

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**Кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю**

**МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ**  
**ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ ТА**  
**НАПРЯМКИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ**

Кваліфікаційна робота здобувача  
освітнього ступеня бакалавр  
спеціальності 076 Підприємництво,  
торгівля та біржова діяльність  
освітньої програми  
«Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність: економіка та  
управління підприємством»  
Петрової Анни Олексіївни  
Керівник: к.е.н., доц. Метіль Т.К.  
Рецензент  
д.е.н., проф. Захарченко В.І.

Робота допущена до захисту  
на засіданні кафедри управління підприємницькою та туристичною  
діяльністю

(назва випускової кафедри)

протокол № 13 від «07» червня 2022 р.

Завідувач кафедри

Метіль Т.К. Метіль Т.К.

(підпис)

Робота пройшла публічний захист

на відкритому засіданні ЕК

«23» червня 2022 р.

Оцінка 78 добре

(за стобальною шкалою) (за традиційною шкалою)

Голова ЕК

Степанов К.В. Степанов К.В.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

## АНОТАЦІЯ

**Петрова А.О. Механізм державної підтримки розвитку підприємницької діяльності у сфері торгівлі та напрямки його вдосконалення. – 2022.**

Українська економічна система переживає зміни так само, як і політична. Переорієнтування на ринки Європейського Союзу, яке почалося у 2014 році, ще не закінчилося повністю, як приватне підприємництво спіткав ще один виклик – пандемія коронавірусної хвороби.

За таких умов дедалі запитуваними стали механізми державної підтримки бізнесу та наявні в Україні програми підтримки та розвитку. Їхнє застосування призвело до виявлення ряду проблем, що потребують аналізу і форм покращення.

**Актуальність дослідження** визначається тим, що наразі в українському економічному просторі діють механізми, науково-методична спрямованість яких відносно недосліджена фаховими науковцями. Аналіз наявних програм державної підтримки бізнесу та моделей покращення таких програм надає змогу в подальшому робити економічну систему сильніше, а моделі економічної підтримки держави – ефективніше.

**Метою дослідження** є всебічний аналіз наявних програм державної підтримки підприємств в Україні у галузі торгівлі зокрема з подальшими рекомендаціями щодо покращення таких програм на змістовно-суттєвому та функціональному рівнях. Відповідно до мети, ставляться наступні **завдання**:

1. Проаналізувати поняття підприємницької діяльності в Україні в хронологічному аспекті;
2. Дослідити поняття державної підтримки підприємництва;
3. Проаналізувати інструменти державної підтримки підприємництва шляхом дослідження визначення цього поняття, аналізу особливостей та наведення типології таких інструментів;
4. Дослідити програми державної підтримки підприємництва в Україні;
5. Проаналізувати стримуючі фактори реалізації програм державної підтримки підприємництва в Україні;
6. Розробити та запропонувати шляхи покращення програм державної підтримки підприємництва в Україні.

Виходячи з вище зазначеного, **об'єктом** дослідження є державна підтримка підприємств в Україні, а **предметом** кваліфікаційної роботи виступає аналіз способів покращення механізму державної підтримки підприємств в Україні.

**Методами дослідження** виступають наступні:

1. Метод структурного аналізу, представлений у першому розділі дослідження під час аналізу змісту поняття державної підтримки бізнесу та у другому розділі дослідження під час розгляду інструментів державної підтримки;

2. Метод класифікації, використання якого дозволяє типологізувати інструменти державної підтримки у другому розділі дослідження;

3. Метод статичного аналізу, який використовується протягом другого та третього розділу кваліфікаційної роботи під час роботи зі статистичними даними та економічними показниками України;

4. Метод моделювання, представлений у третьому розділі дослідження під час складання рекомендацій щодо покращення програм державної підтримки бізнесу в Україні;

3. Загальнонаукові методи, такі як аналіз фахової літератури, синтез отриманого наукового знання, які використовуються протягом усього дослідження.

**Джерельною базою** дослідження стала фахова наукова література з обраної теми, загальні наукові публікації з економічних досліджень, критичні статті політичних та економічних менеджерів, документи з описом програм державної підтримки, статичні дані, методологічні розробки.

**Практичне значення** отриманих результатів криється у можливості застосування теоретичних положень роботи у якості матеріалів для підготовки студентів закладів вищої освіти до навчальної, практичної та наукової діяльності, а методичних – для організації покращення інституту державної підтримки бізнесу в Україні як форма економічного управління державою.

**Структура роботи** являє собою вступ, основну частину, поділену на три розділи, висновки, список використаної літератури та додатки. Загальний обсяг роботи складає 60 сторінки.

У першому розділі «Дослідження підприємництва та поняття державної підтримки бізнесу в Україні» розглянуто поняття підприємницької діяльності в Україні в історичному аспекті; визначено поняття державної підтримки бізнесу.

У другому розділі «Державна підтримка підприємницької діяльності у сфері торгівлі в Україні як процес» досліджено інструменти державної підтримки підприємництва: поняття, типологія, особливості; проаналізовано програми державної підтримки підприємництва в Україні.

У третьому розділі «Проблеми та способи покращення механізму підтримки підприємництва у галузі торгівлі в Україні» надано аналіз стримуючих факторів реалізації програм державної підтримки бізнесу; запропоновано шляхи покращення програм державної підтримки бізнесу в Україні

**Ключові слова:** підприємницька діяльність, бізнес, державна підтримка діяльності у сфері торгівлі, програми державної підтримки.

**Рік виконання роботи – 2022.**

## ANNOTATION

**Petrova AO The mechanism of state support for the development of entrepreneurial activity in the field of trade and directions for its improvement. - 2022.**

The Ukrainian economic system is undergoing changes as well as the political one. The reorientation to the markets of the European Union, which began in 2014, is not yet complete, as private enterprise has faced another challenge - the coronavirus pandemic.

**Under such conditions**, state business support mechanisms and support and development programs available in Ukraine have become increasingly popular. Their application has led to the identification of a number of problems that need analysis and forms of improvement.

The relevance of the study is determined by the fact that currently in the Ukrainian economic space there are mechanisms whose scientific and methodological orientation is relatively unexplored by professional scientists. An analysis of existing state support programs and models for improving such programs allows us to further strengthen the economic system and more efficient models of state economic support.

**The aim of the study** is a comprehensive analysis of existing programs of state support of enterprises in Ukraine in the field of trade, in particular with further recommendations for improving such programs at the substantive and substantive levels. According to the goal, **the following tasks are set:**

1. Analyze the concept of entrepreneurial activity in Ukraine in chronological terms;
2. Investigate the concept of state support for entrepreneurship;
3. Analyze the tools of state support for entrepreneurship by studying the definition of this concept, analyzing the features and typology of such tools;
4. Investigate state support programs for entrepreneurship in Ukraine;
5. Analyze the deterrents in the implementation of state support programs for entrepreneurship in Ukraine;
6. Develop and propose ways to improve state support programs for entrepreneurship in Ukraine.

Based on the above, the **object of study** is the state support of enterprises in Ukraine, and **the subject of qualification work** is the analysis of ways to improve the mechanism of state support of enterprises in Ukraine.

**The research methods** are as follows:

1. The method of structural analysis presented in the first section of the study during the analysis of the content of the concept of state support of business and in the second section of the study during the consideration of instruments of state support;

2. The method of classification, the use of which allows to typologize the instruments of state support in the second section of the study;

3. The method of static analysis used during the second and third sections of the qualification work when working with statistical data and economic indicators of Ukraine;

4. The method of modeling presented in the third section of the study when making recommendations for improving government support programs in Ukraine;

3. General scientific methods, such as analysis of professional literature, synthesis of scientific knowledge, which are used throughout the study.

The source base of the study was professional scientific literature on the chosen topic, general scientific publications on economic research, critical articles by political and economic managers, documents describing state support programs, static data, methodological developments.

**The practical significance** of the results lies in the possibility of using theoretical principles as materials to prepare students of higher education for educational, practical and scientific activities, and methodological - to improve the institution of state support of business in Ukraine as a form of economic governance.

**The structure of the work** is an introduction, the main part, divided into three sections, conclusions, list of references and appendices. The total volume of the work is 60 pages. The first section "Research of Entrepreneurship and the concept of state support of business in Ukraine" considers the concept of entrepreneurial activity in Ukraine in the historical aspect; the concept of state support of business is defined.

The second section "State support for entrepreneurship in trade in Ukraine as a process" explores the tools of state support for entrepreneurship: concepts, typology, features; the programs of state support of entrepreneurship in Ukraine are analyzed.

The third section "Problems and ways to improve the mechanism of business support in the field of trade in Ukraine" provides an analysis of the deterrents in the implementation of state business support programs; suggested ways to improve state business support programs in Ukraine

**Key words:** entrepreneurial activity, business, state support of activity in the sphere of trade, state support programs.

**Year of work - 2022.**

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	8
<b>РОЗДІЛ I. ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ</b> .....	11
<b>1.1 Поняття підприємницької діяльності в Україні в історичному аспекті</b> .....	11
<b>1.2 Поняття державної підтримки бізнесу</b> .....	21
<b>Висновки до розділу I.</b> ....	27
<b>РОЗДІЛ II. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ЯК ПРОЦЕС</b> .....	29
<b>2.1 Інструменти державної підтримки підприємництва: поняття, типологія, особливості</b> .....	29
<b>2.2 Аналіз програм державної підтримки підприємництва в Україні</b> .....	35
<b>Висновки до розділу II.</b> .....	43
<b>РОЗДІЛ III. ПРОБЛЕМИ ТА СПОСОБИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ</b> ...	45
<b>3.1. Аналіз стримуючих факторів реалізації програм державної підтримки бізнесу</b> .....	45
<b>3.2. Шляхи покращення програм державної підтримки бізнесу в Україні</b> .....	50
<b>Висновки до розділу III.</b> .....	57
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	59
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:</b> .....	64

## ВСТУП

Українська економічна система переживає зміни так само, як і політична. Переорієнтування на ринки Європейського Союзу, яке почалося у 2014 році, ще не закінчилося повністю, як приватне підприємництво спіткав ще один виклик – пандемія коронавірусної хвороби.

За таких умов дедалі запитуваними стали механізми державної підтримки бізнесу та наявні в Україні програми підтримки та розвитку. Їхнє застосування призвело до виявлення ряду проблем, що потребують аналізу і форм покращення.

**Актуальність дослідження** визначається тим, що наразі в українському економічному просторі діють механізми, науково-методична спрямованість яких відносно недосліджена фаховими науковцями. Аналіз наявних програм державної підтримки бізнесу та моделей покращення таких програм надає змогу в подальшому робити економічну систему сильніше, а моделі економічної підтримки держави – ефективніше.

**Метою дослідження** є всебічний аналіз наявних програм державної підтримки підприємств в Україні у галузі торгівлі зокрема з подальшими рекомендаціями щодо покращення таких програм на змістовно-суттєвому та функціональному рівнях. Відповідно до мети, ставляться наступні **завдання**:

7. Проаналізувати поняття підприємницької діяльності в Україні в хронологічному аспекті;
8. Дослідити поняття державної підтримки підприємництва;
9. Вивчити інструменти державної підтримки підприємництва шляхом дослідження визначення цього поняття, аналізу особливостей та наведення типології таких інструментів;
10. Дослідити програми державної підтримки підприємництва в Україні;
11. Охарактеризувати стримуючі фактори реалізації програм державної підтримки підприємництва в Україні;



## 12. Розробити та запропонувати шляхи покращення програм державної підтримки підприємництва в Україні.

Виходячи з вище зазначеного, **об'єктом** дослідження є державна підтримка підприємств в Україні, а **предметом** кваліфікаційної роботи виступає аналіз способів покращення механізму державної підтримки підприємств в Україні.

**Методами дослідження** виступають наступні:

1. Метод структурного аналізу, представлений у першому розділі дослідження під час аналізу змісту поняття державної підтримки бізнесу та у другому розділі дослідження під час розгляду інструментів державної підтримки;

2. Метод класифікації, використання якого дозволяє типологізувати інструменти державної підтримки у другому розділі дослідження;

3. Метод статичного аналізу, який використовується протягом другого та третього розділу кваліфікаційної роботи під час роботи зі статистичними даними та економічними показниками України;

4. Метод моделювання, представлений у третьому розділі дослідження під час складання рекомендацій щодо покращення програм державної підтримки бізнесу в Україні;

3. Загальнонаукові методи, такі як аналіз фахової літератури, синтез отриманого наукового знання, які використовуються протягом усього дослідження.

**Джерельною базою** дослідження стала фахова наукова література з обраної теми, загальні наукові публікації з економічних досліджень, критичні статті політичних та економічних менеджерів, документи з описом програм державної підтримки, статичні дані, методологічні розробки.

**Практичне значення** отриманих результатів криється у можливості застосування теоретичних положень роботи у якості матеріалів для підготовки студентів закладів вищої освіти до навчальної, практичної та наукової діяльності,

а методичних – для організації покращення інституту державної підтримки бізнесу в Україні як форма економічного управління державою.

**Структура роботи** являє собою вступ, основну частину, поділену на три розділи, висновки та список використаної літератури. Загальний обсяг роботи складає 64 сторінки.

## РОЗДІЛ І. ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

### 1.1 Поняття підприємницької діяльності в Україні в історичному аспекті

Справжня мета економічних реформ - створення ефективної економіки, яка забезпечує високий рівень та якість життя населення; гідну участь України у світовому економічному співтоваристві. Розвинене мале підприємництво є унікальним та ефективним інструментом для досягнення цих цілей.

