МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПЗВО «МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
Навчально-науковий інститут «Європейська школа бізнесу»
Кафедра менеджменту, фінансів та бізнес-адміністрування

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Завідувач кафедри менеджменту,
фінансів та бізнес-адміністрування
_____ / _____ /
«___» _____ 20___ року

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА ДРУГОГО (МАГІСТЕРСЬКОГО) РІВНЯ

ТЕМА: «Підприємницьке середовище як платформа капіталізації інтелектуального потенціалу регіону на сучасному етапі державотворення»

Виконавець: Лазурін Сергій Олександрович
(прізвище, ім'я та по батькові) (підпис, дата)

Науковий керівник: Ліснічук Оксана Андріївна, к.е.н., доцент
(прізвище та ініціали) (підпис, дата)

Нормоконтролер: (прізвище та ініціали)
(підпис, дата)

Київ-2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ .....

1.1 Теоретичні основи підприємництва .....

1.2 Роль малого та середнього підприємництва на сучасному етапі державотворення .....

1.3 Інтелектуальний капітал як стратегічний ресурс знаннєвої економіки.....

Висновки до розділу 1.....

2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ЯК ОСНОВИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....

2.1 Аналіз нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва .....

2.2 Тенденції та сучасний стан розвитку підприємництва в Україні .....

Висновки до розділу 2.....

3 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА .....

3.1 Світовий досвід підтримки підприємництва .....

3.2 Напрями активізації підприємницького середовища як платформи капіталізації інтелектуального потенціалу регіону.....

3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів.....

Висновки до розділу 3.....

ВИСНОВКИ .....

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....

ВСТУП

В умовах побудови соціально орієнтованої економіки в Україні одним із головних завдань є розвиток малого підприємництва, розширення підприємницької ініціативи населення як у країні загалом, так і в окремих її регіонах. За темпами розвитку малого підприємництва Україна значно відстає від провідних країн світу, які стимулюють і підтримують малі та середні підприємства, що сприяє їхньому інноваційному розвитку, підвищенню якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається, та підвищення соціальних стандартів життя населення. У структурі національної економічної системи мале підприємництво, якщо порівнювати із середнім і великим бізнесом, слід розглядати як найважливішу складову, здатну визначати темпи економічного зростання, сприяти зміцненню конкурентного середовища та вирішенню соціальних проблем.

Однак реалії економіки України та її регіонів свідчать про негативну динаміку щодо головних характеристик становища малого підприємництва. Своєю чергою рівень розвитку малого підприємництва залежить від сформованості, реалізації та рівня використання його потенціалу. З огляду на це актуалізуються питання наукового обґрунтування напрямів підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу суб’єктів малого підприємництва в забезпеченні сталого економічного зростання країни.

Гармонізований розвиток країни полягає в одночасному задоволенні зростаючих матеріальних і духовних потреб населення, високоефективному використанні наявних ресурсів, збереженні, відтворенні і охороні довкілля. Тому одним із найбільш важливих завдань України на шляху до євроінтеграції та розвитку конкурентоспроможної економіки є посилення ролі малого підприємництва, адже саме його суб’єкти формують підґрунтя для структурної модернізації передусім регіональних економічних системи, підвищення рівня та якості життя населення тощо.

Метою дипломної роботи є узагальнення теоретико-методичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо розвитку підприємницького середовища як платформи капіталізації інтелектуального потенціалу у сучасних умовах державотворення.

Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких логічно пов'язаних завдань:

- визначити сутність і роль малого та середнього підприємництва та уточнити змістовне наповнення даного терміну;

- дослідити сутність поняття «інтелектуальний капітал»;

- довести значення розвитку інтелектуального капіталу в діяльності підприємств малого та середнього бізнесу;

- здійснити аналіз стану підприємницького потенціалу підприємств та визначити особливості його впливу на розвиток економіки;

- здійснити оцінку стану науково-освітнього потенціалу регіонів України;

- провести аналіз світового досвіду підтримки підприємництва;

- обґрунтувати напрямки активізації інтелектуального потенціалу розвитку малого та середнього підприємництва;

- дослідити специфіку взаємовідносин підприємств малого, середнього великого бізнесу та обґрунтувати рекомендації до процесу вибору інтеграційних форм їх економічної взаємодії, як напряму підвищення ефективності використання потенціалу малого підприємництва.

