будь-якими термінами погашення. Тобто серед суб'єктів МП у малих підприємствах за кількістю працюючих від 10 до 50 осіб уряд не є зацікавлений, а віддає перевагу мікропідприємствам (домогосподарствам) з кількістю до 10 працівників, що відповідно стримуватиме розвиток малих підприємств та створення додаткових робочих місць мікропідприємствами. Все це вказує на недосконалу вітчизняну систему кредитування в Україні, яка не забезпечує належного рівня підтримки становлення, функціонування та розвитку діяльності

усіх суб'єктів МП. Проте, зарубіжний досвід доводить, що держава може сприяти кредитуванню суб'єктів малого підприємництва двома шляхами:

1. Створення спеціальних державних установ або неприбуткових організацій для кредитування і фінансування малого підприємництва. При цьому вартість кредиту (який може бути і безвідсотковим) може залежати від віку, виду економічної діяльності, місця розташування підприємства тощо. Таким чином, можна створювати більш сприятливі умови для новостворених малих підприємств, підприємств певної галузі, залежно від загальнонаціональної стратегії розвитку економіки чи задля розвитку певних місцевих ресурсів тощо.

2. Державне сприяння розвитку кредитних відносин між малим підприємництвом та комерційними банками. Задля цього можна запровадити кредитування малого підприємництва банками під гарантії бюджетних коштів; ввести пільгове оподаткування прибутку комерційних банків, одержаного за рахунок кредитування малих підприємств тощо. Ефективним кроком може стати також створення спеціального міжбанківського фонду для кредитування малих підприємств, що дозволить як знизити ризики та зберегти прибутки для банківських установ, так і знизити відсоткові ставки за кредитами для малих підприємств та спростити процедуру розгляду кредитних заявок.

Тому на сьогодні учасниками банківського ринку розроблено стратегії лідерства 2018-2022 рр., які затверджено КМУ у рамках стратегії розвитку державних банків (наприклад, Ощадбанк від 21.02.2018 р.). Даними стратегіями означенено завдання: агресивне позиціонування банків в сегменті мікро-, малого і середнього бізнесу та збільшення їх частки на ринку в цьому сегменті. Зважаючи на цілі прийнятої стратегії, на 2018 р. банками були означені наступні два пріоритети у напрямку підтримки розвитку малого підприємництва:

1. Диверсифікація кредитного портфеля і зміна бізнес-моделі. Тобто бізнес-модель (кредитний портфель) в 2022 р. має налічувати 14 % і більше в сегменті МСП у порівнянні в 2014 р. і 2018 р. – 0 % і 5 % відповідно.

2. Підтримка малого і середнього підприємництва. У співпраці з ЄБРР здійснюється підготовка кредитних менеджерів і програми мікрокредитування.

Наприклад, портфель кредитів МСП Ощадбанку тільки за 2018 р. зріс на 67 %, або на 1,4 млрд грн, і перевищив 3,5 млрд грн, а портфель депозитів в цьому сегменті становить 16,7 млрд грн. Банками використовується мобільний додаток CorpLight, що забезпечує підприємцям можливість перенести бізнес у смартфон та керувати ним у режимі 24/7.

На початку 2020 р. відбулися суттєві зміни щодо стратегії фінансування урядом України малого і середнього підприємництва. Верховна Рада України прийняла Закон про створення Фонду розвитку підприємництва з метою забезпечення доступного кредитування малого та середнього бізнесу в країні. Ухвалений відповідний законопроект № 2589 «Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» щодо Фонду розвитку підприємництва» [261] передбачає збільшення спецфонду держбюджету у 2020 р. на 2 млрд грн шляхом досрокового погашення векселів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, які будуть спрямовані на фінансування нової бюджетної програми – Фонду розвитку підприємництва. Закон спрямований на реалізацію програми державної підтримки малого підприємництва в Україні, на розвиток підприємництва, збільшення обсягів виробництва, експорту, імпортозаміщення, високотехнологічного виробництва, енергоефективності, впровадження інновацій, створення нових робочих місць, розширення малого підприємництва, створення нових підприємств, повернення трудових мігрантів.

За твердженням МФУ, документи дозволять ФРП, підпорядкованому Мінфіну, запровадити програму підтримки суб'єктам мережі малого підприємництва «Доступні кредити 5-7-9 %». Постанови визначають механізм належного використання цих бюджетних коштів. Реалізація цієї програми передбачає створення низки інструментів здешевлення та доступності кредитів:

1. Здешевлення кредитів шляхом компенсації відсоткової ставки до рівня 5, 7 та 9 відсотків річних за кредитами у національній валюті (додатково сплачуватиметься комісія банків у 0,5-1 %). Відсоток залежить від розміру та типу бізнесу: – 5 % річних – якщо виручка до 25 млн грн і створюються мінімум 2 робочих місця протягом першого кварталу; – 7 % річних – для бізнесу з

виручкою до 25 млн грн; – 9 % річних – для бізнесу з виручкою до 50 млн грн. При цьому, для ММП, які отримали кредит за програмою під 7 % або 9 %, ставка знижується на 0,5 в. п. за кожне створене робоче місце (але ставка не може бути нижчою за 5 %).

2. Надання часткових гарантій за кредитами, наданими мікро- та малому бізнесу, якщо у них не вистачає застави (оплата за гарантію становить 0,5 % від розміру кредиту) [234].

З повідомлення МФУ «за попередніми оцінками, близько 50 000 позичальників зможуть взяти участь в цій програмі вже у 2020 р., що сприятиме зростанню рівня зайнятості в Україні, розвитку інноваційних та ефективних підприємств, а відтак розширюватиме податкову базу та збільшуватиме доходи до державного бюджету України, що дозволить безперебійно фінансувати Програму. Створення умов для активізації та здешевлення кредитування мікропідприємництва та малого підприємництва в Україні відповідає ініціативі Президента України щодо стимулювання підприємницької діяльності, активізації кредитування та створенню нових робочих місць, а також пріоритету 6.4 Програми діяльності Уряду. Запровадження програми «Доступні кредити 5-7-9 %» власне і є інструментом для досягнення поставленої мети. Тому Уряд загалом та МФУ зокрема вже знайшли можливість передбачити фінансування відповідного пріоритету на 2020 р.» [234].

Постановою КМУ «Про затвердження Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва» визначаються:

- коло суб'єктів, яким може бути надана державна фінансова підтримка в установленому порядку, та вимоги, яким вони мають відповідати;
- мета надання, види, розмір та порядок надання фінансової державної підтримки;
- основні вимоги до кредитів, за якими надається компенсація процентів суб'єктам мікропідприємництва і малого підприємництва;

- критерії, яким мають відповідати уповноважені банки, які братимуть участь в наданні державної підтримки суб'єктам МП;
- відповідальність уповноважених банків та суб'єктів отримання державної підтримки та випадки настання такої відповідальності [262].

Саме підприємства формують бюджет органів місцевого самоврядування і те, на якому вони знаходяться рівні розвитку фактично залежить життєдіяльність громади. Так, за підрахунками Асоціації міст України (АМУ), як організації, що збирає та узагальнює муніципальну статистику, частка податків, сплачених сектором підприємництва, у доходах місцевих бюджетів (без врахування офіційних трансфертів) становить 83 % (за результатами 2018 р.). В основному це надходження від ПДФО, плати за землю, єдиного податку, екологічного податку, податку на нерухоме майно. І чималу роль у цьому відіграються саме малі та середні підприємства, які є ядром системи функціонування міст, сіл, селищ, ОТГ, завдяки чому останні мають змогу стати центрами економічного зростання.

Розвиток малого і середнього підприємництва не лише сприяє зростанню доходів бюджетів, але й забезпечує надання якісних послуг населенню, збільшення рівня самозайнятості громадян, інвестиційної привабливості територій, формуванню конкурентоспроможності, запровадженню інновацій, залученню інвестицій тощо. Не останню роль у фінансовій підтримці малого підприємництва відіграють державні регіональні та місцеві програми розвитку малого і середнього підприємництва. Подібні програми існують в кожній області України. На загальнодержавному рівні ними займається переважно Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТУ), а після 29.08.2019 р. як Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України (Мінекономрозвитку).

Проте разом з розробкою програм розвитку МП, важливим є контроль за їх впровадженням, прозорість виділення коштів, їх цільове використання, відсутність корупції тощо. МЕРТУ розпочало роботу з обласними державними адміністраціями стосовно імплементації Плану заходів щодо реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні до 2020 р. [302]. Так,

планується, що сумісними зусиллями вони організують регіональну мережу центрів підтримки підприємництва. Пріоритетні проекти для реалізації Стратегії малого і середнього підприємництва в Україні нами зображені на рис. 3.2.

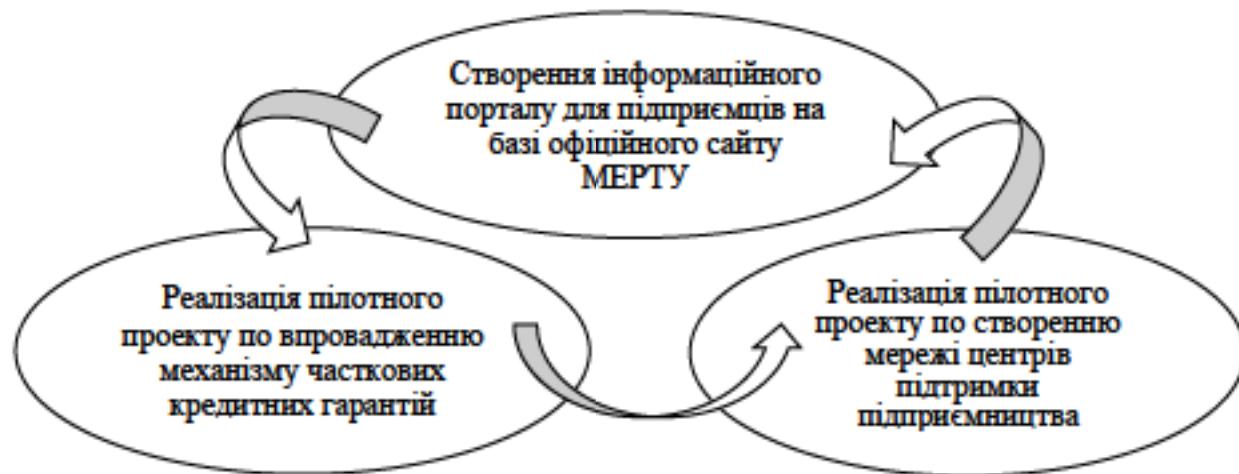


Рис. 3.2. Пріоритетні проекти для реалізації Стратегії МСП в Україні

Джерело: складено автором за даними [302].

Перелік завдань з реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 р., виконання яких передбачено іншими стратегічними та програмними документами, що прямо чи опосередковано впливають на розвиток малого підприємництва, нами узагальнено на рис. 3.3 [302]. Створення сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва в Україні забезпечується Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України та іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади з метою:

- 1) підвищення рівня інформаційного забезпечення щодо задоволення потреб суб'єктів малого підприємництва у доступі до якісної інформації, поданої в орієнтованому на споживача форматі, про стан провадження господарської діяльності на всіх етапах господарювання на офіційному веб-порталі Мінекономрозвитку;

2) вдосконалення системи державної статистики на підставі наявних даних здійснення розрахунку та публікація додаткових статистичних показників, необхідних для проведення оцінки реалізації Акту з питань малого підприємництва для Європи з урахуванням рекомендацій ОЕСР.

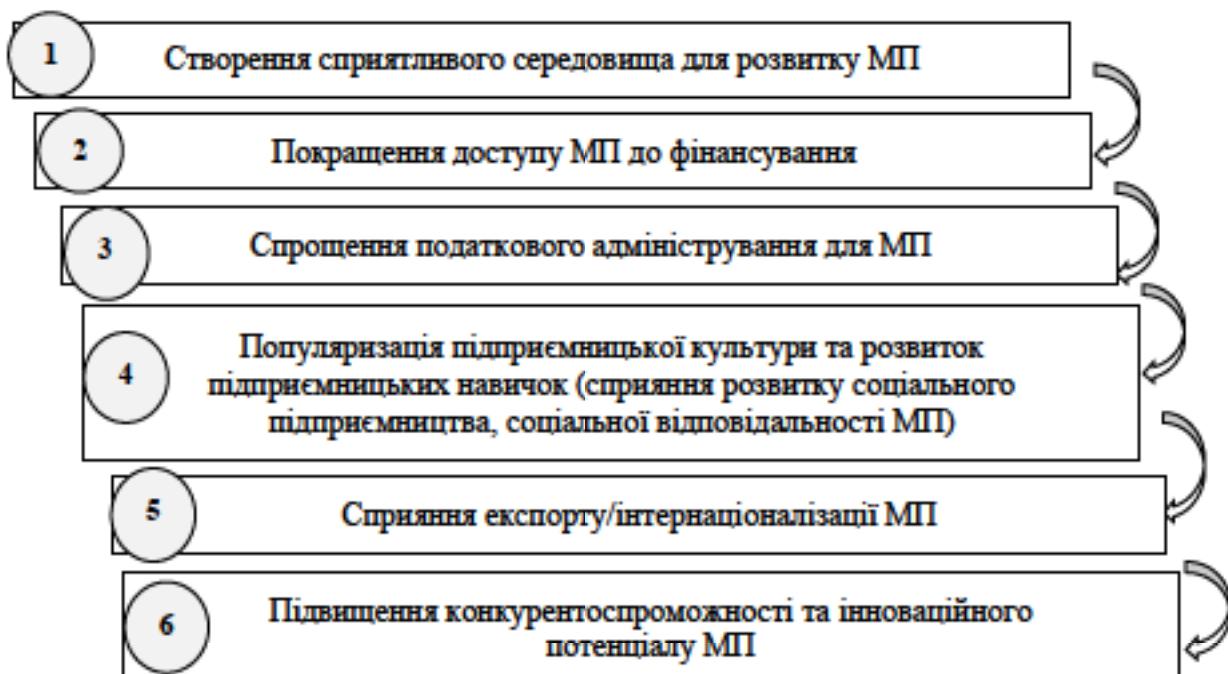


Рис. 3.3. Перелік завдань МП з реалізації Стратегії МСП в Україні

Джерело: складено автором за даними [302].

Отже, Держстат виконує мінімальні вимоги Євростату до країн-членів щодо формування статистики підприємств, а питаннями формування порівнюваної статистики малого і середнього підприємництва на міжнародному рівні займається ОЕСР. Важливим економічним питанням на рівні урядів країн та міжнародних організацій визнано питання розвитку підприємництва (зокрема покращення підприємницького середовища, усунення перешкод для бізнесу). Результатом цього став розвиток спеціалізованої статистики малого підприємництва, яка повинна була виконати дві цілі: забезпечити зацікавлених осіб (урядовців, політиків, бізнесменів) належними даними для розуміння МП (фактори розвитку, показники діяльності, результати впливу) та дати можливість порівняти підприємництво в різних країнах світу [278].

Результатом ініціатив із розвитку статистики малого підприємництва стала Програма індикаторів підприємництва (реалізується спільно ОЕСР та Євростатом) [376], у рамках якої розроблено Систему індикаторів розвитку підприємництва (далі Система) (Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship) [350]. У спрощеному варіанті Система дозволяє акумулювати та презентувати дані про три групи взаємозалежних індикаторів: «фактори впливу» (індикатори, які характеризують чинники, що визначають розвиток підприємництва, зокрема інновації, ділове середовище тощо); «підприємницька діяльність» (індикатори, які характеризують розвиток суб'єктів підприємництва, зокрема показники діяльності суб'єктів малого підприємництва: кількість, реалізація продукції, зайнятість, секторальний розподіл тощо); «вплив» (індикатори, які характеризують розвиток економіки в цілому, зокрема й під впливом малого підприємництва: ВВП, рівень безробіття, середня заробітна плата тощо).

Станом на сьогодні продовжуються роботи з удосконалення Системи, проте вона вже впроваджується на рівні статистичних відомств деяких країн, а тому може бути використана в Україні. Опираючись на світовий досвід, ми пропонуємо оптимізувати індикатори підприємницької активності за класифікацією груп індикаторів та критеріїв їх оцінки, які допоможуть доповнити список показників розвитку малого підприємництва, що входять у систему оцінки ефективності державних і регіональних програм підтримки малого підприємництва в Україні і в зарубіжній практиці (Табл. 3.1).

Так, згідно табл. 3.1 нами рекомендовано додаткові для використання в Україні показники розвитку малого підприємництва, які допоможуть оптимізувати індикатори підприємницької активності як за економічним ефектом, так і соціальним ефектом, інноваційним розвитком, а саме показники:

- частка населення, що приймають участь у створенні нових малих соціально активних підприємств (як індикатор оцінювання поточної діяльності – показник проміжного ефекту);

Таблиця 3.1

Оптимізація індикаторів підприємницької активності, що входять у систему оцінки ефективності державних (регіональних) програм підтримки МП в Україні і за кордоном

Групи індикаторів	Індикатори (показники розвитку МП)			Групи критеріїв оцінки
	У зарубіжних країнах	Літочі	В Україні	
1.	2	3	4	5
<i>1. Індикатори поточної підприємницької активності</i>				
	Частка населення, що приймають участь у створенні нових МiМП	Частка робочих місць, створених МiМП	Частка населення, що приймають участь у створенні нових соціально активних МiМП	Показники проміжного ефекту
	Частка населення, що приймають участь у створенні нових соціально активних МiМП			
<i>2. Індикатори результату підприємницької активності</i>				
	Частка створених у поточному році МiМП і % від їх загальної кількості	Частка МiМП за обсягом експорту в загальний кількості	Частка діючих більше 5 років МiМП і % єї від їх загальної кількості	Показники кінцевого ефекту
	Частка створених у поточному році МiМП і % від їх загальної кількості	Середня вартість експорту на одне МiМП	Частка швидко зростаючих МiМП	Показники проміжного ефекту
<i>3. Індикатори організаційної активності</i>				
	Частка нових МiМП з високими темпами росту виручки або занятості	Не передбачено	Частка нових МiМП з високими темпами росту виручки або занятості	Показники кінцевого ефекту
	Частка МiМП в занятості переробної промисловості за показником середньостатистичного чисельності працівників		Частка МiМП в занятості переробної промисловості за показником середньостатистичного чисельності працівників	Показники робочих процесів

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5
<i>4. Індикатори інвестиційної активності</i>	Частка MiМП країни (регіону) у інвестиціях в основний капітал	Не передбачено	Частка MiМП країни (регіону) у інвестиціях в основний капітал	Показники затрачених ресурсів
	Частка інноваційно-активних MiМП, що створені у поточному році, в загальній чисельності підприємств в країні (регіоні)	Кількість MiМП, які отримували замовлення через комп'ютерні мережі на продаж товарів або послуг	<i>Частка інноваційно-активних MiМП експортно-орієнтованого сектору креативних індустрій, що створені в поточному році, в загальній чисельності підприємств в країні (регіоні)</i>	Показники проміжного ефекту
<i>5. Індикатори інноваційної активності</i>	Частка MiМП країни (регіону) у витратах на НДДКР і впроваджені інновацій	Частка обсягу внутрішніх витрат на проведення наукових досліджень і розробок, відсоток ВВП	Частка інноваційних соціально активних MiМП, що створені в поточному році, в загальній чисельності підприємств в країні (регіоні)	Показники затрачених ресурсів

Джерело: розроблено автором за даними [92; 218; 302] (власні пропозиції виділено жирним курсивом).

- частка інноваційних соціально активних малих підприємств, що створені в поточному році, в загальній чисельності підприємств в країні (регіоні) (як індикатор оцінювання інноваційної активності – показник затрачених ресурсів);
- частка діючих більше 5 років малих підприємств і % від їх загальної кількості (як індикатор результату підприємницької активності – показник проміжного і кінцевого ефекту);
- частка інноваційно активних малих підприємств експортно-орієнтованого сектору креативних індустрій, що створені в поточному році, в загальній чисельності підприємств в країні (регіоні) (як індикатор інноваційної активності – показник проміжного і кінцевого ефекту, затрачених ресурсів).

Вважаємо, що оскільки креативний бізнес спирається на ініціативу окремих осіб, переважна частина учасників ринку, що представляють креативні індустрії, як правило, є мікро- та малими підприємствами. До того ж діяльність великих компаній також значною мірою залежить від творчого внеску малих компаній або самозайнятих осіб. Тому цей показник може стати особливим індикатором інноваційно активних малих підприємств експортно-орієнтованого сектору креативних індустрій в структурі організації діяльності сектору.

Цікавими, допускаємо, є доповнені нами індикатори організаційної активності, які забезпечують інформацію про інтенсивність використання потенціалу суб'єктів малого підприємництва у виробничих процесах, а також застосування ними оригінальних підходів до діяльності, а саме: частка нових малих підприємств з високими темпами росту виручки або занятості (як показник кінцевого ефекту); частка малого підприємництва в занятості переробної промисловості за показником середньоспискової чисельності працівників (як показник робочих процесів).

При вирішенні зазначених проблем заслуговують на увагу представлені науковцями О. Солоїд, Е. Карапетян і О. Квасовським концепції розвитку підприємницької діяльності, що побудовані за принципами, які нами

виокремлено для позиціонування розвитку конкурентоспроможності вітчизняного малого підприємництва в якості самостійних концепцій:

- виробнича кооперація малого підприємництва з великим і середнім;
- відкритість учасників мережі малого підприємництва;
- технологічна адекватність малих, середніх і великих підприємств;
- ефективність (економічна і соціальна) практики існування малого підприємництва як самостійної економічної системи [298; 131].

Виробнича кооперація малого підприємництва з великим і середнім підприємництвом може бути представлена у формі взаємозв'язку трьох елементів (Рис. 3.4). Сутність принципу полягає в наступному:

- удосконалення системи господарського права, що робить велике, середнє і мале підприємництво партнерами;
- удосконалення нормативно-правової бази з питань підприємницької діяльності, конкурентного законодавства, покращення підприємницького середовища;
- розвиток інфраструктури, що забезпечує єдині комунікативні відносини, створення умов для розвитку малого підприємництва;
- здійснення політики підтримки малого підприємництва, розвиток пріоритетних галузей економіки, зниження податкового навантаження, підтримка підприємців-початківців, стимулування інноваційного підприємництва.



Рис. 3.4. Концепція виробничої кооперації МП з ВСП

Джерело: розроблено автором за даними [131; 298].

Успішний розвиток малого підприємництва в країнах з розвинutoю економікою базується на кооперуванні великих та малих підприємств, що забезпечує конкурентні переваги обом категоріям підприємств. Так, корпорації використовують мобільність та гнучкість малих підприємств і можуть частково або повністю перекладати на них ризик від тих чи інших операцій. Щодо

суб'єктів малого підприємництва, то за цих умов, вони намагаються підтримувати високий рівень механізації, автоматизації, керованості, як і великі підприємства, що підштовхує їх до розвитку, використання інновацій.

Принцип ефективності (економічної і соціальної) практики існування малого підприємництва, як самостійної економічної системи, також може бути представлений самостійною концепцією розвитку конкурентоспроможного МП. Принцип полягає в тому, що мале підприємництво шукає свою нішу: (1) у спеціалізації діяльності; (2) у мінімізації витрат; (3) через гнучкі технології збутової політики та сучасні фінансово-економічні технології.

Можемо стверджувати, що саме згідно даного принципу формується концепція підтримки конкурентоспроможності, яка базується на основних принципах розвитку малого підприємництва у світовій практиці, на його потенційних перевагах. Данна концепція також враховує фактори та проблеми, які стримують розвиток малого підприємництва в Україні, що є її своєрідними «вхідними» елементами з позицій її системного відображення (Рис. 3.5).



Рис. 3.5. «Вхідні» елементи концепції підтримки конкурентоспроможності МП

Джерело: розроблено автором за даними [131; 298].

При цьому, так званими «виходними» складовими концепції є ті елементи, що дозволяють досягти максимального ефекту на ринку, тобто забезпечити конкурентоспроможність малого підприємства (Рис. 3.6) [103; 232].

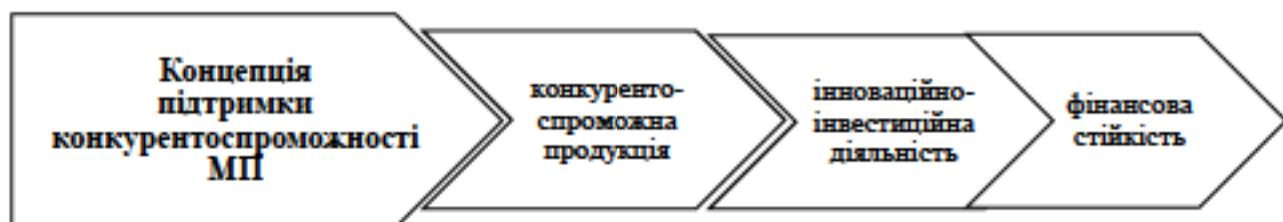


Рис. 3.6. «Вихідні» елементи концепції підтримки конкурентоспроможності МП

Джерело: розроблено автором за даними [131; 298].

Організаційна концепція сучасних виробничих систем малого підприємництва для досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції та його розвитку повинна спиратися на інструменти державної інноваційно-інвестиційної політики. У свою чергу, формування інформаційно-інноваційної складової повинно спиратися на інноваційний кадровий потенціал країни (окремого регіону) і залучення найпрофесійніших в науковому плані фахівців для вирішення конкретних завдань, що відповідають стратегічним цілям сучасного малого підприємництва. Отже ефективний розвиток малого підприємництва залежить від прояву системних властивостей. Якщо всі елементи підприємства не формують собою єдину систему, воно не має змоги конструктивно розвиватися. Оцінка прояву кожної системної властивості дозволяє діагностувати злагодженість роботи всіх елементів всередині підприємства й управляти розвитком МП.

Вивчення впливу факторів економічного зростання малого підприємництва на конкурентоспроможність малого підприємництва згідно рис. 3.7, дозволило зробити висновок, що саме мале підприємництво є найбільш гнучкою організаційною формою економіки при використанні трудових ресурсів суспільства, тобто дозволяє всесторонньо й ефективно використовувати його трудовий потенціал.

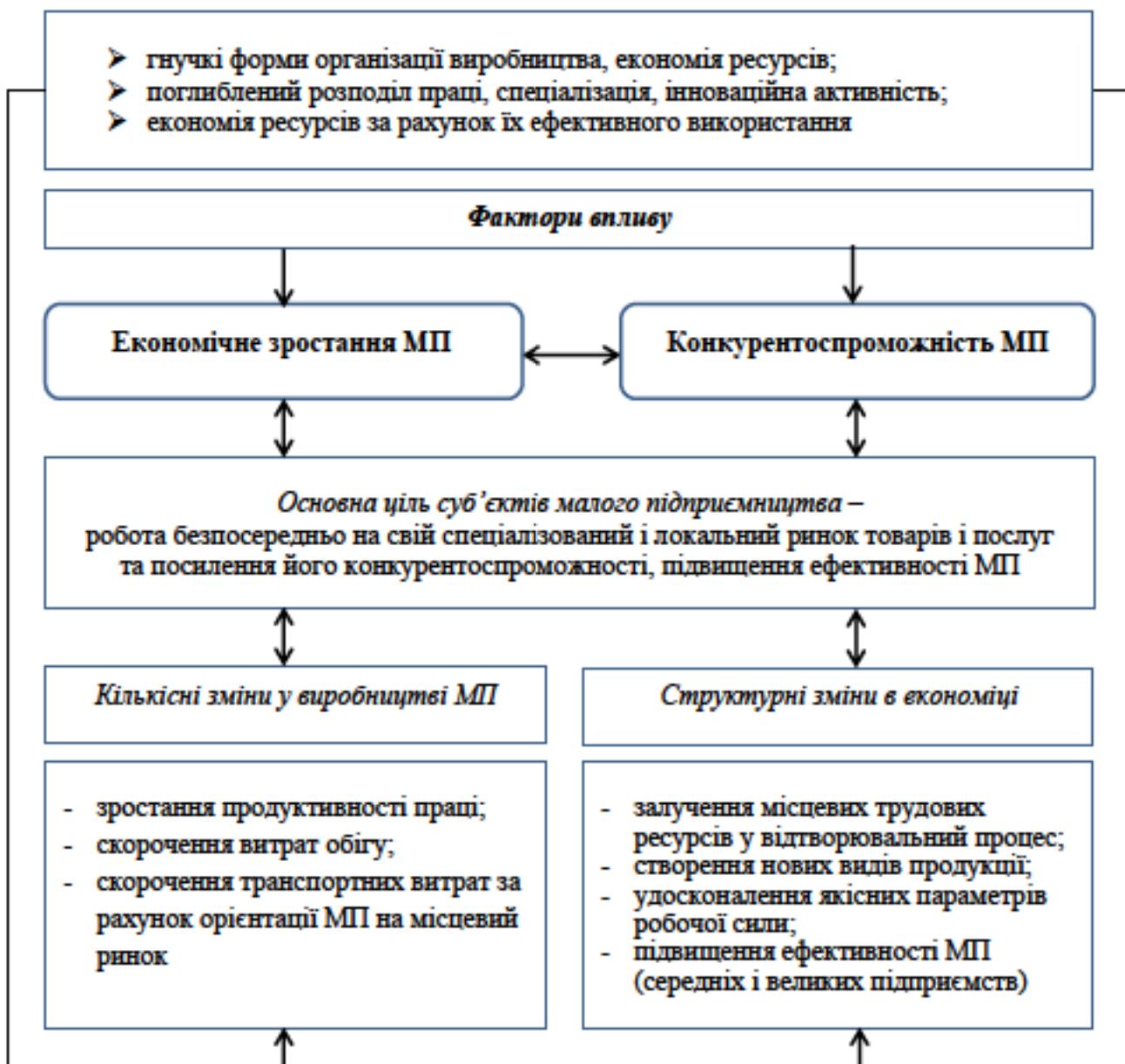


Рис. 3.7. Вплив факторів економічного зростання МП на його конкурентоспроможність

Джерело: розроблено автором за даними [18; 298].

Основною ціллю суб'єктів малого підприємництва є робота на свій спеціалізований і локальний ринок товарів і послуг та підвищення його конкурентоспроможності. Тобто, такі категорії як «економічне зростання» та «конкурентоспроможність» малого підприємництва є взаємозалежними, оскільки їх оцінювання може здійснюватися за такими двома спрямуваннями, як кількісні зміни у виробництві та структурні зміни в економіці. Ця форма

господарської діяльності найкраще враховує досягнутий рівень суспільного розподілу праці та відкриває перспективи для розвитку інноваційної економіки. Тобто забезпечується підвищення малого підприємництва за рахунок залучення місцевих трудових ресурсів у відтворювальний процес (через удосконалення якісних параметрів робочої сили) та створення нових видів продукції (через скорочення витрат обігу та оптимізацію попиту і пропозицій).

Однак зауважимо, що виокремленні фактори впливу малого підприємництва на зростання національної економіки набувають особливого значення в періоди економічних криз, як на сьогодні, оскільки це дозволяє зберегти трудовий потенціал суспільства та підвищити його якість, а також добитися економії всіх видів ресурсів за рахунок їх ефективного використання.

В результаті дослідження шляхів підвищення та моделей оцінювання ефективності державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва в Україні нами було зроблено ряд висновків, які полягають в наступному:

1. Оцінювання державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності малого підприємництва виконує функцію зворотного зв'язку і забезпечується через призму оцінювання впливу її ефективності на ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва в економіці України. Процес формування і взаємодії підприємців з органами влади, суб'єкта регіонального і муніципального рівнів залишається епізодичним, недостатньо результативним і не спирається в повній мірі на наукові підходи. Домінуючим часто в оцінці ефективності державного управління розвитком конкурентоспроможності МП виступає критерій економічної ефективності та його альтернатива – соціальна ефективність малого підприємництва.

Так, мале інноваційне підприємництво в Україні перебуває на етапі становлення під негативним тиском факторів зовнішнього середовища, і, головним чином, звуження попиту на інноваційні продукти. Останнім часом, з'являються багато організацій, що реєструють ідеї або рекламиують інновації, але досвіду в цій сфері вітчизняні підприємці майже не мають. Головною проблемою є пасивний підхід до реалізації науково-технічних проектів, брак

необхідного комплексу послуг із просування ідеї на ринок. З цього можна зробити висновок, що мале інноваційне підприємництво вимагає власної організації управління діяльністю і питання розвитку інноваційних продуктів на вітчизняному ринку залишається відкритим та потребує подальшого вивчення та досліджень [40].