І хоча мале підприємництво стало першим кроком, з якого почався шлях України в ринкову економіку, можна стверджувати, що високий рівень підприємницької спроможності завжди був особливістю українців. Навіть жорстке придушення будь-яких проявів цієї якості у радянський період розвитку держави не змогло викоринити у жителів України дух підприємництва. Однак тільки усвідомлення керівниками державної влади неможливості ефективного соціально-економічного розвитку країни без активізації трудового (у тому числі й підприємницького) потенціалу населення могло створити передумови для гармонізації цілей та інтересів держави та частиною суспільства, що володіє найвищими підприємницькими здібностями [6, с .59].

Такий підхід почав формуватися з приходом 1985 року нового партійного керівництва СРСР. Поряд із загальним поживаленням у житті суспільства так звана перебудова почалася зі спроб знайти нові підходи до перетворень економіки, обтяженої вкрай неефективною структурою.

На вирішення саме цього завдання було націлено прийняті рішення щодо підвищення значення територіальних (обласних, республіканських, крайових) органів управління, про розширення прав місцевих рад народних депутатів, про перехід у регіонах на принципи самоврядування та самофінансування.

Забезпечення більш високого ступеня гнучкості регіональних та місцевих економік могло бути досягнуто лише за рахунок зміни принципів управління, наближеними до споживача таких галузей, як харчова та легка промисловість,

побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, виробництво будівельних матеріалів, будівництво, торгівля, громадське харчування, споживча кооперація. А як показував міжнародний досвід, саме у цих сферах господарської діяльності об'єктивно домінують малі підприємства, які гнучко реагують на попит населення [6, с. 60].

У ряді областей розпочалися господарські експерименти, пов'язані з пошуком гнучких форм господарювання (дрібносерійне виробництво на замовлення торгових організацій, запровадження договірних цін та асортиментних концепцій, відкриття виробниками фірмових магазинів для вивчення попиту, запровадження госпрозрахункових цехів — малих виробництв на середніх та великих підприємствах та т. п.) та раціональним розміром підприємств, що працюють на споживчий ринок. Вже в процесі відбору позитивних результатів господарських експериментів постало питання про нову роль кооперативів та орендних відносин.

Для розвитку орендних відносин, які були важливим ступенем до нових кооперативів та інших форм приватного підприємництва, велике значення мав прийнятий 1987 року закон СРСР «Про держпідприємство (об'єднання)». Форми господарського розрахунку, що вводилися за цим законом, сприяли освоєнню на невеликих підприємствах місцевої промисловості та побутового обслуговування прогресивних форм орендних відносин [1, с. 152].

Орендний поспіль освоювали також кафе, бари, невеликі торговельні підприємства, бригади та ферми у сільському господарстві. Відпрацьовані (під час оренди й у кооперативах) принципи і механізми окупності, повернення, самоконтролю сприяли прояву певної частки ризику, підприємливості, відповідальності, націленості на кінцевий результат.

Однак рух до правового та громадського визнання приватної власності (як священного права громадянина у демократичному суспільстві) був виключно складним. Поруч із зростанням кількості громадян, котрі займались індивідуальною трудовою діяльністю, посилювалося і негативне ставлення до підприємців із боку більшості громадян країни. Негативну роль у цих процесах

грали непідготовленість податкового законодавства (як і всієї правової бази), відсутність таких загальноприйнятих у світі ринкових форм, як малі підприємства та комерційні банки.

Незважаючи на прийняття в серпні 1990 року Постанови Ради Міністрів СРСР «Про заходи щодо створення та розвитку малих підприємств», а за ним (у грудні 1990 року) Закону СРСР «Про підприємства та підприємницьку діяльність», інституційна підтримка розвитку підприємництва в цей період була відсутня повністю.

Наприкінці 1991 року темпи приросту кількості підприємств малих форм (кооперативів, малих державних підприємств) і нових «індивідуалів» різко знизилися, а в 1993 наблизилися до нуля. Не сприяли зростанню активності підприємців заходи, створені задля стимуляцію малого підприємництва шляхом надання податкових льгот. Цей факт пояснюється тим, що основні обмежувачі нормального розвитку малого підприємництва. фактична відсутність доступу до фінансових, майнових та інших матеріальних ресурсів, відсутність правового захисту та інформаційної підтримки зберігалися в повному обсязі.

Значні зрушення у становленні системи малого підприємництва відбувалися 1995–97 роки. По-перше, макроекономічна ситуація в Україні відрізнялася відносною стабільністю і характеризувалася істотною лібералізацією. Обидва ці чинники сприяли створенню економічної бази під час розвитку малих підприємств.

По-друге, було оновлено, а за окремими напрямками вперше створено нормативно-правову базу, внаслідок чого більшість аспектів діяльності малих підприємств стали регламентуватися з достатньою чіткістю.

І, по-третє, саме у цей період фактично була сформована система організацій та установ підтримки малого та середнього підприємництва в областях та в Україні. Почала здійснюватись фінансова підтримка підприємств за рахунок коштів спеціалізованих фондів. Запроваджувалися пільги з місцевих податків, виділялися кошти з місцевих бюджетів створення інфраструктури підтримки малого підприємництва. Були утворені та діяли агенції підтримки

підприємництва, навчально-ділові та інформаційні центри, бізнес-інкубатори, юридичні, аудиторські та консалтингові фірми, що обслуговують мале підприємство.

І хоча формально приріст кількості малих підприємств у період після 1995 року не спостерігався, можна говорити про реальне зростання підприємницької активності. Це пов'язано з тим, що у 1995 році законодавчо було змінено критерії віднесення підприємств та організацій до малого підприємництва [1, с. 155].

Наступним ключовим фактором, що суттєво вплинув на розвиток малого підприємництва стала фінансова криза 1998 року, яка відіграла величезну роль в українській економіці і позначилася на роботі підприємств усіх розмірів. Багато підприємств не відчували обвалу попиту товарів та послуг, коли купівельна спроможність швидко скоротилася (на 23% за осінь 1998 року). Приблизно 30% малих підприємств змушені були припинити торгівлю після серпня 1998 року, у тому числі 10% припинили торгівлю назавжди. Крім того, близько половини «індивідуалів», які займаються «човниковим» бізнесом, були витіснені з ринку.

Криза привела до того, що підприємства стали відчувати проблеми в отриманні оплати від своїх клієнтів, до збільшення тиску на грошовий обіг. Малі та середні підприємства доклали значних зусиль для зниження витрат. Основними формами стратегії зменшення витрат, якими користувалися підприємства, були: зниження зарплати (у 98% випадків), зниження транспортних витрат (70%), зниження витрат на рекламу (48%), відправлення працівників у неоплачувану відпустку [26, с.13].

В результаті, близько 500 тисяч кваліфікованих професіоналів втратили роботу. Близько трьохсот тисяч робітників та службовців інших категорій також поповнили лави безробітних. Водночас, зайнятість була відносно стабільним параметром порівняно з обсягом виробництва, тому що політика звільнення та адміністративних відпусток практикувалася меншістю підприємств — зниження зарплати часто використовувалося як альтернатива звільненню.

Проте економічні наслідки кризи були однаковими всім малим підприємствам. Ключовим фактором тут було те, наскільки підприємства були

орієнтовані на джерела, що імпортуються, в контексті чотириразової девальвації української гривні протягом декількох місяців. Інші фактори, такі як якість управління та вибір банку (через наслідки втрати грошей, внаслідок закриття деяких банків), також впливали на шанси вижити, ключову роль відіграв рівень залежності від зростання цін на імпорт. Одним із результатів стало те, що ті підприємства, які мали доступ до місцевих ресурсів, відкрили для себе нові можливості внутрішнього ринку, що скоротило попит на імпортовану продукцію та продукцію з імпортних матеріалів.

Ситуація в українській економіці після кризи 1998 багато в чому нагадувала умови початку 90-х. Ніші створювалися як результат демонополізації у багатьох сегментах ринку, багато підприємств зіткнулися з проблемами ліквідності, а структура споживання повернулася до примітивніших форм, що спостерігалися на початку процесу реформ на початку 1992 року.

Криза створила нові можливості для малого підприємництва, так само як і спричинила втрати. З початку 1990-х років багато українських ринків були великою мірою монополізовані, що ускладнювало проникнення на ринок нових фірм. Однак криза 1998 року створила малому підприємству можливості для входження на ринок та заняття секторів, що залишилися після виходу з ринку більших підприємств. Це особливо стосувалося вітчизняних виробників і торговців, чия діяльність ґрунтувалася на місцевих ресурсах.

Конкурентна перевага вітчизняних виробників великою мірою залежало від бажання і здатності підтримувати різницю в ціні щодо імпортованих товарів, оскільки поведінка споживача переважно визначається міркуваннями ціни стосовно якості. Більшість українських підприємств встановили на продукцію вітчизняного виробництва ціни, які були дуже близькі до цін на імпортовані товари, покладаючись на заклики купувати місцеву продукцію, результат яких був дуже обмеженим [26, с. 15].

Криза сприяла давно очікуваному припливу капіталу у виробничому секторі. Зіткнувшись з величезною нестачею оборотного капіталу для отримання необхідних ресурсів, багато виробників опинилися в невідповідному становищі до

своїх постачальників і тому були готові вести переговори. В умовах постачальники ресурсів купували права на продукцію, що приносили їм доходи від продажу готової продукції, а підприємці, які володіли вільним капіталом, який можна було витратити на купівлю вітчизняних ресурсів і прав на продукцію, опинилися у виграшному становищі.

Таким чином, становлення малого підприємництва у рамках нової історії України можна умовно розділити на такі етапи:

Етап I - 1987-1994 роки - період швидкого зростання кількості підприємств малих форм, відмінною особливістю якого була стихійність, обумовлена відсутністю системної нормативно-правової бази і будь-якої інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва як на державному рівні, так і із залученням недержавних та міжнародних інститутів. Ставлення держави до розвитку підприємництва формується виходячи з неможливості збереження неефективної системи управління економікою, фактичне сприйняття підприємців — як неминучого зла, яке допомагає значною мірою вирішити проблему безробіття та насичення ринку споживчими товарами та послугами, але залишається чужим за рівнем свободи, незвичним у початковий пострадянський період.

Етап II – 1995 рік - серпень 1998 року – період переходу малого підприємництва до провадження діяльності відповідно до жорсткого державного регламентування в умовах стабілізації економічного зростання та макроекономічної лібералізації. Ставлення держави до розвитку підприємництва формується виходячи з усвідомлення того, що мале підприємство стало досить серйозною економічною силою, енергію якої необхідно активно використовувати для досягнення максимальної бюджетної ефективності, для чого можна навіть полегшити доступ до державних ресурсів як офіційним шляхом (через приватизацію, відмова від державної монополії на користування природними ресурсами тощо), так і через корупційні канали (використання посередницьких схем при виконанні державних закупівель та реалізації



державних замовлень, надання необґрунтованих індивідуальних преференцій тощо).

Етап III – серпень 1998 року - 2000 рік – період зміни пріоритетів, галузевої структури та механізмів розвитку малого підприємництва у посткризовий період. Водночас, саме в цей період держава починає відчувати дискомфорт від жорсткої залежності фінансово-економічної незалежності країни від ситуацій на світових сировинних ринках. Найменш залежне від цих факторів мале підприємництво найшвидше відновлюється після фінансової кризи і стає головним гарантом соціальної стабільності у суспільстві. Держава усвідомлює необхідність зміцнення сектора малого підприємництва з метою підтримки цієї стабільності — приймаються, безумовно, прогресивні закони «Про єдиний податок на поставлений дохід», «Про ліцензування окремих видів діяльності», «Про лізинг» та інші [26, с. 15].

Аналіз сучасного стану економіки однозначно вказує на те, що, незважаючи на те, що Україна, як і раніше, знаходиться у фазі економічного зростання, дія позитивних наслідків фінансової кризи 1998 року практично закінчилася до середини 2000 року, коли гривня почала зміцнюватися. Різниця в ціні між вітчизняними та імпортними товарами зменшилася внаслідок зростання цін на вітчизняну продукцію та гнучкої цінової політики великих імпортерів. Також слід зазначити зміна параметрів формування витрат на виробничих, і у невиробничих галузях, як наслідок, — структури розподілу прибутку між галузями економіки. Наслідком цього стало зменшення темпів економічного зростання, вони стали більш залежними від рівня іноземних та вітчизняних інвестицій. Можна говорити про те, що ці зміни зумовлюють новий виклик, що вимагає переходу до партнерських відносин між державою та підприємництвом, тобто до нового етапу цих взаємовідносин. У цих нових умовах державна політика стосовно малого підприємництва потребує фундаментального перегляду.

Необхідною умовою вироблення ефективних заходів державної політики є адекватне уявлення сучасного стану малого підприємництва, економічних та соціальних аспектів розвитку малого підприємництва в сучасній Україні.

При цьому необхідно враховувати існуючі регіональні відмінності як у підходах до формування та реалізації політики підтримки та розвитку малого підприємництва, так і в оцінках сучасного стану малого підприємництва, що є наслідком успішної чи неуспішної реалізації такої політики у різних регіонах.