Об'єктом дослідження є процес підвищення ефективності використання і розвитку потенціалу малого підприємництва як основи капіталізації інтелектуального потенціалу регіонів у сучасних умовах.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні засади активізації підприємницького середовища як платформи капіталізації інтелектуального потенціалу у сучасних умовах державотворення.

Методами дослідження є аналіз теоретичних концепцій, використання методів вивчення практичного досвіду та розробку методичних підходів до активізації підприємницького середовища. Ці методи можуть включати літературний аналіз для розкриття теоретичних концепцій, вивчення випадків

успішного підприємницького досвіду через інтерв'ю та анкетування, а також розробку методичних підходів на основі зібраних даних. Крім того, можливе використання методів моделювання для прогнозування ефективності заходів з активізації підприємницького середовища.

Структурою дослідження є визначення теоретичних основ, аналіз практичних випадків та розробку рекомендацій для підвищення ефективності використання потенціалу малого підприємництва.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ПОНЯТТЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

1.1 Сутність підприємництва та його роль у національній економіці

Економічна суть підприємства полягає в тому, що вона спрямована на отримання прибутку, а його діяльність – на отримання прибутку після реалізації продукції. Об'єктивними умовами його існування є безперервний, постійно повторюваний процес виробництва, тобто відтворення. Факторами її виробництва є робоча сила, а також виробничі фонди.

Підприємство як економічне явище характеризується певною сукупністю продуктивних сил та виробничих відносин. По-перше, вона має певну кількість засобів виробництва і робітників, що дає змогу виконувати повний цикл операцій і виготовляти продукцію. Для підприємства також характерна певна організація виробничого процесу, спрямована на досягнення економічної ефективності.

Підприємство є певною підсистемою виробничих відносин. Засоби виробництва можуть перебувати в різних формах власності: різних видах приватної та державної. Відносини власності на рівні підприємства реалізуються безпосередньо через працю та управління. На рівні підприємства реалізується суспільна форма праці та різні форми її організації: спеціалізація, кооперування, зміна робочої сили, суміщення, усуспільнення та ін. Розподільні відносини конкретизуються в розподілі за вартістю праці, за працею та відповідно до власності. Подолання деформацій командно-адміністративної системи та створення сприятливих умов для ринкової діяльності товаровиробничих підприємств можливе лише за наявності різноманітних типів підприємств з різними формами власності на засоби виробництва.

У виробничо-технологічному плані підприємство є техніко-технологічним комплексом, системою робочих машин і механізмів, пропорційно підібраних за кількістю і потужністю згідно з видами продукції, що виробляється (виконуваних робіт, послуг), технології їх виготовлення та обсяги виробництва.

Організаційно підприємство є первинною ланкою економіки, виробничою одиницею народного господарства з визначеною внутрішньою структурою, зовнішнім середовищем, закономірностями функціонування та розвитку. Організаційна система підприємства містить у собі його виробничо-організаційну структуру управління підприємством, а також зв'язок між виробництвом і управлінням, між підприємством і зовнішніми організаціями.

У соціальному плані підприємство виступає як соціальна підсистема компанії, саме на ньому здійснюється взаємодія суспільних, колективних і особистих інтересів, встановлюються відносини дружньої взаємодопомоги.

Підприємництво являє собою певну систему функціонування підприємства, в основі якої є демократичні форми його господарської діяльності, забезпечення йому права ініціативи у виборі сфер, форм і методів господарювання, економічної, організаційно-технічної творчості та інноваційної діяльності. У центрі цієї системи знаходиться підприємець - компетентний менеджер, здатний забезпечити організацію управління економікою на основі останніх досягнень економічної та технічної науки.

За будь-якої форми господарювання підприємства мають велике значення для економіки держави. З мікроекономічного погляду підприємства є основою для:

• збільшення національного доходу, валового внутрішнього продукту, валового національного продукту;

• функціонування всієї держави та виконання нею своїх функцій. Це зумовлено тим, що значна частина державного бюджету формується за рахунок податків і зборів з підприємств;

• забезпечення обороноздатності держави;

• просте та розширене відтворення;

• розвиток національної науки та прискорення досліджень;

• підвищення матеріального добробуту всіх верств населення;

• розвиток медицини, культури, мистецтва тощо;

• розв’язання проблеми працевлаштування;

• вирішення багатьох інших соціальних проблем. Підприємства виконуватимуть цю роль лише за умови ефективного функціонування.