2. Конкурентоспроможність, як сучасний інструмент оцінювання політики держави щодо стимулювання розвитку малого підприємництва, дозволяє поглибити розуміння ефективності державної політики. В цьому контексті більш глибоких досліджень потребують питання розроблення системи оцінювання ефективності, створення комплексної системи відомчого та міжвідомчого планування і проектного управління за цілями і результатами діяльності інституцій, розроблення ключових вимірних показників ефективності та результативності діяльності органів виконавчої влади щодо стимулювання розвитку МП відповідно до стратегічних цілей держави.

3. Стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні сприятиме не тільки підвищенню ефективності функціонування національної економіки, але й вирішенню ряду нагальних соціальних проблем, у першу чергу, проблеми безробіття завдяки створенню нових робочих місць і запобіганню трудовій міграції, у тому числі при циклічних спадах і структурних зрушеннях у вітчизняній економічній ситуації. В Україні на початок квітня 2018 р. офіційно зареєстровано 366,9 тис. безробітних, що становить 1,4 % населення працездатного віку та 2,1 % економічно активних громадян. Слід зазначити, що кількість відкритих вакансій є майже в 4 рази меншою – 83,8 тис. [232].

Тому підтримка та розвиток МП в Україні пов'язані насамперед із приведенням економіки до нового рівня відповідності реаліям сьогодення та формування середнього класу суспільства, оскільки загальновідомо, що саме ця категорія населення становить більшу кількість та основний важіль платників податків. Ще Платон у своїх працях передбачав, що «середній клас» забезпечить утримання інших верств населення – як правителів держави, так і воїнів [39]. Як показує досвід систем оподаткування інших країн, наприклад США, 80 % населення становить середній клас, який здебільшого є підприємцями і,

відповідно, платниками податків, що забезпечують наповнення дохідної частини бюджетів.

У нашій державі для порівняння, відповідно до нещодавніх досліджень Українського центру економічних і політичних досліджень імені О. Разумкова, цей показник вже впродовж багатьох років не перевищує 12-14 %, а також підприємці у складі «ядра» середнього класу населення складають лише 11 % [186]. Проте науковці оцінюють частку середнього класу в Україні, залежно від підходу і критеріїв, від 10 % до 40 %. Цікаво, що західні соціологи зі схожою проблемою не стикаються. Який підхід вони б не обрали, під поняття «середній клас» у них потрапляє дві третини населення (не менше 60 %). Це пов'язано з тим, що в західних суспільствах збігаються статусні позиції. Тобто людина з високим рівнем освіти і професіоналізму має й відповідну заробітну плату. В Україні ж між освітньо-професійним статусом, доходами, престижем і соціальною самооцінкою прямого зв'язку не існує. Саме вирішення цього завдання повинне стати одним із основних у вітчизняних стратегіях економічного розвитку найближчих десяти років.

Розвиток середнього класу в Україні тісно пов'язаний із ростом національної економіки, формуванням громадянського суспільства, самодіяльних та самоврядних організацій. Представники середнього класу мають працювати над стратегією соціально-економічного та суспільно-політичного розвитку, брати активну участь в управлінні державними справами. Для формування середнього класу найперше потрібно здійснити низку рішучих змін у законодавстві, зокрема спрямувати податкову та економічну політику держави на підтримку малого підприємництва. Формування середнього класу буде сприяти становленню правової держави та розвитку громадянського суспільства. Заможні й освічені українці зможуть гідно захищати свої права і позитивно впливати на процеси демократизації держави. Середній клас прагне відстоювати свої ідеологічні погляди, проявляючи високу громадянську і суспільну активність. Усе це в поєднанні з принципом розподілу гілок влади і виборності державних посад є гарантам становлення правової держави.

4. Організація фінансової підтримки малого підприємництва забезпечується за допомогою кредитування малих підприємств комерційними банками. Проте, кредитування малих підприємств комерційними банками в Україні знаходиться на низькому рівні розвитку, що пов'язано з їх обслуговуванням (лише 8 банків отримали на це дозвіл), а також мізерність суми сукупного портфеля кредитів, виданих малому і середньому підприємництву в 2018 р., складає лише 5 % загального портфеля кредитів, що є мізерною сумою з врахуванням того, що МСП становлять в Україні (99,8 % усіх підприємств країни, в т. ч. 95,4 % – суб'єкти МП). Не зважаючи на те, що на початок 2019 р. згідно з даними НБУ, відбулося зростання портфеля за рахунок росту виданих кредитів середнім підприємствам на 1,4 % або 3 млрд грн і мікропідприємствам на 15 % або 16,4 млрд грн, портфель виданих кредитів малого підприємництва скоротився на 16,5 млрд грн, що вказує на зменшення кредитування малих підприємств. Тобто уряд віддає перевагу мікропідприємствам (домогосподарствам) з кількістю до 10 працівників, що відповідно стримуватиме розвиток малих підприємств та створення додаткових робочих місць мікропідприємствами. Ця ситуація примушує шукати додаткові джерела фінансування в якості звернення до спеціальних державних установ або неприбуткових організацій для кредитування і фінансування малого підприємництва, або запровадження кредитування малого підприємництва банками під гарантії бюджетних коштів за наявності законодавчого регулювання. Все це лише ускладнює фінансову ситуацію суб'єктів МП, і говорить про не бажання зі сторони держави виконання практичних дій щодо способів фінансування малого підприємництва. На нашу думку, пріоритетними напрямами розвитку малого підприємництва в Україні можуть стати: диверсифікація кредитного портфеля і зміна бізнес-моделі (коли кредитний портфель до 2022 р. має налічувати 14 % і більше в сегменті МСП), а також підтримка малого підприємництва у співпраці з ЄБРР при підготовці кредитних менеджерів і програми мікрокредитування.

5. Опираючись на світовий досвід, запропоновано оптимізувати індикатори підприємницької активності за класифікацією групи індикаторів та критеріїв їх оцінки, які допоможуть доповнити список показників розвитку

малого підприємництва, що входять у систему оцінки ефективності державних і регіональних програм підтримки МСП в Україні і в зарубіжній практиці. Класифікацію доповнено індикаторами підприємницької активності показниками за соціальним ефектом, за інтенсивністю використання потенціалу малого підприємництва у виробничих процесах, показником затрачених ресурсів як індикатора інвестиційної активності, зокрема експортно-орієнтованого сектору креативних індустрій. Запропоновані в роботі індикатори можуть стати критеріями оцінювання при публікації додаткових статистичних показників відповідальних органів державного і місцевого управління, що забезпечить можливість збагатити інформацію різні категорії зацікавлених користувачів про підприємницьку активність учасників мережі малого підприємництва.

3.2. Світовий досвід стимулювання конкурентоспроможного малого підприємництва та шляхи його імплементації в інституційне середовище України

На сучасному етапі розвитку світової економіки особливу роль у розвитку будь-якої країни набувають інновації. Перехід на інноваційний шлях розвитку, зростання впливу інноваційної складової на ефективність і конкурентоспроможність економіки ставлять проблеми прискореної розробки та впровадження інновацій в число пріоритетних. Особливого значення набуває діяльність інноваційного малого підприємництва як найбільш гнучкої складової інноваційної економіки країни. Однак в силу специфіки своєї діяльності малого інноваційного підприємництва потребує державної підтримки, в тому числі і в області податкової політики держави. У зв'язку з цим розгляд питань податкового стимулювання діяльності МПП являється актуальним і своєчасним.

Аналіз стану малого підприємництва в Україні свідчить про те, що подальший його розвиток є неможливим без активного сприяння (підтримки допомоги) держави. Тому для України наразі особливо актуальними є розробка та реалізація обґрунтованої та ефективної державної політики підтримки

розвитку малого інноваційного підприємництва. В першу чергу це стосується реформування системи оподаткування малих підприємств з метою створення сприятливих умов для розширення підприємницької діяльності учасників мережі малого підприємництва.

Податкове стимулювання інноваційної активності суб'єктів малого підприємництва є важливим напрямом докладання зусиль з побудови інноваційної національної економіки. На теперішній час в Україні в цілому сформована система податкового стимулювання інноваційної діяльності. Протягом останнього десятиліття були на законодавчому рівні закріплені десятки пільг. Сьогодні, наприклад, не викликає сумніву обґрунтованість включення кваліфікаційних витрат на НДДКР до складу витрат. Проте, незважаючи на зазначену сформованість системи податкового стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, постає питання про ефективність передбачених заходів і про можливе доповнення їх податковими новаціями.

Вирішення відповідних завдань необхідно здійснювати в контексті загальної роботи щодо оцінки ефективності податкових пільг. Важливість податкового стимулювання інноваційної діяльності зумовлюється і тим, що відповідна направленість закріплена в Основних напрямах бюджетної політики на період 2018-2020 рр. щодо пріоритетних завдань податкової політики [330]. Документом передбачено, що таке стимулювання буде здійснюватися через зниження тарифів страхових внесків на обов'язкове пенсійне, медичне та соціальне страхування та вдосконалення амортизаційної політики. Тому можна справедливо відзначити, що перелік заходів, покликаних забезпечити реалізацію одного з головних напрямків податкового стимулювання інноваційної діяльності, є в основному документі середньострокового розвитку податкової системи України на три роки більш ніж скромним.

Основні напрями бюджетної політики на 2018-2020 рр. базуються на головних принципах, закладених в Середньостроковому плані пріоритетних дій Уряду до 2020 року, Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів та Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», а саме прискорення економічного зростання шляхом створення

сприятливого інвестиційного клімату та утримання макроекономічної стабільності, зокрема продовження фіiscalної консолідації [301; 303]. Ці головні принципи буде реалізовано, зокрема, шляхом дерегуляції та створення сприятливого бізнес-середовища для збільшення інвестицій в інновації, агробізнес та інші сектори, які продукують додану вартість в Україні і зростання малого підприємництва.

Таким чином, можемо стверджувати, що найважливіший діючий документ щодо основних напрямів бюджетної політики на період 2018-2020 рр., який обумовлює як і за якими пріоритетами буде реалізовуватись податкова політика країни в найближчі роки, є досить обмеженим з точки зору визначення того, що необхідно робити в податковій сфері для активізації інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Для цього є об'єктивні підстави. Зокрема зазначена обмеженість пояснюється тим, що система податкового стимулування інноваційної активності малого підприємництва вже, як зазначалося вище, значною мірою сформована. Однак, це також пояснюється і тим, що українське податкове законодавство поки на сьогодні не враховує самого останнього закордонного досвіду податкового стимулування інноваційної діяльності. Тому вивчення цього досвіду є необхідним завданням нашого дослідження. Саме порівняння заходів податкового стимулування інновацій в Україні з останніми законодавчими ініціативами в цій сфері в зарубіжних країнах дозволить врахувати «країні практики». Проте, дотримуємося думки, що покладатися лише на можливість використання передового зарубіжного досвіду, не варто. Крім того, як закордонний досвід, так і відповідний аналіз цих практик, який з великою часткою ймовірності може продемонструвати це, також не є однозначним. Адже в цих країнах теж знаходяться в постійному пошуку кращих, найбільш ефективних заходів податкового стимулування інноваційної діяльності.

За цих умов дуже важливим є надання фінансово-економічного обґрунтування запропонованих податкових нововведень. Принципово важливим є також те, що не повинно ставитися завдання щодо автоматичного внесення в українське законодавство всього напрацьованого в цій сфері за кордоном. Набагато більш привабливими є ефективні зміни податкового законодавства, які

оцінюються як якісно більш глибокі і принципові. Незначні «поліпшення» не здатні підняти податкове стимулювання інноваційної активності МП на якісно новий рівень. Проте, обов'язково повинно бути розуміння того, що за допомогою лише податкового стимулювання неможливо серйозно активізувати інноваційну діяльність. Для того, щоб ця діяльність взагалі була і розвивалася, потрібна така фундаментальна основа, як конкуренція. Саме конкуренція є найкращим і найбільш сильним стимулом для МП до впровадження інновацій в Україні в умовах інтеграції, оскільки підвищується значним чином затребуваність податкових пільг, що спрямовані на стимулювання інноваційної активності МП.

Узагальнення світового досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності дає змогу виділити такі види пільг:

- списання витрат на проведення ННТР, що зменшує базу для розрахунку податку;
- інвестиційний податковий кредит;
- зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності;
- встановлення неоподатковуваного мінімуму об'єкта оподаткування;
- звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм;
- вирахування з визначеної суми податку тощо.

Для кожної країни характерна специфічна система податкового стимулювання, яка визначається виходячи з економічних умов, особливостей національної інноваційної системи, стратегії інноваційного розвитку, традицій і політичних цілей. Проте найпоширенішими є три перших види пільг. Практично в усіх розвинутих країнах інноваційні підприємства можуть зменшити свою податкову базу на суму кваліфікованих витрат (тобто таких, що відповідають встановленим державою вимогам), а у переважній більшості країн ОЕСР – навіть на величину, що перевищує ці витрати. Дані Організації економічного співробітництва та розвитку свідчать, що дедалі більше країн застосовують податкове стимулювання інноваційної діяльності. За оцінками фахівців ОЕСР, у майбутньому кількість країн, що надаватимуть податкові пільги для інноваційної діяльності, значно збільшиться, одночасно зростатимуть і розміри пільг [208; 216; 217; 220; 244; 296; 322]. Про різноманітність підходів до податкового

стимулювання малого інноваційного підприємництва в країнах ОЕСР говорять дані табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Податкові пільги у країнах ОЕСР, що застосовують податкове стимулювання МП

№ пор.	Основні види пільг, частка яких у податковому стимулюванні є найбільшою	Країни, в яких застосовуються пільги		
		об'ємні	прирістні	комбіновані
1	Податкові списання, що зменшують базу для розрахунку податку на прибуток	Канада Великобританія Фінляндія Данія Південна Корея Нідерланди Італія Чехія Туреччина	США Мексика Франція Норвегія Японія Китай	Іспанія Португалія Австрія Угорщина Польща Австралія
2	Податкові кредити, що зменшують розрахунковий податок на прибуток			
3	Звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм			

Джерело: узагальнено автором на основі [203; 208; 244; 254; 296; 309; 310; 322; 336].

Слід зазначити, що встановлення об'ємних пільг характерне для країн, державна інноваційна політика яких спрямована в першу чергу на зростання кількості інноваційно активних підприємств, зокрема, за рахунок залучення малого підприємництва. Лідерами у запровадженні прирістних пільг є Японія і США. У національних інноваційних системах цих країн порівняно з іншими значною є частка великих корпорацій, для яких характерний певний рівень інноваційних витрат. Відповідно, і державна інноваційна політика там спрямована на податкове стимулювання розвитку інноваційної діяльності з допомогою застосування прирісних пільг. Проте це не виключає використання інших методів податкового стимулювання малого підприємництва, зокрема, звільнення від сплати окремих податків для венчурних фірм у США.

Як відомо, економіка України характеризується низкою переваг, які можуть сприяти розвитку підприємницьких структур венчурного капіталу, а саме: наявність висококваліфікованої і творчої робочої сили, великі запаси матеріально-сировинних ресурсів, зручне географічне положення, що дає

можливість використовувати у логістиці всі види транспорту, сприятливі кліматичні умови та інші. Разом з тим, можна нарахувати велику кількість перешкод, які гальмують розвиток венчурного малого підприємництва та венчурного інвестування. В Україні сьогодні не дуже багато відомо проектів, які могли б зацікавити венчурного інвестора, що спричинено недостатньою кількістю малих інноваційних фірм, і в першу чергу – у сфері високотехнологічного бізнесу, або тим, що такі підприємства невідомі широкому загалу через відсутність відповідної інформації про їх діяльність та успішні проекти. Результати конкурсів інноваційних проектів, що протягом останніх років проводяться МОНУ, не є показовими, оскільки вони не стимулюють матеріально учасників належним чином, і тому беруть участь в них регулярно практично один і ті ж самі підприємства (організації, установи). А тому радикальні інноваційні розробки суб'єктів МП оминають такі конкурси, а шукають своїх інвесторів через Інтернет-мережу чи інші канали комунікацій [251, с. 74].

Відсутність мотивації у створенні підприємницьких структур венчурного капіталу (венчурних фондів і підприємств) в Україні спричинена недостатньою увагою держави до цієї проблеми: не контролюється виконання існуючого законодавства в інноваційній сфері, відсутні пільги для стратегічних іноземних інвесторів у високотехнологічний бізнес, не стимулюються інвестиції в малі і середні підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, не проводяться на загальнодержавному рівні конкурси вітчизняних інновацій із залученням іноземних інвесторів та засобів масової інформації. Важливість останніх полягає не тільки у можливості залучення додаткових позабюджетних коштів для стимулювання інноваційної активності малих підприємств, але й у формуванні громадської думки щодо важливості і необхідності інноваційного розвитку [251, с. 76].

Гальмує розвиток венчурного МП недосконалі інформаційна база, оскільки для прийняття рішення щодо інвестування у діяльність високотехнологічної компанії венчурні інвестори повинні мати достатньо інформації про її інноваційний потенціал та перспективи розвитку. Слід також враховувати нестачу дієвого менеджменту як венчурного бізнесу в країні, так і всіх інших суб'єктів інноваційного підприємництва [173, с. 67; 251, с. 76]. Проведений нами аналіз

проблем, які гальмують створення та розвиток підприємницьких структур венчурного капіталу, зокрема венчурного МП, показав, що для стимулювання розвитку забезпечення ефективного використання науково-технологічного й інтелектуального потенціалу України, першочергово необхідно вжити державою такі заходи для суб'єктів венчурного МП, які нами подано на рис. 3.8.



Рис. 3.8. Заходи для розробки державної політики щодо підтримки суб'єктів венчурного МП в Україні

Джерело: складено автором за даними [173, с. 67; 251, с. 76].

Отже, розвиток і стимулювання інноваційної діяльності в Україні означив появу нових суб'єктів венчурного бізнесу – венчурні підприємства і фонди венчурного капіталу, серед яких належне місце мають займати суб'єкти венчурного малого підприємництва, що вимагає законодавчого урегулювання даної сфери діяльності. Становленню і розвитку венчурного МП має сприяти

державна політика, яка повинна будуватися на принципах довгострокової та економічної зацікавленості у підвищенні ефективності господарювання та стабільності законодавства.

Аналізуючи вищесказане, в Україні доцільно було б прийняти в даній сфері такі додаткові заходи:

- 1) розробити закон про венчурні компанії та венчурні фонди, в якому б визначався юридичний статус венчурного МП та були б передбачені певні гарантії і стимули його розвитку;
- 2) передбачити надання пільг венчурним малим підприємствам в законодавстві про оподаткування доходів підприємців і організацій;
- 3) розробити закон про венчурну діяльність в інноваційній сфері, який знищить існуючі в цій сфері суперечності та неоднозначності чинного законодавства, а також створить належні умови для залучення приватних та іноземних інвестицій для фінансування і розвитку фундаментальних досліджень в приватному секторі, зокрема у МП;
- 4) привести патентне законодавство у відповідність до вимог сучасних економічних відносин між новими підприємницькими структурами, що означить механізми регулювання інтелектуальною власністю;
- 5) ввести доповнення у антимонопольне законодавство щодо непоширення чинного законодавства в сферу венчурного підприємництва, зокрема суб'єктів венчурного МП і т. ін.

Відсутність відповідного правового поля ведення венчурного підприємництва в Україні, як наслідок, не забезпечує надання державою певних преференцій венчурним підприємствам і не супроводжується цілісністю системи регулювання їх діяльності, а її вплив по суті, обмежується лише контролем за проходженням процедур створення венчурних фондів і збору звітності їх функціонування. Зауважимо, що ця звітність, дуже часто має формальний характер, що не дозволяє уповноваженим органам влади реально відстежувати результати, належним чином коректувати надання податкових пільг відповідним підприємницьким структурам, зокрема венчурним малим підприємствам.

В сьогоднішніх умовах, ми вважаємо, в Україні найбільш доцільним є пільгове оподаткування, оскільки воно пов'язане не із прямими витратами бюджету, а з вирахуванням з надходжень. Застосування тієї чи іншої податкової пільги визначається таким національним фактором, як особливості оподаткування прибутків учасників МП, галузева структура та частка високотехнологічних секторів в цій структурі, інноваційний рівень та інноваційна політика держави. Відповідно, основними напрямами податкової політики в сфері сприяння розвитку венчурних малих підприємств повинні стати:

- стимулювання наукової діяльності;
- вплив на виробничі сфери матеріального підприємства і комерційні структури та банки з метою зростання обсягів інвестування, яке направляється на інноваційні процеси, зокрема, у венчурні фірми;
- прискорення розвитку виробництва та оновлення основного капіталу на сучасній технічній основі;
- сприяння досягненню економічної рівноваги на макрорівні.

На нашу думку, цікавим та привабливим для переймання є досвід оподаткування МП таких країн, як Франція, США та Естонія. Спільною рисою сфери оподаткування малих підприємств даних країн є надання податкових пільг за умови реінвестування певної частини прибутку підприємства у його власний розвиток. Так, у Франції обов'язковою вимогою застосування спрощеного режиму оподаткування є те, що підприємство реінвестує частину прибутку у свою діяльність, і зобов'язується щорічно протягом наступних трьох років реінвестувати ту ж саму частку прибутку, яка залишається після сплати податків. В Естонії ж оподаткуванню підлягає лише той прибуток підприємства, що розподіляється між учасниками. Тобто якщо підприємство повністю реінвестує свій прибуток у власну діяльність, податок на прибуток не сплачується [288].

Оскільки поруч з такими вимогами в даних країнах встановлені відносно високі ставки податку для малих підприємств, особливо в порівнянні зі ставками єдиного податку в Україні, застосування умови реінвестування податку замість сплати його до бюджету в нашій країні не матиме бажаного ефекту, адже суми самого податку є відносно незначними. Тому ми пропонуємо запровадити

систему, за якої мале підприємство повністю звільняється від оподаткування за умови реінвестування щонайменше 50 % власного чистого прибутку. Зауважимо, що у короткостроковій перспективі такий крок може погіршити особистий добробут власника МП, який не зможе використовувати весь прибуток підприємства для власного споживання. Проте вже у середньостроковій перспективі за рахунок нарощення капіталу підприємства, розширення виробництва та зростання обсягів реалізації продуктів чи послуг одночасно призведе до підвищення як прибутку суб'єктів МП, так і податкових відрахувань до бюджету.

Для зіставного аналізу рівня податкового стимулювання інноваційної діяльності в ОЕСР використовується показник граничного навантаження на одиницю витрат на наукові (науково-технічні) розробки (далі - ННТР) (Marginal Effective Tax Rate on investment in R&D assets – METR). Він показує величину зростання податкового навантаження інноваційно активного підприємства при збільшенні обсягів інвестицій в інноваційну діяльність на одну умовну одиницю. Чим менша величина граничного податкового навантаження, тим сприятливішим є режим оподаткування. Найменшу величину показника METR демонструють Іспанія, Канада, Чехія, Нова Зеландія, Португалія, Угорщина, Франція, Австралія, Японія. Слід також зазначити, що в багатьох країнах існує диференціація пільгового оподаткування ННТР за розмірами підприємств. Для малого інноваційного підприємництва порівняно з великим більші податкові пільги встановлено в Італії, Канаді, Японії, Нідерландах і Данії.

Так, в Канаді на практиці це означає зниження суми податку на прибуток на 100 %, оскільки не використана у поточному році сума інвестиційного податкового кредиту може бути перенесена на податкові зобов'язання протягом наступних 20 років або попередніх трьох років з метою зменшення податку на прибуток у цих періодах. Для стимулювання розвитку МП (з обсягом витрат на ННТР до 2 млн канадських дол. на рік) дозволяється компенсувати невикористаний податковий кредит коштами. Великобританія, яка тривалий час утримувалася від використання податкових пільг в інноваційній сфері, у 2000 р. запровадила підвищену норму списання витрат на ННТР у розмірі 150 % для МСП, а з 2002-го – у розмірі 125 % для великих підприємств, що здійснюють прибуткову діяльність.

Зарубіжний досвід стимулювання інноваційної діяльності показує, що відбувається поступовий перехід від прямого державного фінансування ННТР суб'єктів МП до непрямих методів їх стимулювання, що вимагає створення нових і вдосконалення існуючих механізмів податкового сприяння інноваціям. Цим проблемам приділяють особливу увагу уряди і країн ОЕСР, і країн, що розвиваються. Щодо України, то ми вважаємо, що фіiscalний механізм в країні необхідно реформувати у напрямі удосконалення податкового інструментарію, створюючи сприятливе і конкурентоздатне податкове середовище для ведення підприємницької діяльності та для залучення інвестицій у ННТР суб'єктів МП, шляхом побудови стимулюючої податкової системи. Тому ми погоджуємося з думкою науковців Н. Ногінової, Т. Буй, О. Прімаренко [33; 217, с. 262], що необхідність реформування податкової системи у напрямку використання для України заходів зі зменшення ставок основних податків та істотного збільшення бюджетних видатків з метою стимулювання розвитку МП піддається сумніву. Для обґрунтування нами виділено наступні неприйнятні фактори, а саме:

- навіть за стабільних економічних умов у нашій державі її соціальні зобов'язання істотно перевищують фінансові можливості;
- зниження податкових ставок як інструмент стимулювання інвестицій в умовах політичної нестабільності України не забезпечить бажаних результатів, а лише призведе до зменшення й без того обмежених фінансових можливостей бюджетів України;
- відсутність джерел фінансування бюджетного дефіциту не сприятиме збільшенню видатків понад отримані доходи.

Тому система оподаткування учасників мережі МП в Україні має бути спрямована одночасно і, як на стимулювання розвитку самого МП, так і на подальше наповнення державного та місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень від діяльності мікро- і малих підприємств.

За результатами порівняльного аналізу фіiscalного ефекту від застосування інструментів ухилення від оподаткування було встановлено, що сучасний стан МП в Україні потребує стимулювання його розвитку з боку держави, а отже і продовження дії спрощеної системи оподаткування. Спрощена

система оподаткування є дієвим стимулюючим інструментом розвитку малого та мікро-підприємництва, початковим етапом реалізації стартап-ідей для середнього бізнесу. Подібні інструменти присутні у більшості розвинених країн. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів МП була запроваджена Указом Президента України від 3 липня 1998 р. № 727/98 і пізніше включена до Податкового кодексу. Спрощена система оподаткування мала велике значення для ринкової трансформації національної економіки, забезпечивши формування середнього майнового класу громадян. Однак з плинном часу вона набула значної кількості зловживань, які періодично звужувалися владою, а саме: (1) підміна трудових відносин цивільно-правовими; (2) заниження обсягу річного доходу до граничного показника для уникнення переходу із спрощеної на загальну систему оподаткування; (3) дроблення великого бізнесу на спрощенців; (4) збут контрабанди та контрафакту без необхідності збереження первинних документів про походження товару; (5) виведення готівки з юридичних осіб на загальний системі оподаткування через ФОП на спрощеній системі.

Відтак питання модернізації спрощеної системи оподаткування є одним з найбільш соціально чутливих. Спрощена система оподаткування потребує ретельного очищення від зловживань, які її дискредитують та стають гальмом економічного розвитку. Довгоочікуване запровадження антиофшорних новацій плану BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – програми Організації економічного співробітництва і розвитку для боротьби з розмиванням бази оподаткування та виведенням з-під оподаткування прибутків) відкриває моральне право для пожвавлення такої роботи, яка має супроводжуватися дієвою інформаційно-роз'яснювальною кампанією з громадянами та бізнесом.

Незважаючи на всі недоліки та аргументи проти спрощеної системи оподаткування, її ліквідація не є ефективним рішенням, адже вона має важливе соціальне значення в нашій країні. Також необхідно враховувати, що скасування спрощеної системи несе ризик переходу в «тінь» значної кількості суб'єктів МП, що, як наслідок, призведе до зниження рівня розвитку малого бізнесу та зменшення податкових надходжень від єдиного податку до бюджету. Спрощена система оподаткування є способом так званої «компромісної детінізації»:

завдяки наявності такої системи офіційна реєстрація стає відносно більш привабливою, порівняно з роботою у цілковитій «тіні», оскільки забезпечує легальність та мінімальний правовий захист, не вимагаючи при цьому ведення обліку та дозволяючи сплачувати помірні податки. В результаті в Україні відносно меншою (порівняно з країнами з аналогічним доходом на душу населення) проблемою є суто неформальний сектор, який складається з незареєстрованих офіційно економічних одиниць [89].

Як наслідок, одним із ефективних кроків до вдосконалення спрощеної системи оподаткування може бути прив'язка диференційованого граничного обсягу виручки, що дає право переходу на спрощену систему оподаткування та визначає приналежність суб'єкта підприємництва до тієї чи іншої групи платників, до розміру мінімальної заробітної плати або до індексу інфляції з метою постійної її актуалізації. Зважаючи на волатильність української економіки, такий захід допоможе податковій системі бути більш гнучкою та, у той же час, більш стабільною, дозволяючи не вносити поправки до ПКУ так часто, як це відбувається в останні роки [159].

З-поміж запропонованих новацій 2020 р. слід відмітити підвищення річних лімітів для ФОПів і юридичних осіб, які працюють на спрощеній системі оподаткування. На думку експертів, зміни лімітів для підприємців, які працюють на спрощеній системі оподаткування, є головним здобутком ухваленого парламентаріями законопроекту. «Ліміти не переглядали щонайменше 5 років. Тоді як у вітчизняній економіці сталося безліч колосальних змін. Йдеться, скажімо, про суттєву інфляцію, фактично триразову девальвацію національної валюти. У 3,4 рази збільшилася мінімальна заробітна плата, приблизно на стільки ж – підвищилися розміри податків для фізичних осіб-підприємців. Тобто, мінялося все, окрім норм для «спрощенців». Як наслідок – підприємці, котрі за всіма іншими ознаками, належать до малого бізнесу, цим критеріям уже давно не відповідали. Тому багато хто і змушеній був або приховувати виручку – тобто, звітувати про менші, аніж насправді, обороти, або вдаватися до «дроблення», використовуючи кілька ФОПів для того, щоб залишатися на спрощеній системі оподаткування» [408].

Проте, на нашу думку, найбільшу увагу при вдосконаленні чинної податкової системи необхідно приділити питанню підтримки новстворених малих підприємств, щоб вони могли досягти істотних фінансових результатів та надалі забезпечили б стабільні податкові надходження до бюджету. Для малих підприємств, що тільки розпочинають свою діяльність, необхідно вводити податкові стимули як в рамках спрощеної системи оподаткування, так і за її межами. Так, систему податкових ставок єдиного податку можна диференціювати, створивши окремі значення для новстворених суб'єктів. При цьому не обов'язково створювати нові групи платників єдиного податку: можна впровадити систему податкових знижок, що дозволять «молодшим» підприємствам сплачувати не повну суму податку, а певний її відсоток. Проте найбільш ефективним та простим для адміністрування є повне звільнення новстворених інноваційних підприємств від сплати податків на термін від двох до п'яти років. Такий вид фінансової підтримки МП на певний час допоможе підприємству досягти фінансової стійкості та самостійності. У середньостроковій перспективі така політика забезпечить зростання доходів бюджету, адже податкові надходження від збільшення ділової активності лише зростатимуть.

Одним з найбільш дискусійних питань інноваційної політики в Україні є оцінка ефективності податкового стимулування. З метою здійснення адекватної оцінки науковці О. Поліщук і О. Поліщук [251, с. 83], пропонують співставляти поточні втрати податкових надходжень від промислових підприємств, вважаючи, що прибутки підприємств зросли саме за рахунок інноваційної діяльності. На нашу думку, таке припущення є умовним, та завжди є певний період часу між здійсненням інноваційної діяльності, на яку розповсюджуються пільги. При цьому слід пам'ятати, що вихідним мотивом функціонування підприємства є отримання економічної вигоди. Цей мотив ще не дозволяє визначити конкретний об'єкт діяльності, зокрема найбільш сприятливий інноваційний проект або об'єкт інвестицій. Мотиви до конкретних дій складають певну структуру, яка визначає: по-перше, можливі види дій у відповідності до об'єктів спрямованості та їх засобів, що використовуються; по-друге, ефект,

який очікується від кожного виду дій; і по-третє, ризики, які визначають імовірність досягнення ефекту для того чи іншого виду дій.

Не менш важливими та необхідними напрямами розвитку податкової системи є підвищення довіри підприємців до податкових органів, інформаційна та консультаційна підтримка МП, простота системи справляння податків тощо. Так, зменшення кількості процедур, обов'язкових форм звітності, загального часу на сплату податків дозволить значно полегшити даний процес. Не останню роль тут відіграє система електронної сплати податків «Електронний кабінет платника податків», що на сьогодні досить ефективно працює та продовжує вдосконалуватись ДФС України. Впровадження цієї системи є значимим кроком до забезпечення необхідних умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків [217].