Експериментальне суцільне обстеження підприємств, проведене в областях України у 2000 році дозволило отримати інформацію про виробництві найважливіших видів промислових малими підприємствами та оцінити їхню частку у загальному обсязі виробництва цієї продукції. Малі підприємства є основними виробниками (до 95%) низки видів промислової продукції.

Аналіз галузевої структури малого підприємництва дозволяє зробити висновок про те, що торгівля та громадське харчування є найбільш традиційними галузями для малих форм господарювання. Вони не вимагають великих стартових витрат, що забезпечують швидку віддачу від вкладень, вони стали досить привабливими для малого підприємництва та бурхливо розвиваються на етапі його становлення.

Наступними за поширеністю серед суб'єктів малого підприємництва є промисловість та будівництво.

Промисловість вимагає великих капітальних вкладень і має досить високий поріг входу, який пов'язаний з тим, що у процесі реструктуризації економіки з урахуванням великих промислових підприємств виникло безліч середніх і дрібних господарюючих одиниць. Вони й сформували існуючий на сьогодні досить великий промисловий сектор, зайнятий малим підприємництвом. Загалом 2000 року малі промислові підприємства випустили товарів (робіт, послуг) у 1,4 рази більше, ніж у 1999 році — на загальну суму 34 мільярдів гривень, що становить 27,4% загального обсягу випуску продукції та послуг малих підприємств. Судячи з продуктивності праці на малих

підприємствах, цей вид діяльності є досить перспективним для малого підприємництва [26, с. 15].

Порівняно з 1999 роком у 2000 році скорочення сектора малих підприємств як за кількістю суб'єктів господарювання, так і за кількістю працівників зазначено також у промисловості (кількість підприємств та зайнятість скоротилися на 1,5%), на підприємствах транспорту та зв'язку (кількість підприємств — на 10,1%, зайнятість — на 4,9%), освіти (15,4% та 19,3% відповідно), науці та науковому обслуговуванні (16,7 та 7,6%). Частково це пов'язано з процесом перереєстрації малих підприємств у підприємців без утворення юридичної особи, а також з несприятливим інвестиційним кліматом щодо довгострокових кредитних ресурсів, які найбільш затребувані в цих сферах.

Необхідно зазначити, що продуктивність праці (виробництво продукції та послуг на одного працюючого) на малих підприємствах вища, ніж загалом у галузі: у торгівлі в 1,9 раза, у промисловості — за окремими підгалуззями від 1,2–1,5 разів (у промисловості хімічних реактивів та особливо чистих речовин, машинобудуванні, лісозаготівельній промисловості, промисловості азбестоцементних виробів) до 2,5–3 разів (у верстатобудівній та інструментальній, бавовняній, лляній, у виробництві штучних шкір та плівкових матеріалів, найбільше перевищення зафіксовано у підшипниках) у 6 разів) [26, с. 15].

Незважаючи на зростання виробництва продукції, робіт та послуг на малих підприємствах, їх внесок у ВВП України явно не відображає їхнього потенціалу. На низькому рівні порівняно з великими та середніми підприємствами знаходиться інвестиційна активність малих підприємств: частка малих підприємств у сумарному обсязі інвестицій в основний капітал становить лише близько 3%.

Зростає кількість підприємств, які працюють на межі чи переходять у сферу тіньової економіки. За різними оцінками, приблизно половина малих підприємств — «мертві» і не ведуть жодної діяльності. Вони або не почали

працювати, або припинили свою діяльність і практично не існують, не будучи ліквідованими в юридичному сенсі. Це з тим, що, з одного боку, ліквідація підприємства то, можливо досить складна справа. З іншого боку, відсутність ефективного контролю за сумлінністю ведення бізнесу дозволяє створювати фірми-одноденки та закривати їх у разі потреби.

Незважаючи на перелічені негативні тенденції, незалежні підприємці грають вирішальну роль не тільки в соціально-економічному, але й у політичному житті України

Такий стан пов'язаний з тим, що мале та середнє підприємництво забезпечує зміцнення ринкових відносин, заснованих на демократії та приватній власності. За своїм економічним становищем та умовами життя приватні підприємці близькі до більшості населення і становлять основу середнього класу, що є гарантом соціальної та політичної стабільності. У малому підприємстві значно більше умов для соціального партнерства.

Іншою важливою особливістю є те, що в малому підприємстві зазвичай починають свою діяльність молоді люди з вищою освітою, здатні адаптуватися і на зовнішньому ринку.

Мале та середнє підприємництво є найважливішим механізмом забезпечення зайнятості та самозайнятості населення. Однак необхідно розуміння того, що соціальне значення малого та середнього підприємства пов'язане, насамперед, не з чисельністю їх працівників, а з рівнем їхньої професійної грамотності та кваліфікації.

У період зміни галузевої структури мале підприємництво сприяє через створення нових підприємств становленню нової структури з господарським механізмом, адекватним ринковій економіці. На цьому етапі мале підприємництво вирішує не завдання збереження рівня зайнятості, а завдання підвищення ефективності власної роботи за рахунок залучення людей заповзятливих, соціально активних, які мають можливість реалізувати свої здібності та забезпечити гідний рівень життя сім'ї.

Збереження та примноження науково-технічного потенціалу країни, підвищення інноваційної активності малих підприємств виробничої сфери – одне з найважливіших завдань малого підприємництва.

Фактором, що зумовлює високу соціальну значимість малого підприємництва, є той факт, що за своїм характером мале підприємництво ґрунтується на врахуванні місцевих потреб, інтересів, працюючи на локальні ринки, спирається на історичні та багатовікові культурні традиції країни, різноманіття існуючих культур та наближає за характером відносин підприємства до сімейних. За рахунок меншого масштабу малі підприємства виявляються більш гнучкими до економічних умов, що змінюються, і більшою мірою здатні реагувати на коливання споживчого попиту.

Ринкова економіка неможлива без конкурентного середовища, а основою її чи точніше суб'єктами конкурентного середовища може бути на локальних, місцевих ринках зазвичай лише малі підприємства. Конкурентний механізм здатний відігравати роль захисту споживача від неякісних товарів та послуг, тому що після досягнення певного рівня задоволення потреб людина може вибирати товари (послуг) не лише відповідно до ціни, але рівню, якості обслуговування, сервісу, а для вибору необхідна наявність на ринку різних підприємств.

## **1.2 Поняття державної підтримки бізнесу**

Держпідтримка малого бізнесу - це діяльність органу влади щодо виконання своєї ж розробленої програми розвитку малого бізнесу. В результаті вивчення електронних словників та понад 100 документів в інтернеті, де зустрічається термін «державна підтримка (держпідтримка)», фактично ніде не було виявлено будь-якого іншого визначення даного терміна. Привертає увагу той факт, що держпідтримка малого бізнесу - це фактично своєрідне українське «ноу-хау». Термін «держпідтримка» має на увазі постійне оперативне втручання держави, а також постійний контроль, планові та адміністративні методи

управління та повну залежність соціуму від дій державного та бюрократичного апарату [25, с. 51].

У чому ж проблема, коли держпідтримка бізнесу визначається лише через формування та реалізацію державою деяких програм? Насамперед у тому, що приватна власність не може підпорядковуватися державним органам. Очевидно, безглуздо сподіватися, що держпідтримка малого бізнесу буде ефективною в довгостроковій перспективі в умовах змішаної економіки. Вважаємо, що фактично у держпідтримці містяться елементи державного управління або, швидше за все, вони синонімічні один одному. На обґрунтованість терміну «держпідтримка» звертають увагу і вчені-правознавці. Приміром, І.А. Смагіна категорично не погоджується з розумінням держпідтримки лише у вигляді реалізації цільових програм розвитку малого бізнесу.

Держпідтримка повинна включати встановлення «правил гри» для всіх учасників у вигляді прийняття відповідних федеральних законів та інших нормативних правових актів України. Крім цього, як зазначають експерти, система державної підтримки малого бізнесу на федеральному рівні формувалася у країні значною мірою стихійно. Найчастіше завдання, поставлені перед тим чи іншим відомством, не відповідали його основним функціям, сфері діяльності та рівню відповідальності і навіть суперечили відомчим інтересам. Через погану координацію дій деякі функції дублювалися, інші залишалися безхазяйними, а результаті мало місце розпорошення і так мізерних ресурсів. Також залишала бажати кращого достовірності циркулюючої інформації. Усе це свідчить у тому, що немає розуміння, у чому полягає система держпідтримки [28, с. 32].

Виконання своїх програм держорганами залишає бажати кращого. Так, практично у всіх регіонах України у сучасних умовах проектуються та реалізуються власні програми державної підтримки малого підприємництва. Проте реалізувати їхні заходи повністю, ефективно та з потужним цільовим ефектом поки що не вдалося жодному регіону. Серед успішно реалізованих регіональних програм найкраще здійснюються заходи щодо вдосконалення

нормативно-правової бази, підготовка кадрів, а заходи щодо реалізації інвестиційних проектів та створення об'єктів інфраструктури виконуються менш ніж на третину. Наслідком стали посилюватися не узгодженість регіональних і місцевих програм, а також міжрегіональна взаємодія в нових умовах. Вважаємо, що спроба винайти своєрідне українське ноу-хау, тобто. створити абсолютно не відому у світовій практиці систему під назвою «держпідтримка» призводить, по суті, до дезорієнтації як політичної влади, суспільства, наукових експертів, а й найменших підприємців для формування взаємовідносин у сфері розвитку бізнесу. До переліку створення умов, що сприяють свободі підприємництва, входить посилення державної підтримки підприємців. Чи не в цьому полягає основна методологічна помилка під час вирішення питань розвитку малого бізнесу?

Нині державні керівники періодично інформують громадськість про великі зрушення розвитку малого бізнесу. Так, останнім часом українська влада значно розширила список пільг та преференцій для компаній малого бізнесу. Наприклад, збільшили поріг обороту, якого застосовується спрощена система оподаткування; запустили програму безоплатного субсидування для 15 тис. підприємців, що стартують; дозволили пільгову приватизацію орендованих приміщень; скасували обов'язкове використання касових апаратів; продовжили термін без аукціонної оренди та ін. «Загалом, зробили стільки, скільки не робили для малого бізнесу ніколи і тепер цілком впевнено можна заявляти, що він як бренд, нарешті, з'явився в Україні», - зазначив з цього приводу директор департаменту розвитку малого та середнього бізнесу міністерства економічного розвитку. Не дивлячись на спроби підтримати малий бізнес, які активно робляться владою, його розвиток поки не відбувається. Через кризу 2008-2009 років український малий бізнес, включаючи торгівлю, відчув скорочення споживчого попиту на 30-40%, а значна частка підприємств цього сектора (70%), як і раніше, зосереджена в торгівлі, галузі освіти та охорони здоров'я, а в інноваційній сфері їх фактично майже немає. Аналогічна ситуація

спостерігається у зв'язку з кризою, що наближається, на початку 2015 р [30, с. 441].

При цьому передбачається, що основними причинами кризи системи держпідтримки можуть бути такі:

- Не зацікавленість політичної еліти у розвитку малого бізнесу, оскільки сама політеліта сильно залежить від великого бізнесу. Розвиток малого бізнесу сприяє вирішенню соціальних проблем найменш забезпечених верств суспільства.
- Представники бюрократичного апарату у малих підприємцях найчастіше бачать лише джерело додаткових корупційних доходів. Фактично ж держапарат не зацікавлений у розвитку малого бізнесу, то це може призвести до підвищення політичної ролі більшості населення країни. Можливо, бюрократія бореться з малим підприємництвом як із перспективним конкурентом на соціальному і можливо на політичному полі.
- Система держпідтримки не створює умов для рівноправної взаємодії між малим бізнесом та державною владою у питаннях відстоювання першими своїх особистих інтересів.

Для порівняння терміна «держпідтримка» з термінами «державне управління» та «держрегулювання» зведемо їх передбачувані елементні характеристики табличну форму (див. табл. 1.1). З її змісту досить чітко простежується суперечність між призначенням системи держпідтримки здійснювати свою діяльність в умовах демократичного/ліберального режиму, ринкового господарювання з переважним приватним видом власності та системою державного управління, яка є більш ефективною в умовах командно-адміністративної економіки. Тим самим, об'єктивно в соціумі, який прагне стати демократичним, необхідна система ефективного впливу влади на малий бізнес, що відрізняється і від держпідтримки і особливо від державного управління.



Таблиця 1.1

Співвідношення держпідтримки з державним управлінням та державним регулюванням

Основні елементи	Державна підтримка	Державне управління	Державне регулювання
Переважаючий вид впливу на соціум	Адміністративний	Адміністративний	Політичний
Суб'єкти	Органи виконавчої влади та державний апарат	Органи виконавчої влади та державний апарат	Вища політика, органи законодавчої та судової влади
Мета	Задоволення насамперед державних інтересів	Задоволення насамперед державних інтересів	Задоволення насамперед громадських та приватних інтересів
Політичний режим	Демократичний та/або ліберальний	Тоталітарний /авторитарний	Демократичний та/або ліберальний
Переважаючий вид власності	Приватна, кооперативна		
Ступінь втручання держави в економіку	Не визначена	Максимальна	Мінімальна
Протидія корупції	Низька	Низька	Тенденція підвищення

З таблиці видно, що держпідтримка - це спроба застосування системи управління в умовах, у яких насправді має здійснюватися держрегулювання. Проте державне регулювання передбачає наявність дієвих демократичних механізмів у системі. Не розвиненість демократичного режиму в країні не дозволяє створити повноважну систему державного регулювання. У свою чергу відсутність повномасштабного держрегулювання не дозволяє нормально розвиватися малому бізнесу. Внаслідок цього існуюча система державного управління ефективна при державній економіці в умовах змішаної економіки стосовно розвитку малого підприємництва і породила таку систему як держпідтримка.