Перехідний період від планової до ринкової економіки в Україні затягнувся. Цей тривалий перехідний період також зумовлений політичною та соціальною напругою в країні. Багато хто з громадян, особливо середнього та похилого віку, психологічно не були готові до переходу до ринкових відносин, за цей період вони багато втратили як у матеріальному (знецінення внесків населення), так і в соціальному. Природно, багато хто з них проти переходу до ринкових відносин. Є досить сильні політичні сили, які проти ринку і за повернення до соціалізму.

Для перехідного періоду характерне не тільки негативні наслідки, а й деякі позитивні моменти: дедалі більше підприємств адаптуються до ринку й починають виготовляти продукцію, яка дійсно влаштовує покупця. Адаптація господарської діяльності підприємств до ринкових умов стає ключовою проблемою економіки України, від вирішення якої залежать як найближчі, так і віддалені перспективи соціального й економічного розвитку країни;

• чимало підприємств усвідомили, що зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, підвищення її якості в умовах рятувальної інфляції це єдиний шлях до забезпечення фінансового благополуччя;

• ринки насичені товарами, у деяких сферах економіки з'являється здорова конкуренція;

• збільшення кількості спеціалістів найрізноманітніших галузей, здатних ефективно керувати підприємством в ринкових умовах тощо.

Основним напрямом політики ринкової трансформації економіки України є створення умов для становлення та розвитку національних підприємств, насамперед малого та середнього бізнесу. Його місце і роль у структурі ринкової економіки визначені тим, що цей бізнес є основою дрібного виробництва. Вона відіграє важливу роль у процесі формування ринкової конкуренції та цінової рівноваги, забезпечення зайнятості населення, заповнення неефективних для великих підприємств ринкових «ніш». Попри те, що малі та середні приватні підприємства постійно стикаються з проблемою захисту своєї економічної незалежності, як малі суб’єкти ринку вони мають досить короткий термін господарювання, водночас вони досягають хороших результатів саме у співпраці

з іншими компаній. Світовий досвід і підприємницька практика доводять, що саме існування та взаємодія великих, середніх і малих підприємств, їх природно регульоване (зокрема й антимонопольним законодавством) оптимальне співвідношення є характерною ознакою ринкової економіки. Як особливий сектор ринкової економіки малі та середні підприємства реалізують швидку окупність витрат, широку свободу ринкового вибору, забезпечують насичення ринку товарами, послугами, а також додатковими робочими місцями, сприяють ослабленню монополізму в економіці й т. ін.

Підприємництво відіграє важливу роль у розвитку економіки кожної держави, виконує відповідні функції економічного й соціального характеру. Економічна роль підприємництва полягає в тому, що воно мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення, сприяє розвитку конкуренції, є рушієм науково-технічного прогресу, забезпечує поповнення державного та місцевого бюджетів за рахунок надходжень від податків і зборів, та ін. У соціальному сенсі підприємництво сприяє створенню нових робочих місць, забезпечує ринок необхідними товарами та послугами, намагаючись якомога повніше задовольнити потреби населення. Вона також відіграє вирішальну роль у соціально-економічному прогресі будь-якої країни світу. Проте мале підприємництво є важливим структурним елементом діяльності середніх і великих підприємств, а також корпорацій.

Перш ніж перейти до визначення сутності дефініцій «мале підприємництво», «малий бізнес», з’ясуємо безпосередньо сутність таких понять, як «підприємство» у ролі суб’єкта господарювання і «підприємництво» у ролі форми господарювання підприємства в цілому. Зауважимо, що вивчення будь-якого об’єкта починається насамперед із визначення сутності основних понять і категорій, встановлення певних принципів поділу його на види та з’ясування місця і ролі цього об’єкта в певному середовищі, а в нашому випадку – в економіці держави.

Становлення підприємства є важливою складовою функціонування економіки, оскільки завдяки цілеспрямованій, ефективній діяльності забезпечується збільшення виробництва товарів і послуг, зменшується кількість

таких соціальних проблем, як створення нових робочих місць та підвищення доходів домогосподарств.