З розглянутого нами вище, можна зробити висновок, що проведення реформ податкового стимулювання малого інноваційного підприємництва в Україні потрібно впроваджувати поступово та зважати на позитивний світовий досвід, що дасть змогу гармонізувати свою податкову систему й успішно інтегруватися у світовий економічний простір. Однак ефект функціонування інститутів підтримки МП не значний, не в повній мірі відповідає потребам як підприємців, так і цілям розвитку економіки в цілому, відповідно, система оподаткування малих підприємств має бути спрямована одночасно і на стимулювання розвитку МП, і на подальше наповнення державного та місцевих бюджетів за рахунок податкових надходжень від малих підприємств.

Вдосконалити чинну систему оподаткування учасників мережі малого підприємництва можна наступним чином:

- прив'язати граничні обсяги виручки, що визначають групу платника податків, до мінімальної зарплати або індексу споживчих цін задля їх постійної актуалізації;
- звільнити від оподаткування новостворених суб'єктів МП або встановити ставки податку, диференційовані за часом існування підприємства для сприяння новоствореним фірмам;

- розробити систему ставок єдиного податку, диференційовану за видами діяльності підприємств для стимулювання суб'єктів, зайнятих у стратегічно важливих галузях економіки;
- забезпечити залежність сплати податків від результату діяльності малого підприємства;
- забезпечити інформаційну та консультаційну підтримку МП щодо його оподаткування, підвищити довіру підприємців до податкових органів тощо.

Проте, найбільш доцільним, на нашу думку, для впровадження є податковий режим, за якого підприємство звільняється від оподаткування терміном на три роки за умови реінвестування щонайменше половини чистого прибутку у власний розвиток. На даному етапі податкових реформ даний спосіб спрощеного режиму оподаткування є доцільним для застосування не лише новостворених малих підприємств, а також до функціонуючих, оскільки призведе до зростання міцності та ресурсного потенціалу суб'єктів МП.

Проведений нами аналіз напрямів підвищення ефективності державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності МП в країнах ОЕСР, що застосовують податкове стимулювання інноваційної діяльності, означили необхідні умови для використання податкових стимулів в Україні:

- вдосконалення нормативно-правового регулювання науково-технічної, інноваційної, венчурної діяльності; рішення правових проблем інтелектуальної власності, системи пільг, мотивації праці, за статусом територій з високою концентрацією науково-технічного потенціалу;
- формування і підтримка економічних умов та стимулів розвитку венчурного МП за допомогою розвитку системи держзамовлення, вдосконалення планування та прогнозування науково-технічного розвитку, ефективних фінансово-кредитних важелів для інвестування до інноваційних малих підприємств шляхом державних гарантій за кредитами новоствореним малим підприємствам та впровадження й розробки механізму державного страхування кредитів під реалізацію інноваційних проектів, включаючи розвиток ефективного патентного права та ін.;

- забезпечення організаційно-управлінських умов інноваційної індустрії в малому підприємництві за допомогою підготовки та перепідготовки управлінських кадрів, створення системи коучинг-центрів з венчурного підприємництва з метою збільшення частки й обсягів залучення інвестицій у вітчизняні малі інноваційні підприємства.

3.3. Перспективи підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва України за умов її європейської інтеграції

Сприяння торгівлі через спрощення процедур є важливим інструментом економічного розвитку МП України, сприяння його конкурентоспроможності за умов європейської інтеграції. Зменшення бюрократії при перетині товарами кордону та спрощення доступу до інформації зі сприяння торгівлі в цілому є основою підходу Світової організації торгівлі (СОТ) до спрощення торгівлі [299]. В українських реаліях зменшення бюрократії при перетині товарами кордону є вагомими внеском в покращення ділового клімату учасників мережі МП, створення умов для залучення інвестицій та зростання довіри бізнесу до державної політики [243]. В Україні важливим є як національний, так й регіональний виміри запровадження заходів зі сприяння торгівлі – за результатами багатьох досліджень ділового середовища практика застосування регуляторних норм суб'єктами МП відрізняється саме на місцях.

Розроблений Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД) моніторинговий інструмент є системою заходів зі збору, узагальнення та аналізу інформації для виявлення перешкод при веденні зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні та визначення пріоритетних економічних, правових та регуляторних заходів, необхідних для покращення середовища ведення бізнесу у частині спрощення процедур торгівлі. Застосування інструменту спрямоване на досягнення таких цілей:

- виявити проблеми, з яким стикаються учасники ЗЕД у процесі взаємодії один із одним та з державними органами чи місцевого самоврядування;

- оцінити рівень поінформованості учасників ЗЕД та з'ясувати, якої саме інформації задля оптимізації процедур торгівлі їм бракує;
- відстежувати ставлення (очікування, настрої, громадську думку) учасників ЗЕД до впровадження реформ зі спрощення торгівлі [299].

Дослідження аналітичного звіту зі спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінка та очікування бізнесу за 2018-2019 рр. щодо опитування українських імпортерів та експортерів показав, що більші за розміром підприємства, які займаються ЗЕД, переважно поєднують експорт та імпорт, тоді як найменші – частіше імпортують. Так, частка серед суб'єктів МП, що займаються як експортом, так і імпортом, складає 37 % для малих підприємств та 22 % для мікропідприємств. Натомість частка виключно імпортерів із зменшенням розміру підприємства, навпаки, зростає. Виключно імпортерами є майже 54 % мікро- та 32 % малих підприємств. Серед підприємств, залучених до ЗЕД, виключно експортом найчастіше займаються середні (33 %), а найрідше – мікропідприємства (24 %) [236].

Малі підприємства-експортери у порівнянні з середніми і великими підприємствами рідше займаються експортом до Європейського Союзу. Якщо серед мікро-, малих та середніх підприємств частка тих, що експортують продукцію або послуги до ЄС, складає від 66 % до 69 %, то для великих підприємств ця цифра зростає до 79 %. Серед експортерів до ЄС найбільш активні сільськогосподарські підприємства (76 %). Найактивніше підприємства різних розмірів імпортують з Євросоюзу: їх частка коливається від 74 % для мікро-, малих та середніх підприємств до 80 % для великих підприємств. Між підприємствами різних галузей практично немає різниці у тому, яка частина з них здійснює імпорт з ЄС, проте на фоні інших дещо виділяються підприємства сфери послуг, серед яких ця частка є найбільшою і складає 87 % [89; 236]. При проходженні митних процедур суб'єкти МП – імпортери і експортери протягом 2016-2018 рр. стикалися з певними проблемами (Додаток Т).

Основними труднощами на етапі попереднього митного оформлення стали технічні проблеми, зокрема труднощі з комп'ютерною обробкою документів, а також неузгодженість українських та закордонних сертифікатів. Говорячи про

труднощі на етапі прийняття рішень щодо митної вартості товарів, підприємства називають низку взаємопов'язаних проблем, що ґрунтуються на непрозорості та непередбачуваності дій митних органів та, в результаті, приводять опитаних до висновку, що митниця навмисне підвищує вартість товару. Це такі проблеми, як відмова митних органів визнавати контрактну ціну товару, вимоги надати велику кількість додаткових документів, зокрема тих, що складають комерційну таємницю, непрозоре визначення митної вартості товару та, відповідно, необґрунтоване, на думку опитаних, збільшення митної вартості товарів. При цьому актуальність проблеми щодо визначення митної вартості товарів зросла у порівнянні з 2017 р. Серед таких проблем експортери й імпортери виділяють: вимога надати велику кількість додаткових документів (48 %); серед них і документи, що становлять комерційну таємницю (41 % – при експорті і 38 % – при імпорті); визначення вартості товарів за ціною ідентичних товарів (повідомляють імпортери – 45 % і 29 % експортерів); митниця не враховує знижки для підприємств, які їм надають постачальники (33 % імпортерів і 28 % експортерів); при визначенні митної вартості товарів не враховується валютний курс та інші ринкові фактори, що нагадує прийняття рішень ручним управлінням [89; 236].

Основні проблеми для імпортерів полягають у складності законодавства та непрозорості визначення митної вартості товарів. При цьому актуальність проблеми з визначенням митної вартості товарів зросла у порівнянні з 2017 р. Також імпортери часто скаржаться на довгий час очікування на митниці при оформленні ввезеного товару. У 2018 р. валютний курс був меншою проблемою для імпортерів порівняно з 2017 р. Крім того, вже другий рік поспіль знижується актуальність проблеми валutowого регулювання для імпортерів. Приблизно кожен сьомий імпортер скаржиться на присутність «сірого» імпорту на ринку. Переважно це підприємства, що працюють у сфері торгівлі. Результати четвертої хвили опитування показують, що складність митного та податкового законодавства більш негативно впливає на діяльність імпортерів у сферах промисловості та послуг порівняно з торговельними підприємствами. Натомість непрозорість визначення митної вартості товарів при імпорті є значно більшою проблемою

для торговельних підприємств (39 %), ніж для підприємств у секторах послуг та промисловості, для яких цей відсоток не перевищує 30 % [89; 236].

Спостерігаються відмінності в оцінках впливу різних перешкод при здійсненні імпортування підприємствами різного розміру. Зокрема непрозоре визначення митної вартості товарів більш негативно впливає на підприємства малого розміру, 45 % з яких називають це перешкодою при імпорті. Проблеми, пов'язані з курсом валют, найгостріше стоять перед малими підприємствами: про цю перешкоду повідомляє кожне четверте (25 %) мале підприємство-імпортер. Мікропідприємства частіше від інших вказують на такі перешкоди при імпорті, як непрозорість процедур на митниці, несприятливе валютне регулювання, а також присутність «сірого» імпорту на митниці [89].

Вже другий рік поспіль знижується частка експортерів, які стикаються з проблемою неефективності або непрозорості механізму відшкодування ПДВ. Якщо у 2016 р. таких налічувалось 23 %, у 2017 р. – 19 %, то у 2018 р. цей показник знизився до 13 %. Низьким залишається й відсоток експортерів, які повідомляють про неповернення ПДВ. У 2018 р. таких було лише 5 %. Частка експортерів, які вказують на проблеми валютного регулювання, зменшилася порівняно з 2016 р. вдвічі (24 %) і складає, як і в 2017 р., 12 %. Водночас у 2018 р. зросла частка експортерів, які вказують на такі перешкоди, як недосконалість судової системи (13 % проти 6 % у 2017 р. та 10 % у 2016 р.), складність дотримання технічних, санітарних та фітосанітарних вимог (12 % проти 8 % у 2017 р. та 9 % у 2016 р.) та корупція на митниці (11 % проти 9 % у 2017 р. та 5 % у 2016 р.) [89; 236]. Це може свідчити про те, що складність митних процедур створює умови для корупції, в той час як наявна судова система не дозволяє експортерам ефективно захищати їхні права.

Регіональний вимір демонструє відмінності в оцінці впливу перешкод при здійсненні експорту. Вплив перешкод для експорту по-різному оцінюють підприємства різних розмірів та секторів. Натомість на мікропідприємства більше впливає висока бюрократизація на митниці: про цю проблему повідомляє 31 % цих підприємств – та несприятливе валютне регулювання (21 %). Крім цього, мікро- та малі підприємства частіше від суб'єктів великого та середнього

підприємництва називають перешкодами при експорті складні правила походження товару і недосконалу судову систему.

Отож чотирьома основними перешкодами для експортерів є : недостатній рівень якості транспортної інфраструктури; неперебачуваність торговельної політики України; високий рівень бюрократизації на митниці; та велика кількість дозвільних документів для експорту. Вплив такої перешкоди, як високий рівень бюрократизації на митниці, знову збільшився після помітного його зменшення у 2017 р. Натомість менше експортерів повідомили про тривале очікування оформлення експорту на митниці та про неефективність механізму відшкодування ПДВ порівняно з 2017 р.

Виключно експортери та імпортери майже одностайні в позитивних оцінках роботи митниці – відповідно 52 % та 53 % з них вважають її роботу загалом ефективною, хоча й вказують на необхідність деяких змін. Ще більшою є частка тих, хто вважають роботу митниці ефективною, але такою що потребує змін серед підприємств, котрі здійснюють експортно-імпортну діяльність (59 %). Проте балансовий показник оцінки роботи митниці найвищий для підприємств, що займаються лише експортом (0,52), а для підприємств, що здійснюють лише імпорт, та тих, які займаються одночасно імпортом та експортом, значення цього показника істотно нижчі і складають відповідно 0,25 та 0,26. Звідси можна припустити, що митні процедури складніші для підприємств, які займаються імпортом.

Незважаючи на переважно позитивні оцінки ефективності роботи митниці, суб'єкти МП частіше порівняно з іншими називають роботу митниці ефективною й такою, що не потребує змін. Так, частка підприємств, які позитивно оцінили роботу митниці, коливається від 18 % до 20 % для мікро- та малих підприємств, 23 % складає для середніх підприємств, але для великих підприємств залишається найнижчою і складає 16 %. У галузевому розрізі найвище оцінюють роботу митниці промислові підприємства: ефективною, що не потребує змін (23 %) і що потребує змін (56 %). Другої думки дотримуються підприємства сфери торгівлі (58 %) і сільськогосподарські підприємства (43 %) [89].

Між підприємствами різного розміру спостерігаються відмінності в оцінці окремих проблем на митниці. Найменше недосконалість митного законодавства

впливає на малі підприємства – на цю проблему вказали лише 39 % з них. Важливість такої проблеми, як свідоме завищення митної вартості товарів, знижується із зростанням розміру підприємств. Так, якщо серед мікропідприємств частка тих, що повідомляють про цю проблему, сягає 28 %, то для великих підприємств вона знижується до 17 %. І навпаки, актуальність технічного оснащення митниці зростає разом із збільшенням розміру опитаних експортерів та імпортерів. Якщо приблизно кожне п'яте мале та мікропідприємство (по 20 %) звернули увагу на невідповідне технічне оснащення і програмне забезпечення на митниці, то для середніх підприємств ця частка складає 27 %, а для великих – зростає до 33 % [89].

Серед підприємств різного розміру не спостерігається значної різниці в оцінці зміни вартості проходження митних процедур при експорті. Вартість митного оформлення експорту також дещо більше зросла для малих підприємств: про це повідомили 40 % експортерів з цієї категорії. Середні та малі підприємства-експортери також частіше повідомляють про збільшення часових витрат на митні процедури. Серед підприємств різних розмірів, в яких повідомляють про подорожчання митних процедур з оформлення імпорту, дещо вирізняються малі підприємства, частка яких складає 38 %. Щодо скорочення тривалості митних процедур з оформлення імпорту серед підприємств малих розмірів відзначають лише до 8 % [89].

Специфічним критерієм є оцінка важливості неформальних відносин з представниками органів влади, що відрізняється в залежності від розміру підприємства. Важливість неформальних стосунків з органами влади зростає зі збільшенням розміру підприємства і складає від 35 % для мікропідприємств до 39 % для малих підприємств, а також далі до 44 % для середніх та 45 % для великих підприємств. При порівнянні важливості неформальних відносин з митними та податковими органами, а також з облдержадміністраціями (ОДА) ця різниця проявляється особливо сильно для підприємств більших розмірів. Так, якщо 28 % мікро- та 30 % малих підприємств вважають за необхідне підтримувати особисті контакти з представниками митниці, то серед великих і середніх підприємств ці частки більші: відповідно 38 % та 41 %. По 25 % респондентів

з МіМП визнають важливість неформальних відносин з представниками податкових органів (у порівнянні 30 % – для середніх і великих підприємств), а з посадовцями ОДА лише 13 % мікро- та малих підприємств відповідно, бо їх вважають потрібними для бізнесу 22 % середніх та 21 % великих підприємств [89; 236].

Зауважимо, що у четвертій хвилі опитування респондентам вперше було запропоновано оцінити масштаби «сірого» або неофіційного імпорту в Україні. Усі опитані – як імпортери, так і експортери – оцінили, скільки відсотків на їхньому галузевому ринку складають товари, що були ввезені з порушенням митних правил, у тому числі взагалі без оподаткування. Між мікро- та малими підприємствами з одного боку, та великими і середніми – з іншого, спостерігається незначна різниця в оцінках обсягів неофіційно ввезених товарів: перші склонні оцінювати ці обсяги дешо вище, ніж другі. Тому серед категорій підприємств за розміром відповідна частка знаходиться в межах 46 % – 49 %. Зауважимо, що найбільші відмінності в оцінках присутності неофіційного імпорту на своєму ринку спостерігаються серед підприємств різних галузей. Підприємства секторів торгівлі і послуг вважають обсяги неофіційного імпорту на своїх ринках дешо більшими, ніж представники аграрних та промислових підприємств. Якщо 17 % підприємств сфери послуг та 16 % підприємств сфери торгівлі вважають, що неофіційно завезені товари перевищують половину присутніх на їхньому ринку, то для решти опитаних ці частки не більші за 12 % [89].

Для з'ясування шляхів та механізмів запобігання неофіційного імпорту респондентам запропонували назвати заходи, які допоможуть усунути з їхнього галузевого ринку товари, ввезені з порушенням митних правил, у тому числі взагалі без оподаткування. Більшість опитаних (60 %) склоняється до думки, що спрощення та здешевлення митних процедур запобігатиме неофіційному імпорту. Крім цього, приблизно кожне четверте підприємство висловилось за певні заходи, які посилюють контроль над ввезеними товарами та вимагають більш активних дій від правоохоронних та контролюючих органів. На рис. 3.9 у вигляді гістограми наведено заходи, яких, на думку респондентів, потрібно вжити для усунення з їхнього галузевого ринку товарів, ввезених з порушенням митних правил, у тому числі ввезених взагалі без оподаткування станом на початок 2019 р. [89].



Рис. 3.9. Заходи для запобігання ввезення товарів з порушенням митних правил станом на початок 2019 р., % опитаних

Джерело: складено автором за даними [89].

Так, 29 % опитаних вважають, що для усунення з ринку товарів, ввезених з порушеннями, слід запровадити систему контролю руху товарів з моменту їх імпорту до кінцевого внутрішнього продажу. 28 % підтримали пропозицію об'єднання митних та податкових баз даних з наданням доступу до них контролюючим підрозділам митних та податкових органів. А 26 % респондентів вважають, що результативною може стати ефективна протидія правоохоронних та контролюючих органів так званим «карго»-компаніям, що системно занижують митну вартість імпортованих товарів. Інші варіанти запобігання неофіційному імпорту підтримало менше підприємств: 18 % з них пропонують запровадити реєстрацію товаро-транспортних накладних в єдиній базі даних, надавши доступ до неї контролюючим підрозділам ДФС чи Патрульної поліції, а 15 % – зобов'язати усіх підприємців, незалежно від того, яку податкову систему – загальну чи спрощену – вони використовують, реалізовувати товари із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій [89].

Крім цього, приблизно кожне сьоме підприємство висловлювало власні варіанти усунення з ринку неофіційно ввезених товарів. Серед них – боротьба з корупцією на митниці та у контролюючих органах, вдосконалення законодавчої бази, спільний прикордонний контроль з сусідніми країнами і проведення пост-митного аудиту. окремі респонденти пропонували мінімізувати людський фактор при визначенні митної вартості товарів, краще інформувати людей про те, куди йдуть їхні податки. Також було висловлено декілька пропозицій не вживати жодних заходів, оскільки, завдяки цьому, як висловилися респонденти, «люді заробляють». Заходи, яких, на думку респондентів (за видом ЗЕД), потрібно вжити для усунення з їхнього галузевого ринку товарів, ввезених з порушенням митних правил, у тому числі ввезених взагалі без оподаткування станом на початок 2019 р. зображені на рис. 3.10 [89].

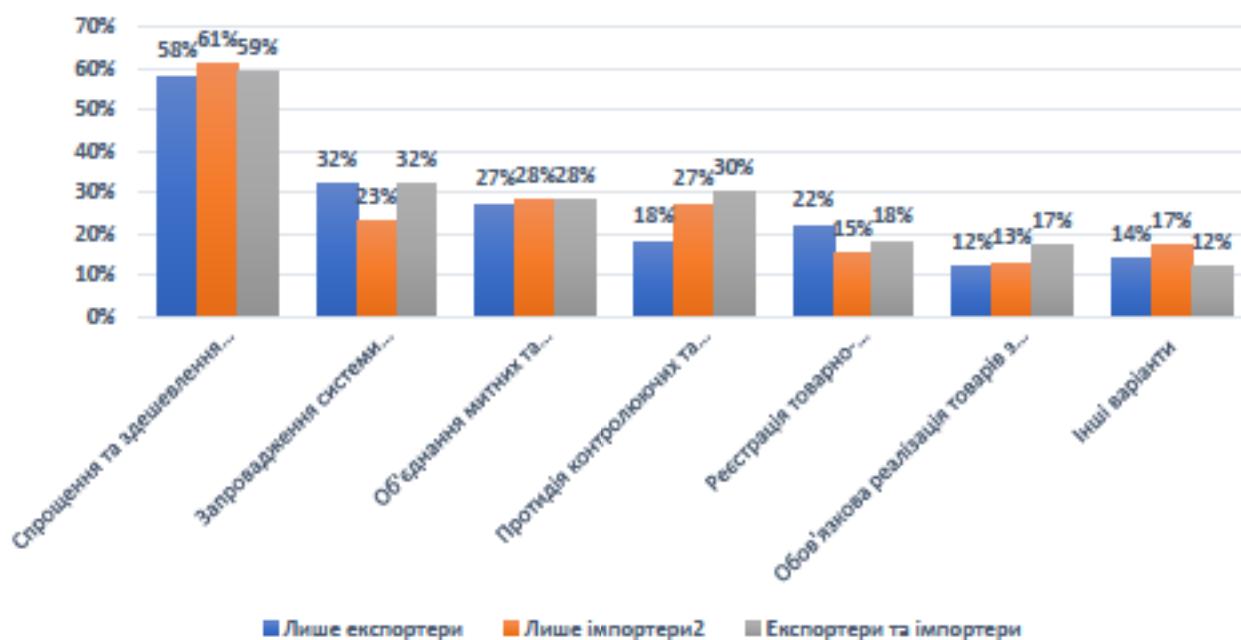


Рис. 3.10. Заходи для усунення з галузевого ринку товарів, ввезених з порушенням митних правил станом на початок 2019 р., % опитаних (за видом ЗЕД)

Джерело: складено автором за даними [89].

Підприємства з різними видами зовнішньоекономічної діяльності суттєво не відрізняються у своїх поглядах на доцільність більшості заходів, спрямованих на усунення з ринків товарів, ввезених із порушеннями. Зокрема, між підприємствами,

що займаються лише експортом, тільки імпортом або поєднують експорт та імпорт, майже немає відмінностей у підтримці спрощення та здешевлення митних процедур як кроку, котрий допоможе запобігти неофіційному імпорту. Винятками є лише заходи із запровадження системи контролю за рухом товарів та протидія «карго»-компаніям. Так, підприємства, що здійснюють лише імпорт, меншою мірою підтримують запровадження системи, яка б контролювала рух товарів з моменту імпорту до кінцевого внутрішнього продажу. За цей крок висловилися 23% виключно імпортерів у порівнянні з 32% серед лише експортерів та тих, що поєднують імпорт з експортом. Посилення ж діяльності правоохоронних та контролюючих органів з протидії «карго»-компаніям найрідше обирають представники підприємств, що займаються лише експортом (18%). Для порівняння, цей крок підтримують 27% виключно імпортерів та 30% підприємств, що імпортують та експортують. Заходи, яких, на думку респондентів (за розміром підприємств), потрібно вжити для усунення з галузевого ринку товарів, ввезених з порушенням митних правил, у тому числі ввезених взагалі без оподаткування станом на початок 2019 р. нами зображені на рис. 3.11 [89].

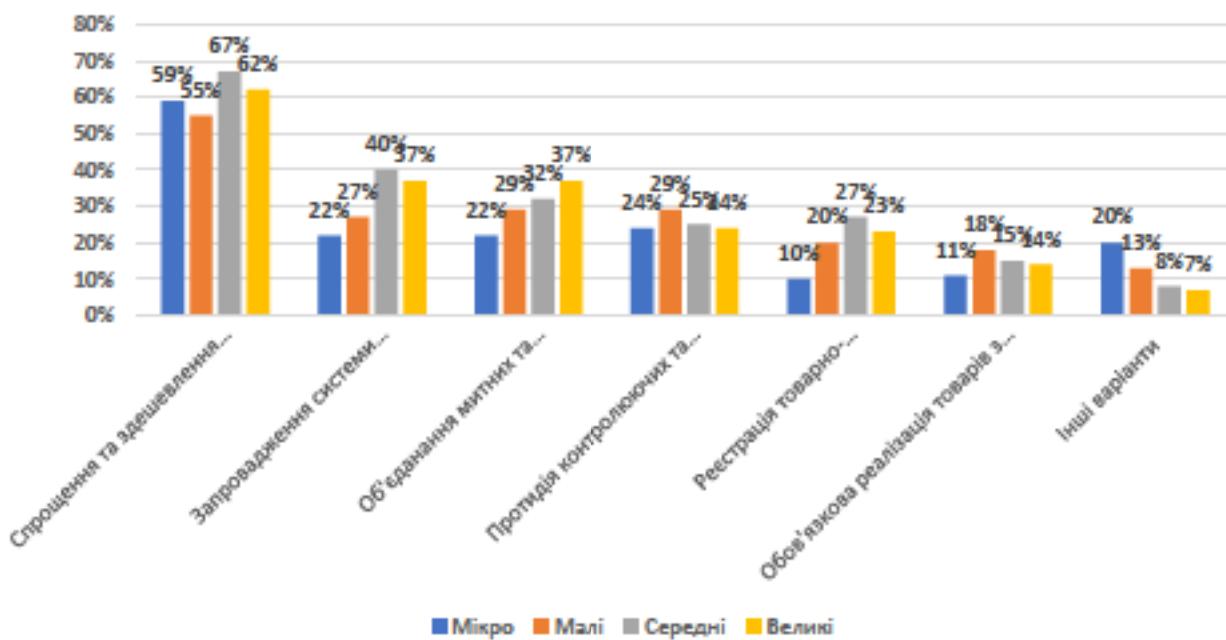


Рис. 3.11. Заходи для усунення з галузевого ринку товарів, ввезених з порушенням митних правил станом на початок 2019 р., % опитаних (за розміром підприємств)

Джерело: складено автором за даними [89].

Зауважимо, що підприємства більших розмірів частіше, ніж суб'єкти МП, підтримують кроки, що передбачають посилення контролю та регулювання діяльності підприємств з метою усунення з ринку неофіційно ввезених товарів. Зокрема, 40 % середніх та 37 % великих підприємств погоджуються з тим, що варто запровадити систему контролю руху товарів з імпорту до кінцевого продажу. Серед малих та мікропідприємств цей захід підтримує відповідно 27 % та 22 %.

Пропозицію об'єднання митних та податкових баз даних з наданням доступу до них контролюючим підрозділам органів ДФС підтримують лише 22 % мікропідприємств, тоді як для великих підприємств ця частка зростає до 37 %. Крок, який підтримали найбільше опитаних в цілому, – спрощення та здешевлення митних процедур, – найчастіше обирають підприємства середнього розміру (67 %), а найрідше – малі підприємства (55 %). До того ж мікропідприємства відрізняються від решти більшою часткою опитаних, які запропонували власні варіанти протидії ввезенню товарів з порушеннями. Зазвичай це боротьба з корупцією на митниці, кращий митний контроль, об'єднання митних баз з іншими країнами, посилення відповідальності бізнесу та митних органів та спрощення процедур на митниці [89].

Між підприємствами різних секторів спостерігається деяка різниця в оцінці заходів для усунення з їхнього галузевого ринку товарів, ввезених з порушеннями. Так, запровадження системи руху товарів від імпорту до їх продажу в Україні найчастіше підтримує сектор послуг: за цей крок тут висловилися 35 % опитаних. Промислові підприємства частіше від інших вважають, що потрібно об'єднати митні та податкові бази даних, надавши доступ до них контролюючим підрозділам органів ДФС, – цей захід вважають доцільним 31 % з них. Представники агросектору та сфери торгівлі частіше від підприємств сфери послуг та промисловості вказують на необхідність протидії «карго»-компаніям. І навпаки, підприємства, що працюють у секторах промисловості та послуг, склонні частіше підтримувати реєстрацію товаро-транспортних накладних в єдиній базі даних. У підтримці такого заходу, як спрощення та здешевлення митних процедур, у секторальному розрізі відмінності майже відсутні.

До того ж підтримка різних заходів з метою усунення з ринку неофіційно імпортованих товарів відрізняється залежно від регіону країни [89].

Розглянуте нами вище доводить, що майже половина опитаних не знають, наскільки на їхньому галузевому ринку розповсюджені товари, ввезені з порушенням митних правил, у тому числі ввезених взагалі без оподаткування. Проте частина підприємств також виступає за кроки, які посилюють контроль над ввезеними товарами та вимагають більш активних дій від правоохоронних та контролюючих органів.

На сьогоднішній день в Україні існує значна кількість продавців імпортних товарів, які, згідно чинного законодавства, не ведуть товарний облік, не є платниками ПДВ, не зобов'язані використовувати реєстратори розрахункових операцій (РРО), що створює ідеальні законні умови для реалізації контрабанди. Тому у випадку забезпечення ефективної моделі контролю на етапі реалізації імпортних товарів споживачу, зі сплатою ПДВ та з фіксацією обсягів реалізації – це дозволило б суттєво зменшити потребу в жорсткому контролі на всіх інших етапах. Проте реалізація даної пропозиції обов'язково негативно вплине на умови ведення господарської діяльності сотень тисяч добросовісних підприємців, в тому числі представників МП. Це обумовлює необхідність пошуку інших змін, які б точково усунули можливості масових зловживань при імпорті товарів та використання спрощеної системи оподаткування в процесі оцінки з урахуванням інституційної, а також мали мінімальний негативний вплив на умови ведення діяльності суб'єктів МП. При цьому, ми вважаємо, що оцінка різних пропозицій має бути спрямована перш за все на недопущення спотворення конкуренції суб'єктів МП на внутрішньому ринку України, а також сприяння конкурентоспроможності МП при забезпеченні транскордонної торгівлі в межах ЄС.

Тому, зважаючи на недосконалість інституційної спроможності ряду країн, серед яких виділяємо і Україну, у жовтні 2018 р. Європейською Комісією у рамках фундаментальної реформи ПДВ та з намірами зробити систему адміністрування податку менш схильною до транскордонних схем розкрадання, було оголошено запровадження ряду заходів. Так, на даний час питання зменшення

можливостей для ухилення від оподаткування при імпорті і продажі товарів, що сягають до 50 млрд. євро на рік, у ЄС розглядаються через призму [357]:

- впровадження нових електронних сервісів адміністрування податків, зокрема ПДВ через єдиний інтернет-портал і на мові країни (так званий One Stop Shop), що значно полегшить адміністративний тягар та заощадить час і гроші. Одночасно, транскордонні дистанційні продажі з третіх країн планується здійснювати через новий та єдиний інтернет-портал, що дозволить знизити ризики шахрайства з податком;
- посилення координації між національними податковими органами за допомогою впровадження категорії підприємств звищим ступенем прозорості як «сертифікованої податкової особи» (Certified Taxable Person) та які, як і насьогодні, зможуть платити ПДВ на кордоні за нульовою ставкою (заплановано впровадження з 2019 р.).

Тобто, якщо підприємство відповідає набору критеріїв (регулярна сплата податків, надійні системи внутрішнього контролю, докази платоспроможності) воно може отримати сертифікат в своєму національному податковому органі, що дозволяє йому значитися на всій території Європейського Союзу надійним платником ПДВ. Статус буде визнаватися всіма державами-членами ЄС;

- введення еволюції механізму зворотного платежу (reverse charge mechanism), коли ставка 0 % ПДВ при експорті замінюється остаточним режимом сплати податку (definitive VAT regime), котрий буде стягуватися податковим органом країни походження і передаватися країні, в якій товари або послуги споживаються (заплановано впровадження з 2022 р.).

Отже, рекомендовані Європейською Комісією заходи для боротьби з основними схемами, що використовуються для ухиляння від сплати ПДВ є актуальними і цікавими для України з позиції сприяння підвищенню конкурентоспроможності МП та недопущення спотворення їх конкуренції на внутрішньому ринку, оскільки вони сформовані на особливостях транскордонної торгівлі в межах ЄС. Для контролю ланцюжку поставок в цьому випадку запроваджуються нові електронні схеми адміністрування податків (спрощений аналог українського СЕА ПДВ), координація податкових органів в середині ЄС

та механізм зворотного платежу. Зважаючи на те, що в Україні впроваджена СЕА ПДВ, вважаємо за доцільним розглянути можливість використати цей механізм для фіксації реалізації товарів неплатникам ПДВ (на першому етапі – щодо ризикових категорій товарів), що дозволить відслідкувати походження товарів.