Як же має таки виглядати система державного регулювання розвитку малого бізнесу в країні і чи є ресурси, необхідні для її створення? У зв'язку з цим

спочатку з'ясуємо, які ресурси можуть вважатися ресурсами держрегулювання взагалі і в чому їхня відмінність від ресурсів державного управління. Вважаємо, що політичні/владні ресурси є частиною ресурсів державного регулювання, оскільки держрегулювання здійснюється шляхом впливу, переважно, політичними методами на соціум. До переліку ресурсів верховної влади входять власне політичні ресурси, а також духовні ресурси (інформаційні, виховні, культурні, аналітичні), які найчастіше використовуються в ідеологічній сфері. Які ж ще види ресурсів, крім ресурсів вищої влади мають увійти до переліку ресурсів держрегулювання суспільних відносин загалом, та розвитку малого бізнесу, зокрема? Вважаємо, що до цього переліку також мають увійти ресурси державної влади, товариства та приватних осіб.

Під ресурсами державної влади розуміємо сукупність коштів державних органів різних рівнів та держапарату, які дозволяють впливати на всі відносини та процеси у суспільстві з метою вираження інтересів суспільства та державного апарату. Що ж входить до переліку ресурсів державної влади? Політичне та адміністративне - це дві різні сторони влади, тому перелік ресурсів державної влади складається з ресурсів вищої влади, але окрім цього включає ще два види ресурсів не доступних для вищої влади - адміністративний (або управлінський) та силовий. Це найважливіша відмінність ресурсної бази політичної влади від аналогічної бази влади державної. Силовими (примусовими) ресурсами володіє, переважно, державна влада і використовує вона їх, зазвичай, з метою. Фактично такі примусові інститути як армія, поліція, прокуратура, суди, служба держбезпеки виникли разом з державою і є невід'ємними її елементами. Тому силові ресурси, якщо вони застосовуються для вирішення будь-яких проблем у самому соціумі або регулювання відносин усередині нього, не можуть використовуватися приватними та громадськими суб'єктами у своїх інтересах [29, с. 321].

Громадські ресурси – це сукупність коштів, які дозволяють суспільству впливати на владу (політичну та державну), окрему групу та/або індивідуума (громадянина) та ефективно розвиватися. Відповідно, приватними ресурсами є

сукупність коштів, які дозволяють індивідууму впливати на суспільство та державну та політичну владу. Такі ресурси не можуть бути за обсягом більшими порівняно, скажімо, з ресурсами держави. Їх також можна розділити за найважливішими сферами життєдіяльності. Наприклад, економічні, соціальні, інформаційні, освітні, виховні тощо. Вважаємо, що з розвитку бізнесу найбільш важливими є ресурси, одержувані суб'єктами бізнесу з політичної та економічної сфер. Політика та економіка - це найважливіші підсистеми суспільства, що перебувають у функціональних взаємозв'язках між собою, іншими суспільними підсистемами та суспільством у цілому. У найбільш загальному розумінні функції економічної підсистеми зводяться до матеріального забезпечення життєдіяльності суспільства, а функції політики спрямовані на забезпечення стабільності та нормального розвитку суспільної системи, регулювання та збереження у ній певного порядку, рівноваги за допомогою державної влади на користь насамперед певної соціальної групи.

### **Висновки до розділу I.**

Проведений огляд теоретичної літератури та наукових праць дозволяє стверджувати, що підприємницька діяльність в Україні може бути охарактеризована в чотири етапи:

Етап I - 1987-1994 роки - період швидкого зростання кількості підприємств малих форм, відмінною особливістю якого була стихійність, обумовлена відсутністю системної нормативно-правової бази і будь-якої інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва як на державному рівні, так і із залученням недержавних та міжнародних інститутів.

Етап II – 1995 рік - серпень 1998 року – період переходу малого підприємництва до провадження діяльності відповідно до жорсткого державного регламентування в умовах стабілізації економічного зростання та макроекономічної лібералізації.

Етап III – серпень 1998 року - 2000 рік – період зміни пріоритетів, галузевої структури та механізмів розвитку малого підприємництва у посткризовий період.

Етап IV – 2000 рік - наші часи – характеризується реакцією на виклики сучасної епохи, переходом до європейських практик ведення бізнесу та управління ним з боку держави.

Держпідтримка - це спроба застосування системи управління в умовах, у яких насправді має здійснюватися держрегулювання. Проте державне регулювання передбачає наявність дієвих демократичних механізмів у системі. Не розвиненість демократичного режиму в країні не дозволяє створити повноважну систему державного регулювання. У свою чергу відсутність повномасштабного держрегулювання не дозволяє нормально розвиватися малому бізнесу. Внаслідок цього існуюча система державного управління ефективна при державній економіці в умовах змішаної економіки стосовно розвитку малого підприємництва і породила таку систему як держпідтримка.

## **РОЗДІЛ II. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ЯК ПРОЦЕС**

### **2.1 Інструменти державної підтримки підприємництва: поняття, типологія, особливості**

Досвід переважної більшості розвинених країн, державна політика щодо малого та середнього бізнесу (далі за текстом МСБ) будується на принципах створення найбільшого сприяння розвитку цього сектора економіки, особливо в напрямках його діяльності, що дають максимальний соціально-економічний ефект у країні або регіоні. Здійснення такої державної політики можливе завдяки застосуванню спеціального законодавства, що всебічно регулює підтримку МСБ, з використанням централізованих джерел та спеціальних схем фінансування системи державних програм різної спрямованості.

Результативність державної політики в галузі управління підтримкою суб'єктів малого та середнього бізнесу (далі за текстом СМСБ) у сучасних економічних умовах у різних країнах можна охарактеризувати такими показниками, як частка працюючих у цьому секторі у загальній чисельності зайнятих або частка суб'єктів у валовому внутрішньому продукті країн.

Як показують дослідження організаційно-економічних механізмів державної підтримки МСБ, у різних країнах існують спільні риси, до яких відносять [32, с. 64]:

- 1) нормативне забезпечення (наявність спеціальних правових актів, що визначають цілі та регулюють весь комплекс питань державної політики у сфері підтримки СМСБ);
- 2) програмний підхід до розробки та реалізації системи заходів державної підтримки МСБ;
- 3) поєднання прямих та непрямих заходів підтримки МСБ;

4) субсидування державних програм підтримки МСБ із бюджетів різних рівнів, з використанням спеціально створених страхових фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів, що стимулюють податкові інструменти;

5) розвинена система установ та організацій з державним чи змішаним капіталом, що забезпечує системну координацію при виконанні комплексу завдань у сфері підтримки МСБ (наприклад, Агентство малих та середніх підприємств в уряді Японії; Адміністрація малого бізнесу США тощо);

6) функціональний розподіл повноважень між органами влади різного рівня у сфері підтримки МСБ з пріоритетом делегування широких повноважень на місцевому рівні;

7) взаємодія підприємницьких та владних структур на партнерській основі за допомогою вибудовування діалогу із спілками та об'єднаннями, що виражають інтереси підприємців.

Заходи підтримки МСБ, реалізовані Україною, можна умовно поділити на дві групи [36, с. 8]:

- 1) загальносистемні заходи підтримки;
- 2) ресурсні заходи підтримки МСБ залежно від виду діяльності та стадії розвитку підприємства.

Аналіз заходів фінансової підтримки, що реалізуються за три роки, показав їх загальну спрямованість на задоволення потреб у фінансових, інформаційних, майнових та інших ресурсах по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності різних категорій (мікропідприємства, малі підприємства, середні підприємства) з розподілом останніх на різні стадії розвитку (початківці підприємці, що розвиваються, експортно-орієнтовані підприємці та ін.).

У роботі розглядаються в основному напрями та заходи фінансової підтримки в рамках програми Міністерства економіки України, що реалізується з 2005 р. У 2009-2014 р. основні напрями програми визначалися в постанові Уряду України від 27 лютого 2009 р. субсидій із бюджету бюджетам суб'єктів України на державну підтримку МСБ, включаючи селянські (фермерські) господарства, а також у відомчих наказах [38, с. 12].

Кошти бюджету Міністерства економіки України надаються на конкурсній основі у вигляді субсидій бюджетам суб'єктів України на реалізацію заходів, передбачених регіональними програмами підтримки та розвитку СМСП. Таким чином, додатково до коштів державного бюджету залучаються фінансові кошти регіонів, стимулюючи регіони активізувати політику у сфері підтримки СМСП.

Нині у реалізації програми Міністерства економіки України задіяні всі регіони країни. Середній рівень співфінансування видаткового зобов'язання суб'єкта України становить 70%. Остаточний рівень залежить від індексу бюджетної забезпеченості суб'єктів України, який щороку розраховується Міністерством фінансів України.

Таблиця 2.1

Основні напрямки програми підтримки СМСБ, що реалізуються  
Міністерством економіки України

Назва напрямку	Коментар
Підтримка лізингу малих компаній	Субсидування лізингових платежів та сплати першого внеску - до 2 млн гривень, надання лізинг-гранту підприємцям-початківцям - до 250 тис. гривень на одного отримувача підтримки
Модернізація виробництва	Субсидування витрат зі сплати процентної ставки, придбання обладнання до 2 млн. гривень на одного отримувача підтримки, створення центрів інжинірингу
Грантова підтримка підприємців-початківців	Надання безоплатної субсидії підприємцю-початківцю в розмірі до 60 тис. гривень
Розвиток соціального підприємництва	Субсидування витрат створення центрів інновацій соціальної сфери у вигляді до 1 млн грн; створення приватних дошкільних установ у розмірі до 2 млн. гривень
Розвиток програм дитинства	Субсидії на організацію груп денного проведення дітей дошкільного віку та інших подібних їм видів діяльності до 200 тис. гривень
Створення мікрофінансових організацій	Субсидування створення мікрофінансових організацій, що надають позики до 200 тис. гривень і строком не більше 1 року за ставкою, що не перевищує 10% річних
Сприяння малим інноваційним компаніям	Створення центрів кластерного розвитку, прототипування

## Продовження таблиці 2.1

Створення гарантійних фондів	Надають поруки підприємцям за кредитами у разі нестачі власного заставного забезпечення – до 70% суми кредиту); розвиток молодіжного бізнесу, у тому числі створення центрів молодіжної інноваційної творчості (надання субсидій на створення центрів у розмірі до 1,4 млн. гривень на одного отримувача підтримки); підтримка муніципальних програм, у тому числі підтримка монопрофільних муніципальних утворень (мономіст) (основні заходи - гранти, лізинг, мікрофінансування та навчання)
Створення та розвиток інфраструктури підтримки МСБ	Бізнес-інкубатори - від 900 м, пільгова оренда; промпарки – від 20 тис. метрів кубічних, технопарки – від 5 тис. метрів кубічних.
Розвиток системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для сфери малого бізнесу	Надання сертифікатів на навчання, компенсація витрат з підготовки, перепідготовки персоналу та організація навчальних заходів з різних питань ведення бізнесу
Підтримка експортно-орієнтованих малих компаній	Створення інфраструктури підтримки експортної діяльності

У зазначених напрямках підтримки реалізуються різні інструменти, які також можна типологізувати (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

## Типологія інструментів державної підтримки МСБ

Авторське найменування інструменту держпідтримки	Характеристика інструменту держпідтримки
«Енергетика»	Субсидування витрат МСБ, пов'язаних із проведенням на їхніх підприємствах енергетичних обстежень, а також технологічне



	приєднання до об'єктів електромережевого господарства, підвищення енергоефективності виробництва
«Інновації»	Грантова підтримка початківців та діючих малих інноваційних компаній
«Навчання»	Субсидування масових програм навчання та підвищення кваліфікації з розвитку підприємницької грамотності та підприємницьких компетенцій, у тому числі для представників малих інноваційних підприємств
«Підприємці-початківці»	Цільове фінансування для надання грантової підтримки підприємців-початківців (без вікових обмежень)
«Лізинг»	Надання субсидій на відшкодування витрат, на сплату відсотків за кредитами та лізинговими платежами за договорами лізингу, витрат на початковий внесок за договорами фінансової оренди
«Молодіжне підприємництво»	Навчання молоді та студентів основ підприємницької діяльності (молодіжний бізнес-інкубатор, форуми, конкурси, зльоти), супровід молодих підприємців - учасників програми (вікові обмеження до 35 років).
«Соціальне підприємництво»	Фінансова підтримка соціального підприємництва
«Експорт»	Субсидування, підтримка експортно-орієнтованих СМСП: <ul style="list-style-type: none"> <li>• інформаційна (створення та забезпечення роботи регіонального інтернет-порталу з підтримки експорту та залучення інвестицій);</li> <li>• підготовка та розповсюдження каталогів та брошур про експортні можливості, інвестиційні потреби та інвестиційний клімат регіону;</li> <li>• підготовка та проведення семінарів, конференцій, круглих столів, пов'язаних із темою просування товарів (робіт, послуг) на закордонні ринки)</li> </ul>
«Кластери»	Субсидування діяльності Центру кластерного розвитку для МСБ
«Жіноче та сімейне підприємництво»	Надання субсидій суб'єктам жіночого та сімейного підприємництва на відшкодування витрат на реалізацію підприємницьких проектів

## Продовження таблиці 2.2

«Муніципальні програми»	Субсидування муніципальних програм розвитку МСБ
«Популяризація»	Фінансування заходів, спрямованих на популяризацію підприємницької діяльності та формування позитивного образу підприємця за допомогою ЗМІ, організація роботи в освітніх установах
«Ремісники»	Надання субсидій МСБ, які здійснюють діяльність у сфері народних художніх промислів та ремісничої діяльності, сільського та екологічного туризму
«Обладнання»	Субсидування частини витрат МСБ, пов'язаних з придбанням обладнання з метою створення та (або) розвитку та (або) модернізації виробництва товарів (робіт, послуг)
«ЦентрДіти»	Надання субсидій МСБ на організацію груп денного проведення дітей дошкільного віку та інших подібних до них видів діяльності з догляду та нагляду за дітьми дошкільного віку

Розмаїття існуючих форм і заходів державної підтримки суб'єктів МСБ як різноманітних заходів, прописаних у цільових програмах розвитку цього сектора економіки, було представлено у роботі як «інструмент підтримки». Цей термін досить часто фігурує у наукових публікаціях, звітах та доповідях про заходи щодо розвитку МСБ, однак немає єдиного розуміння сутності цієї категорії, що актуалізує питання, пов'язані з розробкою єдиної класифікації або типології інструментів державної підтримки. На основі детального аналізу програм підтримки МСБ за період з 2010 по 2013 р., що реалізуються на території областей, надано коротке найменування типу заходу та загальну характеристику основних напрямів їх субсидування (табл. 2.2). У табл. 2.2 представлено загальну типологію заходів державної підтримки МСБ, розроблену на основі детального аналізу обласних програм підтримки.