Теорія підприємництва виникла у XVIII ст. Термін «підприємець» вперше ввів англієць Р. Кантільон (1680-1734). Він вважав підприємництво видом інноваційної діяльності, яка тісно пов'язана з певними ризиками. Підприємець, на думку ученого, – особа, яка здатна взяти на себе відповідальність за ризики, пов’язані з організацією нової виробничої діяльності, реалізацією нової ідеї, а також з витратами, які можуть не окупитися [10].

На переконання А. Сміта (1723-1790), підприємець виступає як власник, який бере на себе економічний ризик заради реалізації певної комерційної ідеї, пов'язаної з власним інтересом - особистим збагаченням. Він сам планує, організовує виробництво і розподіляє результати своєї діяльності [10].

Значний внесок у теорію підприємництва здійснив і австрійський економіст XX ст. Й. Шумпетер (1883-1950). Учений дуже влучно сформулював ознаки, найбільш характерні для підприємця, з огляду на виконання ним своїх основних функцій: реформування структури виробництва завдяки застосуванню винаходів, використанню нової технології чи способу виробництва нових товарів або нові властивості товарів; відкриття нових джерел сировини або нового ринку збуту; проведення відповідної реорганізації галузі [14].

На наш погляд, основна мета діяльності суб’єкта малого підприємництва (далі – суб’єкт малого підприємництва), тобто підприємця – отримання прибутку та задоволення суспільних та особистих потреб.

Отже, підприємець – це особа, яка завдяки власним якостям і здібностям (організаторським, новаторським та комерційним) здійснює господарську інноваційну діяльність для задоволення і суспільних, і особистих потреб, а також з метою отримання максимального прибутку при мінімальних затратах факторів виробництва.

Згідно з Господарським кодексом України від 16 січня 2003 р. підприємство є самостійним суб’єктом господарювання, що створений компетентним органом державної влади, органом місцевого самоврядування або іншими суб’єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення

виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами. Підприємництво своєю чергою є господарською діяльністю, що провадиться для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання доходу.

Стосовно визначення місця та економічної ролі підприємства в суспільній системі, у сучасних науковців немає однозначного погляду. Призначення суб'єкта господарювання (підприємства) бути основним джерелом прибутку для його власників, на думку одних авторів, а інші вважають, що воно є головним структуроутворюючим елементом економіки. Однак роль підприємства є ширшою, а питання щодо результатів реалізації підприємницької діяльності у національній економіці, складніше.

Отже, підприємство є самостійним первинним суб'єктом (зі статусом юридичної особи) організації будь-якої господарської діяльності (виробничої, торговельної, науково-дослідної, діяльності з надання послуг чи посередництва), яка не заборонена законодавством України та проводиться для задоволення суспільних і особистих потреб, а також отримання максимального прибутку при мінімальних затратах факторів виробництва.

1.2 Характеристика малого підприємництва та його роль у національній економіці

У центрі уваги нашого дослідження знаходиться мале підприємництво. Розглянемо детальніше, чим воно є за своєю суттю.

Експерти Світового банку зауважують, що в країнах, які розвиваються, є близько 50 визначень терміна "малий бізнес". Кожне з них відрізняється один від одного [3].

Деякі вітчизняної джерела мале підприємство визначають як частину середніх підприємств, а отже, воно аналізується нерозривно із середнім бізнесом. Наприклад, у Німеччині при цьому вживають поняття KMU (kleinen und mittleren Unternehmen – малі та середні підприємства), або просто MU (mittelständischen Unternehmen – підприємства середнього класу). В англійській мові

використовують таке скорочення, як SME (small and medium-sized enterprises – малі та середні підприємства). Український еквівалент МСП – малі і середні підприємства. Проте, на відміну від іноземних досліджень, у вітчизняній економіці мале підприємництво може виступати окремим об’єктом вивчення.

Мале підприємництво – один із головних інструментів розвитку національної економіки з ринковим механізмом господарювання. Сьогодні в пресі, наукових виданнях, ділових колах спеціалістів, у закладах вищої освіти, у школах, а також у повсякденному житті часто трапляються такі поняття, як «мале підприємництво», «малий бізнес», «сектор малого бізнесу», «малий бізнес». господарське підприємство». Тому природно, що дедалі більше науковців приділяють увагу вивченню проблем цієї галузі економіки. Проте проблеми функціонування малого підприємництва у вітчизняній економіці ще не до кінця вивчені та потребують більш детального докладного [10].