У розвинутих країнах здійснюється контроль надходження товарів, шляхом ведення товарного обліку та збереження первинних документів, що підтверджують походження цих товарів, або впроваджуються заходи щодо фіскалізації операцій з реалізації товарів шляхом введення обов'язкової вимоги використання касових апаратів. Лише в окремих країнах для продавців власної продукції, зокрема сільськогосподарської, відсутні вимоги щодо обов'язкового ведення обліку товарних операцій. Слід відмітити, що у багатьох країнах одночасно є вимоги як щодо ведення обліку товарних операцій, так і щодо використання засобів фіксації обсягів реалізації. Зважаючи на це, в Україні у 2018 р. фіiscalьна (податкова) політика є найбільш активною і спрямована на вирішення конкретних проблем [215; 407]:

1. Контрабанда. На думку експертів, частка несплати податків через контрабанду складає від 50 до 80 млрд грн. Тому, поки не буде вирішено проблему незаконного ввезення товарів немає сенсу вирішувати питання відкриття нових заводів з виробництва товарів, оскільки ввозити аналогічні товари «під прикриттям» буде значно дешевше з точки зору оподаткування. Отож, за цих умов, активно розробляються ініціативи щодо вдосконалення системи використання касових апаратів (РРО) для контролювання кінцевої реалізації товарів.

2. ПДВ. ПДВ є «головним болем» платників податків у будь-якому випадку. Кожному «спрощенню» типу автоматизованого відшкодування опонує «ускладнення» типу блокування податкових накладних. Зважаючи на те, що ані система автоматичного відшкодування ПДВ, ані система блокування податкових накладних не функціонує в завершений, досконалій формі, стає очевидним, що процедура регулювання обліку цього податку змінюватиметься ще не раз.

На сьогодні в Україні склалась ситуація, коли для великої кількості категорій підприємців, зокрема суб'єктів МП товарів та відсутні вимоги щодо

ведення будь-якого обліку, і одночасно відсутні вимоги щодо використання касових апаратів при реалізації продукції. За цих умов у контролюючих органів відсутні ефективні інструменти для відслідковування даних операцій, проте навіть маючи деякі інструменти, вони здебільшого не спроможні ефективно виконувати контролюючі функції. Тому необхідно напрацювати дієві інструменти для оновлених Державної фіскальної служби (ДФС) та Служби фінансових розслідувань (СФР). Такими ефективними інструментами ми вважаємо впровадження електронних сервісів та електронних документів, наприклад, впровадження системи Tax Invoice та електронних товаро-транспортних накладних, що дозволить зменшити можливості ухиляння від сплати податків. Саме перехід до електронного документообігу відповідає останнім світовим тенденціям, зокрема транскордонній торгівлі в межах ЄС.

Результати дослідження міжнародного досвіду також визначили, що основними формами контролю, які використовують податкові органи, є проведення контрольних закупівель та подальший контроль повноти внесення господарської операції до відповідних журналів. Проте, на нашу думку, враховуючи високий рівень корупції у податкових органах, даний підхід в Україні на цей час є недоцільним, так як без належних умов щодо організації та інституційної оцінки документообігу операцій надходження і реалізації товарів (продукції) учасників мережі малого підприємництва не призведе до належного ефекту, а лише доведе до збільшення поборів з них.

Зважаючи на це, нами досліджено діючі в сучасній міжнародній практиці альтернативи удосконалення фіiscalного контролю ланцюжка поставок на території України суб'єктами МП, їх доцільність і ефективність використання для підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Оцінка таких альтернатив наведена у табл. 3.3. Отже, проаналізувавши всі альтернативні рішення з контролю ланцюжка продажів, що використовуються у міжнародній практиці, з урахуванням специфіки України щодо інституційного розвитку, ми дійшли висновку, що серед п'яти оцінених альтернатив, лише три (див. Табл. 3.3, пункти 2, 4, 5) можуть бути доцільними і ефективними при функціонуванні фіiscalного контролю в Україні стосовно постачання товарів суб'єктами МП

на вітчизняному і світовому ринках. Тільки при належному контролі з боку ДФС, яка зараз лише знаходиться на стадії реформування і перетворення на сервісну службу (нагадаємо, що на сьогодні Кабмін розділив Державну фіiscalну службу на Державну податкову та Державну митну служби як два окремих центральних органи виконавчої влади), а Служба фінансових розслідувань на даний момент не створена, вважаємо, що без інституційної повноцінної реформи ДФС та СФР впровадження цих альтернатив не дасть належних результатів, а лише збільшить дискреційні повноваження співробітників сфери податкового контролю. Тобто це унеможливлює побудову ними партнерських відносин з платниками податків, і є підставою для свавілля та посилення корупції у податкових відносинах [92].

На наше переконання, повноцінно реалізувати контроль ланцюжка поставок на території України неможливо без супутніх реформ, найважливішою з яких є: перевантаження ДФС та митниці, набір їх співробітників на прозорих конкурсах з належним рівнем, в тому числі громадського контролю за результатами їх діяльності; встановлення для нових співробітників гідних заробітних плат; впровадження відповідальності за неправомірні рішення, що привели до збитків суб'єктів підприємницької діяльності; запровадження чітких ключових показників ефективності (КРІ) та реалізація перманентного контролю за їх виконанням; впровадження ризико-орієнтованих систем моніторингу та виявлення фактів податкових правопорушень.

Таким чином, розглянуте нами вище питання доводить необхідність удосконалення системи сприяння конкурентоспроможності МП України за умов Європейської інтеграції, так як проблеми дотримання європейських стандартів щодо спрощення доступу до інформації зі сприяння торгівлі в цілому є основою підходу Світової організації торгівлі (СОТ) до спрощення торгівлі. Згідно досліджень експертів Інституту соціально-економічної трансформації одні з найбільших збитків для державного бюджету наносить контрабанда та інші способи масового, комерційного ввезення імпортних товарів з ухиленням від сплати податків та митних платежів.

Таблиця 3.3
Оцінка альтернатив удосконалення фіскального контролю ланцюжка поставок суб'єктами МП на території України

Альтернатива	Зміст альтернативи	Переваги	Недоліки	Висновок
1. Реєстрація первинних документів для неплатників ПДВ	Створити на базі ДФС систему реєстрації первинних документів для неплатників ПДВ, в т. ч. і особами, що не зобов'язані на даний момент вести облік, за аналогією з СЕА ПДВ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ забезпечить суттєве скорочення початкових капітальних витрат (при використанні програмного забезпечення для СЕА ПДВ); ✓ дозволить здійснювати оперативний моніторинг товарних операцій, виявляти ознаки порушень 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ сприяє високих штрафних санкцій - зростанню корупцій органів ДФС, а низьких - не реєстрації первинних документів; ✓ можливе масове інторування вимог законодавства щодо отримання документів від продавця; ✓ значні витрати часу з боку МП; ✓ великий обсяг операцій приведе до суб'єктивності сфери контролю 	Є недоліками - містить суттєві ризики
2. Введення електронного податкового документу Tax Invoice	Поступова заміна первинних документів на Tax Invoice (податковий рахунок) на базі СЕА ПДВ. Реєстрація операцій здійснюється за залежністю від відсутності конфлікту незалежно чи він платником ПДВ чи таким не є	<ul style="list-style-type: none"> ✓ фактична відмова від первинних документів і переход до повноцінного електронного документообігу; ✓ суттєве зменшення витрат часу і трошай на створення і обробку первинних документів; ✓ дозволить ефективно моніторити операції платників і неплатників ПДВ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ не проспішовується даною системою рух товарів без документів; ✓ зростуть витрати держави на утримання й даної системи і забезпечення заходів її безпеки від вірусних атак; ✓ відсутність у Tax Invoice двостороннього підпису прозаваді і покупця для підтвердження фактів запровадження гостинницької операції 	Є допоміжною та вигідною для всіх сторін, але потребує тривалого впровадження у державу сплаті, а також додаткових витрат бюджету на додоправлення існуючого програмного забезпечення
3.	Наявність у суб'єкта МП, що застосовує спрощену систему оподаткування, первинних документів, що підтверджує отримання товару	Законодавчі вимоги щодо отримання і зберігання первинних документів на отримання товарів, здійснюючи забезпечення мінімальний рівень контролю і контролю за легальністю походження товарів в та додому може виявляти контрабандні потоки	<ul style="list-style-type: none"> ✓ потребує мінімальні затрати з боку суб'єктів МП; ✓ за умови виконання даних законодавчих вимог забезпечить мінімальний рівень контролю і зменшить можливості реалізації контрабанди 	Є неефективною і приводить до суттєвого збільшення корупційних можливостей контролюючих органів. Може бути дієвого лише при реалізації у комплексі реформ

Продовження табл. 3.3

Альтернатива	Зміст альтернативи	Переваги	Недоліки	Висновок
4. Задієнення купівлі- продажі товарів у платників ПДВ	Законодавча вимога щодо задієнення прибрання суб'єктами МП товарів для поданого перепрофу виключно у платників ПДВ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ зменшити можливі зловживання з первинними документами, оскільки платники ПДВ зроблять реєструвати податкові накладні; ✓ спрощується і забезпечує більшу надійність процесу перевірки легітимності первинних документів (зокрема, прибулькових накладних на товари); ✓ суттєве ускладнення звою викорінення в рамках схеми «імпортна скрутка», однак з елементом якої є придбання ФОПами товарів напряму в імпортера за готівку без товаропровідник документів 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ суттєво зростуть витрати часу у покупців, які будуть зробити зазначені ресурси своїх постачальників платниками ПДВ; ✓ обмежується варіанти вибору постачальника, залишається можливість підробки документів, адже «помилка» не приведе до суттєвих штрафів санкцій відповідно до вимоги китайською функцією контролю об'єктів контролю 	<p>Є ефективнію лише у частині випадків, оскільки забезпечить контроль за ланцюжком постачання товарів лише фрагментарно. Призведе до збільшення додаткових повноважень відповідних контролюючих органів із-за охоплення великою кількістю об'єктів контролю.</p>
5. Електронна реєстрація товаро- транспортних накладників	Створення спеціального електронного реєстру товаро-транспортних накладників (ТТН). Обов'язкова реєстрація імпортера перед виїздом з митниці. На основних шляхах руху товарів починають працювати спеціальні підрозділи по контролю за переміщенням товарів	<ul style="list-style-type: none"> ✓ абсолютно не вплине на суб'єктів МП і жодним чином не ускладнює їх роботу; ✓ до зводити контролювати рух товарів і суттєво зменшити можливості для перевезення контрабанди 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ може негативно вплинути на транзитну працювальність країни, що може привести до переорієнтації транзитних потоків на інші судинні країни; ✓ призведе до додаткових витрат держави (на створення Електронного реєстру ТТН, на утримання спеціального підрозділу по контролю за переміщенням товарів); ✓ підвищити зарегулюваність МП 	<p>Є достіль надійним способом зменшення контрабанди.</p> <p>Має успішний досвід реалізації в інших країнах. Має ризики погрішнення бінес-спільноту, збільшення додаткових повноважень контролюючих органів, зменшення транзиту.</p> <p>Потребує значних додаткових засувок відповідної інформаційної системи на базі ДФС</p>

Джерело: розроблено автором на основі [118; 215; 299; 407].

Крім прямих збитків для бюджету, масове ввезення імпортних товарів спотворює конкуренцію на внутрішньому ринку, надаючи імпортним товарам безумовну неконкурентну цінову перевагу над товарами вітчизняного виробництва, що у суккупності з іншими негативними обставинами ведення підприємницької діяльності в Україні, призводить зменшення інвестиційної привабливості, збитковості українських підприємств, втратою робочих місць, або зменшення рівня оплати праці для збереження конкурентної ціни на продукцію вітчизняних підприємств.

За результатами проведеного дослідження інституційної спроможності України реалізовувати заходи з контролю, виходячи з оцінки міжнародних рейтингів України, що характеризують спроможність влади до ефективного управління, а також вивчення діючих в сучасній міжнародній практиці альтернатив удосконалення фіiscalного контролю ланцюжка поставок на території України суб'єктами МП, ми дійшли висновку, що збереження старої недосконалості системи взаємовідносин між платниками податків і контролюючими органами, без запровадження дієвих механізмів зміни принципів та підходів у діяльності служби, може перетворити найкращі законодавчі ініціативи у сфері податкового та митного законодавства у неефективні норми.

Наразі Державною фіiscalною службою України розроблені Стратегічні напрями розвитку до 2020 року [302]. Розроблена стратегія базується на основних принципах діяльності ДФС – адмініструванні податків, зборів, митних платежів та ЄСВ, наданні якісних послуг платникам та сприянні міжнародній торгівлі та підприємницькій діяльності, зокрема активній участі УМ МП на ринку товарів, робіт і послуг. Для реалізації даного стратегічного напряму – ефективного адміністрування податків, зборів та митних платежів – визначено три основних цілі, а саме: спрощення адміністрування податків і зборів, розширення бази оподаткування через обмеження можливостей уникнення від оподаткування, удосконалення та централізація процедур адміністрування митних платежів. Так, планується запровадження системи сплати податків та зборів на єдиний рахунок, консолідація ПДФО та ЄСВ, запровадження електронної марки та податку на виведений капітал.

Світовий ринок креативних товарів та послуг неупинно зростає та відкриває нові можливості країнам, що розвиваються, щодо подальшої інтеграції у світову економіку. Сектор набуває все більшого визнання на національному та глобальному рівнях завдяки своїй відносній стійкості до економічних потрясінь та подвійній культурно-економічній орієнтації. Наразі креативне середовище в Україні формується одночасно з розвитком різноманітних професійних платформ, нових творчих центрів та інших форм творчого співробітництва в залежності від актуальних потреб підприємців, де переважна частина учасників ринку, що представляють креативні індустрії, як правило, є мікро- та малими підприємствами. Пояснюється це тим, що креативний бізнес спирається на ініціативу окремих осіб і над переважною кількістю проектів працює команда менше ніж з 10 осіб. Водночас, така структура організації діяльності сектору не виключає ролі середніх та великих підприємств, а також надпотужних транснаціональних корпорацій, особливо в окремих підсекторах (наприклад, кіноіндустрія). Проте, останні також значною мірою залежать від творчого внеску малих підприємств або самозайнятих осіб. Оскільки більшість підприємств у цьому секторі креативних індустрій, як правило, є невеликими, створення належного бізнес-середовища для діяльності учасників мережі МП відіграє вирішальну роль.

Наразі, сектор був визначений як пріоритетний для України у рамковому політичному документі – Експортній стратегії для сектору креативних індустрій 2019-2023 [92]. Остання виокремила рекламу, ремесла, дизайн, кіноіндустрію, моду, виконавське мистецтво та візуальне мистецтво, інформаційно-комунікаційні технології як ключові рушії створення додаткової доданої вартості та продукування інновацій у секторі, що сприятиме розвитку МП та підприємництва загалом.

Хоча зростання внутрішнього ринку креативних товарів та послуг залишається пріоритетом в Україні, інтернаціоналізація сектору та збільшення обсягів експорту гарантує постійне вдосконалення продукції та підвищення конкурентоспроможності сектору. Для полегшення виходу на міжнародні ринки необхідно вжити низку заходів. Охорона та захист прав інтелектуальної власності відповідно до європейського законодавства, спрощення правил валутного контролю задля активізації бізнесу та просування електронної торгівлі наразі є ключовими

напрямками розвитку сектору. Крім технічних аспектів інтернаціоналізації, Україні необхідно створити та запровадити ефективну брендингову програму для позиціонування країни як конкурентоспроможного гравця на ринку креативних продуктів. Потужний брендинг повинен супроводжуватися промоційними кампаніями, організованими через медіа-комунікації, членство в міжнародних програмах/асоціаціях та участь у секторальних заходах. Відповідно, для виходу на міжнародні ринки необхідно здійснити низку заходів: (1) запровадити законодавчі та нормативно-правові акти відповідно до умов та вимог міжнародних ринків; (2) підвищити міжнародну популярність українських креативних індустрій за допомогою цільової промоції для позиціонування країни як конкурентоспроможного гравця на ринку креативних продуктів; (3) просувати імідж сектору за кордоном в рамках промокампаній «Унікально українське».

Для реалізації наведених бачення та стратегічних цілей потрібен потужний, дієвий та реалістичний план завдань і заходів. Зазначений план наведено в окремому розділі, і він становить основу Експортної стратегії України, завдання якої спрямовані на підвищення конкурентоспроможності МП, зокрема: (1) розробити та реалізувати навчальні курси з управління креативним бізнесом та міжнародного маркетингу в університетах, асоціаціях та професійних закладах, щоб забезпечити суб'єктів МП навичками, необхідними для розвитку експорту та міжнародного бізнесу; (2) створити єдиний інформаційний веб-портал «Креативні індустрії України», орієнтований як на українські малі підприємства, так і на потенційних іноземних ділових партнерів та інвесторів; (3) продовжити реалізацію політики здійснення операцій в іноземній валюті без обмежень для суб'єктів МП з метою забезпечення довгострокового планування та залучення інвестицій, розвитку зовнішньоекономічної діяльності; (4) надавати допомогу та сприяти участі МП на міжнародному ринку, включаючи логістичну координацію та фінансову підтримку, у міжнародних торговельних форумах та місіях.

Вплив заходів, визначених у Плані завдань і заходів, залежить від низки факторів, включно з активною участю зацікавлених сторін, в тому числі суб'єктів МП, системною координацією та зв'язку між організаціями-виконавцями, а також готовністю державного та приватного секторів виділяти/мобілізувати ресурси. За цих

умов МП, як кінцевий бенефіціар ініціатив Стратегії, повинно і надалі брати участь у кожному етапі розробки та впровадження політики. Його внесок може варіюватися від надання даних бізнес-аналітики секторальним інституціям до сприяння розробці, просуванню та брэндингу тощо. Практичні знання УММП щодо ведення бізнесу мають важливе значення для забезпечення збереження цілісності Стратегії та її спрямованості на потреби сектору з урахуванням ринкових тенденцій та можливостей.

Усі заходи повинні бути синхронізовані між державними та приватними інституціями з метою досягнення сталих результатів. Для ефективної реалізації Стратегії необхідні ефективне планування та мобілізація ресурсів. Міжгалузева рада креативних індустрій (МРКІ) у співпраці з відповідними міністерствами та Федерацією асоціацій креативних індустрій повинні будуть посилити підтримку заходів Стратегії, що орієнтовані на розвиток конкурентоспроможного МП. У процесі впровадження необхідно залучати як державні, так і приватні джерела фінансування. Спільні зобов'язання продемонструють чіткий намір зацікавлених сторін сектору креативних індустрій щодо підвищення конкурентоспроможності та диверсифікації сектору, посилиль значимість МП в умовах інтернаціоналізації сектору як кінцевого бенефіціара ініціатив Експертної стратегії України на міжнародному ринку. Завдяки зростанню креативної економіки Україна капиталізуватиме результати діяльності креативних індустрій та посилиль свої конкурентні переваги.

Висновки до розділу 3

За результатами проведеного у розділі дослідження інноваційних механізмів забезпечення конкурентоспроможності МП України сформульовано такі висновки:

1. За результатами дослідження тактичних і стратегічних заходів стабілізації МП в національній економіці з метою підтримання його конкурентоспроможності, а також формування стратегії розвитку МП з метою удосконалення конкурентоспроможності МП, означено резерви оптимізації оцінювання державної політики сприяння розвитку конкурентоспроможності МП як функції зворотного зв'язку через інструмент «конкурентоспроможність» з

використанням різнопланових факторів, що формулюють рівень продуктивності економіки. Опираючись на світовий досвід, в роботі рекомендовано оптимізувати індикатори підприємницької активності за класифікацією груп індикаторів та критеріїв їх оцінки, які допоможуть доповнити список показників розвитку МП, що входять у систему оцінки ефективності державних і регіональних програм підтримки МП в Україні і в зарубіжній практиці. Запропоновані в роботі індикатори можуть стати критеріями оцінювання при публікації додаткових статистичних показників відповідальних органів державного і місцевого управління, що забезпечить можливість збагатити інформацією різні категорії зацікавлених користувачів про підприємницьку активність учасників мережі МП.

2. При вирішенні зазначених проблем заслуговують на увагу представлені у розділі концепції розвитку підприємницької діяльності, що побудовані за принципами, які нами виокремлено для позиціонування розвитку конкурентоспроможності вітчизняного МП в якості самостійних концепцій (виробнича кооперація МП з великим і середнім; відкритість учасників мережі МП; технологічна адекватність малих, середніх і великих підприємств; ефективність (економічна і соціальна) практики існування МП як самостійної економічної системи).

3. Дослідження світового досвіду податкового стимулування конкурентоспроможного МП означило шляхи його імплементації в інституційне середовище України. На теперішній час в Україні в цілому сформована система податкового стимулування інноваційної діяльності, на законодавчому рівні закріплені десятки пільг. Проте, незважаючи на зазначену сформованість системи податкового стимулування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, гостро постає питання про ефективність передбачених заходів для суб'єктів МП, як найбільш масової форми підприємницької діяльності, і про можливе доповнення їх податковими новаціями.

4. Узагальнення світового досвіду податкового стимулування інноваційної діяльності дає змогу виділити такі види пільг: списання витрат на проведення ННТР, що зменшує базу для розрахунку податку; інвестиційний податковий кредит; зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності; встановлення неоподатковуваного мінімуму об'єкта оподаткування; звільнення

від сплати окремих податків для венчурних фірм; вирахування з визначеної суми податку тощо. Доведено, що застосування умови реінвестування податку замість сплати його до бюджету в нашій країні не матиме бажаного ефекту, адже суми самого податку є відносно незначними. Тому ми пропонуємо запровадити систему, за якої мале підприємство повністю звільняється від оподаткування за умови реінвестування щонайменше 50 % власного чистого прибутку. Так, у короткостроковій перспективі такий крок може погіршити особистий добробут власника МП, який не зможе використовувати весь прибуток підприємства для власного споживання. Проте вже у середньостроковій перспективі за рахунок нарощення капіталу підприємства, розширення виробництва та зростання обсягів реалізації продуктів чи послуг одночасно призведе до підвищення як прибутку суб'єктів МП, так і податкових відрахувань до бюджету. Тому, найбільш доцільним, вважаємо, для впровадження є податковий режим, за якого підприємство звільняється від оподаткування терміном на три роки за умови реінвестування щонайменше половини чистого прибутку у власний розвиток. На даному етапі податкових реформ даний спосіб спрощеного режиму оподаткування є доцільним для застосування не лише новостворених малих підприємств, а також до функціонуючих, оскільки призведе до зростання міцності та ресурсного потенціалу суб'єктів МП.

5. Дійшли висновку, що збереження старої недосконалої системи взаємовідносин між платниками податків і контролюючими органами, без запровадження дієвих механізмів зміни принципів та підходів у діяльності служби, може перетворити найкращі законодавчі ініціативи у сфері податкового та митного законодавства у неефективні норми. Проблема непрозорого визначення митної вартості товарів негативно впливає на підприємства малого розміру, що є перешкодою при імпорті. Проблеми, пов'язані з курсом валют, найгостріше стоять перед малими підприємствами-імпортерами, а мікропідприємства вказують на такі перешкоди при імпорті, як непрозорість процедур на митниці, несприятливе валютне регулювання, а також присутність «сірого» імпорту на митниці.

6. Чотириома основними перешкодами для малих підприємців-експортерів є: недостатній рівень якості транспортної інфраструктури; непередбачуваність

торговельної політики України; високий рівень бюрократизації на митниці; та велика кількість дозвільних документів для експорту. На мікропідприємства більше впливає висока бюрократизація на митниці та несприятливе валютне регулювання. Крім цього, МiМП все частіше називають перешкодами при експорти складні правила походження товару і недосконалу судову систему.

7. На сьогодні в Україні склалась ситуація, коли для суб'єктів МП відсутні вимоги до збереження документів, що підтверджують надходження товарів та відсутні вимоги щодо ведення будь-якого обліку, і одночасно відсутні вимоги щодо використання касових апаратів при реалізації продукції. За цих умов контролюючі органи не забезпечені ефективними інструментами для відслідковування даних операцій, проте навіть маючи деякі інструменти, вони здебільшого не спроможні ефективно виконувати контролюючі функції. Тому необхідно напрацювати дієві інструменти для оновлених ДФС та Службою фіiscalьних розслідувань. Такими ефективними інструментами ми вважаємо впровадження електронних сервісів та електронних документів, наприклад, впровадження системи Tax Invoice та електронних товаро-транспортних накладних, що дозволить зменшити можливості ухиляння від сплати податків суб'єктами МП, а також забезпечить умови для переходу до електронного документообігу, що відповідає останнім світовим тенденціям, зокрема транскордонній торгівлі в межах ЄС.

8. Зважаючи на переважну участі МiМП у креативній індустрії, для полегшення виходу на міжнародні ринки нами виокремлено низку заходів Експортної стратегії України для сектору креативних індустрій 2019-2023 рр. у МП: (1) запровадити законодавчі та нормативно-правові акти відповідно до умов та вимог міжнародних ринків; (2) підвищити міжнародну популярність українських креативних індустрій за допомогою цільової промоції для позиціонування країни як конкурентоспроможного гравця на ринку креативних продуктів; (3) просувати імідж сектору за кордоном в рамках промокампаній «Унікально українське».

Основні положення та результати дослідження опубліковано у наукових працях автора [94; 97; 98; 103; 104; 108; 275; 317].

ВИСНОВКИ

Результатом проведеного у дисертації аналізу є теоретичне узагальнення та розроблення практичних рекомендацій, спрямованих на розвиток конкурентоспроможного МП у національній економіці. За результатами дослідження сформульовано такі висновки:

1. Еволюція світової економічної думки пов'язана з активним розвитком поглядів на сутність конкурентоспроможності МП. Визначення теоретико-методологічних підходів до трактування конкурентоспроможності МП дозволило зробити висновок, що домінуючим підходом до визначення конкурентоспроможності МП є інтегрований підхід, який ґрунтується на урахуванні інноваційних факторів його розвитку та внеску в інклузивне зростання. У дисертації узагальнено та систематизовано підходи до трактування економічної сутності конкурентоспроможності МП.

2. Конкурентоспроможність МП ґрунтується на внутрішній ієархії, що визначається на основі взаємодії різних рівнів локалізації – від рівня окремого продукту (послуги) або виробничого процесу до рівня національної економічної системи та світового господарства. Для визначення особливостей функціонування та розвитку МП у дисертації доповнено класифікацію чинників формування конкурентоспроможності МП групою чинників за системою показників (стану, ефективності, якості та динаміки). Аналіз таких чинників допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства, так і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності суб'єктів МП. Динаміка розвитку конкурентоспроможності МП значною мірою пов'язана з часткою виробленої ним продукції у ВВП країни та загальною тенденцією її зміни.

3. У дисертації запропоновано розрахунок Індексу реінвестування вивільнених ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності МП за допомогою методу багатокритеріального оцінювання реінвестицій вивільнених ресурсів за означеними обґрутованими факторами суттєвого впливу. Це дозволяє

на основі наведених мінімальних та максимальних показників порівняння та оцінки ентропії певного фактору в межах сфери діяльності суб'єктів МП на рівні управлінської звітності надати кількісну та якісну оцінку Індексу.

4. На основі теоретичного обґрунтування предметної площини дослідження конкурентоспроможності МП запропоновано використовувати науково-практичний підхід до формування та впровадження системи інноваційного управління розвитком суб'єктів МП, що базується на синтезі методологічних аспектів гносеологічного коріння та основних напрямів інноватики з урахуванням її компонентів і принципів. Це є підґрунтям для оцінювання та прогнозування результатів інноваційного управління розвитком суб'єктів МП, формування комплексу державних програм їх підтримки та розвитку з урахуванням різних часових горизонтів з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

5. Державна політика сприяння розвитку конкурентоспроможності МП виконує функцію зворотного зв'язку і забезпечується крізь призму оцінювання впливу її ефективності на результативність діяльності суб'єктів МП в економіці України. Процес формування і взаємодії суб'єктів МП з органами державної влади та місцевого самоврядування залишається епізодичним і не спирається повною мірою на наукові підходи. Домінуючим в оцінці ефективності державного регулювання розвитку конкурентоспроможності МП є критерій економічної ефективності. Інноваційне МП в Україні перебуває на етапі становлення під негативним тиском факторів зовнішнього середовища і звуження попиту на інноваційні продукти.

6. Конкурентоспроможність як сучасний інструмент оцінювання конкурентних переваг при стимулюванні розвитку МП дозволяє поглибити розуміння ефективності державної політики. У цьому контексті більш глибоких досліджень потребують питання розроблення системи оцінювання ефективності, створення комплексної моделі планування і проектного управління за цілями і результатами діяльності інституцій, розроблення ключових індикаторів

ефективності та результативності діяльності регуляторних органів щодо стимулювання розвитку МП відповідно до стратегічних цілей держави.

7. Стимулювання розвитку МП в Україні сприятиме не тільки підвищенню ефективності функціонування національної економіки, але й вирішенню низки нагальних соціальних проблем, у першу чергу проблеми безробіття завдяки створенню нових робочих місць і запобіганню трудовій міграції (у тому числі при циклічних спадах і структурних зрушенах у національній економіці). В Україні підтримка та розвиток МП пов'язані насамперед із загальним покращенням інвестиційного та підприємницького клімату, а також підвищенням рівня доходів домашніх господарств.

8. Кредитування малих підприємств комерційними банками в Україні перебуває на низькому рівні, а тому потребує суттєвої динамізації. За цих умов суб'екти МП перебувають у пошуку додаткових джерел фінансування, розглядаючи можливості звернення до спеціальних державних установ або неприбуткових організацій для кредитування і фінансування. У роботі запропоновано механізм запровадження кредитування МП банками під гарантії органів місцевого самоврядування, який передбачає надання державної підтримки МП в Україні, спрямованої на збільшення обсягів виробництва, експорту, імпортозаміщення, високотехнологічного виробництва, енергоефективності, впровадження інновацій.

9. Запропоновано оптимізувати індикатори підприємницької активності МП за класифікацією їх груп та критеріїв їх оцінки, які допоможуть розширити аналітичний інструментарій динаміки розвитку МП, що входять у систему оцінки ефективності державних і регіональних програм підтримки МП в Україні. Доповнено вказаний перелік показниками розвитку МП, які допоможуть оптимізувати індикатори підприємницької активності показниками соціального ефекту як індикатора оцінювання поточної діяльності (показник проміжного ефекту) та як індикатора оцінювання інноваційної активності (показник використаних ресурсів), а за інтенсивністю використання потенціалу МП у виробничих процесах – показником використаних ресурсів, як індикатора

інвестиційної активності. Запропоновані в роботі індикатори можуть стати критеріями оцінювання при впровадженні додаткових статистичних показників, що забезпечить можливість збагатити інформацією для зацікавлених користувачів про підприємницьку активність суб'єктів МП.

10. З метою оцінки динаміки підтримки МП в Україні запропоновано використовувати постійний показник взаємозв'язку суб'єктивних цілей державних органів для реалізації цілей, що спрямовані на задоволення інтересів суб'єктів МП за умов достатнього ресурсного забезпечення, які подано у формі структурно-функціональної моделі механізму впливу державної політики на процес підтримки та стимулювання МП. Для удосконалення системи сприяння конкурентоспроможності МП України у контексті Угоди про асоціацію з ЄС щодо дотримання європейських стандартів та спрощення доступу до інформації зі сприяння торгівлі у дисертації запропоновано напрями вдосконалення ланцюгів постачання на території України суб'єктами МП з метою підвищення їх ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Бакушевич, У. Венесаар ін. / за ред. д-ра екон. наук проф. Ю. М. Бажала. К. : Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2015. 278 с.

11. Бажал Ю. М. Знаннєва економіка – економіка конкурентоспроможності. *Інформаційне суспільство. Шлях України*. 2004. С. 219-224. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/414/Bazhal_Znanneva_ekonomika.pdf
12. Базилевич В. Д. Формування конкурентного середовища у транзитивній економіці. *Конкуренція. Вісн. Антимонопольного комітету України*. 2003. № 2. С. 24-28.
13. Барановський М. Аналітичне дослідження. Стан залучення та зацікавленості і об'єданні в асоціації представників місцевого бізнесу в розмірі 16 міст-партнерів Проекту ПРОМІС. Аналітичний центр «СВ-Платформа». Київ, 2018. 82 с. URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2018/07/Baranovsky_Reports_Ukr.pdf.
14. Безус П. І., Терефенко В. І. Управління конкурентоспроможністю організацій в умовах євроінтеграції. *Технології та дизайн*. Київ. КНУТД, 2018. № 2(27). URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2018_2_27.pdf.
15. Безус П. І. Волошенко О. О. Управління змінами обсягів виробництва. *Економіка та держава*. 2017. № 2. С. 66-68.
16. Бей О., Томсон Г. Зарубіжні практики розробки стратегій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні. Київ: К.І.С., 2013. 48 с.
17. Бейгул С. Б., Романова Т. В. Розвиток малого підприємництва в регіонах України. *Ефективна економіка*. 2011. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_3_3.
18. Белоусова Д. С. Понятие и сущность конкурентоспособности. Факторы, влияющие на конкурентоспособность [Текст]. *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире*. 2016. № 15-2. С. 72-76.
19. Береговая И. Б. Управление качеством и конкурентоспособностью социально-экономических систем: учебное пособие. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. 227 с.