Найбільш широко в областях представлені заходи підтримки в лізингу, інноваційних програмах, програмах з навчання, підтримці молодіжного та

бізнес-початківців; найменшого розвитку отримали заходи підтримки соціального бізнесу, інвестпроекти.

## 2.2 Аналіз програм державної підтримки підприємництва в Україні

Україна слідує своїм шляхом розвитку ринкової економіки у прискореному режимі: від держави, де приватна підприємницька діяльність була поза законом, до імплементації сучасних західних концепцій розвитку підприємницького сектора, зокрема моделей підтримки малого бізнесу. Процес становлення цивілізованої системи взаємовідносин держави та підприємництва в Україні протікає повільно, із загостренням конфліктів та протиріч. Це стосується й використання програмно-цільового методу у вирішенні ключових питань розвитку підприємництва. Програмно-цільовий метод планування – один із найбільш поширених та ефективних методів державного регулювання економіки, що застосовуються у більшості розвинених країн. В його основі лежить орієнтація діяльності на досягнення поставлених цілей відповідно до логічної схеми: цілі – шляхи – способи – засоби – оцінка результатів.

В умовах дефіциту фінансових та матеріально-технічних ресурсів цільові програми дозволяють сконцентрувати їх на пріоритетних напрямках розвитку підприємницького сектора. Мале підприємництво як один із секторів української економіки протягом понад 10 років регулювалось на основі цільових комплексних програм. Законодавчо державна політика підтримки та розвитку підприємництва визначається двома основними Законами України: «Про державну підтримку малого підприємництва» та «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні».

У другому із зазначених законів визначено такі основні напрямки Національної програми (далі – Програма) [14, с. 12]:

- 1) удосконалення нормативно-правової бази у сфері підприємницької діяльності;

- 2) формування єдиної державної регуляторної політики у сфері підприємництва;
- 3) активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва;
- 4) сприяння створенню інфраструктури розвитку малого підприємництва;
- 5) впровадження регіональної політики сприяння розвитку малого підприємництва.

Програма передбачає щорічну розробку Кабінетом Міністрів України відповідних заходів щодо її реалізації, на підставі яких утворюються регіональні та місцеві програми розвитку підприємництва. Все це, безумовно, сприяло становленню сектора малого підприємництва в Україні, формуванню інфраструктури його підтримки, позитивним зрушенням у динаміці розвитку протягом останніх років.

Майже всі кількісні показники розвитку малого підприємництва зросли (кількість фізичних осіб підприємців – майже вдвічі), суттєво збільшилася і кількість об'єктів в інфраструктурі підтримки підприємництва (за винятком бізнес-інкубаторів та аудиторських компаній), при цьому стан бізнес-середовища практично не змінився. У рейтингу ступеня легкості ведення бізнесу «Doing Business 2021» Україна опустилася на 3 пункти порівняно з 2020 р. і посіла 152 місце зі 183 країн, а за складністю сплати податків – 181 місце [40, с. 7].

Все це відбивається на структурі підприємницького сектору України, лівову частку якого (81,7%) у 2020 р. склали суб'єкти підприємницької діяльності – фізичні особи. Разом з тим продуктивність (тобто обсяг реалізованої продукції на одного зайнятого) суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб майже в 1,5 раза менше, ніж МП, більш ніж у 5 разів нижче, ніж великих підприємств, і майже в 9 разів нижче, ніж середніх. Більше половини приватних підприємців (60,6%) працювали у сферах торгівлі, ремонту автомобілів та побутової техніки, операцій з нерухомістю [40, с. 7].

Таким чином, сектор підприємництва в Україні – це переважно бізнес «заради виживання», бізнес фізичних осіб, зайнятих переважно у сферах торгівлі та надання послуг.

У 2020 р. МП склали 92,7% усіх підприємств України, обсяг виробленої ними продукції (робіт, послуг) – 14,2% (знизився порівняно з 2009 р. на 2,5%), кількість зайнятих – 26,3%. У свою чергу, великі підприємства, частка яких становила лише 0,6% усіх українських підприємств, виробили 48,8% усієї продукції та забезпечили роботою 41,9% усіх зайнятих; для середніх підприємств ці показники у 2020 р. були, відповідно, 6,5%, 37,0% та 31,8%. Отже, незважаючи на те, що сектор малого підприємництва становить майже 93% усіх підприємств країни, його продуктивність значно нижче, ніж великих та середніх.

У 2020 р. 41,4% МП були збитковими (для порівняння: у 2018 р. – 37,3%), загальна сума збитків дорівнювала 4810,2 млн. грн. У 2020 р. питома вага МП в обсягах реалізованої продукції (робіт, послуг) у промисловості склала лише 4,4%, знизившись порівняно з 2019 р. на 0,8%. Про малий бізнес як про двигун прогресу та рушійну силу інноваційного розвитку економіки країни мова взагалі не йде. Частка малих науково-технічних та інноваційних підприємств в Україні поки що дуже незначна: за даними офіційної статистики за 2018 р., 1,4% – у сфері досліджень та розробок та 0,6% – у сфері освіти. В даний час даний показник взагалі не фіксується [24].

Мережа інфраструктурної підтримки підприємництва з низки причин перетворюється на мережу звичайних комерційних структур, які надають послуги на платній основі.

Державні структури виявилися неготовими працювати в умовах нових податкових норм, які були введені надто поспішно – лише через місяць після прийняття такого об'ємного та складного зведення законів. Крім того, хоча новий Податковий кодекс містить низку позитивних моментів, окремі ключові проблеми податкової політики, включаючи складність та обтяжливість податкового адміністрування, залишилися невирішеними. Все це свідчить про недостатню ефективність державної політики підтримки та розвитку

підприємництва в Україні, а також про проблеми при використанні програмно-цільового методу, на якому вона базується.

Як відомо, термін «ефективність» стосовно проблем управління (зокрема, при використанні програмно-цільового методу) трактується неоднозначно. В англійській літературі поряд з поняттям "effectiveness", що позначає ефективність, часто використовуються поняття "efficiency" (перекладається як результативність) і "productivity", що позначає продуктивність. Крім того, останніми роками широко вживається термін "performance" (перекладається як ступінь ефективності функціонування), що дозволяє ввести у визначення ефективності роботи якісний аспект.

Ефективність – це співвідношення отриманих результатів та сумарних ресурсних витрат на їх досягнення. Тому оцінка ефективності використання бюджетних коштів заснована на порівнянні витрат та результатів програм та проектів, що фінансуються з бюджету. Щодо оцінки ефективності цільових програм розвитку та підтримки МП доцільно розглядати такі ключові параметри ефективності: результативність програми; ефективність реалізації програми; соціальний, економічний та бюджетний ефекти від реалізації програми; відповідність програми інтересам суспільства тощо.

Необхідно відзначити, що оцінка результативності реалізації цільової програми є проміжною щодо оцінки її ефективності. Результативність відбиває виконання програмою поставленої мети, і навіть завдань та заходів, вкладених у її досягнення. Оцінка результативності передбачає порівняння фактичних результатів та цільових установок. Ефективність реалізації програми відображає співвідношення результатів та кількості витрачених на їх досягнення ресурсів. Таким чином, ефективність підтримки малого підприємництва – це співвідношення економічного та соціального ефектів від реалізації програмних заходів та необхідних для досягнення бюджетних витрат.

Оцінюючи ефективності підтримки неправомірно оперувати показниками розвитку сектора малого підприємництва загалом. Слід використовувати показники його розвитку щодо рівня підтримки, наприклад, приріст податкових

надходжень, зумовлений підтримкою, кількість підприємств, що скористалися підтримкою, і т. д. Саме такі показники можна співвідносити з заходами програм. Слід зазначити, що у дослідників досі немає єдиної точки зору щодо основних понять програмно цільового планування та управління, співвідношення плану та цільової комплексної програми, не розроблено також адекватних методів розрахунку економічної ефективності цільових програм. До основних недоліків використання програмно-цільового методу в рамках Програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні (включаючи регіональні програми) слід віднести [22, с. 55]:

- роз'єднаність стратегічних та програмно-цільових підходів (програми органічно не вписані в плани стратегічного розвитку державного, регіонального та муніципального рівнів);
- відсутність переконливих аргументів щодо формування пріоритетів та обґрунтованості вибору напрямків;
- нечіткість очікуваних результатів (цілей програм) та відсутність кількісних значень досягнутих цілей;
- невизначеність проміжних результатів, на отримання яких орієнтована кожна міра з підтримки;
- необґрунтованість оцінки термінів реалізації заходів щодо підтримки Програми в цілому;
- нескоординованість заходів щодо підтримки з термінами;
- нереалістичність програм через неповне вивчення питань щодо їх ресурсного забезпечення;
- недостатнє ресурсне (включаючи фінансове) забезпечення реалізації програм;
- помилки в управлінні реалізацією програм;
- відсутність методичного інструментарію оцінки ефективності виконання програм та механізмів;

- недосконалість механізмів взаємодії регіональних та центральних органів влади;
- різноспрямованість інтересів представників бізнесу, влади та органів місцевого самоврядування;
- націленість більшості заходів програм не на об'єкт підтримки - малий бізнес, а на відтворення самої системи підтримки;
- недосконалість інформаційно-аналітичного та статистичного забезпечення реалізації програм.

Дослідження методології програмно-цільового планування показує, що успішність реалізації будь-якої цільової програми залежить, насамперед, від правильності її розробки, дотримання всіх вимог, властивих програмно-цільовому плануванню. Тим більше що наслідком методичної точності розробки цільових програм є можливість дієвого контролю за ходом їх реалізації, особливо за цільовим та ефективним використанням коштів, що спрямовуються з бюджету. Тому з точки зору теорії програмно-цільового планування Програму сприяння розвитку малого підприємництва цільовою програмою можна назвати лише умовно, оскільки її цілі сформульовані надто розпливчасто, а терміни її завершення у зв'язку з досягненням певних кількісних чи якісних результатів не зафіксовані.

Щорічно Кабінетом Міністрів України розробляють заходи щодо реалізації Програми, які також сформульовані нечітко, тому їх не можна вважати заходами щодо досягнення цілей комплексної програми, а отже, і оцінювати їх результативність чи ефективність; вони можуть бути лише стратегічними орієнтирами для розробки регіональних та місцевих програм розвитку підприємництва. Крім того, як зазначається у звіті Українського фонду підтримки підприємництва (УФПП), практика затвердження заходів Національної програми, що існує сьогодні, не гарантує отримання реального фінансування для їх виконання. Заходи затверджуються Кабінетом Міністрів без фінансових показників [23, с. 102].



При визначенні обсягів бюджетного фінансування розрахункова вартість заходів взагалі не враховується ні Кабінетом Міністрів, ні під час підготовки проекту Державного бюджету, ні Верховною Радою під час розгляду та ухвалення цього бюджету. Це призводить до того, що значна частина формально затверджених заходів, особливо фінансового змісту, просто не може бути виконана. Протягом усього періоду реалізації Програми її фінансування було вкрай обмеженим як на центральному, так і регіональному рівнях. При сформованій системі підтримки розвитку підприємництва більшість коштів спрямовується суб'єкту – тобто відтворення самої системи підтримки, а менша – об'єкту, тобто безпосередньо на підтримку підприємства.