Науковці акцентують на різноманітних підходах до визначення суті понять "мале підприємництво", "малий бізнес". З огляду на це особливої актуальності набуває їхній аналіз, запровадження уніфікованого для всіх країн і для нашої країни насамперед формулювання поняття "мале підприємництво", враховуючи усі його ознаки, специфіку діяльності сектору та виконувані ним функції.

Дуже влучно, на наше переконання, щодо визначення вказаних понять висловився В. Збарський: "мала форма господарювання – поняття значно ширше, ніж "мале підприємство", "мала фірма" і навіть "фермерське господарство". Оскільки мала фірма, фермерське господарство чи мале підприємство хоч і входять до малих форм підприємництва, вони є суб’єктами, юридичними особами, які мають чітко визначену спрямованість. Їхньою метою є отримання прибутку. Крім зазначених, до малих форм підприємництва відносяться широке коло суб’єктів підприємницької діяльності, які не мають ринкової орієнтації, їх метою є переважно задоволення особистих потреб домогосподарств (особистих селянських господарств). Такі господарства, можуть виконувати підсобну роль для тих осіб, які працюють в них після основної роботи на стороні" [18].

У науковій літературі виділяють три підходи до співвідношення понять "малий бізнес" і "мале підприємництво" [14].

Відповідно до першого підходу бізнес є більш широким поняттям, ніж підприємництво. Сучасні прихильники цієї версії вважають, що бізнес охоплює відносини, які виникають між усіма учасниками ринкової економіки, і впливає не тільки на підприємців, а й на споживачів, найманих працівників, державні структури. Тому слід розрізняти бізнес підприємницький, споживчий, трудовий і державний.

Прихильники другого підходу стверджують, що підприємництво є ширшим за бізнес. Це пов'язано з тим, що бізнес охоплює лише сферу торгівлі, а підприємництво - виробництво та обіг. Цей погляд дуже поширений.

Деякі економісти, зокрема В. Савченко, під «малим бізнесом» розуміють малі (або малі та середні) підприємства. «Мале підприємництво» передбачає не тільки відносно невеликий розмір підприємства та масштаб господарської одиниці, а й обов’язкову базу останньої на особливо ризикових та інноваційних засадах, на повній економічній відповідальності, на персоналізованому та гнучкому управлінні та організації відтворення з метою отримання максимального підприємницького доходу з одиниці витраченого капіталу [15].

На думку прихильників третього підходу, підприємництво і бізнес є якщо не тотожними, то тотожними, синонімічними поняттями. Нині цей підхід знаходить все більше прихильників як у західній, так і у вітчизняній науці. Вони визнають, що еквівалентом терміну «бізнес» є термін «підприємництво».

Однак проблема в тому, що деякі вчені вказують на багатозначність англійського слова «бізнес». Це може означати бізнес, покупку, комерційне чи промислове підприємство, ділову практику чи політику окремого підприємця чи цілої фірми.

Отже, попри багатозначність і широкий зміст англійського терміна «бізнес» і ту сутність, яку вбачають у ньому закордонні вчені, у вітчизняній практиці це поняття використовується саме як синонім, тотожний за значенням підприємництву. Тому в подальшому дослідженні ми будемо дотримуватись такого підходу, розуміючи «мале підприємництво» та «малий бізнес» як тотожні поняття [7].

Оскільки сфера малого підприємництва все більше досліджується науковцями, розглянемо, який зміст вони вкладають у досліджуване поняття. Таким чином, мале підприємництво, на думку Л. Буряк, — це «особливий вид виробничо-торговельної діяльності, надання послуг чи посередництва, який характеризується повною свободою вибору та інноваційним характером здійснення, значною ймовірністю економічного ризику та інноваційним характером його реалізації». чітка орієнтація на досягнення певного комерційного прибутку».

Мале підприємництво передбачає вибір виду діяльності на власний розсуд, залучення на добровільних засадах для здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян; самостійне формування програм діяльності (виробничої та інших видів), вибір постачальників матеріальних ресурсів і споживачів продукції, що випускається; самостійне ціноутворення на товари та послуги відповідно до чинного законодавства України; безкоштовний найм працівників для ведення бізнесу; залучення та використання природних, матеріально-технічних, трудових та інших видів ресурсів, якщо це не заборонено законодавством України; дискреційне використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших платежів; самостійне провадження підприємцем або юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності; дискреційне використання підприємцем своєї частки виручки [18].