20. Береговая И. Б. Система оценки конкурентоспособности предприятий: сущность и методология формирования: монография / И. Б. Береговая. Оренбург: ОГИМ, 2011. 141 с.
21. Березина Л. М. Розвиток організаційно-економічних відносин суб'єктів малого та середнього підприємництва. *Агросвіт*. 2018, № 5. С. 3-8.
22. Берницька Д. І. Дослідження процесів розвитку малого і середнього бізнесу: зарубіжний досвід. *Економічний форум*. 2019, № 2. С. 4-12.
23. Білоус Г. П. Розвиток малого підприємництва в Україні. *Економіка України*. 2016, № 5. С. 34-36.
24. Блакита Г. В., Мельник В. В., Пурденко О. А. Інноваційна безпека приватних підприємств. *Економіка України*. № 9(682). Державне під-во «Економіка України», 2018. С. 60-73.
25. Блакита Г. В., Лановська Г. І. Інноваційна безпека як невід'ємна складова економічної безпеки. *Стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України на інноваційних засадах* : Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. С. 57-58.
26. Благой В. В., Загоруйко О. О. Модернізація механізму підтримки малого підприємництва в умовах підвищених зовнішніх ризиків. *Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та стабільний розвиток*: Матеріали XI Міжн. наук.-практ. конф. ХНУБА. Харків: ФОП Панов А. М., 2019. С. 33-35.
27. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: Пер. с англ. Москва: Дело ЛТД, 1994. 688 с.
28. Бойко О. Я. Стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності. *Теорія та практика державного управління*. 2018. № 1(60). С. 1-8.
29. Бондарчук М. Ю. Конкурентоспроможність суб'єкта малого бізнесу в роздрібній торгівлі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ, 2016. 286 с.
30. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов [Текст]. Пер. с англ. Москва: Олимп-Бизнес, 2010. 1120 с.

31. Брітченко І. Г., Смерічевський С. Ф., Ахунзянов О. В., Банасько Т. М. та ін. Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України : моногр. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2017. 224 с.
32. Буев В. Некоторые аспекты поддержки малого предпринимательства в Москве. *Предпринимательство в России*. Москва: ИСАП, 2007 г.
33. Буй Т. Г., Прімерова О. К. Податкове стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні. *Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. Дніпровський державний аграрно-економічний університет*. Дніпро: Вид-во ТОВ «ДКС-центр», 2018. № 9. С. 8-11.
34. Буряк Л. Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2002. 84 с.
35. Бусыгин А. В. Экономический механизм предприятия и управление прибыльностью. Москва: Экон-Информ, 2008. 15 с.
36. Быков В. А., Комаров Е. И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие. Москва: РИОР. ИНФРА-М, 2017. 242 с.
37. Вайс К. Оцінювання: методи дослідження програм та політики / Пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинської; наук. ред. пер. О. Кілієвич. Київ: Основа, 2000. 671 с.
38. Варданян М. Г. Конкурентоспособность фирмы как критерий конкурентоспособности национального хозяйства: сб. научн. статей [Текст]. Университет, бизнес и власть: итоги взаимодействия за 10 лет. Санкт-Петербург, 2016. С. 21-24.
39. Варналій З. С. Податкова конкурентоспроможність України в умовах глобалізації. *Конкурентоспроможність національної економіки: матеріали XVIII Міжнар. наук.-практ. конф.*, 4-5 жовтня 2018 р., Київ. 2018. С. 22-26. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>.
40. Варналій З. С., Васильців Т. Г., Покришка Д. С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2(31). С. 49-54.

41. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. URL: https://pidruchniki.com/1584072014691/ekonomika/male_pidpriyemnistvo_osnovi_teoriyi_i_praktiki
42. Варналій З. С. Коопераційні зв'язки малих, середніх та великих підприємств. *Малий і середній бізнес*. 2001. № 1-2.
43. Варшавська Н. Г. Конкурентоспроможність національного агропромислового комплексу в умовах інтеграції до європейського ринку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2019. 253 с.
44. Васьківська К., Петрик І., Ярмольський С. Фінансово-економічний механізм розвитку малого підприємництва. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер : Економіка АПК*, 2013. № 20(1). С. 131-137. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20%281%29_23.
45. Ващенко К. О., Варналій З. С., Воротін В. Є., Геєць В. М., Лібанова Е. М. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : нац. доп. К.: Держкомпідприємництва, 2008. 226.
46. Вебер М. Хозяйство и общество / Пер. с нем.; Под научн. ред. Л. Г. Ионина. Москва: ГУ-ВШЭ, 2010. 456 с.
47. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогрес, 1984. 367 с.
48. Вітько Д. О. Детермінанти конкурентоспроможності компаній на аграрних ринках ЄС: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02 / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Київ, 2018. 273 с.
49. Вільямсон О. Е. Економічні інститути капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Е. Вільямсон. Київ: Артек, 2001. 472 с.
50. Винятинська Л. В., Сенчук І. В. Оцінка стану та тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 1(59). С. 42-49.
51. Вишнякова С. М. Профессиональное образование. Словарь. Ключевые понятия, термины, актуальная лексика. Москва: НМЦ СПО, 1999. 438 с.
52. Войтов А. Г. История экономических учений. 2-е изд. Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. 228 с. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20%281%29_23

https://books.google.com.ua/books?id=EsGHDwAAQBAJ&dq=%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC+%D0%BA%D0%BB%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC&hl=uk&source=gbs_navlinks_s

53. Волкова Н. І., Свірідова К. Д. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах. *Фінанси, облік, банки. Науковий журнал*. 2017. № 1(22). С. 55-62.

54. Волкова Н. І., Саржевська А. О. Альтернативні джерела фінансування малого та середнього підприємництва в Україні. *Фінанси, облік, банки. Науковий журнал*. 2018. № 1(23). С. 39-47.

55. Волкова Е. А., Калинникова Е. В. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы. Ульяновск: УлГТУ, 2010. 229 с.

56. Волосович С. В., Апостолюк О. Ю. Інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва. *Електронне наукове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2017. № 3. С. 41-49. URL: file:///C:/Users/%D0%9F%D0%9A/Downloads/modecon_2017_3_7.pdf

57. Воронич К. М. Міжнародний досвід організації малого бізнесу та можливість його впровадження в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2011. Вип. 21/10. С. 184-189.

58. Воротіна Л. І., Філюк М. Г. Соціальна трансформація малого бізнесу в Україні. *Конкурентоспроможність національної економіки*: М-ли міжнар. наук.-практ. конференції. Нац. ун-т імені Тараса Шевченка. Київ, 2013. С. 6-11. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/science/conferences/2013/Com>

59. Гвартні Джеймс. Українці успішні всюди, крім самої України. *«Економічна правда»*. Архів оригіналу за 25.12.2017. URL: <https://web.archive.org/web/20171225114356/https://www.epravda.com.ua/publications/>.

60. Герасименко А. Г., Масько А. М. Моделі взаємодії держави та ринку: інституційний аспект. *Економіка та держава*. 2019. № 8. С. 12-18. URL: <https://gerasymenkoanzhelika.blogspot.com/2019/>.

61. Герасименко А. Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII-XX століть. *Вісник КНТЕУ. Серія: Гуманітарні дослідження*. 2009. № 1. С. 102-114.

62. Геєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи. *Економіка і прогнозування*. 2016. № 1. С. 7-22. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_3.
63. Геєць В. М. Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України. *Економіка України*. 2016. № 12. С. 3-22.
64. Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. Ч. 1. 389 с.
65. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. *Economics and the Public Purpose (1973)*. Москва: Прогресс, 1976. 408 с.
66. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Москва, 1969. 480 с.
67. Гітіс Т. П., Романенко Є. В., Однораленко Т. О. Визначення та дослідження об'єктивних обмежень реалізації стратегії сталого розвитку України в економічному аспекті. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1. С. 26-30. URL: <file:///C:/Users/%D0%9F%D0%9A/Downloads/viznachennya-ta-dosl-djennya-ob-ktivnih-obmejen-real-zats-strateg-stalogo-rozvitku-ukra-ni-v-ekonom-chnomu-aspekt.pdf>.
68. Глаголев С. Н., Дорошенко Ю. А., Манин А. В. Инвестиционно-инновационный потенциал региона: сущность, значение, импакт-факторы и способы оптимизации. *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2014. № 2 (50). С. 127-131.
69. Глобальный инновационный индекс 2017 г.: в рейтингах лидируют Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и Соединенное Королевство. URL: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2017/article_0006.html.
70. Говорушко Т. А. Ефективність розвитку малого підприємництва у харчовій промисловості України : автореф. дис. ... докт. ек. наук : 08.00.04 / Національний університет харчових технологій. Київ, 2008. 41 с.
71. Горбашко Е. А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика: учебник для магистров. Москва: Юрайт, 2014. 447 с.

72. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV (зі змінами та доповненнями від 06.10.2016). [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
73. Гражевська Н. І. Глобалізаційні детермінанти конкурентоспроможності національних економік. *Конкурентоспроможність національної економіки: матеріали XIII Міжнар. наук.-практ. конф.* (Київ, 19 квітня 2013 р.). Київ: Київ. нац. у-т ім. Т. Шевченка, 2013. С. 33-36. URL: http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/science/conferences/2013/Competitiveness/conf_materials.pdf
74. Грекова Г. И., Киварина М. В., Кузьмин А. В., Руденко К. А. Взаимодействие предпринимательских структур, власти и населения в системе социального партнерства / НовГУ имени Ярослава Мудрого. Великий Новгород, 2010. 242 с.
75. Грищенко А. А., Грищенко Е. А. Становлення інформаційно-мережової економіки як основи правової економіки. *Економічна теорія та право. Економічна теорія права.* 2016. № 6. С. 49-56.
76. Дайджест можливостей для бізнесу. 2019. URL: https://golocal-ukraine.com/wp-content/uploads/2019/09/Daydzhest_grantovih_programm_GoLocal_page.pdf.
77. Дані Головного управління Казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
78. Данилишин Б. М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні [Текст] : монографія / Б. М. Данилишин, О. М. Кондрашов. Донецьк: Юго-Восток, 2010. 296 с.
79. Дзядикович О. Я. Еволюція розвитку теорії конкуренції та конкурентних переваг. *Інноваційна економіка.* 2016 (3). № 5-6. С. 173-178. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-in/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/inek_2016_5-6_31.pdf.
80. Дмитриев Р. В. Основные подходы к социальной ответственности предпринимательства: история и современность. *Вектор науки ТГУ.* 2017. № 2(40). С. 103-106.

81. Донець О. Б. Кредитування малого і середнього бізнесу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / Університет Державної фіiscalnoї служби України. Ірпінь, 2017. 259 с.
82. Дрига С. Г. Формування ефективного механізму державного регулювання малого підприємництва в Україні : автореф. дис. ... док. ек. наук / НДЕІ Мінекономіки України. Київ, 2010. 42 с.
83. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: Монографія / Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 362 с.
84. Дрига С. Г. Мале підприємництво в Україні та країнах Європейського Союзу: зростання гетерогенності. *Ефективна економіка*. 2010. № 1. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=104>.
85. Дрига С. Г. Створення державного інституту сприяння розвитку малого підприємництва. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2010. № 2. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua>.
86. Дрига С. Г. Підтримка малого підприємництва : економічна та соціальна доцільність. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2007. № 4. С. 5-12.
87. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. Москва: ФАИР-ПРЕСС, 1998. 288 с.
88. Друкер П. Ф. Рынок : как выйти в лидеры. Практика и принципы / Пер. с англ. Москва. 1992. 352 с.
89. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіiscalного ефекту від застосування інструментів ухилення/унікнення від оподаткування в Україні. *Інститут соціально-економічної трансформації*. URL: <https://igr.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Instrumenty-uhyljanyyavid-splaty-podatkov-2017-1.pdf>.
90. Економічна теорія: підручник / В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, Т. А. Щербакова та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.
91. Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва : колективна монографія ; за ред. О. В. Калашник,

Х. З. Махмудова, І. О. Яснолоб. Полтава : Видавництво ПП «Астрай», 2019. 364 с. URL: dspace.puet.edu.ua/bitstream.

92. Експортна стратегія для сектору креативних індустрій 2019-2023. Дослідження Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2019. 50 с. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=48737a5a-5253-40c2-bd79-b02f5a5efa8a>.

93. Експортна стратегія України: Секторальні та крос-секторальні експортні стратегії. Інформаційна довідка станом на I квартал 2019 року. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2019. 8 с. URL: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=a08d118c-e7c7-4ccd-b9e3-b04d4ccc3b18>

94. Єфремова О. С. Державна підтримка конкурентоспроможного малого підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 57-64.

95. Єфремова О. С. Кредитування малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 7. С. 82-85.

96. Єфремова О. С. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*. 2015. Т. 20 Вип.1. С. 90-93. URL: http://fs.onu.edu.ua/clients/client11/web11/pdf/vist_onu/ecoT20V1P2.pdf.

97. Єфремова О. С. Інноваційні чинники в діяльності суб'єктів малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні*: матер. IX Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23 травня 2017 р.). Київ : Міністерство освіти і науки України, КНТЕУ, Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України, Krakівський економічний університет (Польща), Університет Мессіні (Італія). 2017. С. 95-98. URL: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=19717&uk>.

98. Єфремова О. С. Оподаткування малого підприємництва: досвід країн центральної Європи та напрями його використання в Україні. *Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва*: збірник матеріалів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [Економічні перспективи підприємництва в Україні], (Ірпінь, 26-27 жовтня 2017 р.) : у 2 ч. Ч. 1. Ірпінь : Університет, 2017. С. 510-512.

99. Єфремова О. С. Податкові важелі регулювання малого підприємництва. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки*: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 18-19 травня 2017 р.). Львів: Вид-во Львівської політехніки. 2017. С. 165-166.
100. Єфремова О. С. Вдосконалення підходів до аналізу фінансово-гospодарської діяльності суб'єктів підприємництва. *Виклики глобалізації ХХІ ст. та стратегія соціально-економічного відродження України*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 24 травня 2016 р.) / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2016. С. 187-188.
101. Єфремова О. С. Депресія в економіці «по-українськи». *Державне управління і національна безпека*: зб. матеріалів I Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 29 вересня 2016 р.). Київ: Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, 2016. С. 33-35.
102. Єфремова О. С. Енергійна конкуренція – інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні. *Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем* : зб. тез доповідей учасників наук.-практ. конф. (Київ, 24-25 березня 2016 р.). Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія», 2016. С. 69-70.
103. Єфремова О. С. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України*: тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 13-14 квітня 2016 р.). Київ: Київ.нац.торг-екон. ун-т, 2016. С. 102-103.
104. Єфремова О. С. Забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії*: зб. матеріалів I міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 7 грудня 2016 р.). Київ: КНЕУ, 2016. С. 158-160.
105. Єфремова О. С. Результати скасування державного регулювання цін в частині малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*: матеріали X Міжн. наук.-практ. конф. (Харків, 25 листопада 2016 р.). Харків: ХНАДУ, 2016. С. 49-50.

106. Єфремова О. С. Малий та середній бізнес. Завдання: вижити. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф.*, (Київ, 14-15 трав. 2015 р.). Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. С. 75-76.
107. Єфремова О. С. Оцінка інвестиційної привабливості малого бізнесу. *Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах: матеріали наук. конф.* Київ: КНУ ім. Т. Г. Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2015. С. 160-162.
108. Єфремова О. С. Практичні аспекти реалізації державної стратегії регіонального розвитку України. *Антикризове управління економікою України: нові виклики: матеріали III Міжн. наук.-практ. інтернет-конф.* Київ: КНЕУ, 2015. С. 285-288.
109. Єфремова Н. Ф., Коваленко О. В., Присвітла О. І. Конкурентоспроможність підприємства та складники системи її забезпечення. Економіка та управління підприємствами. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Випуск № 2(70). С. 104-113.
110. Єфремова Н. О. Теоретичні аспекти стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва на принципах концепції соціально відповідального маркетингу. *Інфраструктура ринку*. 2019. Випуск 35. С. 208-213.
111. Эрхард Л. Богатство для всех. Москва: Начала-Пресс, 1991. С. 13-14.
112. Жуков С. А., Дюгованець О. М., Балко О. Ю. Мале підприємництво в Україні: роль, стан і перспективи розвитку в період соціально-економічних потрясінь. *Вісник економічної науки України*. 2019. № 1. С. 40-43. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/male-pidprietstvo-v-ukrayini-rol-stan-i-perspektivi-rozvitku-v-period-sotsialno-ekonomichnih-potryasin>.
113. Журнал «Фокус»: Підтримати малий бізнес. Як Україна відстала від світу. 2017. URL: https://espresso.tv/article/2017/07/11/malyy_seredniy_bizne.
114. Збарський В. К. Методологічні підходи щодо понятійного апарату «малі форми господарювання». *АгроИнком*. 2005. № 3-4. С. 56-62.

115. Зелена книга Європейського Союзу. URL: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552
116. Зінченко О. А., Павліщій Д. О., Зінченко Д. С. Стан інвестиційно-інноваційних процесів та удосконалення підходів до управління інвестиціями з метою підвищення конкурентного економічного розвитку підприємств. *Конкурентоспроможність національної економіки: Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції*, 5-6 жовтня 2017 р. Київ. 2017. С. 28-33. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>.
117. Зінчик С. М. Поняття конкурентоспроможності як економічної категорії суспільного розвитку. Матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., 14.02-15.02.2013 р.: у 3 т. Дніпропетровськ: Біла К.О., 2013. С. 23-26.
118. Золотарьова М. К. Щодо окремих питань застосування дискреційних повноважень посадовими особами органів Державної фіiscalної служби України. *Форум права*. 2015. № 1. С. 123-128. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2015_1_21.pdf.
119. Зомбарт В. Евен и хозяйственная жизнь. Сан-Петербург: Книгоиздательство «Разум», 1912 г.
120. Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2015-16 ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи впровадження», USAID. Київ, 2017. 77 с.
121. Зубчик О. А. Методологічні аспекти оцінювання державної політики: «конкурентоспроможність» і «політичний час». *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2018. № 2 (62). С. 12-16.
122. Зянько В. В., Крива С. В. Мале підприємництво – катализатор інноваційного розвитку економіки. ISSN 1997-9266. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2010. № 4. С. 10-16.
123. Іванишин В. В., Рудик В. К., Печенюк А. П. Методичні засади оцінки привабливості соціального підприємництва. *Бізнес Інформ*. 2019. № 6. С. 100-107. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-6-100-107>.

124. Іванов Ю. Б. Концептуально-методологічні аспекти синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. *Бізнес Інформ.* 2012. № 9. С. 50-53. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2012_9_8.
125. Іванов Ю. Б. Світовий досвід податкового стимулювання розвитку малого бізнесу. *Фінанси та банківська справа.* 2009. № 3. С. 64-68.
126. Ігнатюк А. І., Гончарук І. В. Розвиток багатосторонніх бізнес-платформ в умовах 4-ої промислової революції. Конкурентоспроможність національної економіки: матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф., 5-6 жовтня 2017 р., Київ. 2017. С. 34-37. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>.
127. Індекс настроїв малого бізнесу. Спільне дослідження ЛГА:ЗАКОН та ЕВА в рамках проекту Unlimit Ukraine, Індекс настроїв малого бізнесу. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/03/Indeks-nastroyiv-malogo-biznesu.pdf>
128. Інформаційний бюллетень. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП. Випуск № 8. 27.02.2018.
129. Камышникова Э. В. Формирование универсальной шкалы оценки уровня экономической безопасности предприятия. *Вісник Донецького національного ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського.* 2009. № 4(44). С. 76-80.
130. Кантильон Р. Опыт о природе торговли. Москва: Соцэкгиз, 1959. 120 с.
131. Карапетян Е. Т., Квасовський О. Р. Теоретична концептуалізація конкурентоспроможності підприємства. *Інноваційна економіка.* 2012. Вип. 7(33). С. 97-104.
132. Качула С. В. Фінансова політика держави та розвиток малого підприємництва: соціальний аспект. *Вісник Дніпропетровського університету.* Серія «Економіка». 2016. Вип. 10(2). С. 83-92.
133. Кашуба О. М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку. *Економіка та держава.* 2015. № 6/2015. С. 103-106.
134. Кашуба Я. М. Японський феномен розвитку приватного бізнесу: монографія / Я. М. Кашуба. Львів: Астролябія, 2009. 272 с.

135. Квартальний моніторинг перешкод у розвитку МСП. *Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Інформаційний бюллетень.* 2018. Випуск № 8. URL: <http://institute@ier.kiev.ua>.
136. Кэмбелл Макконнелл, Стэнли Брю, Шон Флинн. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Москва : Издательство: «ИНФРА-М», 2013.
137. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Москва : Изд-во Гелиос АРВ, 2002. 352 с.
138. Кіндзерський Ю., Паламарчук Г. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні. *Економіка України.* 2006. Випуск 8. С. 19-29.
139. Кирценер И. Конкуренция и предпринимательство. Москва: ЮНИТИ, 2001.
140. Кизим Н. А., Чечетова-Терашвілі Т. М., Хаустова В. Є. Мале та середнє підприємництво в Україні: Особливості та проблеми розвитку. *БізнесІнформ.* 2019. № 10. С. 301-317.
141. Клепанчук О. Ю. Податкове регулювання малого бізнесу в трансформаційній економіці України [Текст]. Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03. Львів. торг.-економ. ун-т Міністерства освіти і науки України. Львів, 2017. 289 с.
142. Ковалик О. А. Інфраструктура підтримки малого бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка. Фінанси. Право.* 2015. № 4/1. 2015. С. 7-9.
143. Корнівська В. О. Трансформації інститутів фінансового посередництва в умовах становлення інформаційно-мережової економіки : дис. ... докт. ек. наук : 08.00.01 / Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». Київ, 2019. 598 с.
144. Корогод І. В. Роль малого бізнесу в структурних трансформаціях регіональних господарських систем : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.05 / Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2016. 227 с.
145. Король С. Я. Соціально відповідальне підприємство: поняття, ідентифікація, рівні. *Економіка України.* № 6(679). Державне під-во «Економіка України», 2018. С. 69-83.

146. Корчагина Е. В. Социально-экономическая устойчивость и конкурентоспособность организаций. *Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал*, 2006. №№ 1, 2. С. 149-152.
147. Кредісов В. А. Організаційно-економічні форми підприємництва та проблеми його розвитку. *Менеджмент*. 2008. № 10. URL: http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2008_10/kredisov.html.
148. Крекотун С. А. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. Випуск 9 (34). Частина 1. Луцьк, 2012. С. 171-181.
149. Кузьменко А. В., Козакова А. С. Перспективні напрями підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва в умовах ринкової економіки. *Інфраструктура ринку. Економіка та управління підприємствами*. Випуск 31. 2019. С. 289-294.
150. Кузьмін І. В., Троцишин І. В., Кузьмін А. І. Основи теорії інформації та кодування: підручник; за ред. І. В. Кузьміна. Вид. 3-те, переробл. та допов. Хмельницький: ХНУ, 2009. 373 с.
151. Кузьмина Е. Е. Организация предпринимательской деятельности. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: издательство Юрайт, 2018. 417 с.
152. Лагутін В. Д. Конкуренція і конкурентна політика в умовах європейської інтеграції України. *Конкурентоспроможність національної економіки: матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф.*, 5-6 жовтня 2017 р., Київ. 2017. С. 42-46. URL:<http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/ezi.pdf>.
153. Лагутін В. Д. Ефекти конкурентної політики за умов європейської інтеграції України. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики Матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Київ, 21-22 вересня 2017 р., 2017. С. 66-68.
154. Лагутін В. Д. Інститути і економічні механізми стабільності та розвитку суспільства. *Економіка України*. № 9(682). Державне під-во «Економіка України», 2018. С. 13-25.

155. Лагутін В., Ясько Ю. Вплив конкуренції на інноваційний розвиток та конкурентоспроможність економіки. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка.* 10(151). 2013. С. 22-26.
156. Лебьодкін К. С. Державна підтримка суб'єктів господарювання малого бізнесу. *Економічна теорія та право.* № 2(25). 2016. С. 183-194. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/2-183-194.pdf>.
157. Лібанова Е. М., Хвесик М. А. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь: за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 776 с.
158. Лихолат С. М. Дослідження впливу державної політики на розвиток малого підприємництва в Україні. *Соціально-правові студії.* 2018. Випуск 1. С. 167-171. URL: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/10/2-183-194.pdf>.
159. Логвіновська С. І. Концептуальні підходи до спрощеної системи оподаткування в Україні. *Економічний форум.* 2013. № 3. С. 180-185.
160. Лозінська Ж. П. Проблеми розвитку банківського кредитування малого бізнесу. *Nauka i studia.* 2017. № 13(174). С. 3-11.
161. Лопашук І. А. Актуалізація соціального вектору функціонування підприємництва в Україні. *Ефективна економіка.* 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7627> (дата звернення: 01.03.2020). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.50
162. Лукашова Л. В. Мале підприємництво: методологія та практика фасилітації розвитку : монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 448 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/192013df79732c247c213c5df4d0ef59.pdf>.
163. Лукашова Л. В. Мале підприємництво як ключовий ресурс економічного зростання. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки.* Випуск 33. 2019. С. 28-32. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_33/7.pdf.
164. Лукашова Л. В. Еволюція концепції економічного розвитку в контексті фасилітації малого підприємництва. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*

Науковий погляд: економіка та управління. Том 23, Вип. 8(73). 2018. С. 52-56.
URL: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2018_23_8/12.pdf.

165. Лукашова Л. В. Бізнес-фасилітація малого підприємництва: види, тенденції, сучасна міжнародна практика. *Науковий погляд: економіка та управління.* № 3(61), 2018. С. 34-42. URL: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/3437/1/3_61_2018-34-42.pdf.

166. Лукашова Л. В. Фасилітація розвитку та економічного зростання малого підприємництва: сутність, індикатори оцінювання. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління.* Том 29 (68). № 6. 2018. С. 32-37. URL: http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_6/10.pdf.

167. Лукашова Л. В. Методичні засади атрибутивного підходу до господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* Випуск 22, частина 2. 2018. С. 90-95. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/24362/1/МЕТОДИЧНІ%20ЗАСАДИ%20АТРИБУТИВНОГО%20ПІДХОДУ.pdf>.

168. Лукашова Л. В. Імперативи розвитку малого підприємництва в Україні. *Економіка України.* № 9(682). 2018. С. 112-122.

169. Лукашова Л. Стратегічні пріоритети розвитку малого підприємництва в Україні. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* 2018. № 5. С. 97-108. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2018/05/9.pdf>.

170. Лукашова Л. В. Напрямки підвищення конкурентоспроможності суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2017. С. 18-22. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/27-2-2017/6/pdf>.

171. Ляманова Е. А. Проблемы государственного регулирования малого и среднего предпринимательства. *Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии.* № 7 (ч. 1), 2016. С. 203-205.

172. Ляпін Д. В. Тест малого підприємництва (М-тест) : [посібник, презентація та довідкова інформація]. Київ: USAID Україна, 2016. 64 с.

173. Лях І. І. Роль механізму венчурного фінансування в підтримці національної інноваційної системи України. *Стратегічні пріоритети. Серія : Економіка.* 2015. № 4. С. 66-72.
174. Ляшенко В. І., Вишневський О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.
175. Магас В. М. Підприємництво та конкуренція – основні чинники розкриття економічного потенціалу суспільства / Ekon. teor. 2019; № 2. С. 44-56. URL: <https://doi.org/10.15407/etet2019.02.044>.
176. Мадрига Г. М. Поняття, місце і роль малих підприємств в економіці: економічні та соціальні аспекти. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка».* Серія : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 767. С. 154-163. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_24.
177. Мазаракі А., Волосович С. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* 2016. № 1. С. 5-23.
178. Мазаракі А. А., Максименко С. Д., Кулаковська Л. П., Кулаковський Т. Ю. Підприємництво: психологічні, організаційні та економічні аспекти [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: КНТЕУ, 2012. 719 с.
179. Макконел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1. Москва: Республика, 1992. 399 с.
180. Малий І. Й. Реформування публічного сектору – вихідна засада конкурентоспроможності економіки України. *Конкурентоспроможність національної економіки:* матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф., 5-6 жовтня 2017 р. Київ, 2017. С. 47-50. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>.
181. Малий бізнес: зарубіжний досвід. URL: <http://www.renzavod.biz/e9.html>.
182. Малий бізнес по-японськи. URL: https://www.openbusiness.ru/html_euro/Japan_open6.htm.

183. Малий бізнес: США. URL: <http://www.kreditbusiness.ru/usa.html>.
184. Малый и средний бизнес стал локомотивом европейской торговли. URL: <https://m.xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/article/45279-malyy-i-spedniy-biznes-stal-lokomotivom-evropeyskoy-topgovli.html>.
185. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. (Первоначальный вариант «Капитала»). 2-е изд. М., Т. 46, ч. 2. 496 с.
186. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Сочинения. 2-е изд. М., 1960. Т. 23. 772 с.
187. Марченко І. С. Міжнародна конкурентоспроможність України в європейському конкурентному просторі: Дисер. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.02 / Харківський нац. ун-т імені В.Н. Каразіна МОН України. Харків, 2018. 233 с.
188. Маршал А. Принципы экономической науки [Текст] / Альфред Маршалл. Москва : Бизнеском, 2010 г.
189. Мачуський В. В. Суб'єкти малого й середнього підприємництва в Європейському Союзі й Україні: нормативне визначення та класифікація. *Порівняльно-аналітичне право*. 2018. № 2. С. 156-158.
190. Мельник Т. С. Уdosконалення теоретико-методичних зasad управління конкурентоспроможністю підприємства та оцінки його конкурентного статусу. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту»*. 2015. Вип. 9. С. 19-29.
191. Меморандум про економічну та фінансову політику з Міжнародним валютним фондом. Україна: лист про наміри від 2 березня 2017 року. (Українська версія з офіційного сайту Національного банку України).
192. Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента. 3-е изд., испр. и доп.; пер. с англ. Москва: ООО И.Д. Вильямс, 2008. 672 с.
193. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації регіональних та місцевих програм розвитку малого і середнього підприємництва: Наказ Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва від 18.09.2012 № 44. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/info/491>.

194. Мешков В. Р. СА в системе социального управления. *Измерение и содействие прогрессу: новый подход для стран СНГ*. Международная конференция. 2008. URL: <http://www.gks.ru/freedoc/2008/konferenc/meshkov.doc> (дата обращения: 31.10.2018).
195. Мінфін спільно з Європейським інвестиційним банком надає підтримку банківському фінансуванню малого та середнього підприємництва / МФУ. 10.05.2017. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-spilno-zievpoeiskym-investytsiinyi-bankom--nadaie-pidtrymku-bankivskomufinansuvanniu-maloho-ta-serednoho-pidpruyemnytstva?category=mizhnarodne-spivrobitnictvo> (дата звернення: 01.06.2018).
196. Міняйло О. І., Міняйло В. П. Стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні: фіiscalний аспект. *Теоретико-методологічні трансформації економічної науки у ХХІ ст. : перспективи нової парадигми*: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 28-29 трав. 2019 р.). Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. С. 259-263.
197. Міца В. В. Малий бізнес у сучасних ринкових умовах (соціальний аспект). *Економіка та держава*. 2017. № 8. С. 95-98.
198. Міца В. В. Малий бізнес як суб'єкт економічної системи регіону *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Випуск 20, Ч. 2. С. 123-126.
199. Міца В. В. Розвиток інфраструктури підтримки малого підприємництва в регіоні (на прикладі Закарпатської області). *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Випуск 30. Частина 4. С. 41-44.
200. Міца В. В. Стратегічні пріоритети розвитку малого підприємництва в регіоні. Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: моногр. [за ред. член кор. НАН України, д.е.н., проф. В.Д. Базилевича, д.е.н., проф. В.Л. Осецького]. К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка; НДС «Центр економічних досліджень»; ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2018. С. 497-512.
201. Міщенко Н. Г., Кліпкова О. І. Особливості мотивації працівників малих підприємств / Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний

журнал. 2018. Випуск 25. С. 358-363. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/25_2018.pdf.