Проведений аналіз програм державної підтримки розвитку малого бізнесу (2 державні програми та вибірково – 30 обласних програм, за період 2010–2020 рр.) показав, що їх основними недоліками є:

- відсутність глибокого аналізу результатів, отриманих або не отриманих на вході реалізації попередніх програм. Так, в жодній із програм практично не оцінювалася ефективність (вплив вкладених у реалізацію бюджетних ресурсів на основні параметри розвитку малого бізнесу в країні), найчастіше навіть не вказувалося, які із заходів були або не були виконані;
- відсутність чіткої постановки проблем, які покликані вирішувати програми;
- недостатня оцінка розвитку МП в регіоні. Виявлення проблем у розвитку малого бізнесу та постановка цілей та завдань усіх досліджуваних програм державної підтримки ґрунтуються на статистичному аналізі основних показників діяльності МП;
- розпливчастість цілей, а також відсутність аргументації необхідного розвитку малого бізнесу в регіоні та зв'язків із проблемами, на вирішення яких спрямована ця програма;
- неузгодженість у ланцюжку «проблема – мета – завдання»;
- відсутність оцінки ефективності всіх розглянутих програм.

Кількісні показники, яких передбачається досягти в результаті реалізації протягом останніх років програм підтримки та розвитку малого підприємництва, фактично відображають їхню існуючу екстраполяційну динаміку у цій сфері. Аналіз впливу рівня фінансування регіональних програм сприяння розвитку малого підприємництва на зростання кількості МП у всіх регіонах України показує відсутність кореляції між цими двома явищами. Таким чином, малий бізнес розвивається за своїми законами, які досить точно апроксимуються за допомогою поліноміального тренду.

Забезпечити ефективність заходів державного регулювання можна лише за наявності інформації про реальний стан об'єкта управління - потенціал конкурентоспроможності підприємницького сектора, зокрема, малого бізнесу, на всіх рівнях.

Відсутність необхідної достовірної інформації є серйозним фактором, що перешкоджає глибокому аналізу діяльності вітчизняних підприємницьких структур і необхідних напрямів його підтримки.

Одним із істотних недоліків застосування програмно цільового методу у вітчизняній державній системі підтримки підприємництва є відсутність методичних розробок оцінки державної підтримки цього сектора як елемента державного регулюючого впливу. У Методичних рекомендаціях щодо формування та реалізації регіональних програм розвитку малого підприємництва методика оцінки ефективності програм відсутня. Показник ефективності державної підтримки малого підприємництва повинен враховувати кількісний приріст показників лише тих підприємств, яким було надано підтримку, а загальними витратами вважати не лише бюджетні вкладення, а й витрати на утримання інфраструктури державної підтримки. Крім того, через обмеження у фінансуванні з усього різноманіття функцій малого підприємництва необхідно виділити найбільш значущі для державного впливу (наприклад, забезпечення самозайнятості населення, створення нових та збереження наявних робочих місць, зростання доходів населення, інноваційність, створення конкурентного середовища).

## Висновки до розділу II.

Як показують дослідження організаційно-економічних механізмів державної підтримки МСБ, у різних країнах існують спільні риси, до яких відносять:

1) нормативне забезпечення (наявність спеціальних правових актів, що визначають цілі та регулюють весь комплекс питань державної політики у сфері підтримки СМСП);

2) програмний підхід до розробки та реалізації системи заходів державної підтримки МСБ;

3) поєднання прямих та непрямих заходів підтримки МСБ;

4) субсидування державних програм підтримки МСБ із бюджетів різних рівнів, з використанням спеціально створених страхових фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів, що стимулюють податкові інструменти;

5) розвинена система установ та організацій з державним чи змішаним капіталом, що забезпечує системну координацію при виконанні комплексу завдань у сфері підтримки МСБ (наприклад, Агентство малих та середніх підприємств в уряді Японії; Адміністрація малого бізнесу США тощо);

6) функціональний розподіл повноважень між органами влади різного рівня у сфері підтримки МСБ з пріоритетом делегування широких повноважень на місцевому рівні;

7) взаємодія підприємницьких та владних структур на партнерській основі за допомогою вибудовування діалогу із спілками та об'єднаннями, що виражають інтереси підприємців.

Заходи підтримки МСБ, реалізовані Україною, можна умовно поділити на дві групи:

1) загальносистемні заходи підтримки;

2) ресурсні заходи підтримки МСБ залежно від виду діяльності та стадії розвитку підприємства.

Розмаїття існуючих форм і заходів державної підтримки суб'єктів МСБ як різноманітних заходів, прописаних у цільових програмах розвитку цього сектора економіки, було представлено у роботі як «інструмент підтримки». Цей термін досить часто фігурує у наукових публікаціях, звітах та доповідях про заходи щодо розвитку МСБ, однак немає єдиного розуміння сутності цієї категорії, що актуалізує питання, пов'язані з розробкою єдиної класифікації або типології інструментів державної підтримки. На основі детального аналізу програм підтримки МСБ за період з 2010 по 2013 р., що реалізуються на території областей, надано коротке найменування типу заходу та загальну характеристику основних напрямів їх субсидування (табл. 2.1). У табл. 2.2 представлено загальну типологію заходів державної підтримки МСБ, розроблену на основі детального аналізу обласних програм підтримки.

## РОЗДІЛ II. ПРОБЛЕМИ ТА СПОСОБИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ГАЛУЗІ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

### 3.1. Аналіз стримуючих факторів реалізації програм державної підтримки бізнесу

В Україні, за даними Держстату, кількість підприємств малого та середнього бізнесу за станом на 01.01.2021 склала 305 897 одиниць - 99,9% від загального обсягу підприємств. При цьому мікропідприємства сформували 80,8% від загального числа компаній, малих - 14,2%, а середні підприємства - 4,9%. Крім того, на початку поточного року, за інформацією ресурсу Opendatabot, було зареєстровано понад 2 млн. фізичних осіб-підприємців (ФОП).

Але після прийняття змін у законі «Про збір і облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у грудні 2016 року (відповідно до яких підприємства зобов'язалися платити єдиний соціальний внесок навіть при наявності прибутку), почалося масове закриття неактивних ФОП, що продовжувалося до кінця березня 2017 року. У результаті на 26.07.2017 кількість працюючих ФОП становило 1 764 853 [11, с. 31].

Приведені дані свідчать про те, що кількість приватних підприємців і невеликих компаній в Україні досить велика. Питома вага обсягу реалізації продукції суб'єктів МСБ та додаткової вартості МСП також є європейськими країнами. За результатами 2021 року обсяги реалізації продукції МСБ сформували 61,6% від загального обсягу.

При цьому на середні підприємства приходять 41,9% обсягів від реалізації, на малих - 12,8%, а на мікропідприємства - 6,9%. Додаткова вартість підприємств МСБ за результатами 2015 року склала 56,9% від загальної додаткової вартості. Відповідність від країн ЄС спостерігається тільки в розподілі додаткової вартості за розміром підприємств МСБ. Так, в ЄС мікропідприємства виробляють більше 20% додаткової вартості, а невеликі та середні - близько 18%. В Україні ж основну частину додаткової вартості (41,2%) формують середні підприємства.

На малих приходиться 10,9%, а на мікрокомпанії - лише 4,8%, що свідчить про низьку ефективність роботи мікропідприємств [11, с. 31].

Крім того, істотна доля суб'єктів малого та середнього бізнесу спеціалізується на торгівлі (60% ФОП і 27% підприємств за даними Держстату на 2016 рік). На сільському та рибному господарствах спеціалізуються 14,7% підприємств МСБ, а в промисловості працюють всього 12,7% невеликих компаній. мікропідприємств) і збільшення кількості компаній, що займаються виробництвом, в тому числі, внедряючих інноваційних продуктів і технологій.

Що ж заважає належному розвитку малого бізнесу в Україні і які необхідні стимули для зацікавленості підприємців виробництвом вітчизняної продукції та впровадження інноваційних технологій?

Часті відповіді на ці питання можна знайти в результатах опитування представників малого та середнього бізнесу, який щороку проводиться в рамках Програми USAID «Лідерство в економічному управлінні» з метою оцінки ділового клімату України. МСБ, серед факторів, які негативно впливали на розвиток бізнесу протягом 2021 року, частіше всього зазначалося відсутність спрису на продукцію МСП (59% опитаних). На другому місці - нестабільна політична ситуація (вказали 44% респондентів).

На високі податки скаржились 35% представників бізнесу (на сплату податків у 2016 році МСП витратили в середньому 24,9% доходу); на складне податкове адміністрування - 27%, на інфляцію та часті зміни економічного законодавства - 26%. Високий регулярний тиск і корупцію в якості перешкод згадали 23% опитаних, війну на Сході - 20%. Низька доступність кредитів і високі ставки хвилювали, відповідно, 19% і 17% представників МСБ [42].

Проаналізувавши відповіді респондентів щодо необхідних змін, можна зробити висновок, що представники МСБ переважно очікують від держави не стільки прямої фінансової підтримки, скільки створення сприятливих умов для розвитку бізнесу. Саме таку відповідь дали 77% опитуваних. Серед необхідних представників бізнесу зачасти називають дерегуляцію та упрощення податкового адміністрування (більше 80% респондентів).

Крім того, для 78% респондентів актуальним є створення єдиного інформаційного ресурсу, на якому можна дізнатися про умови ведення бізнесу та зміни законодавства. Важливо також підтримання рівних умов ведення бізнесу для всіх суб'єктів бізнесу незалежно від виду діяльності (на цьому акцентують увагу 74% опитаних). Більшість респондентів (67%) вважають необхідним реформування податкової служби та перетворення її в сервісну службу для платників податків, а 65% очікують переведення адміністративних послуг в електронний формат.

У якості доповнення до щорічних звітів у другому кварталі 2021 року було проведено опитування учасників публічних заходів USAID. У них прийняли участь 75 осіб: члени бізнес-асоціацій, представники місцевої влади та органи місцевого самоврядування, вчені та професійні експерти. Відсоток відповідей з виділенням певної проблеми дещо відрізняється від результатів опитування серед підприємців, але значуща частина найважливіших перешкод присутні у результатах обох опитувань [42].

Так, за результатами опитування учасників, до найважливіших проблем ведення бізнесу опитані зазначили: корупцію (65% респондентів), доступність і високий рівень кредитів (44%), високий рівень податків (44%) і високорегулюючий тиск (43%). Близько 40% опитаних учасників вказують на складне податкове адміністрування та нестабільну політичну ситуацію. Більше третини респондентів також відзначили, що розвитку бізнесу заважають недостатній запит і неефективність державного апарату [42].

Перелік важливих заходів державної політики для співробітництва розвитку МСП, сформований за результатами опитування учасників громадських заходів USAID, переважно збігається з побажаннями представників МСБ, викликаними у рамках щорічного опитування. Так, в якості основних кроків для покращення ситуацій респонденти найчастіше вказували на зменшення кількості документів, необхідних для ведення підприємницької діяльності, утримання податкового адміністрування та перетворення Державної фіскальної служби на сервісну службу для платників податків. Крім того, велика

кількість респондентів вважає важливим створенням єдиного інформаційного ресурсу для підприємців та надання адміністративних послуг в електронному вигляді.

Як простежується з наведених вище даних, серед інших факторів, вагомою перешкодою для розширення діяльності підприємств залишаються недостатні фінансові можливості. Проблеми з нестачею фінансування для розвитку бізнесу актуальні для 44% МСП, насамперед – для малих підприємств. Також це найбільш поширена проблема, яка підтримує вихід підприємств на зарубіжних ринках (26% опитаних).

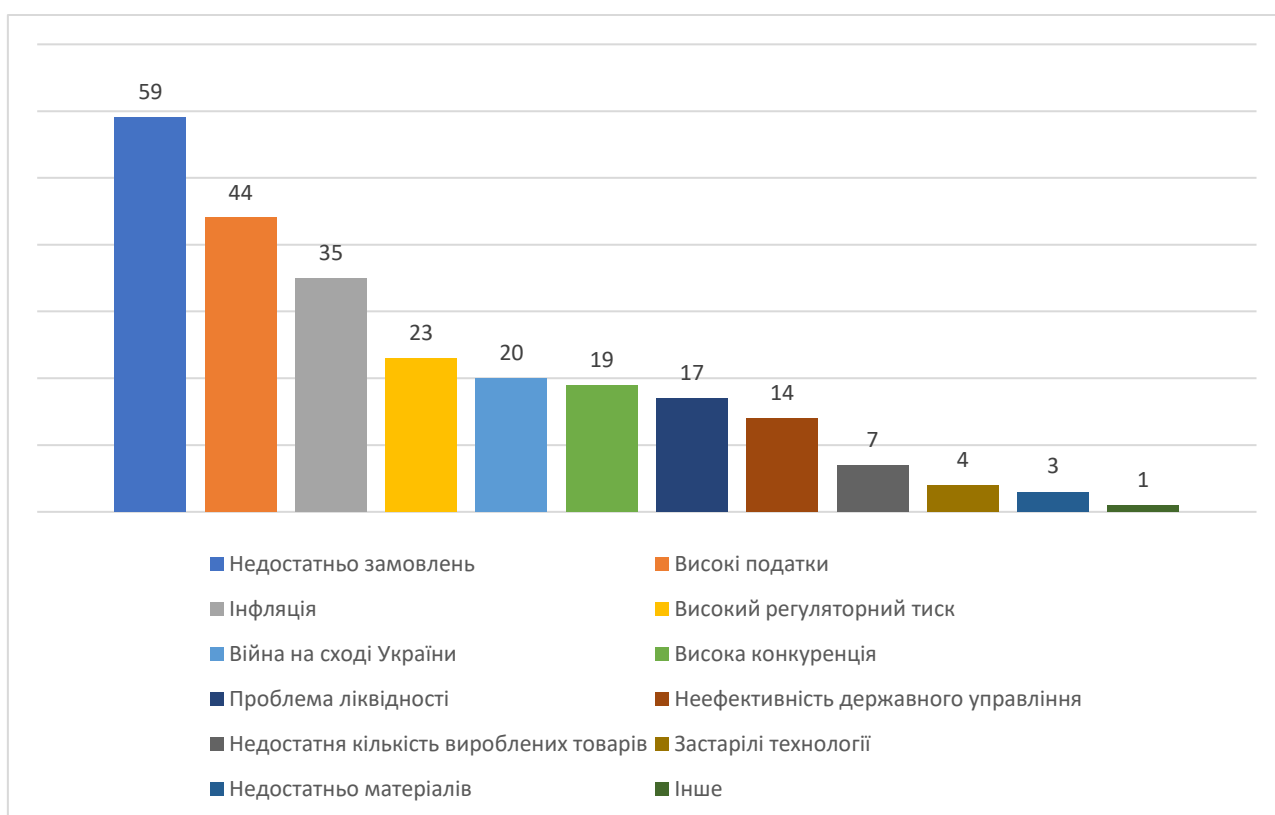


Рис. 3.1. Перешкоди, що обмежують ріст МСП в 2021 р.