На думку В. Збарського та Р. Славюка, мале підприємництво — це «самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка здійснюється на власний ризик з метою одержання прибутку. Фактично, це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова тощо) вказаних суб'єктів господарювання, спрямована на реалізацію власного економічного інтересу» [10].

Малий бізнес є основою дрібного виробництва; встановлює темпи економічного зростання, структуру та якісні характеристики валового внутрішнього продукту, ступінь демократизації суспільства; сприяє структурній перебудові економіки, швидкій окупності витрат, свободі ринкового вибору;

забезпечує насичення ринку товарами та послугами, впровадження інновацій, додаткові робочі місця; характеризується високою мобільністю, раціональними формами управління; сприяє ослабленню монополізму, розвитку конкуренції; формує соціальний прошарок підприємців-власників, основу середнього класу.

З. Варналій зауважує, що мале підприємництво – це "самостійна (за рахунок власних коштів) інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу. Визначаючи суть згаданого поняття, необхідно звертати увагу не тільки на кількісні, а й на якісні ознаки, зокрема, на правову незалежність; безпосередній характер стосунків між господарем і робітником; повну відповідальність за результатами господарювання, невеликий ринок збуту; сімейне володіння справою" [14].

Малий бізнес, за словами З. Варналія, – це діяльність будь-яких малих підприємств та окремих громадян (фізичних осіб) з метою отримання прибутку. Фактично це будь-яка діяльність, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Не обов’язково це повинна бути особливо ризикова та інноваційна діяльність на засадах повної економічної відповідальності. На думку автора, саме в цьому якісному чиннику й полягає відмінність між поняттями "мале підприємництво" і "малий бізнес" [14].

Л. Воротіна, своєю чергою, зазначає, що "підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює (чи із залученням найманої робочої сили) виробництво, надання послуг, торгівлю тощо" [10]. Автор вважає, що основними умовами здійснення підприємницької діяльності мають бути: незалежність підприємця, тобто його повна свобода щодо вибору сфери, місця, часу, методів проведення підприємництва (економічна і господарська свобода); повна його відповідальність за наслідки своєї діяльності (економічні, соціальні та екологічні) й пов’язаний з нею ризик; орієнтація на успішну діяльність, на отримання прибутку.

Ще одне визначення малого підприємництва наводять науковці В. Куликов, Г. Латишева та А. Ніколаєв, вважаючи, що це невід'ємний елемент ринку, важливий фактор розвитку й ефективного функціонування економіки. Як зазначають названі фахівці, "двома китами, на яких стоїть … економіка є, з одного боку, великі структури, що надають їй стабільності та керованості, відчиняють шлях до широкомасштабної інновації, з іншого – мале підприємництво, що формує конкурентне середовище та забезпечує гнучкість, індивідуалізацію виробництва" [3].

Дещо інше трактування згаданого терміну дають автори колективної монографії за загальною редакцією Н. Рединої, які вважають, що мале підприємництво – це такий особливий вид підприємництва, який відповідно до вимог економічного закону суспільного поділу праці орієнтований, з одного боку, на задоволення суспільних потреб та отримання прибутку, а, з іншого, на основі відносно невеликої приватної власності, на засоби виробництва в різних її формах та видах, що реалізується в діалектичній єдності з управлінням та контролем в особі суб'єкта підприємницької діяльності при високому ступені ризику й інновацій, персоніфікованому управлінні та майновій відповідальності за результати господарювання [10].

Як твердить М. Хураса, сутність малого підприємництва полягає у прагненні підприємця завдяки науковій організації праці, ефективному використанні ресурсів, досягнень науково-технічного прогресу, ризику та власної ініціативи забезпечити потенційних покупців товарами та послугами відповідно до їхніх запитів і на підставі цього одержати максимально можливий прибуток [10].