202. Мищенко Л. Я., Хомутова А. И. Оценка конкурентоспособности национальной экономики: теоретические и методические аспекты. *Политехнический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. Краснодар: КубГАУ, 2011. №10(074). С. 710-718. URL: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/02.pdf>.

203. Мицюк С. В. Підвищення конкурентоспроможності як фактор реалізації інноваційної моделі економіки в умовах євроінтеграції. Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: моногр. [за ред. член кор. НАН України, д.е.н., проф. В. Д. Базилевича, д.е.н., проф. В. Л. Осецького]. К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка; Київ: НДС «Центр економічних досліджень»; ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2018. С. 329-351.

204. Могилевский В. Д. Методология систем. Москва: Экономика, 1999. 27 с.

205. Модель анализа пяти конкурентных сил Майкла Портера. URL: <http://www.studfiles.ru/>.

206. Мороз С. Г. Визначення пріоритетних векторів і механізмів регуляторної політики розвитку малого підприємництва в Україні. *Бізнес Інформ*. 2019. № 2. С. 247-251. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-2-247-251>.

207. Мороз С. Г. Регуляторна політика розвитку малого підприємництва в Україні: дисер. канд. екон. наук за спец. 08.00.03 / Львівський торговельно-економічний університет. Львів, 2019. 263 с.

208. Мотиваційний механізм розвитку підприємницької діяльності в економіці України: монографія / Л. В. Проданова, О. В. Котляревський; Черкаський державний технологічний університет. Черкаси : Видавець Пономаренко Р.В., 2019. 240 с.

209. Мошак С. М. Системний підхід до стратегічного управління конкурентоспроможністю регіональної економіки : дисер. канд. екон. наук : 08.00.05 / Ужгородський національний університет. Ужгород, 2015. 247 с.

210. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности: пер. С. А. Афонцева. Вып. 5. 1994. In: F. Knight. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston : Houghton Mifflin Co, 1921, p. 210-235.
211. Наконечна Н. В., Вінічук М. В. Дерегуляція економіки в Україні та її вплив на соціально-економічний розвиток держави. *Молодий вчений*. 2016. № 12. С. 801-804.
212. Національна платформа малого та середнього бізнесу. URL: <http://platforma-msb.org/programy-finansovoyi-pidtrymky-malogo-ta-serednogo-biznesuukrayiny-vid-yevropejskogo-soyuzu>.
213. Небрат В. В. Інституційні зміни національного господарства як результат міжнародної економічної взаємодії. *Конкурентоспроможність національної економіки*: матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф., 5-6 жовтня 2017 р., Київ. 2017. С. 62-68. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>
214. Небрат В.В. Підприємництво і держава: ретроспектива інституційної взаємодії. Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу : матеріали круглого столу, 1 грудня 2016 р., Київ. 2016. С. 6-8. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf>
215. Несходовський І., Черкашин В. Аналітична робота щодо оцінки переваг і недоліків різних варіантів зменшення можливостей для ухилення від оподаткування при імпорті та продажі товарів. *Інститут соціально-економічної трансформації*. Київ, 2018. URL: [Аналітична робота_Zmenshennya-mozhlyvostej-dlya-uhyleniya-vid-opodatkuvannya-2018](http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2020/20.pdf).
216. Ніколюк О. В. Стратегічні орієнтири державної політики підтримки конкурентоспроможності малого бізнесу в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С. 114-120. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2020/20.pdf
217. Ногінова Н. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. № 24/1. С. 259-263.

218. Новицька О., Губарев В. Формування механізмів підтримки малого та середнього бізнесу в ринковому середовищі регіону / Удосконалення економічних механізмів управління сучасними системами підприємств, корпорацій, галузей, регіонів, країн : моногр. [за заг. ред. Ю. З. Драчука, В. Я. Швеця]. Луганськ : Луган. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; Нац. гірн. Ун-т, 2014. 263 с.
219. Обзор теоретических подходов к определению сущности понятия конкурентоспособности / А. В. Филиппович, О. С. Веремеенко, А. В. Волошин. (Дата публикации: 27.04.2018).
220. Олейнікова Л. Г., Точиліна І. В. Спрощена система оподаткування в наративі проблем малого підприємництва в Україні. *Облік і фінанси*. № 2(84). 2019. С. 89-98.
221. Ольвінська Ю. О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу. *Державне управління: удосконалення та розвиток: наукове видання Академії муніципального управління*. 2015. № 2. URL: <http://www.dy.nauka.com.ua>. URL: <http://dspace.oniu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2951>.
222. Олсон М. Логіка колективної дії. Суспільні блага і теорія груп [пер. з англ., післямова С. Слухая]. К.: Лібра, 2004. 272 с.
223. Омеляненко Т. В., Короткова К. О. Розвиток малого підприємництва та малого бізнесу в Україні: чинники впливу та актуальні тенденції. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2020/11.pdf
224. Організація виробничої та маркетингової діяльності малого і середнього бізнесу : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф., академіка АЕНУ К. С. Жадька. Дніпро: УМСФ, 2019. 224 с. (сер. «Бізнес. Економіка. Фінанси»).
225. Орехова Е. Методологические аспекты исследования конкурентоспособности национального хозяйства. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2013. № 10(151). С. 26-31.
226. Осецький В. Л. Конкуренція як макрорегулятор високорозвинутого ринку. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2015. Вип. 30. С. 44-53.

227. Осецький В., Петренко В. Інституційно-організаційні механізми підтримки розвитку підприємництва. *Review of transport economics and managementk.* 2019. Вып. 2(18). С. 20-30.
228. Осецький В. Л. Інноваційна індустріалізація як нова модель реалізації євроінтеграційної макроекономічної політики України. Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: моногр. [за ред. член кор. НАН України, д.е.н., проф. В. Д. Базилевича, д.е.н., проф. В. Л. Осецького]. К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка; Київ: НДС «Центр економічних досліджень»; ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2018. С. 351-374.
229. Осецький В. Л. Перспективні напрями розвитку державно-приватного партнерства в сучасній Україні. *Ефективна економіка.* 2018. Т. 10. С. 65-71.
230. Основи теорії інформації та кодування: підручник / І. В. Кузьмін, І. В. Троцишин, А. І. Кузьмін; за ред. І. В. Кузьміна. Вид. 3-те, переробл. та допов. Хмельницький: ХНУ, 2009. 373 с.
231. Остром Е. Керування спільним. Еволюція інституцій колективної дії. (пер. Т. Монтян) [ориг. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, 1990].
232. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
233. Офіційний сайт Європейської комісії. URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition/index_en.html.
234. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.
235. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
236. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL (після 29.08.2019 р. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України). URL: <http://www.me.gov.ua>.
237. Офіційний сайт НКЦПФР. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>.
238. Офіційна сторінка Німецько-Українського фонду. URL: <http://guf.gov.ua>.

239. Офіційна сторінка Heritage Foundation. Рейтинг країн світу за рівнем економічної свободи. 2019. Index of economic freedom. Україна. URL: <https://www.heritage.org/index/country/ukraine>.
240. Офіційна сторінка Українського центру економічних і політичних досліджень ім. Олександра Разумкова. URL: <http://razumkov.org.ua/>.
241. Парушкина Н. В., Дёминова С. В. Теория и практика оценки эффективности деятельности организаций в системе комплексного экономического анализа. *Экономический анализ: теория и практика*. 2012. № 19. С. 52-56.
242. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія / [Пашко П. В., Лазебник Л. Л., Кіндзерський Ю. В. та ін.]; за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л. Л. Лазебник; Університет фіiscalnoї служби України. Ірпінь, 2019. 476 с. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 133).
243. Підприємства, що зазначають відсутність проблем з перетином кордону товаром або дають кращі оцінки роботи митниці, частіше вважають державу партнером, а не ворогом, бізнесу відповідно до висновків консультативної роботи «МСП та держава: як відновити взаємну довіру». Київ, 2016. URL: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/Policy_papers_LEV?pid=5617.
244. Підтримка малого та середнього бізнесу у світі (огляд інструментів і політик). Інформаційна довідка, підготовлена Європейським інформаційно-дослідницьким центром на запит народного депутата України. URL: <http://euinfo-center.rada.gov.ua/uploads/documents/28947.pdf>.
245. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2-хт. Т.1; пер. с англ. Москва: Прогресс, 1985. 212 с. («Экономическая мысль Запада»).
246. Пивоваров М. Г., Хижняк О. С. Розширення інтеграції промисловості з інітіативою малого і середнього підприємництва України. Серія: Економіка та підприємництво. 2017. № 4-5 (97-98). С. 84-89.
247. Пилипенко Г. М., Пилипенко Ю. І. Інституціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2009. № 2. С. 34-40.

248. Пирожков С. Проблеми прискорення інноваційного розвитку. *Економіст*. 2005. №4. 31 с.
249. План заходів з реалізації Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 р. № 292-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/pras/250167535>.
250. Подачина Л. И., Суслова Ю.Ю. Современные подходы к классификации и оценке услуг, влияющих на параметры качества жизни [Текст] *Проблемы современной экономики*. 2012. № 4. С. 347-351.
251. Поліщук О. Т., Поліщук О. А. Основи функціонування венчурних інвестиційних фондів. *Економіка і організація управління*. 2017. № 3(27). С. 72-86.
252. Поліщук Г. О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 1(51). С. 1-9. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2017-1/doc/6/03.pdf>.
253. Поліщук Г. О. Державне регулювання у сфері малого підприємництва: оцінка ефективності. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2017. Вип. 4 (35). С. 113-121.
254. Попський А. В. Організаційно-правові засади становлення та функціонування малого та середнього бізнесу у контексті європейської інтеграції [Текст]. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04. / А. В. Попський. Львів. регіонал. інст-т держ. упр-ня Нац. академії держ. упр-я при Президентові України. Львів, 2018. 214 с.
255. Попський А. Державна політика розвитку, підтримки малого та середнього підприємництва у контексті європейської інтеграції. *Ефективність державного управління*. 2017. № 1. Ч. 2. С. 260-268.
256. Порттер Майкл. Конкуренция: Пер с англ. Сан-Петербург: Вильямс, 2006. 608 с.

257. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. Москва: Международные отношения, 1993. 895 с.
258. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. Москва: Альпина Паблишер, 2011. 454 с.
259. Причепа І. В., Мещерякова Т. К. Проблеми конкурентоспроможного розвитку підприємництва в Україні за сучасних умов. Розвиток підприємництва в Україні : теорія, методологія та практика : кол. монографія / Під ред. д.е.н. професора Непочатенко. Умань: Видавець «Сочінський М. М.», 2017. 244 с.
260. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 05.10.2017. № 2164-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.
261. Про внесення змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» щодо забезпечення функціонування Фонду розвитку підприємництва: Закон України від 14.01.2020. № 436-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-20>.
262. Про затвердження Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам мікропідприємництва та малого підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020. № 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF/card3#Files>.
263. Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету, передбачених для забезпечення функціонування Фонду розвитку підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.01.2020. № 29. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/29-2020-%D0%BF>.
264. Про затвердження видів господарської діяльності, які належать до креативних індустрій: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.04.2019. № 265-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265-2019-p>.
265. Про ратифікацію Угоди між Урядом України і Європейським Союзом про участь України в програмі ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014-2020) : Закон України

від 22.09.2016. № 3111/31-202/2-1783 / Верховна Рада України. Діє з 21.03.2017. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/GH03M00A.html.

266. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012. № 4618-17 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.

267. Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження : проект Закону України від 03.03.2009. № 4145. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JF37500I.htmlf.

268. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017. № 504-р.; База даних «Законодавство України». Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>.

269. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2017. № 1017-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-p>. URL: <https://bit.ly/2RHQtBA>.

270. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017. № 168-р. URL: <https://bit.ly/2FJ0h7X>.

271. Про схвалення Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року: Проект розпоряджень Кабінету Міністрів України. URL: <https://bit.ly/2S2Z8hd>.

272. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018. № 2275-VIII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>.

273. Про утворення Координаційної ради з питань розвитку мікропідприємництва та малого підприємництва: затв. Постановою Кабінету міністрів України від 28.10.2019. № 892.

274. Прохорова В. В., Давидова О. Ю. Гносеологічні аспекти інноваційного управління розвитком підприємств. *Бізнес Інформ.* 2019. № 4. С. 14-20. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-4-14-20>.
275. Разборська О. О., Єфремова О. С. Шляхи реалізації державної підтримки вітчизняного малого підприємництва у європейському векторі розвитку України. *Науковий економічний журнал «ІНТЕЛЕКТ XXI».* 2017. № 6. С. 90-96. [Індексується у міжнародній наукометричній базі Index Copernicus]. URL: file:///C:/Users/celeb/Desktop/стаття%20%20XXI/Інтелект%20XXI%20№%206_2017.pdf.
276. Разборська О. О., Єфремова О. С. Оцінювання стану підприємницького середовища. *Банківська справа.* 2016. Київ. Знання. № 4. С. 45-54. URL: file:///D:/OneDrive/laptop/уце%20в%20асп/ВАК/9%20Банк%20справа %20стаття/BS_4_2016_Razborskya.pdf.
277. Реалізація вимог щодо технічного регулювання в Україні (агарний сектор, харчова промисловість, туризм) / Т. Васильківська, Ю. Кабаков, М. Козловська, О. Остапенко, О. Правдива, М. Селінний, Т. Тимошенко, Л. Чабак. *Сіверський інститут регіональних досліджень.* Чернігів: Сіверський центр післядипломної освіти, 2017. 138 с.
278. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-kryain-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>
279. Рейтинг банківських послуг. «Bankchart». URL: <http://www.bankchart.com.ua/#>
280. Реформи під мікроскопом (станом на квітень 2017 р.) / за ред. В. В. Міського. Київ: Софія-А, 2017. 132 с.
281. Рибак О. В. Методи контролінгу в системі інструментарного аналізу організаційного середовища підприємства. *Регіональна бізнес-економіка та управління.* 2013. № 1. С. 168-173. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013/1/52
282. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения (Серия: Антология экономической мысли). Избранное. Москва: Эксмо, 2007. 960 с.

283. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. Москва: Прогресс, 1986.
284. Романенко В. А. Конкурентна політика та конкурентоспроможність національної економіки. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 3. С. 5-15.
285. Романишин В. О., Сясько І. В., Уманців Г. В. Активізація кредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 47-51.
286. Романишин В. О. Конкурентоспроможність малого підприємництва в Україні: стан та перспективи підвищення в Україні. *Економічна теорія і право*. 2019. № 12. С. 24-45.
287. Романишин В. О., Свідерська І. М. Інноваційна діяльність за умов кризи та її вплив на конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. *Економічний вісник університету*. Збірник наукових праць учених та аспірантів. 2018. Випуск 37/1. С. 42-50.
288. Савченко В. Ф., Долгополов М. Г. Бізнес-інкубатори як інструмент державної підтримки розвитку малого підприємництва. *Науковий вісник Полісся*. 2016. № 4 (8). Ч. 2. С. 202-207.
289. Сайтель Н. Ю., Єскевич О. В. Формування ефективної системи підтримки малого підприємництва в Росії. *Экономический вестник ЮФО*. 2007. № 5. С. 92-97.
290. Севрук І. М., Тропініна А. С. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації. *Бізнес Інформ*. 2019. № 5. С. 20-28. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-5-20-28>
291. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Москва: Директмедиа Паблишинг, 2008. С. 33.
292. Селезньов А. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги. *Экономический анализ*. 2015. № 3. С. 34-39.
293. Семеног А. Ю. Екосистеми цифрових платформ як фактор трансформації бізнесу в умовах цифрової економіки [Текст]. *Вісник Київського національного*

університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. 2019. № 4 (137). С. 39-50.

294. Сивкова Ю. Э. Особенности развития социального предпринимательства в российском контексте. [Текст]; дис. ... канд. соцнал. наук: 22.00.03 / Саратов. нац. исследов. гос. ун-т им. Н. Г. Чернышевского. Саратов, 2017. 148 с.

295. Сисмонди Ж.-С. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению. Т. II. Москва: Соцэкиз, 1937. 242 с.

296. Слатвінська М. О. Альтернативні системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва [Текст] : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Одес. держ. екон. ун-т. Одеса, 2011. 21 с.

297. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: учебное пособие [Текст]. М. : изд-во Эксмо, 2017. 1056 с.

298. Солоїд О. В. Концепція підтримки конкурентоспроможності малих підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2011. С. 106-109.

299. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі. Випуск № 3, серія статей «Розуміємо ключові питання торговельної політики». Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Київ, 2014.

300. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва». Державна служба статистики України. 2017. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

301. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

302. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10.05.2018. № 292-р.

303. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів. URL: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T102632.html.

304. Стрілець В. Ю. Інтерпретація нерівномірності державного забезпечення розвитку малого бізнесу засобами ітераційної кластеризації. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2019. № 2. С. 252-258. URL: www.business-inform.net.
305. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як стратегія інноваційного, інклузивного та сталого розвитку підприємництва. Підприємництво як рушійна сила суспільного прогресу : матеріали круглого столу, 1 грудня 2016 р., Київ. 2016. С. 52-54. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/1.pdf>
306. Терещенко О. Л. Партнерські відносини в малому бізнесі як фактор розвитку національної економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2019. 265 с.
307. Тертичка В. Аналіз державної політики і політологія. *Політичний менеджмент*. 2004. № 6. С. 3-22.
308. Томнюк Т. Л. Кредитні інструменти підтримки розвитку малого бізнесу. *Модернізація фінансово-кредитної системи*. Праці всеукр. наук.-практ. конф. (27 березня 2018 р.) : Київ, 2018.
309. Томпсон Дж., Башман К., Писарева Л. Альтернативные инструменты финансирования для МСП и предпринимателей: случай финансирования на рынке капитала, ОЭСР, МСП и документы для предпринимателей. 2018, № 10, ОЭСР, Паблишинг, Париж. URL: <https://doi.org/10.1787/dbdda9b6-en>.
310. Точиліна І. В. Оподаткування суб'єктів малого підприємництва в умовах викликів цифрової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7017> (дата звернення: 12.10.2019).
311. Турчак В. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2013. № 1. С. 39.
312. Тюнен Й. Изолированное государство: Пер. с нем. / Под ред. А. А. Рыбникова. Москва: Экономическая жизнь, 1926. 160 с.
313. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: міжнародна угода від 27 червня 2014. *Офіційний вісник України*. 2014. № 75. Ст. 2125.

314. Україна за рівнем економічної свободи 2018. URL: <http://edclub.com.ua/analityka/ukrayina-za-rivnem-ekonomichnoyi-svobody-2018>.
315. Уманець Т. В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень [Текст] : монографія / Т. В. Уманець, Ю. О. Ольвінська, О. В. Лукачова; за ред. Т. В. Уманець. Донецьк: «ВІК», 2010. 280 с.
316. Уманців Ю. М., Міняйло О. І. Економічна політика держави за умов глобальних трансформацій. *Економіка України*. № 9(682). Державне під-во «Економіка України», 2018. С. 37-49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_9_5.
317. Уманців Ю. М., Єфремова О. С. Досвід Європейського Союзу щодо стимулювання розвитку малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні*: м-ли XI міжнар. бізнес-форуму (Київ, 22 берез. 2018 р.) / відп. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2018. С. 179-181.
318. Уманців Ю. Н., Дуцька А. С. Развитие конкурентных отношений в национальной экономике. *Развитие инновационной экономики: результаты, проблемы, перспективы*. Сб. науч. ст. Гомель: БГЭУПК. 2014. С. 65-68.
319. Уманців Ю. М. Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки: монографія / Ю. М Уманців; за ред. В. Д. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 296 с.
320. Управління у сфері економічної конкуренції: навчальний посібник у 2 томах. Том 2 / В. Д. Лагутін, А. Г. Герасименко, Ю. М. Уманців, О. І. Міняйло, О. В. Вертелєва, Л. С. Головко та ін.; за заг. ред. А. Г. Герасименко. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 448 с. ISBN 978-966-629-857-0 ISBN 978-966-629-853-2(Т.2).
321. Фатхутдинов Р. А. Развитие конкурентных преимуществ объекта в конкурентоспособной экономике [Текст]. *Современная Конкуренция*. 2009. № 6(18). С. 111-143.
322. Філипшова С. В., Ананська М. О. Вибір системи оподаткування та організація податкового обліку суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами на засадах альтернативності: монографія. Донецьк: Вид-во «Ноулідж», 2013. 120 с.

323. Філюк Г. М. Глобалізація і конкурентоспроможність національної економіки: виклики для України. *Конкурентоспроможність національної економіки*: Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції, 5-6 жовтня 2017 р. Київ, 2017. С. 12-19. URL: <http://econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/10/tezi.pdf>.
324. Фролова Н. Л. Інструменти державної регуляторної політики у сфері малого та середнього підприємництва в Україні. *Проблеми розвитку матих відкритих технологій*: матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (в онлайн форматі) (18 квітня 2018 р.). Житомир: ЖДТУ, 2018. С. 98-100.
325. Хакимов А. Х. Формирование системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур в российской экономике : дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / Санк-Питер. гос. экон. ун-т. Санкт-Петербург, 2019. 304 с.
326. Хамініч С. Ю. Конкурентоспроможність національної економіки: особливості, пріоритети та проблеми. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 4. С. 20-26.
327. Хамініч С., Данько Ю. Відмінності в оцінюванні впливу чинників зовнішнього середовища на системи забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип. 42(1). С. 27-33. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_42\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2016_42(1)_6).
328. Характеристика законів царя Хаммурапі як історичного джерела. URL: <https://bookster.com.ua/harakterystyka-zakoniv-tsarya-hammurapi-yaki-storychnogo-dzherela>.
329. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. Москва: Прогресс-Универс, 1991. 159 с.
330. Частка кредитів МСБ в кредитному портфелі українських банків може збільшитися до 10-15% до 2020 року. URL: <https://www.ideabank.ua/uk/about/news/1153-chastka-kredytiv-msb-v-kredytnomu-portfeli-ukrayinskyk/>.

331. Чемберлин Э.Х. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости / Пер.с анг. Е. Г. Лейкина, Л. Я. Розовского; Под ред. О. Я. Ольсевича. Москва: Изд-во иностр. лит., 1959. 415 с.
332. Чечетова-Терашвілі Т. Законодавче забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва в Україні: періодизація та класифікація. *Проблеми і перспективи економіки та управління. Черніг. нац. технол. ун-т.* Чернігів: ЧНТУ, 2018. № 1 (13). С. 62-71.
333. Чечетова-Терашвілі Т. М. Методичне забезпечення оцінки рівня дегрегулювання підприємницької діяльності. *Управління розвитком: Збірник наукових праць. Харків. нац. ун-т імені Семена Кузнеця.* Харків : ХНЕУ, 2016. № 3(185). С. 34-40.
334. Чечетова-Терашвілі Т. М. Теоретичні аспекти державного регулювання та підтримки розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: дис. канд. ек. наук : 08.00.03 / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харків, 2018. 291 с.
335. Чечетова-Терашвілі Т. М. Теоретичні аспекти розробки стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні: дис. ... доктора ек. наук : 08.00.03 / Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харків, 2018. 373 с.
336. Чуприна Л. В. Світовий досвід розвитку малого підприємництва та його використання в Україні. *Інфраструктура ринку. Економіка та управління підприємствами.* 2019. Випуск 32. С. 264-270.
337. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посібник. Київ: КНЕУ, 1999. 384 с.
338. Шейко Ю. О. Стимулювання розвитку малого підприємництва в регіоні : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.05 / Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2016. 291 с.
339. Шилова Т. А. Организационно-экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятия. URL: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/10_shilova.doc.htm.

340. Шиманська О. Джон Гелбрейт – видатний теоретик нового індустріального суспільства. *Вісник ТНЕУ*. 2011. № 1. С. 170-177. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/13339/1/Джон%20Гелбрейт%20-%20видатний.pdf>.
341. Штомпка П. Социология социальных изменений. Москва. 1996. С. 8-25.
342. Шумпетер Й. Капитализм, Социализм и Демократия. Москва: Экономика, 1995. 540 с.
343. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры; пер. с англ. Л. И. Кравченко. Москва: Прогресс, 1982. 455 с.
344. Щербакова Т. А. Модифікація конкурентної політики за умов трансформації економічних відносин. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 45-57.
345. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік. За результатами національного опитування малого та середнього бізнесу в Україні. URL: http://lev.org.ua/articles/ABC2016_short.html.
346. Южаков М. В. Конкурентоспособность малого бизнеса как фактор регионального развития. *Институт социально-гуманитарных технологий*. Томск. 2017. 127 с. URL: <http://www.oknaidveri.ru/news/lent/> Krasnoyarsk.
347. Юнко О. М. Проблеми та перспективи кредитування малого та середнього бізнесу в Україні. *Вісник Університету Банківської справи Національного Банку України*. 2014. № 2(20). С. 193-198.
348. Юринець З. В. Чинники, що визначають формування конкурентоспроможності національної економіки. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 2013. № 4. Т. 1. С. 230-233.
349. Якушева О. В. Економічний розвиток і підтримка малого та середнього бізнесу на регіональному рівні [Текст] : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля Міністерства освіти і науки України. Сєверодонецьк, 2017. 288 с.

350. Akerlof G. A. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism [Електронний ресурс] / G. A. Akerlof, R. I. Shiller. URL: <http://press.princeton.edu/titles/8967.html>.
351. Ahmad N., Hoffman A. «A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship», OECD, 2007. P. 2. URL: <https://www.oecd.org/std/business-stats/39629644.pdf>.
352. Bankchart-Banking Ratings (2018), «Loans for business development in banks of Ukraine», available at: URL: <http://www.bankchart.com.ua/business/credit/any/ 6/980/365> (Accessed 3 November 2018).
353. Dees J. G. The Meaning of «Social Entrepreneurship» [Electronic resource] *Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (CASE)*. URL: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf.
354. DOING BUSINESS-2017. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogobanku-legkosti-vedennya-biznesu>.
355. DOING BUSINESS-2018. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. Економічний дискусійний клуб. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>.
356. DOING BUSINESS-2019. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. Економічний дискусійний клуб. URL: <https://ain.ua/2018/10/31/ukraina-doing-business-2019/>.
357. Doing Business 2019: завдяки чому Україна показала прогрес. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/ 2018/10/31/642183/>.
358. Dollar D., Wolff E. The Global Competitive [Text]. *Journal of International Economics*. 2003. № 27 (3-4). Oxford university press. P. 199-220.
359. Dunn M. The Economic of Modern Manufacturing: Technology, Strategy and Organization [Text]. *American Economic Review*. 1990. № 80. P. 511-528.
360. Iefremova O. Small entrepreneurship state regulation and development support of the European Union members countries. *Донецький національний*

університет імені Василя Стуса. 2017. № 1. С. 211-221. URL: <http://journals.donnu.edu.ua/index>.

361. Iefremova O. State support of small enterprises and middle class. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*. 2016. № 6. P. 43-54 [Індексується у міжнародній наукометричній базі Index Copemicus]. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2016/06/5.pdf>.

362. Institute of Management Development: рейтинг конкурентоспособности стран мира в 2012 году. URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/05/31/4423>.

363. Garelli S. Competitiveness of Nations: The Fundamentals. Lausanne: International Institute for Management Development (IMD), 2002.

364. Kadocsa György. Research on the Competitiveness Factors of Small and Medium Enterprises. Research and Development of SME-s // Budapest Tech. International Jubilee Conference. BMF., 2004.

365. Katran M., Iefremova O. The role of small enterprises in the internal market development Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole. 2017. P. 100-106. URL: file:///D:/OneDrive/laptop/yce%20в%20асп/ВАК/Польща%20МОН%202015/Monografia_2017_3.pdf.

366. Jenkins H. Small business champions for corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics* 67, 2006. P. 241-256.

367. Cantillon R. *Essai sur la nature du commerce en general*. L. 1755. 365 p.

368. Cantillon R. *An Essay on Economic Theory*. Transl. by Chantal Saucier. Ed. by Mark Thornton. 2010.

369. Coase R. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. 1960. V. 3. № 1. P. 22-25.

370. Commission Recommendation of 6 May 2003 (2003/361/EC). *Official Journal L* 124, 20/05/2003 h/ 0036-0041.

371. Lebedeva L., Shtunder I., Scherbakova T., Khrustalova V. Estimation of resilience of Ukrainian industry to shock influences: comparative analysis. *EUREKA: Social and Humanities*. 2019. № 1. P. 20-34.

372. Mazaraki A., Melnichenko S., Duginets G. et al. Ukrainian economy growth imperatives. Prague: Coretex CZ SE, 2018. 310 p.
373. Marshall A. Principles of Economics. London: Macmillan and Co, 1920.
374. Mises L. von. Human Action: A Treatise on Economics. New Haven, 1949. P. 252-254. Mises L. Human Action: A Treatise on Economics. ed. Bettina Bien Graves. Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1996.
375. Mises L. Profit and loss. *South Holland* (3), 1951.
376. Nooteboom B. Firm size effects on transaction costs. *Small Business Economics* 5 (4). 1993. P. 283-295.
377. OECD (2017g), Small, Medium, Strong. Trends in SME Performance and Business Conditions, OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264275683-en>.
378. Porter M. E., Kramer M. R. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility. Harvard Business Review 84 (12), 2006. P. 78-92.
379. Porter M. E., Kramer M. R. The competitive advantage of corporate philanthropy. Harvard Business Review 80 (12), 2002. P. 56-68.
380. Say J.-B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth. New York : A. M. Kelley Publishers, 1971.
381. Shumpeter J. (1982). Teoriya ekonomicheskogo razvitiya (Issledovanie predprinimatelskoy pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla konyuktury) [Theory of economic development (study of business profits, capital, credit, interest and cycle of conjuncture)], Progress, Moscow, Russia, 455 p.
382. Spence L. J., Rutherford R. Social responsibility, profit maximisation and the small firm owner manager. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 8 (2), 2001. P. 126-139.
383. Stigler G.J. The Theory of economic regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics and Management Science. 1971. №. 2. P. 3-18.
384. Startups and Spinoffs as Factors of the Academic Business Development: the Foreign Experience and the Ukrainian Prospects (Стартапи та спінофи як фактор розвитку академічного бізнесу: зарубіжний досвід та українські перспективи) /

Osetskiy, V. L., Novikova, E. I., and Alekseieva, K. A.// *Science and Innovation. Ukrainian Review Journal of Future.* 2018. 14(5). C. 71-83. URL: <http://doi.org/10.15407/scine14.05.071> Індексується в наукометричній базі: (ESCI) by Web of Science.

385. Storey D. J. Understanding the Small Business Sector. *International Thomson Business Press*, London. 1994.

386. Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201711>.

387. Tilley F. Small firm environmental ethics: how deep do they go? *Business Ethics: A European Review* 9 (1), 2000. P. 31-41.

388. The OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme (EIP): background information. URL: <http://www.oecd.org/std/business-stats/theentrepreneurshipindicatorsprogrammeeipbackgroundinformation.htm>.

389. The Global Competitiveness Report 2017-2018. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017-2018.pdf>.

390. The Global Competitiveness Index. Report. The World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports>.

391. The IMD World Competitiveness Yearbook. URL: <https://info.imdworld.org/competitiveness/yearbook/#reports>.

392. The Worldwide Governance Indicators (WGI). URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>.

393. The official website of National bank of Ukraine (2018), «Banking system indicators», available at. URL: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=34705283&cat_id=34798612(Accessed 3 November 2018).

394. The official website of National bank of Ukraine (2018), «In September, Banks Actively Attracted Corporate Funds and Continued to Increase Retail Lending», available at. URL: https://bank.gov.ua/control/en/publish/article?art_id=79517200&cat_id=76291 (Accessed 3 November 2018).

395. Hamel G. and Prahalad C. K. (1994). Competing for the Future, Harvard Business Publishing, Boston (Mass).
396. URL: <https://lektsii.com/1-55612.html>.
397. URL: <http://www.ceo.ru/news/business/legenda/andrew-carnegie>.
398. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/378220/byudzhet-2017-zanepad-chy-rozvytok>.
399. URL: <http://www.smedevelopment.info/searchfinance/2/>.
400. URL: <https://business.ua/special/4086-krashchyi-bank-dlia-msb>.
401. URL: https://www.koob.pro/sachs/konets_bednosti.
402. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>.
403. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> [Дані Головного управління Казначейської служби].
404. URL: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/MinFin_budget_2018_.pdf.
405. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DH53300A.html. [Основні напрями бюджетної політики на 2018-2020 роки. Постанова ВРУ від 15.06.2017. № 6591].
406. URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-17-3444_en.htm.
407. URL: <http://www.uvito.ua/blog/bugalteria-ta-audit/podatkova-politika-u-2018-rotsi-prognozi-i-ochikuvannya/>.
408. URL: <https://news.dtkt.ua/taxation/common/46783>.
409. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/Compendium-Entreprise-Statistics-Ukraine-2018-Ukrainian.pdf>.
410. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/06/25/38210104/>.
411. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.