Підтверджують наявність цієї проблеми та результати опитування робочих очікуваних підприємців, проведеного НБУ протягом другого кварталу 2021 року. Вихідячи з результатів опитування, від нестачі оборотних засобів страждають 33% середніх підприємств і 36% малих. А на обмежені можливості отримання кредитів скаржаться 14,8% малих підприємств та 17,7% середніх.



Одним із варіантів вирішення проблеми з вартістю коштів є отримання фінансування в рамках міжнародних донорських програм. По програмам підтримки малого та середнього бізнесу працюють такі організації, як Німецько-Український фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, USAID, Європейський фонд для Південно-Східної Європи і тому подібне.

Крім перешкод розвитку МСБ, озвучених представниками малого та середнього бізнесу у процесі проведення опитувань, експерти виділяють ще кілька важливих проблем.

Наприклад, в аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень, крім вищевикладених проблем, згадуються такі фактори, що гальмують розвиток МСБ [3, с. 95]:

- низький рівень захищеності прав власності, що викликає чисельні випадки рейдерства та утримують підприємців від збільшення масштабу бізнесу;
- недосконалість законодавства, що дозволяє неоднозначно застосовувати правові норми, внаслідок чого судові рішення залежить від кваліфікації суду та його схильності до застосування тих чи інших норм;
- неефективне розподілення ресурсів, виділених на підтримку розвитку МСБ через відсутність належного механізму оцінки впливу цієї допомоги на розвиток економіки в цілому.

Крім необхідності подолання проблем, наведених в аналітичній записці, в якості мір, покликаних збільшити виробництво високоякісної продукції та активізувати впровадження інноваційних технологій, фахівці Інституту стратегічних досліджень пропонують, зокрема:

- посилення стимулювання суб'єктів підприємництва до інвестиційно-інноваційної активності шляхом збільшення обсягів держзамовлень у інноваційно-активних МСП;

- введення механізму виділення частки надходжень від суб'єктів МСП на фінансування грантів з розробки та впровадження виробництва інноваційної продукції (товарів, послуг);
- державна підтримка та фінансування створення регіональних та місцевих інвестиційно-інноваційних кластерів за участю суб'єктів МСП у базових видах економічної діяльності та пріоритетних сферах економіки;
- зростання капіталізації системи фінансово-кредитного та інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності;
- розвиток інформаційного та консалтингового супроводження інвестиційно-інноваційної діяльності;
- надання населенню консультаційної підтримки по створенню власного бізнесу.

Більшість із вище перелічених мір, спрямованих на взаємодію розвитку МСБ, знайшли своє відображення у Стратегії розвитку МСБ до 2020 року, яка була затверджена КМУ від 24.05.2017. Документ передбачає дерегуляцію малого та середнього бізнесу, полегшення доступу до фінансування, стимулювання інтересу до підприємництва та інноваційної діяльності, а також притягнення суб'єктів МСБ до зовнішньоекономічної діяльності.

Перший крок - стратегія розвитку сформована та затверджена. Але для вирішення існуючих проблем і досягнення поставлених цілей наступним етапом має стати дослідницька реалізація цієї стратегії на практиці.

## **2.2. Шляхи покращення програм державної підтримки бізнесу в Україні**

Аналіз наявних державних та обласних програм з підтримки підприємств в Україні та у галузі торгівлі – зокрема, виділені у попередніх розділах проблеми та стримуючі фактори, а також особливості ринку дозволяють виробити ряд

рекомендацій щодо покращення таких програм. Умовно такі рекомендації можна розділити за групами:

- покращення збутової інфраструктури;
- створення умови для розвитку малих та середніх підприємств у сфері надання соціальних послуг;
- створення стимулів для відкриття нових підприємств;
- оптимізація податкового навантаження на малі та середні підприємства;
- зниження навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва при застосуванні ККТ;
- створення додаткових стимулів для органів державної влади суб'єктів України та органів місцевого самоврядування до реалізації заходів щодо підтримки малого та середнього підприємництва;
- зниження адміністративного навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва з боку контрольно-наглядових органів;
- зниження витрат малих та середніх підприємств при підключенні об'єктів до мереж інженерно-технічного забезпечення;
- зміцнення майнової основи ведення підприємницької діяльності;
- підвищення ефективності реалізації заходів державної підтримки;
- забезпечення інформаційної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- розширення доступу до фінансових ресурсів;
- зниження витрат підприємців у зв'язку з дотриманням вимог трудового законодавства України.

Розглянемо кожну групу окремо, виділяючи конкретні шляхи для реалізації запланованого.

З метою створення збутової інфраструктури пропонується закріпити повноваження суб'єктів України щодо визначення потреби та термінів

переведення у капітальні будівлі та споруди сільськогосподарських ринків біля всіх суб'єктів і населених пунктів України без винятку.

З метою створення умов для розвитку малих та середніх підприємств у сфері надання соціальних послуг пропонується:

- розглянути питання про наділення індивідуальних підприємців правом надавати освітні послуги в житлових приміщеннях, що оренднуються;
- включити до переліку видів діяльності, на які поширюється патентна система оподаткування, надання послуг у сфері дошкільної освіти;
- передбачити право комерційних освітніх організацій на отримання бюджетних коштів з метою забезпечення діяльності, що здійснюється за основними загальноосвітніми програмами дошкільної освіти, які мають державну акредитацію;
  - передбачити можливість витрачання коштів обов'язкового медичного страхування, отриманих недержавною медичною організацією як оплату за надану громадянину послугу, без обмеження напрямків (на власний розсуд).

З метою створення стимулів для відкриття нових підприємств пропонується:

- створити спрощену форму легалізації трудової діяльності для самозайнятих громадян;
- надати право на застосування «податкових канікул» засновникам малих та середніх підприємств – юридичних осіб.

З метою оптимізації податкового навантаження на малі та середні підприємства пропонується:

- підвищити встановлені порогові значення доходу з метою застосування спеціальних податкових режимів (спрощена система оподаткування та патентна система оподаткування) відповідно до планованого збільшення граничних значень виручки від реалізації

товарів (робіт, послуг) для віднесення суб'єктів господарювання до категорії мікропідприємств з 12 млн. гривень до 24 млн. гривень;

- виключити із переліку підстав втрати права застосування патентної системи оподаткування порушення платником податків термінів сплати податку;
- забезпечити можливість включення витрат, понесених індивідуальними підприємцями на власне навчання, до складу економічно обґрунтованих витрат;
- підвищити граничне значення вартості майна, що амортизується, не менше ніж у два рази;
- провести інвентаризацію неподаткових платежів з метою виключення надмірної та неефективної їхньої частини.

З метою зниження навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва при застосуванні ККТ пропонується розглянути питання про впровадження механізму передачі податковим органам в електронному вигляді інформації про готівкові грошові розрахунки та (або) розрахунки з використанням платіжних карток.

З метою створення додаткових стимулів для органів державної влади суб'єктів України та органів місцевого самоврядування до реалізації заходів щодо підтримки малого та середнього підприємництва пропонується:

- розглянути питання про передачу до бюджетів суб'єктів України додаткового нормативу відрахувань від податку на прибуток у розмірі 2%;
- закріпити на довгостроковій основі норматив відрахування до місцевих бюджетів податку, що сплачується у межах застосування спрощеної системи оподаткування;
- встановити додаткові відрахування до бюджетів муніципальних утворень за податковими надходженнями, що сплачуються малими

та середніми підприємствами, у розмірі фіксованого відсотка від приросту таких надходжень у звітному періоді.

З метою зниження адміністративного навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва з боку контрольно-наглядових органів пропонується:

- провести аудит та розглянути питання щодо встановлення граничних значень кількості позапланових перевірок з урахуванням їх поступового щорічного зниження стосовно попереднього року;
- виключити із переліку підстав для проведення перевірок скарги споживачів із зазначенням недостовірних особистих даних;
- розширити практику застосування попереджень у разі притягнення підприємців до адміністративної відповідальності у разі виявлення незначних порушень законодавства.

З метою скорочення надлишкового навантаження у вигляді адміністративних покарань для суб'єктів малого та середнього підприємництва пропонується:

- зменшити термін адміністративного призупинення діяльності до 10 діб за окремими видами правопорушень, не пов'язаних із заподіянням шкоди життю та здоров'ю громадян;
- передбачити можливість збільшення розстрочки виконання адміністративного покарання у вигляді штрафу на період до одного року з урахуванням майнового та фінансового стану підприємця.

З метою виключення дії антимонопольних норм щодо суб'єктів малого та середнього підприємництва пропонується встановити імунітети для підприємців, що володіють значною ринковою силою у частині заборон на зловживання домінуючим становищем, укладання несуттєвих антиконкурентних угод, а також скоротити кількість підстав, за якими можливі позапланові перевірки без погодження із органами прокуратури.

З метою зниження регуляторного навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності пропонується:

- запровадити обмеження на розробку та прийняття нормативних правових актів, що встановлюють нові обов'язки, заборони та обмеження, без попередньої оцінки їх ефективності та можливих витрат;
- перевести нормотворчу діяльність державних органів виконавчої на планову основу;
- продовжити роботу щодо вдосконалення та розвитку інституту оцінки регулюючого впливу проектів нормативних правових актів, а також щодо впровадження інституту оцінки фактичного впливу нормативних правових актів.

З метою зниження витрат малих та середніх підприємств при підключенні об'єктів до мереж інженерно-технічного забезпечення пропонується:

- запровадити спрощені правила підключення об'єктів до систем водопостачання, водовідведення, тепlopостачання;
- затвердити типові форми договорів на підключення об'єктів до систем водопостачання, водовідведення, тепlopостачання, газопостачання;
- запровадити розстрочку оплати вартості підключення об'єктів до систем водопостачання, водовідведення, тепlopостачання, газопостачання.

З метою зміцнення майнової основи ведення підприємницької діяльності пропонується збільшити мінімальний термін розстрочки оплати нерухомого майна, яке купується суб'єктами малого та середнього підприємництва при реалізації переважного права на викуп з трьох до п'яти років.

З метою підвищення ефективності реалізації заходів державної підтримки пропонується опрацювати питання про створення державного інституту розвитку малого та середнього підприємництва з наділенням такого інституту функціями зі створення єдиного центру фінансово-кредитної підтримки малого та середнього підприємництва з вбудовування малих та середніх підприємств у ланцюжки постачальників великих державних компаній, координації діяльності

організацій, що утворюють інфраструктуру підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва, реалізації системних проектів щодо популяризації підприємницької діяльності.

З метою інформаційної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва пропонується:

- створити систему інформаційної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- забезпечити розвиток систем навігації щодо заходів державної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва з використанням інформаційно-телекомунікаційної мережі «Інтернет».

З метою розширення доступу до фінансових ресурсів пропонується:

- забезпечити реалізацію основних положень Стратегії розвитку Національної гарантійної системи підтримки малого та середнього підприємництва на період до 2020 року;
- збільшити максимальний розмір мікропозики для підприємців до 600 тис. гривень;
- впровадити механізми сек'юритизації фінансових активів суб'єктів малого та середнього підприємництва.

З метою зниження витрат підприємців у зв'язку з дотриманням вимог трудового законодавства України пропонується спростити кадрове діловодство на мікропідприємствах.

Оцінку ходу та результатів виконання цих пропозицій органами влади всіх рівнів з метою врахування думки підприємницької спільноти доцільно організувати за участю представників підприємницьких об'єднань.



### Висновки до розділу III.

Головними стримуючими факторами реалізації програм з розвитку підприємництва в Україні були зазначені наступні:

- низький рівень захищеності прав власності, що викликає чисельні випадки рейдерства та утримують підприємців від збільшення масштабу бізнесу;
- недосконалість законодавства, що дозволяє неоднозначно застосовувати правові норми, внаслідок чого судові рішення залежить від кваліфікації суду та його схильності до застосування тих чи інших норм;
- неефективне розподілення ресурсів, виділених на підтримку розвитку МСБ через відсутність належного механізму оцінки впливу цієї допомоги на розвиток економіки в цілому.

Аналіз наявних державних та обласних програм з підтримки підприємств в Україні та у галузі торгівлі – зокрема, виділені у попередніх розділах проблеми та стримуючі фактори, а також особливості ринку дозволяють виробити ряд рекомендацій щодо покращення таких програм. Умовно такі рекомендації можна розділити за групами:

- покращення збутової інфраструктури;
- створення умови для розвитку малих та середніх підприємств у сфері надання соціальних послуг;
- створення стимулів для відкриття нових підприємств;
- оптимізація податкового навантаження на малі та середні підприємства;
- зниження навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва при застосуванні ККТ;

- створення додаткових стимулів для органів державної влади суб'єктів України та органів місцевого самоврядування до реалізації заходів щодо підтримки малого та середнього підприємництва;
- зниження адміністративного навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва з боку контрольно-наглядових органів;
- зниження витрат малих та середніх підприємств при підключенні об'єктів до мереж інженерно-технічного забезпечення;
- зміцнення майнової основи ведення підприємницької діяльності;
- підвищення ефективності реалізації заходів державної підтримки;
- забезпечення інформаційної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- розширення доступу до фінансових ресурсів;
- зниження витрат підприємців у зв'язку з дотриманням вимог трудового законодавства України.

## ВИСНОВКИ

Проведений огляд теоретичної літератури та наукових праць дозволяє стверджувати, що підприємницька діяльність в Україні може бути охарактеризована в чотири етапи:

Етап I - 1987-1994 роки - період швидкого зростання кількості підприємств малих форм, відмінною особливістю якого була стихійність, обумовлена відсутністю системної нормативно-правової бази і будь-якої інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва як на державному рівні, так і із залученням недержавних та міжнародних інститутів.

Етап II – 1995 рік - серпень 1998 року – період переходу малого підприємництва до провадження діяльності відповідно до жорсткого державного регламентування в умовах стабілізації економічного зростання та макроекономічної лібералізації.

Етап III – серпень 1998 року - 2000 рік – період зміни пріоритетів, галузевої структури та механізмів розвитку малого підприємництва у посткризовий період.

Етап IV – 2000 рік - наші часи – характеризується реакцією на виклики сучасної епохи, переходом до європейських практик ведення бізнесу та управління ним з боку держави.

Держпідтримка - це спроба застосування системи управління в умовах, у яких насправді має здійснюватися держрегулювання. Проте державне регулювання передбачає наявність дієвих демократичних механізмів у системі. Не розвиненість демократичного режиму в країні не дозволяє створити повноважну систему державного регулювання. У свою чергу відсутність повномасштабного держрегулювання не дозволяє нормально розвиватися малому бізнесу. Внаслідок цього існуюча система державного управління ефективна при державній економіці в умовах змішаної економіки стосовно розвитку малого підприємництва і породила таку систему як держпідтримка.

Для порівняння терміна «держпідтримка» з термінами «державне управління» та «держрегулювання» було зведено їх передбачувані елементні характеристики табличну форму (див. табл. 1.1). З її змісту досить чітко простежується суперечність між призначенням системи держпідтримки здійснювати свою діяльність в умовах демократичного/ліберального режиму, ринкового господарювання з переважним приватним видом власності та системою державного управління, яка є більш ефективною в умовах командно-адміністративної економіки. Тим самим, об'єктивно в соціумі, який прагне стати демократичним, необхідна система ефективного впливу влади на малий бізнес, що відрізняється і від держпідтримки і особливо від державного управління.

Як показують дослідження організаційно-економічних механізмів державної підтримки МСБ, у різних країнах існують спільні риси, до яких відносять:

1) нормативне забезпечення (наявність спеціальних правових актів, що визначають цілі та регулюють весь комплекс питань державної політики у сфері підтримки СМСП);

2) програмний підхід до розробки та реалізації системи заходів державної підтримки МСБ;

3) поєднання прямих та непрямих заходів підтримки МСБ;

4) субсидування державних програм підтримки МСБ із бюджетів різних рівнів, з використанням спеціально створених страхових фінансових, інвестиційних та кредитних інститутів, що стимулюють податкові інструменти;

5) розвинена система установ та організацій з державним чи змішаним капіталом, що забезпечує системну координацію при виконанні комплексу завдань у сфері підтримки МСБ (наприклад, Агентство малих та середніх підприємств в уряді Японії; Адміністрація малого бізнесу США тощо);

6) функціональний розподіл повноважень між органами влади різного рівня у сфері підтримки МСБ з пріоритетом делегування широких повноважень на місцевому рівні;

7) взаємодія підприємницьких та владних структур на партнерській основі за допомогою вибудовування діалогу із спілками та об'єднаннями, що виражають інтереси підприємців.

Заходи підтримки МСБ, реалізовані Україною, можна умовно поділити на дві групи:

- 1) загальносистемні заходи підтримки;
- 2) ресурсні заходи підтримки МСБ залежно від виду діяльності та стадії розвитку підприємства.

Розмаїття існуючих форм і заходів державної підтримки суб'єктів МСБ як різноманітних заходів, прописаних у цільових програмах розвитку цього сектора економіки, було представлено у роботі як «інструмент підтримки». Цей термін досить часто фігурує у наукових публікаціях, звітах та доповідях про заходи щодо розвитку МСБ, однак немає єдиного розуміння сутності цієї категорії, що актуалізує питання, пов'язані з розробкою єдиної класифікації або типології інструментів державної підтримки. На основі детального аналізу програм підтримки МСБ за період з 2010 по 2013 р., що реалізуються на території областей, надано коротке найменування типу заходу та загальну характеристику основних напрямів їх субсидування (табл. 2.1). У табл. 2.2 представлено загальну типологію заходів державної підтримки МСБ, розроблену на основі детального аналізу обласних програм підтримки.

Головними стримуючими факторами реалізації програм з розвитку підприємництва в Україні були зазначені наступні:

- низький рівень захищеності прав власності, що викликає чисельні випадки рейдерства та утримують підприємців від збільшення масштабу бізнесу;
- недосконалість законодавства, що дозволяє неоднозначно застосовувати правові норми, внаслідок чого судові рішення залежить від кваліфікації суду та його схильності до застосування тих чи інших норм;

- неефективне розподілення ресурсів, виділених на підтримку розвитку МСБ через відсутність належного механізму оцінки впливу цієї допомоги на розвиток економіки в цілому.

Аналіз наявних державних та обласних програм з підтримки підприємств в Україні та у галузі торгівлі – зокрема, виділені у попередніх розділах проблеми та стримуючі фактори, а також особливості ринку дозволяють виробити ряд рекомендацій щодо покращення таких програм. Умовно такі рекомендації можна розділити за групами:

- покращення збутової інфраструктури;
- створення умови для розвитку малих та середніх підприємств у сфері надання соціальних послуг;
- створення стимулів для відкриття нових підприємств;
- оптимізація податкового навантаження на малі та середні підприємства;
- зниження навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва при застосуванні ККТ;
- створення додаткових стимулів для органів державної влади суб'єктів України та органів місцевого самоврядування до реалізації заходів щодо підтримки малого та середнього підприємництва;
- зниження адміністративного навантаження на суб'єкти малого та середнього підприємництва з боку контрольно-наглядових органів;
- зниження витрат малих та середніх підприємств при підключенні об'єктів до мереж інженерно-технічного забезпечення;
- зміцнення майнової основи ведення підприємницької діяльності;
- підвищення ефективності реалізації заходів державної підтримки;
- забезпечення інформаційної підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва;
- розширення доступу до фінансових ресурсів;

- зниження витрат підприємців у зв'язку з дотриманням вимог трудового законодавства України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Андреев О. В., Бажал Ю. М., Варналій З. С., Геєць В. М. та ін. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь. К., 2010, с. 152–153.
2. Буренко, В. І. Мімікрія як політична технологія в умовах демократизації. *Вісник Університету (Державний університет управління)*. 2014. № 16. С. 16-20.
1. Буряк П.Ю., Маринець В.П. Податкове стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні. *Фінанси України*. 2009 р. №6. с.95-98.
2. Бутенко А. І., Сараєва І. М. Концептуальні засади ефективності інституціонального забезпечення підтримки промислового підприємництва. Одеса, “ВМВ”, 2008, с. 80–116.
3. Бутенко А. І., Сараєва І. М., Усатов О. В. Підвищення ефективності державної підтримки підприємництва на регіональному рівні (стан, напрямки, шляхи вирішення). Одеса, “Пальміра”, 2010, с. 12.
4. Виговська В. В. Малий бізнес України: сучасний стан та перспективи розвитку. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 1. С. 59-64.
5. Войтенко В.В. Вплив податково-бюджетної системи на розвиток економіки. Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. Вип.2(21). К., 2003. 109с.
6. Волох, В. А. Трудовая миграция: состояние и регулирование. Служба занятости. 2014. № 2. С. 28-31.
7. Галь В.М. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 1. с 13-15
8. Діяльність суб’єктів господарювання. Статистичний збірник. 2020. К., Держкомстат України, 2021, с. 31.
9. Дуб Л. Питання розвитку малого бізнесу в Україні. *Вісник Української Академії державного управління при Президенті України*. 2010. №2. с.162-168



- 10.Єфименко Т. Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва. *Вісник Української Академії державного управління при Президенті України*. 2015. №3. с. 141-148
- 11.Закон України “Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні” № 2157 ІІІ от 21 декабля 2000 г. “Відомості Верховної Ради” № 7, 2001, ст. 35
- 12.Злупко С. М., Стефанишин О. В., Швайка Л. А. Підприємництво: основи, особливості, механізми: Навч. посіб. Л.: 2000. 370 с.
- 13.Знам'янський, Д. Ю. Участь політичних інститутів у процесі формування державної науково-технічної політики. *Вісник Університету (Державний університет управління)*. 2013. № 8. С. 191-195.
- 14.Іванов, В. К. Особливості консьюмеризації політичного життя. *Вісник Університету (Державний університет управління)*. 2014. № 7. С. 56-59.
- 15.Кареліна, І. М. Модернізація властних та общественних відносин. *Вісник Університету (Державний університет управління)*. 2010. № 22. С. 45-51.
- 16.Кирпот О. Висококонцентроване суспільне виробництво – основа малого підприємництва. *Вісник Української Академії державного управління при Президенті України*. 2015. №2. с.127-134
- 17.Кондратюк Т. Державна політика підтримки малого бізнесу: зміст і механізм реалізації. *Вісник Української Академії державного управління при Президенті України*. 2016. №4. с. 111-118
- 18.Мельник А.Ф. Державне регулювання економіки. К.: "Наукова думка", 2014.
- 19.Микитюк О.І. Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств. *Фінанси України*. 2019 р. №6. с.55-61.
- 20.Михасюк І., А.Мельник, М.Крупка, З. Залога. Державне регулювання економіки. ЛНУ ім. Франка, Львів: «Українські технології», 2019. 640с.
- 21.Міністерство економіки України. Електроний ресурс. Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> (дата звернення: 15.04.2022).

22. Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. К.: Академія, 2014. 280 с.
23. Науменкова С.В., Люта О.В. Особливості фінансово-кредитної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні. *Вісник Української академії банківської справи*, 2010. №1. с. 13-20
24. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Х.: Право, 2008. 448 с.
25. Основи підприємництва: підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 492 с.
26. Основи економ. теорії: Підручник у 2-х кн. Кн..2: Ю.В.Ніколенко та ін.; - 2-ге вид. Перероб. і доп. К.: Либідь, 2018. 272с.
27. Помомаренко Н.Ш. Місце і роль малого та середнього бізнесу в економічних відносинах регіону. *Регіональні перспективи*. Полтава, 2010. № 2. С. 321-323
28. Рибчак В. І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2006. Вип. 16.1. С. 441 – 445.
29. Розвиток підприємництва в Україні. П. Гайдуцький та ін. К.: Нора-Друк, 2003. 248 с.
30. Селиванов В.М. Систематизація законодавства про підприємництво. *Закон і підприємець (проблеми правового регулювання підприємницьких відносин)*. К. 2011 р.184с.
31. Смовженко Т.С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва: Монографія. Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2011.
32. Стельмащук А.М. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник. Тернопіль: Астон, 2011. 362с.
33. Стеченко Д.М. Державне регулювання економіки: Навч.посібник. К.: МАУП, 2010. 176с.

- 34.Тохтамиш Т. О. Управління бізнес-процесами на малих промислових підприємствах: авто-реф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 економіка та управління підприємствами. Тетяна Олександрівна Тохтамиш; Харк. нац. універс. буд. і архітектури Міністерства освіти і науки України. 2013. 20 с.
- 35.Шевеленко С. Д., Федів І. І. Підприємництво і підприємницька діяльність. Заг. ред. В. В. Сопка. К.: Вища шк., 2017. 224 с.
- 36.Шпак В. І. Розвиток малого підприємництва в Україні (на прикладі української видавничо-поліграфічної компанії «Експрес-об'ява»). К.: МАУП, 2012. 112 с.
- 37.Berkowitz, D. Accounting for growth in post-Soviet Russia. University of Pitsburg, working paper, 2018.
- 38.Doing Business 2021: Doing Business in a More Transparent World. The International Bankfor Reconstruction and Development & The World Bank, 2012, p. 7.
- 39.Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. OECD, 2015. P. 92-201.
- 40.USAID. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://www.usaid.gov/uk/ukraine> (дата звернення: 15.04.2022).