ДОДАТКИ

Додаток А

Еволюція теоретичних поглядів до розкриття сутності малого підприємництва

Таблиця А.1

Теорії	Представники	Суть теорії підприємницької функції
	А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, М. Блауг	<p>Адам Сміт: «Дослідження про природу і причини багатства народів».</p> <p>Пов'язав підприємницьку діяльність із залежаністю підприємства в особистому з благочесті із сприянням у задобуванні потреб соціуму, а також вказав, що підприємець є лише частиною ринкового механізму і його роль досить мала.</p> <p>Підприємницька функція МП - розглядав підприємства як власника і організатора економічного процесу, агентами прогресу соціально-економічної системи.</p>
		<p>Давид Рікардо: «Початок політичної економії та податкового оподакування».</p> <p>Означив підприємство як незамінного участника економічних процесів, 20-го століття розвиток якого відбувається.</p> <p>Відводив підприємство роль капіталіста-інвестора, розглядаючи його як одного з двох супільних класів – класу капіталістів.</p> <p>Підприємницька функція МП - розглядає підприємницьку діяльність як основу поліпшення стану сутінства.</p>
		<p>Жан-Батіст Сей: «Трактат політичної економії» (1803 р.), «Повний курс практичної політичної економії» (1828 р.).</p> <p>Сферна економіка підприємництва: таське підприємництво.</p> <p>Виспів разом з теорію виробничим та розподілу, відводячи важливу роль підприємцю. Розробив теорію трьох факторів виробничих: земля, праща, капітал, які є джерелом благослава соціуму.</p> <p>Означив початок на підприємстві як функцію від поточного наявного продажу. Описує фактори, що обмежують пропозиції на ринку: особисті (моральний) якості підприємств, їх досвід та зв'язки. Підприємець більший до менеджера (з врахуванням творчих аспектів його діяльності) і чітко вирізняється від капіталіста.</p> <p>Підприємець створює цінність (value) для забезпечення благатства соціуму, що відповідає функціям сучасного МП.</p>
		<p>Марк Блауг: «Економічна думка в ретроспективі» (1962 р.).</p> <p>Стверджує, що теорія підприємництва починається там, де зникнується теорія земельної продуктивності, а в проблематиці розподілу є набагато більше питань, ніж не представляється в рамках статистичного аналізу піноутворення на фактори виробництва.</p>

Продовження Додатку А
Продовження табл. А.1

Теорії	Представники	Суть теорії підприємницької функції
P. Кантильон, Й. Тонен, Ф. Найт	Річард Кантильон : «Ессе (нарис) про природу торгівлі загалом» (1755 р., глава XIII). <i>Сфера власної підприємницької діяльності: банківські та валютні операції.</i> Першим почав підкресмати, що з супутнім розвитком підприємницької діяльності з'являється підприємництво – купців, ремісників, фермерів (комерції). Вперше вжив термін «підприємство» в економічній теорії, по значимості як людину, яка купує за відомою ціною, а продає за невідомою і, отже, несез ризик. Підприємство, що підприємств зовсім не обов'язково повинен що-небудь робити або займатися підприємницькою діяльністю на своїй гронаці. <i>Підприємницька функція МІІ</i> чітко відрізняється від функції капіталіста або керуючого і пов'язана із ситуацією ринкової невизначеності.	Йоганн Фон Тюнен : «Возпоміна держава» (1850 р., Том 2). <i>Сфера власної підприємницької діяльності: сільськогосподарське підприємництво.</i> Доведе суть підприємницької функції поч'язус з несесним тиара ризику. Визначає прибуток підприємства як залишковий дохід, який отримується, якщо з валового прибутку відняти відсоток на інвестованій капітал, плату за управління і страховий внесок. Останній розраховується відповідно до розрахованого ризику підприємства. <i>Підприємницька функція МІІІ</i> – дохід підприємства, пов'язаний не просто з ризиком, а з ризиком непередбачуваним, від якого не можна застрахуватися оскільки він є «винахідним і дослідником у своїй галузі».
Ніколаї Шумпетер	Фрідріх Хайнеман Найт: «Ризик, невизначеність і прибуток» (1921 р.). Розкриває відмінність між обчислюванням ризиком, як власне ризиком і невизначеністю. Ризик припускає відомий набір результатів, для якого існує відомий розподіл об'єктивних ймовірностей. Ситуація «справжньої невизначеності» залишає невідомими як ймовірності, так і можливі результати, оскільки відсутній президент. Знайдено пояснення залишкового доходу (прибутку), що не суперечить статичній маржиналістській теорії: на рівні очікувань (ex ante) теорія граничної продуктивності продовжує діяти. Залишковий прибуток виникає лише на стадії реалізації цих очікувань (ex post). Визначив, що підприємством є людина, яка бере на себе тяжар стражданьїї невизначеності і ризику від ньюгої своїх «спостачальників». Він несе повну відповідальність за те, що власники ресурсів отримають їх ринкову ціну. Шоб спеціалізуватися на підприємницькою потрібно співідгучі особисті якості, перш за все інтуїція.	Йозеф Альфред Шумпетер : «Теорія економічного розвитку» (1912 р.), «Поглиблений економіко-соціологічний трактат «Капіталізм, соціалізм і демократія» (1942 р.); «Історія економічного аналізу» (1954 р.). <i>Сфера власної підприємницької діяльності: приватна банківська діяльність.</i> Доповнено статичною теорією загальної рівноваги Вальраса динамічного розвитку, за допомогою якої описується рух економіки між рівноважними станами.

Закінчення Додатку А
Закінчення табл. А.1

Теорії	Представники	Суть теорії підприємницької функції
Л. Мізес, І. Кірнер	Людвіг фон Мізес: «Людська акція: трактат з економіки» (1949 р.) Дослідження підприємництва як політичної моделі (вивчав особисті риси суб'єкта, що здійснює підприємницьку діяльність). Підтверджував концепцію максимізації цільової функції шодо даних засобів, коли засоби, які передбачають у розпорядженні підприємства, теж змінюються. Стверджував, що в реальній економіці підприємцем, тобто людиною, що діє в умовах невизначеності, є кожний. <u>Підприємницька функція MU</u> - прибуток або збиток підприємства - це продукт не його капіталу, а його ідеї, в тіліні в капіталі: невірна ідея призведе до збитку, незважаючи на витрати капіталу.	Ізраїль Меір Кірнер : «Конкуренція та підприємництво» (1973 р.); «Підприємництво» (1975 р.). Розглядає підприємництво як діяльність, що веде не від рівноваги, а до рівноваги. Під ним розуміється стан, в якому людина, що приймає рішення, виходить з того, що вона знає рішення всіх інших людей. Стверджує, що підприємницьку поведінку демонструють в умовах недосконалої інформації: людина, що володіє підвищеною «чутливістю» (alertness) до можливостей отримання прибутку, може заробити на арбітражних угодах (тобто може купити товар за дешевою ціною, а продати його в іншому місці або в інший час за дорожчою); виробник, який грає на різниці цін ресурсів і продуктів, споживачі благ. Арбітражування, в зв'язку з цим, будучи однозначно пов'язаним з підприємницьким прибутком, представляється невід'ємною якістю підприємницького рішення, а значить і підприємництва взагалі. В результаті подальшої конкуренції ситуація досагає більшої рівноваги, тобто цині вирівнюються і можливість непередбачуваних і прибуткових арбітражних угод зникає. <u>Підприємницька функція MU</u> - свою функцію кірнерівський «чистий» підприємець виконує, не маючи власного капіталу і вагалі ресурсів (на відміну від мізесівського підприємства).

Джерело: складено автором на основі [1; 27; 130; 139; 210; 282; 291; 312; 342-343; 374].

Додаток Б

Сучасні концепції в еволюції теоретичних підходів до розкриття сутності малого підприємництва

Таблиця Б.1

Концепція	Теоретики, що розвивали ідею	Період еволюції, за основником походної теорії	Початка теорія, її цінність для МП	Теоретичні підходи
<i>Концепція процесу становлення і розвитку економічної системи МП в загальному контексті прогресу капіталістичного виробництва</i>	P. Кантільон, Й. Шумпетер, М. Вебер, В. Зомбарт, І. Кірнер, А. Пігу, Г. Піншоп, М. Пігерс, Дж. Робинсон, І. Тюнен, Р. Хизрич, та ін.	На межі XVIII - XIX ст., Ж. Сімонді	Теорія державного регулювання економіки в інтересах народів, що основується на інтересах народу, відтворення економіки і т. ін. (теорія правана чистої).	Гуманістична теорія орієнтована не на вигоду, а на щастя людей (народу), які повинні мати дростаток. Ідеології крупного капіталу протидіють представникам малого бізнесу – підприємцям. Ідеологія формуvalась в зв'язку з усвідомленням головних наслідків розвитку ринку капіталів – відчуження підприємств (експропріація) і подальша їх експлуатація (пролетаризація), а результатом стало розорення МБ (пауперизація). Залежність доброчуту народу від держави визнано предметом політичної економії. Відвоюється значиме місце МП за умови управління державою розвитку капіталістичного ринку, відстоюється ідея повернення до минулого – до мілкого виробництва. Законотворець повинен мати на увазі не рівність умов, а благополуччя та інш.
<i>Концепція теорії критики капіталізму з точки зору малого бізнесу (ремісників) – «повернуті колесо історії назад»</i>			Цінність теорії – критика капіталізму з точки зору малого бізнесу (ремісників) – «повернуті колесо історії назад»	Справого законодавця є завдання з єдиними інтересами тих, хто бере участь разом в одному і тому ж виробництві, а не ставити їх в опозицію.
<i>Концепція перебаг МП та його місце у національній економіці</i>	А. Сміг, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, А. Маршал, К. Маркс, Т. Веблен,	Друга половина ХХ ст., Дж. Гебреїт	Теорія розвитку промисловості індустриально регульованого суспільства із державного економічного.	Сучасний капіталізм трансформується в іншу якість і стає індустріальним регульованим суспільством із дворівневою економікою, у якому співіснують дві системи:

Продовження Додатку Б
Продовження табл. Б.1

Концепція	Теоретики, що розвивали ідею	Період еволюції, за основником походної теорії	Похідна теорія, її цінність для МП	Теоретичні підходи
	Дж. Кейнс, Р. Коуз та ін.	<i>Цінність теорії</i> – практичні рекомендації (нормативи) щодо шляхів поліпшення функціонування національної економіки, зокрема за допомогою розвитку МП поруч з великим виробництвом в індустриальному суспільстві	На перші місце ставиться реальна економіка, динаміка якої залежить від сукупного попиту ринку, планового та ринкового порядку діяльності його учасників, державних інститутів, а закінчення виробничого процесу акумулюється в суккупній пропозиції. Проаналізовано в теоретичному і практичному аспектах сферу МП в національній економіці за рівнем ринкового порядку, наукові погляди та ідеї щодо яких збагатили реальну економіку. Розкрито в засмов'язок розміру підприємства, зокрема малого, та його ефективності. Виділено два напрями розвитку МП: <i>перший</i> – пов'язаний з розширенням сфери діяльності малих підприємств, прямо або побічно пов'язаних з великим бізнесом; <i>другий</i> – зростом юридичної та економічної незалежності фірм, що конкурують з великим бізнесом і одною на ринку.	Розкрито необхідність підвищення загальностоствінного рівня суб'єктів МП та працівників великих корпорацій для швидкої адаптації до умов сучасного інноваційного виробництва.

Джерело: складено автором на основі [1; 65-66; 46; 47; 119; 130; 137; 139; 185; 188; 245; 282; 284; 291; 295; 312; 329; 340; 342-343; 369; 380].

Додаток В

Складові елементів розкриття сутності малого підприємництва як методу господарювання

Таблиця В.1

Еле- менти	Складові елементів та їх зміст
Підприємство	<p><i>Добровільності утворення – вільний вибір сфери діяльності суб'єктами МП</i></p> <p><i>Самоуправління – самостійне формування програм діяльності суб'єктами МП, вибір ними постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства</i></p> <p><i>Самофінансування – заоччення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності суб'єктами МП майна і коштів юридичних осіб та громадян</i></p> <p><i>Відповідальність за результатами господарської діяльності – повна відповідальність суб'єктів МП</i></p>
Ресурси	<p><i>Ресурсна – націлене на найбільш ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва суб'єктами МП</i></p>
Організаційна	<p><i>Організаційна – використання суб'єктами МП оригінальних підходів до діяльності з організації виробництва, збуту, маркетингу, менеджменту і реклами</i></p>
Технічна	<p><i>Технічна – спрямовано генеруванню та реалізації нових ідей, здійснення техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком МП. Використання особливостей розуму і поділької натури підприємства</i></p>
Контрольна (оціночна)	<p><i>Контрольна (оціночна) – розуміння засобу чисельного виразу стану об'єкту дослідження залежно від наближення його окремих параметрів до оптимального стану, за якого забезпечується позитивний ефект (або вдосконалення) у сфері фінансової безпеки МП.</i></p> <p><i>Діяльність суб'єктів МП спрямована на результат і оцінюється як ефективна (результативна, витратна, продуктивна)</i></p>
Інформаційна	<p><i>Інформаційна – своєчасне одержання та використання повної зовнішньої та внутрішньої інформації при прийнятті рішень, які реалізуються у практичній діяльності суб'єктів МП</i></p>
Інноваційна	<p><i>Інноваційна – відіграють роль каналізаторів інноваційного розвитку національних економік, є важливими джерелами технологічних інновацій і розробки нових продуктів, оскільки легше піддаються нововведенням, впроваджують нові товари та послуги</i></p>

Продовження Додатку В
Продовження табл. В.1

Еле- менти	Складові елементи та їх зміст
	<p><i>Самостійність і незалежність</i> господарюючих суб'єктів – комерційна свобода, вільне інновуворення, можливість самостійно визначати шляхи та способи реалізації своєї продукції, вибрати контрагентів, з якими матиме справу. Економічні зв'язки закріплюються договорами</p>
	<p><i>Господарський ризик</i> – можливі несприятливі майнові наслідки діяльності підприємця, не обумовлені будь-якими втраченими можливостями з його боку. Ризиковий характер діяльності може привести не тільки до банкрутства, а й виявитися пагубним для майнових інтересів громадян і підприємств. Підприємець відповідає за ризик своїм майнам, але не тільки ним. Можливі також втрати, що впливають на його статус на ринку праці і капіталу (конкурентоспроможність, професійна репутація, психологічна оцінка та ін.)</p>
	<p><i>Економічна відповідальність</i> – самостійна майнова відповідальність за своїми обов'язками. Обов'язок перегертути несприятливі майнові наслідки, зумовлені допущеними з його боку правопорушеннями. Розмір її залежить від організаційно-правової форми малого підприємства</p>
	<p><i>Систематичний характер отримання прибутку</i> – характеризується тривалістю отримання прибутку, що визначається професіоналізмом підприємства. Для підприємства важлива не стільки сама сфера діяльності, скільки систематичне отримання прибутку</p>
	<p><i>Факт державної реєстрації</i> участників підприємницької діяльності – юридичний факт, що передує початку здійснення підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємницької діяльності для отримання статусу підприємця повинні бути зареєстровані в цій якості. Заняття системного діяльностю з вилученням прибутку без державної реєстрації тягне за собою юридичну відповідальність</p>
	<p><i>Конкурентоспроможність</i> – здатність задоволити потреби суспільства якісними товарами, продукцією, роботами, послугами великого асортименту у конкурентному ринковому середовищі</p>
	<p><i>Творчий потенціал</i> – центральну роль тут відіграє особа підприємця. Підприємництво розглядається не як різновид заняття, а як особливість розуму і людської натури (креативність)</p>

Джерело: розроблено автором (власні пропозиції виділено жирним курсивом).

Додаток Г

Аналіз наукових підходів щодо систематизації поглядів на економічну категорію «конкурентоспроможність»

Таблиця Г.1

Напрями наукових поглядів	Автори (джерела)
1. Конкурентоспроможність як прояв реалізації конкурентності переваг у часі та просторі	Портгер М., Крамер М., Сакс Д., Варнер А., Дж. Робінсон, Іванов Ю., Причепа І., Мещерякова Т., The Global Competitiveness Report 2017-2018, World Economic Forum
2. Конкурентоспроможність, що визначається конкурентоспроможністю товару (продукту) на певному сегменті ринку	Кредісов В., Кірценер І., Горбашко Е., Міщенко Л., Хомутова А., Шилова Т.
3. Конкурентоспроможність як характеристика результату ринкової поведінки	Портгер М., Базилевич В., Севрук І., Тропиніна А., Фагхутдинов Р., Юринець З.
4. Конкурентоспроможність як потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта функціонувати у зовнішньому середовищі, базуючись на відмінностях даного виробника	Карапетян Е., Лагутінк В., Уманців Ю., Мошак М., Хамініч С., ОЕСР (OECD): Technology and the Economy: The Key Relationships
5. Конкурентоспроможність як прибуткова діяльність при ефективному використанні ресурсів	Європейська Комісія, Романенко В., Осєцький В., Мицюк С., Романишин В.
6. Конкурентоспроможність як економічне довголіття підприємства	Ніколюк О., Хакімов А., Шилова Т.

Джерело: складено автором на основі [12; 71; 124; 131; 139; 147; 152; 202; 203; 209; 216; 226; 233; 257-258; 259; 284; 286; 290; 318-319; 321; 325; 339; 348; 388; 389].

Додаток Г

Аналіз наукових підходів щодо систематизації поглядів на економічну категорію «конкурентоспроможність» (розгорнута версія)

Таблиця Г.2

Напрями поглядів	Автори	Визначення
	Портгер М., Крамер М.	<i>Конкурентоспроможність – здатність суб'єкта до конкурентності і досягнення успіху, що акцептує первоочерговість дефінування мірила оцінювання конкурентоспроможності та ідентифікації відповідних умов та чинників її зростання</i>
	Портгер М., Сакс Д., Варнер А.	<i>Конкурентоспроможність – це здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого промежку часу</i>
Робінсон Дж.		<i>Конкурентоспроможність – система, що складається з безперервно взаємодіючих факторів і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства по надбанню та утриманню вироджок тривалого періоду часу конкурентної переваги</i>
Іванов Ю.		<i>Конкурентоспроможність – система економічних категорій, елементами якої є конкурентоспроможність продукції та фінансова конкурентоспроможність</i>
Причепа І., Мештерякова Т.		<i>Конкурентоспроможність – рівень компетенції підприємства щодо інших підприємств-конкурентів у накопиченні і використанні виробничого потенціалу певної спроможності, а також його окремих складових: технологій, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, які знаходять відображення в таких результативних показниках, як якість продукції, прибутковість, пролуктивність</i>
The Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum		<i>Конкурентоспроможність – сукупність інститутів, політичних стратегій і факторів, що визначають рівень продуктивності в країні. Рівень продуктивності, в свою чергу, визначає рівень дробобуту населення, а також прибутковість інвестицій в національний економіці</i>
Кредісов В.		<i>Конкурентоспроможність – характеристика товару, що відображає його відмінність від аналогічного конкурентного товару як за ступенем відповідності конкретні потребі, так і за витратами на її задоволення</i>

Продовження Додатку Г
Продовження табл. Г.2

Напрями поглядів	Автори	Визначення
Горбашко Е.	Міщенко Л., Хомутова А.	<i>Конкурентостроможність – комплекс споживчих властивостей товару, що визначає його відмінність від інших аналогічних товарів за ступенем і рівнем задоволення потреб і виграт на його прилбання та експлуатацію</i>
Кірицер І.		<i>Конкурентостроможність – реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари іх конкурентів</i>
Шилова Т.		<i>Конкурентостроможність – сукупність привабливості певного продукту для споживача, який здійснює його реальну купівлю</i>
Юринець З.		<i>Конкурентостроможність – сукупність характеристик, які включають: зайняту підприємством частку ринку; спроможність підприємства до виробництва, збуту і розвитку; спроможність вищої ланки керівництва підприємства до реалізації поставленої мети</i>
Портгер М.	Базилевич В.	<i>Конкурентостроможність – здатність компанії успішно конкурувати в глобальній економіці, забезпечуючи зростання зарплат і рівня життя середньостатистичних громадян країни або регіону</i>
Севрук І., Тропініна А.		<i>Конкурентостроможність – економічна категорія, що характеризує стан сучасних відносин щодо формування і реалізації економічної політики для забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юктури та зростаючого попиту населення на основі досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів</i>
Фатхутдинов Р.		<i>Конкурентостроможність – здатність країни забечити своєму населенню більш високий рівень життя, ніж зіставні країни</i>

Продовження Додатку Г
Продовження табл. Г.2

Напрями поглядів	Автори	Визначення
Лагутін В., Уманців Ю.		<i>Конкурентостроможність – можливість (спроможність) господарських одиниць до ефективного функціонування на ринку, заснованого на пропозиції товарів за якістю, кількістю і асортиментом у необхідні терміни і на більш вигідних, порівняно з конкурентами, умовах</i>
Каралєян Е.		<i>Конкурентостроможність – економічна категорія, яка зумовлюється зовнішнім оточенням, ресурсами, ефективністю управлінських впливів, умінням створювати на їхній основі конкурентні переваги і використовувати переваги зовнішнього середовища</i>
Мошак М.		<i>Конкурентостроможність – ступінь можливості національних галузей економіки за справедливого ринку виготовляти товари і послуги, що відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього ринків при одночасному зростанні реальних доходів найманіх працівників</i>
Хамініч С.		<i>Конкурентостроможність – благоприєнства категорія, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним (зовнішнім стосовно нього) економічним умовам</i>
ОЕСР: Організація економічного співробітництва та розвитку		<i>Конкурентостроможність - здатність компаній, галузей, регіонів, націй і наднаціональних просторів створювати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції</i>
OECD: Technology and the Economy: The Key Relationships		<i>Конкурентостроможність країни – це те, наскільки країна в умовах вільного ринку може виробляти товари і послуги, відповідають потребам міжнародних ринків, при цьому підтримуючи підвищуючи рівень реального доходу населення в довгостроковому періоді</i>
Європейська Комісія		<i>Конкурентостроможність – здатність підприємств, промисловості, регіонів, країн і міжнародних географічних територій до досягнення відносно високого рівня доходів та зайнятості</i>

4. *Konkuren̄tostromozhnost' yak novomerynkuva obozrenie po ekonomike i ekspertizy*
Y zosredotchennim na vydobuvannii, obnaruzhenni, vyrabotke i perevodke na eksporzonchym
zadaniyam ekonomiki i ekologii

Закінчення Додатку Г
Закінчення табл. Г.2

Наприми поглядів	Автори	Визначення
Романенко В.	Конкурентостроможність – показник узагальнення життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціал	
Осьелький В.	Конкурентостроможність – можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Це показник, який узагальнює життєвість підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціал	
Мишок С., Романишин В.	Конкурентостроможність – здатність працювати прибутково, використовуючи всі наявні фактори виробництва і виробляти продукцію за певними параметрами кращу, ніж продукція конкурентів	
		<p><i>Конкурентостроможність – здатність підприємства використовувати свої особливі можливості:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - по-перше, реалізація заходів наступального або захисного характеру, що забезпечують зміщення стану підприємства з урахуванням факторів інтенсивної конкуренції; - по-друге, носить прогнозний характер, оскільки визначається в певний конкретний момент часу, а реалізується з певним лагом; - по-третє, показники оцінки конкурентостроможності підприємства статичні, хоча визначаються для різних періодів часу і змінюються в часі (тобто є функцією часу), притому інтенсивність їх зміни різна; - по-четверте, оцінка конкурентостроможності суб'єкта управління проявляється, перш за все, у зовнішньому середовищі, проте визначається вона рівнем організації саме внутрішньовиробничої взаємодії.

Джерело: складено автором на основі [12; 71; 124; 131; 139; 147; 152; 202; 203; 209; 216; 226; 233; 257-258; 259; 284; 286; 290; 318-319; 321; 325; 339; 348; 388; 389].

Додаток Д

Класифікація (систематизація сукупності) чинників формування конкурентоспроможності МП

Таблиця Д.1

Фактори впливу	Класифікація чинників	Чинники	Аспекти розкриття чинників
1	2	3	4
Фактори прямого (основного) впливу	<i>ентуріані</i>	<p>мобілізація фінансових і виробничих ресурсів населення;</p> <p>внутрішньогалузева конкуренція;</p> <p>ринкова влада покупців та постачальників;</p> <p>загроза появи нових конкурентів;</p> <p>високий науково-технічний рівень і ступінь уdosконалення технологій;</p> <p>використання новітніх винаходів та відкриття;</p> <p>впровадження сучасних засобів автоматизації управління;</p> <p>конкурентоспроможні продукція та послуги;</p> <p>економічна ефективність використання всіх ресурсів підприємства;</p> <p>фінансова стійкість підприємства</p>	<p>А А А А А А А А А А А А А А А А</p>
Фактори опосередкованого впливу	<i>зоеніані</i>	<p>політична ситуація в країні;</p> <p>система стратегічного планування та підтримки МП;</p> <p>економічні мезо- та макрозв'язки;</p> <p>прозорість ринку;</p> <p>потенціал конкурентоспроможності продукту;</p> <p>використання доступних і дешевих ресурсів;</p> <p>система підготовки кадрів;</p> <p>рівень інтеграції всередині країни;</p> <p>низькі процентні ставки;</p> <p>якісне правове регулювання;</p> <p>сприяння місцевих органів;</p> <p>гармонізація системи сертифікації та ексклюзивності продукції</p>	<p>А А А А А А А А А А А А А А А А</p>

За приєднаною методичкою

Приложение Додатку Д
Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
Фактори опосередкованого впливу	країни	економічні; міжнародні; політичні та соціальні; правові; науково-технічні; географічні; демографічні; технологічні	економічні; міжнародні; політичні та соціальні; правові; науково-технічні; географічні; демографічні; технологічні
	регіону	ціна та якість виготовленої продукції та наданих послуг; виробничий, технологічний та інноваційний потенціал; професійно-кваліфікаційний рівень персоналу; маркетингові можливості	частка на ринку; ефективність продажу; рівень використання інновацій; формування відносин з оточенням (суб'єктами)
Фактори прямого (основного) впливу	товару	план, прогноз щодо діяльності; чистий прибуток, власний капітал, грошові фонди, заощадження засновників і найближчого оточення, амортизаційні відрахування, кошти від продажу ліквідних активів, кредиторська заборгованість;	фінансовий (підприємства)
Фактори прямого (основного) впливу			

Приложения Додатку Д
Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
		<p>повторна фінансова допомога від засновників;</p> <p>капітальні інвестиції, вкладення коштів в акції та інші цінні папери;</p> <p>вибір оптимальної схеми оподаткування;</p> <p>витрати на страхування предметів застави</p>	
		<p>національні та регіональні програми (стратегії) розвитку МП / МСП, різноманітні</p> <p>плани та прогнози про розвиток МП;</p> <p>дотації, субвенції, програмно-цільове фінансування;</p> <p>норми амортизаційних відрахувань;</p> <p>державні кредити, надання банкам по лізгових пільгах за коштами, які спрямовані на</p> <p>кредитування МП;</p> <p>державні закупівлі;</p> <p>часткова компенсація процентних платежів за операціями кредитування МП;</p> <p>розмір мінімальної заробітної плати, податки, збори, обов'язкові платежі, штрафні</p> <p>санкції, податкові пільги, податковий інвестиційний кредит, податкові кашкули,</p> <p>відсточення зі сплати податків;</p> <p>державні гарантії за кредитами</p>	
		<p>плани, прогнози, програми співпраці з МП професійних учасників фінансового</p> <p>ринку;</p> <p>спонсорські кошти, добровільний внески, краудфандинг,</p> <p>аренда, лізинг,</p> <p>факторинг, форрейтинг,</p> <p>кредити банків, позики кредитників спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування;</p> <p>франчайзинг, венчурне фінансування;</p> <p>вибір оптимальної схеми оподаткування та оптимізація договірних відносин;</p> <p>страхове відшкодування</p>	

(уточнення)
За додатком III

Фактори
опосередкованого
впливу

Приложение Додатку Д
Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
		<i>стану (кількості)</i>	<p>кількість МП;</p> <p>обсяг реалізованої МП продукції (робіт, послуг);</p> <p>середньорічну кількість найманіх та з найнятих на МП працівників;</p> <p>фонд оплати праці МП;</p> <p>податкові платежі до бюджету від сплати сінного податку;</p> <p>валові капітальні інвестиції;</p> <p>дохід (виручку) від реалізації МП продукції(робіт, послуг);</p> <p>чистий прибуток, чистий збиток топто</p>
		<i>ефективності</i>	<p>кількість МП на 10 тис. осіб наявного населення;</p> <p>частка виробленої МП продукції у ВВП країни;</p> <p> питома вага МП у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг);</p> <p>кількість найманіх працівників на одному МП;</p> <p> частка зайнятих працівників на МП у населенні працездатного віку;</p> <p> частка найманого персоналу на МП у загальній кількості найманіх працівників;</p> <p>середньомісячна заробітна плата на одного найманого працівника;</p> <p> фінансовий результат від операційної діяльності та звичайної діяльності;</p> <p> питома вага прибутку / збитку від звичайної діяльності до оподаткування у обсязі відповідного прибутку у економіці загалом;</p> <p> питома вага прибуткових / збиткових МП до загальної кількості у %;</p> <p> оперативні витрати на одну тривлю реалізованої продукції (робіт, послуг);</p> <p> рівень рентабельності операційної діяльності тощо</p>
		<i>якості</i>	<p>виробничий потенціал;</p> <p> фінансовий потенціал;</p> <p> маркетинговий потенціал;</p> <p> кадровий потенціал</p>
		<i>динаміки</i>	<p>появнюють попередні показники та подаються у вигляді темпів зміни (збільшення / зменшення) та темпів росту (зростання / спаду)</p>

За суммарною номенклатурою видів діяльності МП

Джерело: розроблено автором на основі [29; 38; 192; 258; 277; 320; 321] (пропозиції автора виділено жирним курсивом).

Додаток Е

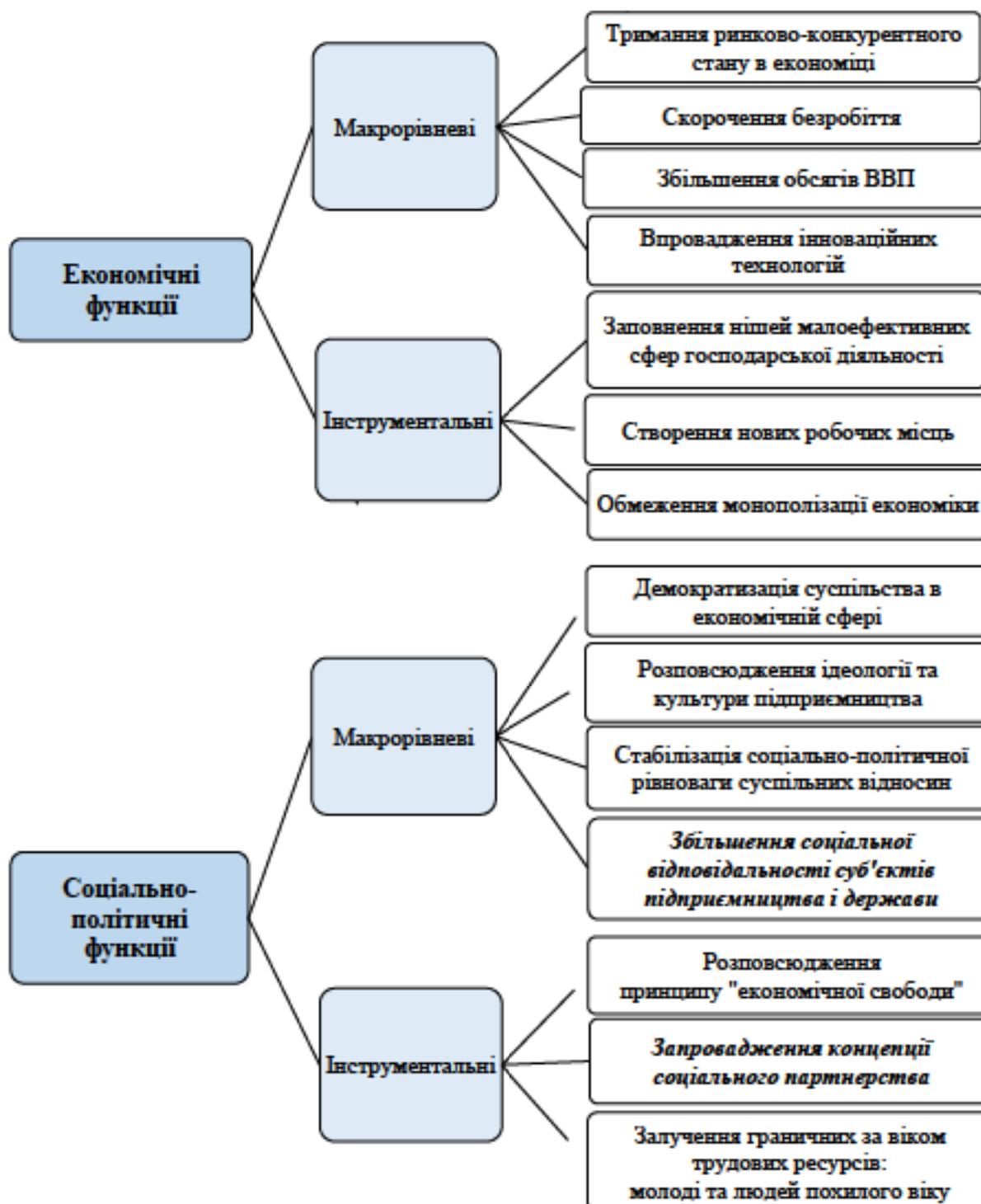


Рис. Е.1. Характеристика функцій суспільної корисності МП

Джерело: розроблено автором на основі [85-86, 158; 161; 194] (власні пропозиції виділено жирним курсивом).

Додаток Ж



Рис. Ж.1. Економічний ланцюжок учасників циркулярної економіки

Джерело: розроблено автором на основі [377].

Додаток З

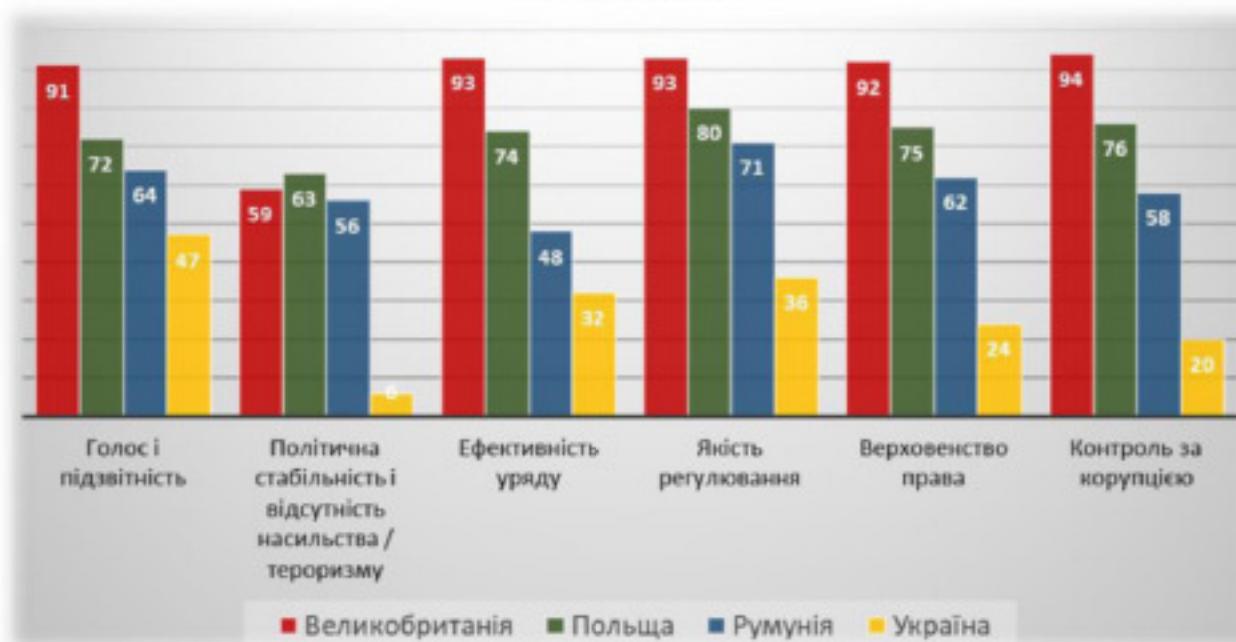
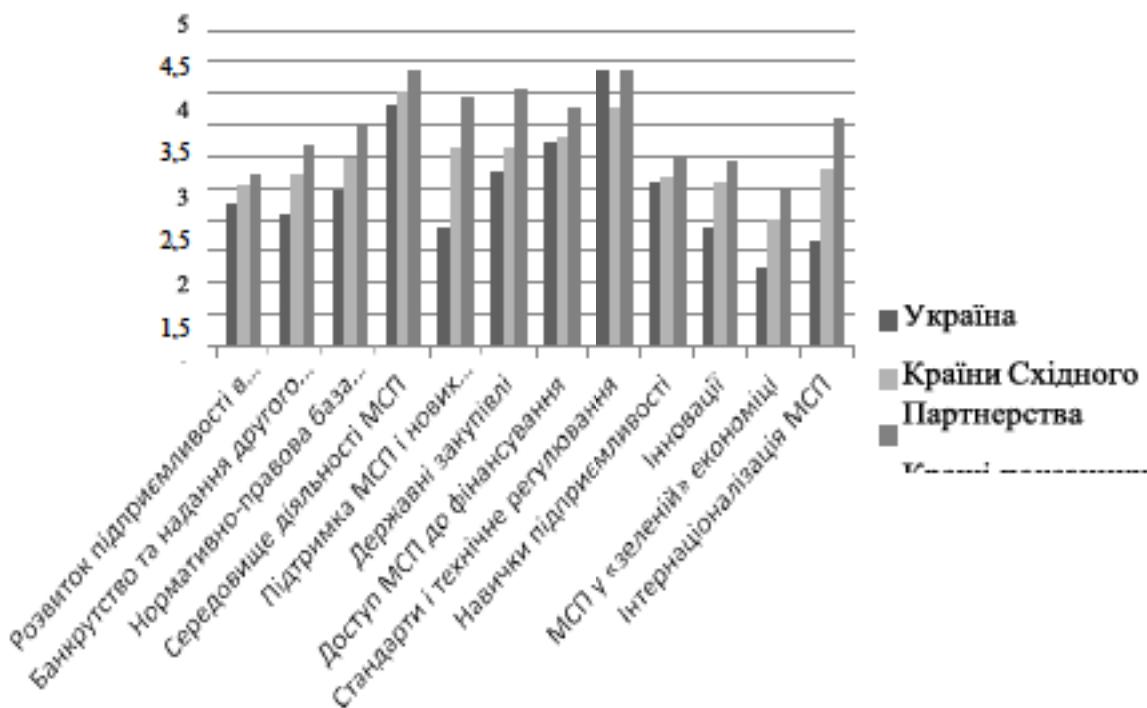


Рис. 3.1. Рейтинг України порівняно з Великобританією, Польщею та

Румунією за показниками якості управління на початок 2018 р.

Джерело: складено автором на основі [402].

Додаток І



**Рис. І.1. Оцінка України в Індексі економічної політики у сфері МСП
в 2017 р.**

Джерело: складено автором за даними [354].

Додаток К

Рейтинг легкості ведення підприємницької діяльності України за показником «оподаткування» у порівнянні з країнами західного і пострадянського простору в 2017 р.

Таблиця К.1

Індикатор	Україна					Польща	Росія	Грузія
	2014	2015	2016	2017	2017	2017	2017	2017
Виплати (кількість)	28	5	5	5	7	7	7	5
Час (години)	390	350	346	355,5	271	168	270	
Загальний рівень податків (% від прибутку)	54,9	52,8	52,2	51,9	40,4	47,4	16,4	
Місце щодо сплати податків	164	108	83	84	47	45	22	

Джерело: розраховано автором за даними [354].

Додаток Л

Показники виконання дохідної частини Державного бюджету України за 2017-2018 рр.

Таблиця Л.1

Показники	2017 р., мілрд грн.	2018 р., мілрд грн.	Темпи росту 2018 р. у порівнянні з 2017 р.	
			мілрд грн.	%
ДОХОДИ, в т. ч.				
<i>Податкові надходження, в т. ч.:</i>				
Податок та збір на доходи фізичних осіб	1017,0	1184,3	167,3	16,5
Податок на прибуток підприємств	828,2	986,3	158,2	19,1
Рентна плата за користування надрами	185,7	229,9	44,2	23,8
Акційний податок:	73,4	106,2	32,8	44,7
- з вироблених в Україні підакційних товарів (продукції)	45,0	43,0	-1,9	-4,3
- з ввезених на митну територію України підакційних товарів (продукції)	121,4	132,6	11,2	9,2
- з реалізації суб'єктами господарювання розрібної торгівлі підакційних товарів	67,8	72,7	4,9	7,3
Податок на додану вартість:	47,7	54,1	6,4	13,4
- з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з врахуванням відшкодування ПДВ	6,0	5,9	-0,1	-1,8
Ввізне мито	314,0	374,5	60,5	19,3
Земельний податок та оренда плаага	250,5	295,4	44,8	17,9
Єдиний податок	23,9	26,6	2,7	11,1
Неподаткові надходження	154,6	192,7	38,2	24,7

Джерело: розраховано автором за даними [77; 234].

Додаток М

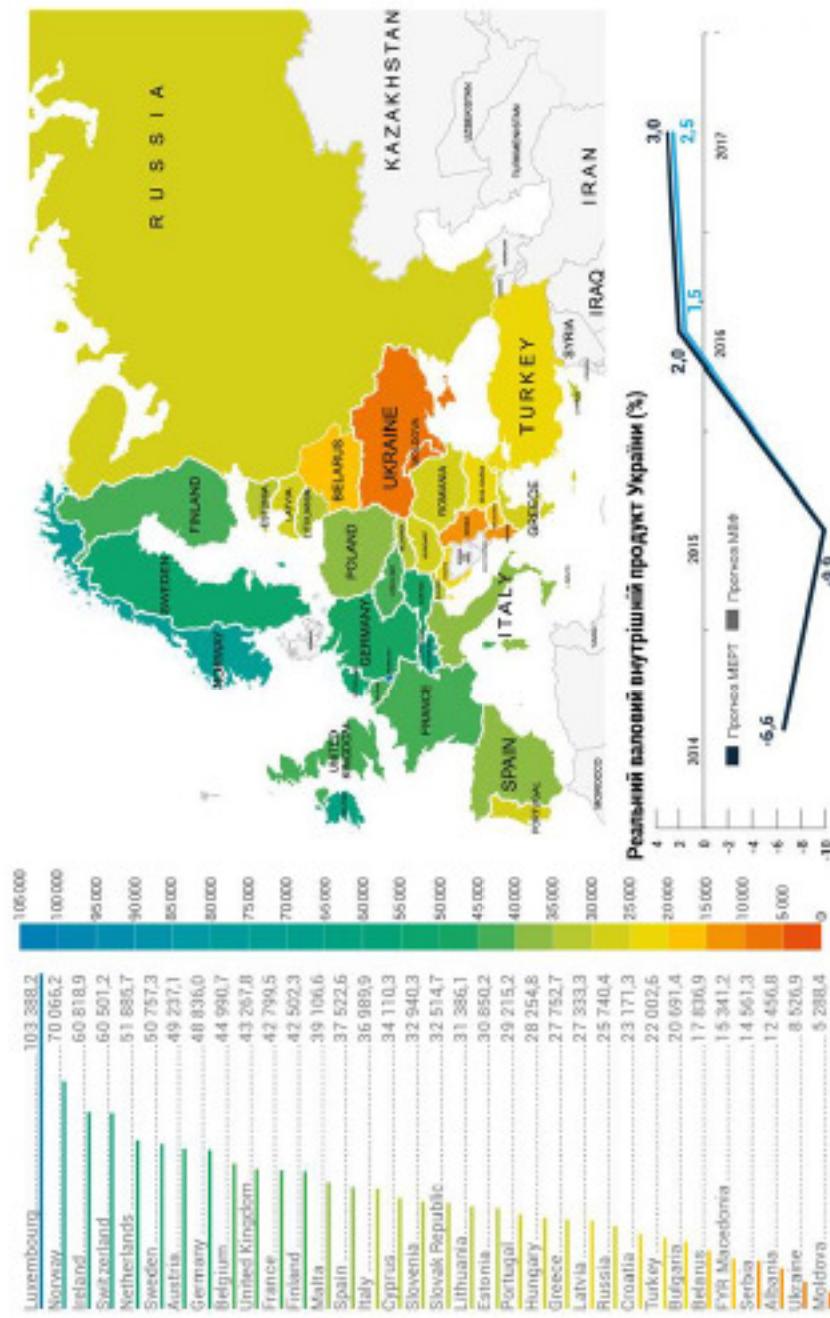


Рис. М.1. Рейтинг України за показником ВВП за паритетом купівельної спроможності у 2017 р. (дол. США)
Джерело: складено автором на основі [398].

Додаток Н

Інструменти отримання позикових коштів для малого підприємництва

Таблиця Н.1

Інструмент	Застосування	Переваги	Недоліки
<i>Інвестиційний кредит</i>	Розширення виробничих потужностей, реалізація нових проектів, технічне переоброблення, реконструкція, інвестування задля задоволення вимог державних органів	Диференціація умов кредитування, існує опція відстрочки погашення основного боргу	Ризиковість, оскільки відсотки за кредит та основну суму боргу треба повергти незалежно від поточної прибутковості
<i>Кредити на поточну діяльність</i>	Поповнення оборотних коштів підприємства, купівлі рухомого майна	Підвищується фінансова стійкість підприємства за рахунок маневреності оборотних коштів, щомісячні кредитні виплати повинні складати не більше половини чистого прибутку	Максимальний термін нарахування таких кредитів обмежується трьома роками
<i>Комерційна іпотека</i>	Купівля об'єктів нерухомості	Можливість в дану точку часу отримати право власності, присутнє страхування ризиків втрати цього права	Невиправдано велика кількість вимог іпотечних банків до позичальника
<i>Лізинг</i>	Використання сучасніших технологій, нової техніки	Стабільність платежів, щільковите фінансування основних фондів, порівняно з іншими інструментами, просте оформлення та мінімальний перелік необхідних документів	Складна організація процесу лізингової угоди, великий обсяг вкладень власників коштів (20-30 % від вартості майна)
<i>Факторинг</i>	Погашення заборгованості кредиторів компанії - позичальника	Додаткова можливість розширити об'єм продажів та отримати допомогу від фактору в управлінні дебіторською заборгованістю	Суперечності в законодавстві України щодо безпеки договору факторингу

Джерело: складено автором на основі [31; 54; 160; 279; 308; 309].

Додаток П

Кредитування МП за видами економічної діяльності в Україні протягом 2014-2016 рр.

Таблиця П.1

Галузь	Сума короткострокових кредитів, тис. грн					
	на 1 мале підприємство		на 1 мікропідприємство			
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Сільське, лісове та рибне господарство	112,6	205,8	225,7	53,9	139,1	119,9
Промисловість	195,6	173,6	239,0	153,6	123,0	120,2
Будівництво	234,8	249,0	249,5	160,7	177,3	213,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	443,1	614,3	630,0	329,7	445,7	458,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	161,8	171,5	245,6	56,4	97,3	158,5
Тимчасове розміщення та організація харчування	34,8	50,2	46,3	13,1	14,5	17,4
Інформація та телекомуникації	137,5	71,8	93,3	125,8	38,0	42,0
Фінансова та страхова діяльність	1452,6	1467,0	1869,1	819,0	855,0	962,9
Операції з нерухомим майном	548,9	956,4	808,0	435,5	921,4	594,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	413,8	752,4	775,1	409,4	709,2	632,4
Діяльність у сфері адміністративного допоміжного обслуговування	196,4	222,1	265,7	192,3	191,6	161,2
Освіта	9,5	16,1	24,6	0,4	18,4	28,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7,2	5,1	13,7	1,6	4,1	11,4
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	123,1	302,5	313,0	8,8	203,6	208,0
Надання інших видів послуг	3,2	2,7	1,5	1,7	1,1	0,8

Джерело: розраховано автором на основі даних [235; 160].

Додаток Р

Порівняльний аналіз ознак значення МП у контексті чинного правового захисту в ЄС та Україні

Таблиця Р.1

Значення	Ознаки визначення		Відмінні ознаки
	Спільні ознаки	в ЄС	
Підприємство [1, ст. 62; 3, ст.1]	Здійснення господарської діяльності	Більш широке коло суб'єктів підприємств – крім безпосередньо підприємств, також самозайняті вважаються особи, сімейні підприємства, товариства й асоціації, що регулярно здійснюють господарську діяльність	Мета створення – задоволення насамперед суспільних, а потім особистих потреб
Види (типи) підприємств [1, ст. 63; 2, ст. 7; 3, ст. 3]	Запровадження корпоративного договору згідно принципу диспозитивності (тобто пріоритет свободи розсуду), як ефективного інструментарію для закріплення комерційних домовленостей між учасниками (а також потенційними кредиторами та інвесторами) про те, як працюватиме МП	- Автономне підприємство; - Підприємства партнери (університети, неприбуткові організації, інституційні інвестори); - Пов'язані підприємства	- За формулою власності (приватне, колективне, комунальне, державне, змішаної форми, спільне комунальне); - За способом утворення і формування засновниць-кого (статутного) капіталу (унітарні та корпоративні – у формі господарського товариства (ТОВ і товариства з обмеженою відповідальністю)
Kategorii суб'єктів підприємництва	- Суб'єкти малого підприємництва (СМП); - Суб'єкти середнього підприємництва (ССП)	- Суб'єкти мікропідприємництва: - СМП;	- СМПУт. ч. об'єкти мікропідприємництва: - ССП;

Продовження Додатку Р
Продовження табл. Р.1

Значення	Спільні ознаки	Ознаки визначення	
		В ЄС	в Україні
Суб'єкт малого підприємництва (СМП) [1, ч. 3 ст. 55; 3 ст. 2]	Фізичні особи – підприємці та юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності	Суб'єкти малого підприємництва (СМП) ототожнюються з суб'єктами середнього підприємництва (ССП)	Суб'єкти МП охоплюють суб'єктів мікропідприємництва
Критерій суб'єктів малого підприємництва (СМП) [1, ч. 3 ст. 55; 3 ст. 2]	В якості критерій використовуються показники: чисельність персоналу; річний оборот. Є тогожними для визначення суб'єктів мікропідприємництва і МП, а саме: <ul style="list-style-type: none"> - мікропідприємство (чисельність персоналу ≥ 10 осіб та річний оборот ≥ 2 млн. євро); - МП (чисельність персоналу ≥ 50 осіб та річний оборот ≥ 10 млн. євро) 	Альтернативно замість річний оборот показника, як показник (виторг), рекомендується показник балансової вартості активів (загальний річний баланс). Кількість персоналу на підприємстві обмежено у порівнянні з ГКУ, а саме: <ul style="list-style-type: none"> - мікропідприємство (> 10 осіб); - МП (> 50 осіб). Суб'єкт, в якому $25\% < i \leq 50\%$ або права голосу контролюється державним органом, не визнається СМП	Існують критерії для визначення суб'єктів великого підприємництва, які є тогожними для визначення МП в ЄС. Кількість персоналу на підприємстві більша у порівнянні з Рекомендациєю ЄС, а саме: <ul style="list-style-type: none"> - мікропідприємство (≥ 10 осіб); - МП (≥ 50 осіб)

Джерело: складено автором на основі [72, 272; 370].

Додаток С

Категорії суб'єктів підприємництва та критерії їх віднесення, умови звітування

Таблиця С.1

Категорії суб'єктів підприємництва	Показник згідно з ГК		Показник згідно з Рекомендацією ЄС		Балансова вартість активів/ загальний річний баланс, м.лн. євро
	Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік), осіб	Річний дохід від будь-якої діяльності (визначеній за середньорічним курсом НБУ), млн. євро	Кількість за ймитих на підприємстві, осіб	Річний оборот (вторг), млн. євро	
Суб'єкти мікро-підприємництва (СМП) (фізичні та юридичні особи)	≤ 10	≤ 2	< 10	< 2	≤ 2
Суб'єкти малого підприємництва (СМП) (фізичні та юридичні особи)	≤ 50	≤ 10	< 50	≤ 10	≤ 10
Суб'єкти інші суб'єкти господарювання, що не належать до СМП та СВП (фізичні та юридичні особи)	> 50 ≤ 250	> 10 ≤ 50	< 250	≤ 50	≤ 43
Суб'єкти великого підприємництва (СВП) (юридичні особи)	> 250	> 50	> 250	> 50	> 43
					подають у повному обсязі

Джерело: складено автором на основі [72; 233; 260].

Додаток Т



* Сума відсотків перевищує 100%, оскільки респонденти могли обрати декілька відповідей

Рис. Т.1. Перешкоди для імпорту суб'єктів МП в Україні за 2016-2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [299].



* Сума відсотків перевищує 100%, оскільки респонденти могли обрати декілька відповідей

Рис. Т.2. Проблеми експортерів – учасників МП в Україні за 2016-2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [299].

ВПРОВАДЖЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ



**МІНІСТЕРСТВО
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
(Мінсоцполітики)**

квул. Беневанди, 8/10, м. Київ, 01601, тел.: (044) 226-24-45, факс: (044) 289-00-98 E-mail: info@mosp.gov.ua,
Код ЄДРПОУ 37567866, реєстраційний рахунок 35213015078737 в ДКСУ м. Києва, МФО 820172

16.05.2018 № 58/0/236-18

На № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження за темою:
„Конкурентоспроможність малого підприємництва у національній економіці”
одержаних аспірантом кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету
Єфремовою Олександрою Сергіївною

Результати дисертаційного дослідження за темою: „Конкурентоспроможність малого підприємництва у національній економіці” пройшли апробацію та прийняті до впровадження у практичну діяльність Міністерством соціальної політики України (далі - Міністерство). Зокрема, у діяльності Міністерства були використані загальні положення запропонованої у дисертаційному дослідженні методики, пов’язаної з використанням конкурентоспроможності малого підприємництва у національній економіці, взято до уваги пропозиції щодо напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності малого підприємництва, що передбачає стимулювання забезпечення сприятливого бізнес-клімату, оновлення соціальної інфраструктури, формування людського капіталу та розвитку середнього класу в Україні.

Довідка вдана для подання до спеціалізованої вченої ради К.26.055.01
Київського національного торговельно-економічного університету.

Заступник директора Департаменту
начальник відділу соціального захисту дітей

B. Вовк





УКРАЇНА
ВІННИЦЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСІВ

Хмельницьке шосе, 7, м. Вінниця, 21100, факс. (0432)-59-24-02 E-mail: vingfo@ukrpost.ua

21.06.2018 № 02-2-10/645

на № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження за темою:
«Конкурентоспроможність малого підприємництва у національній економіці»
одержаних аспірантом кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету

Сфремовою Олександрою Сергіївною

Результати дисертаційного дослідження за темою: «Конкурентоспроможність малого підприємництва у національній економіці» пройшли апробацію та прийняті до впровадження у практичну діяльність Департаментом фінансів Вінницької обласної державної адміністрації (далі - Департамент). Зокрема, у діяльності Департаменту були використані загальні положення запропонованої у дисертаційному дослідженні методики, пов'язаної з визначенням конкурентоспроможності малого підприємництва у Вінницькому регіоні, взято до уваги пропозиції щодо напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності малого підприємництва, що передбачає стимулування забезпечення сприятливого бізнес-клімату, в тому числі фінансового потенціалу і податкової політики, оновлення соціальної інфраструктури, формування людського капіталу та розвитку середнього класу в Україні.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради К.26.055.01
Київського національного торговельно-економічного університету.

Директор Департаменту фінансів

Копачевський М. А.



МИНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КІЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

18.06.2018 № 1152/24
На № _____

ДОВІДКА

Видана Сфремовій Олександрі Сергіївні, аспіранту кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що вона з I кварталу 2016 р. і по IV квартал 2017 р. брала участь у розробленні науково-дослідної роботи на тему: «Розвиток конкуренції на внутрішньому ринку України» (термін виконання: I квартал 2013 року – IV квартал 2017 року).

Номер державної реєстрації – НДР № 0113U00522.

Особистий внесок Єфремової Олександри Сергіївни:

- досліджено вплив конкурентоспроможності малого підприємництва на внутрішній ринок України;
- запропоновано основні напрями стимулювання та розвитку малого підприємництва в процесі підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку України.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради К.26.055.01. Київського національного торговельно-економічного університету.

Проректор
з наукової роботи



С. В. Мельниченко

Федоренко Олена Василівна
(044) 531 49 73



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КІЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

20.06.2018 № 1044/22

На №

ДОВІДКА

Видана Єфремовій Олександрі Сергіївні, аспіранту кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що окремі положення, висновки та пропозиції, які містяться в дисертаційному дослідженні, виконаному на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук на тему «Конкурентоспроможність малого підприємництва у національній економіці», використовувались у навчальному процесі КНТЕУ під час прозорки програми та робочої програми навчальної дисципліни «Макроекономічний та мікроекономічний аналіз» для здобувачів освітнього ступеня «маїстр».

Особистий внесок Єфремової Олександри Сергіївні полягає у підготовці тем:

- «Макроекономічний аналіз фіiscalnoї політики та державних фінансів»;
- «Макросекономічний аналіз монетарної політики та валютно-курсової політики»;
- «Макроекономічний аналіз внутрішнього ринку і торгівлі»;
- «Формування макросекономічної стратегії держави».

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д.26.055.01
Київського національного торговельно-економічного університету.

Проректор з наукової роботи



С. В. Мельниченко

Божко Тетяна Василівна
(044) 531 47 33



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КІЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

01.07.2018 № 1705/40

На № _____

ДОВІДКА

Видана Єфремовій Олександрі Сергіївні, аспіранту кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що вона з 03.10.2016 по 31.12.2016 та з 23.02.2017 по 31.12.2017 брала участь у розробленні науково-дослідної роботи на тему № 630/20 «Соціально-економічні ефекти державного регулювання внутрішнього ринку в умовах європейської інтеграції України» (термін виконання: I квартал 2015 року – IV квартал 2017 року).

Номер державної реєстрації – НДР № 0115U000567.

Особистий внесок Єфремової Олександри Сергіївни:

- досліджено вплив державного регулювання на функціонування малого підприємництва на внутрішньому ринку України;
- запропоновано теоретичні підходи вдосконалення системи державного регулювання розвитку та підвищення конкурентоспроможності малого підприємництва на внутрішньому ринку.

Довідка видана для подання до експертизованої вченої ради Д.26.055.01
Київського національного торговельно-економічного університету.

Проректор з наукової роботи



С. В. Мельниченко

Савчук Тетяна Іванівна
(044) 513 74 36

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

колективні монографії:

1. Katran M., Iefremova O. The role of small enterprises in the internal market development. Transformations in Contemporary Society: Economic Aspects. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole. Opole, 2017. P. 100-106 (0,55 друк. арк.). (Внесок автора: проведено моніторинг товарів, робіт та послуг суб'єктів МП на внутрішньому ринку України та запропоновано напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів МП; 0,28 друк. арк.).

у іноземних наукових періодичних виданнях та наукових виданнях

України, віднесеніх до міжнародних наукометрических баз:

2. Iefremova O. State support of small enterprises and middle class. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*. 2016. № 6. P. 43-54 (0,72 друк. арк.).
3. Разборська О. О., Єфремова О. С. Шляхи реалізації державної підтримки вітчизняного малого підприємництва у європейському векторі розвитку України. *ІНТЕЛЕКТ XXI*. 2017. № 6. С. 90-96. (0,82 друк. арк.). (Внесок автора: проаналізовано досвід державної підтримки МП в країнах ЄС та запропоновано шляхи покращення доступу до нових ринків; 0,41 друк. арк.).
4. Єфремова О. С. Кредитування малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 7. С. 82-85 (0,4 друк. арк.).
5. Єфремова О. С. Державна підтримка конкурентоспроможного малого підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 9. С. 57-64 (0,81 друк. арк.).

у наукових фахових виданнях:

6. Єфремова О. С. Напрями підвищення конкурентоспроможності підприємств малого бізнесу. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2015. Т. 20. Вип. 1/2. С. 90-93 (0,48 друк. арк.).
7. Разборська О. О., Єфремова О. С. Оцінювання стану середовища підприємницької діяльності. *Банківська справа*. 2016. № 4. С. 45-54 (0,9 друк.

- арк.) (*Внесок автора:* досліджено напрями діагностики факторів розвитку середовища підприємницької діяльності з метою окреслення перспектив прийняття управлінських рішень; 0,45 друк. арк.).
8. Iefremova O. Small entrepreneurship state regulation and development support of the European Union members countries. *Фінанси, облік, банки.* 2017. № 1. С. 211-221 (0,72 друк. арк.).
- в інших виданнях:**
9. Єфремова О. С. Малий та середній бізнес. Завдання: вижити. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні:* м-ли VIII міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 14–15 трав. 2015 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2015. С. 75-76 (0,18 друк. арк.).
 10. Єфремова О. С. Оцінка інвестиційної привабливості малого бізнесу. *Геостратегічні пріоритети України в політичній, економічній, правовій та інформаційній сферах:* м-ли наук. конф. (Київ, 2015 р.). Київ: КНУ ім. Т. Г. Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2015. С. 160-162 (0,19 друк. арк.).
 11. Єфремова О. С. Практичні аспекти реалізації державної стратегії регіонального розвитку України. *Антикризове управління економікою України: нові виклики:* м-ли III міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 15-17 грудня 2015 р.). Київ: КНЕУ, 2015. С. 285-288 (0,24 друк. арк.).
 12. Єфремова О. С. Вдосконалення підходів до аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. *Виклики глобалізації ХХІ ст. та стратегія соціально-економічного відродження України:* м-ли міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 24 трав. 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. у-т., 2016. С. 87-188 (0,12 друк. арк.).
 13. Єфремова О. С. Депресія в економіці «по-українськи». *Державне управління і національна безпека:* зб. м-лів I міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 29 верес. 2016 р.). Київ: Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, 2016. С. 33-35 (0,19 друк. арк.).
 14. Єфремова О. С. Енергетична конкуренція – інноваційний розвиток малого підприємництва в Україні. *Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки*

- вирішення сучасних проблем: зб. тез доп. учасників наук.-практ. конф. (Київ, 24-25 берез. 2016 р.). Київ: Нац. ун-т «Києво-Могилянська академія», 2016. С. 69-70 (0,12 друк. арк.).
15. Єфремова О. С. Євроасоціація і нові можливості для розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України*: тези доп. всеукр.наук.-практ. конф. (Київ, 13-14 квітня 2016 р.). Київ: Київ. нац. торг-екон. ун-т., 2016. С. 102-103 (0,12 друк. арк.).
16. Єфремова О. С. Забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. *Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії*: зб. млів I міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 7 груд. 2016 р.). Київ: КНЕУ, 2016. С. 158-160 (0,19 друк. арк.).
17. Єфремова О. С. Результати скасування державного регулювання цін в частині малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва*: м-ли X міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 25 листоп. 2016 р.). Харків: ХНАДУ, 2016. С. 49-50 (0,16 друк. арк.).
18. Єфремова О. С. Інноваційні чинники в діяльності суб'єктів малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні*: м-ли IX міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23-24 трав. 2017 р.). Київ: Міністерство освіти і науки України, КНТЕУ, Спілка підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України, Krakівський економічний університет (Польща), Університет Мессіні (Італія), 2017. С. 95-98. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/0c2c7b7dd7baf484748be656b745b411.pdf> (0,24 друк. арк.).
19. Єфремова О. С. Оподаткування малого підприємництва: досвід країн центральної Європи та напрями його використання в Україні. *Україна – територія можливостей для розвитку підприємництва*: зб. м-лів міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. [Економічні перспективи підприємництва в

- Україні], (Ірпінь, 26–27 жовт. 2017 р.): у 2 ч. Ч. 1. Ірпінь: Університет, 2017. С. 510-512 (0,18 друк. арк.).
20. Єфремова О. С. Податкові важелі регулювання малого підприємництва. *Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: виклики постіндустріальної економіки*: м-ли IV міжнар. наук.-практ. конф. (Львів, 18–19 трав. 2017 р.). Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2017. С. 165-166 (0,12 друк. арк.).
21. Уманців Ю. М., Єфремова О. С. Досвід Європейського Союзу щодо стимулювання розвитку малого підприємництва. *Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні*: м-ли XI міжнар. бізнес-форуму (Київ, 22 берез. 2018 р.). Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2018. С. 179-181 (0,18 друк. арк.). (*Внесок автора*: проаналізовано досвід країн ЄС щодо стимулювання розвитку МП та запропоновано шляхи покращення діяльності МП у національній економіці; 0,09 друк. арк.).