Враховуючи всі підходи різних науковців до визначення сутності понять «мале підприємництво» та «малий бізнес», бачимо, що думки одних авторів щодо одного й того самого поняття переплітаються, а інших — кардинально протилежні. Наприклад, В. Збарський вказує, що «мале підприємництво – це діяльність, яка здійснюється на власний ризик з метою отримання прибутку. З. Варналій наголошує, що діяльність суб'єктів малого підприємництва не обов'язково має бути особливо ризикованою. Натомість, на його переконання, діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з

метою отримання підприємницького доходу слід визначати як діяльність суб’єктів малого підприємництва. Такі суперечності в підходах до визначення суті цих понять виникають через те, що поняття "мале підприємництво" і "малий бізнес" є тотожними, а тому і важко визначити між ними відмінності.

Таким чином, мале підприємництво – це самостійна, на власний ризик і розсуд, інноваційна діяльність громадян-підприємців (фізичних осіб-підприємців) та підприємств (юридичних осіб), яка провадиться для одержання прибутку та задоволення суспільних та особистих потреб.

При віднесенні суб'єктів господарювання до суб'єктів малого підприємництва загальноприйнято використовувати якісні та кількісні критерії. Так, автори колективної монографії за редакцією Н. Рединої зауважують, що «якісні аспекти розкривають сутність малого підприємництва як виду економічної діяльності, а кількісні критерії забезпечують його ідентифікацію залежно від рівня та масштабів підприємницької діяльності» [10].

До кількісних критеріїв ідентифікації суб'єктів малого підприємництва належать: середньооблікова чисельність працівників; сума валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг); обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг); товарообіг; розмір активів; розмір статутного капіталу; загальний баланс; кількість витраченої енергії та теплопостачання; кількість структурних підрозділів і т ін. Якісні критерії поділяються на критерії, пов'язані з власністю та контролем; ринок і менеджмент; система звітності та внутрішнього контролю; фінансування та інвестування. За даними Світового банку, загальна кількість показників, за якими суб’єкт господарювання можна віднести до малого бізнесу, перевищує 50.

Малий бізнес відіграє дуже важливу роль в економічному розвитку будь-якої країни. Вони створюють 60 % доданої вартості в промисловості країн Євросоюзу і забезпечують робочими місцями 2/3 усіх зайнятих. У цьому плані треба віднести найменші підприємства (до 10 працівників), які у порівнянні з великими підприємствами, що створюють робочі місця для понад 27 % зазначених осіб, забезпечують зайнятістю понад 33 % зайнятих [5].

Роль малого бізнесу для розвитку економіки будь-якої країни дуже важлива. Вона розглядається з двох позицій - статичної та динамічної.

Статична позиція свідчить про те, що великі підприємства ефективніші. Це пояснюється не тільки їх розміром, а й доходами, які вони отримують, оскільки їхні середні витрати виробництва будуть нижчими, ніж у малих підприємств, що пов'язано із загальноекономічними втратами ефективності.

З динамічної позиції ефективність малих підприємств вища порівняно з великими. Новостворені малі підприємства відіграють роль агентів обміну, оскільки завдяки постійній появі на ринку вони сприяють генеруванню нових ідей, впровадженню нових продуктів, видів діяльності, технологій тощо, і тим самим забезпечуючи постійну динаміку на ринку [18].

Малі підприємства позитивно впливають на розподіл праці. Наприклад, у промисловості малі підприємства не конкурують з великими, вони, навпаки, є їхніми партнерами. Здебільшого субпідрядні послуги виконують невеликі фірми, але коли йдеться про ефективність роботи та якість послуг, то значущу роль відіграють великі підприємства.

Що стосується інноваційної діяльності, то великі фірми володіють достатньою кількістю ресурсів для проведення досліджень, а також можуть йти на ризики, які пов’язані з ефективним впровадженням на ринку результатів цих досліджень. На противагу цьому, малі підприємства мають менше бюрократичних процедур, що пов’язані з прийняттям рішень, а тому вони можуть впроваджувати інновації, в яких не зацікавлені великі корпорації, при цьому створювати кращі умови для мотивації працівників. Поділ праці між малими і великими підприємствами, наприклад, у США відображає розподіл заявок на патенти та винаходи. Згідно з результатами досліджень, кількість інновацій на однакову кількість працюючих у таких галузях, як комп’ютерне обладнання, виробництво вимірювальних і обчислювальних приладів у малих, підприємств є більшим порівняно з великими компаніями. Натомість у виробництві шин, хімії і промислового машинобудування, фотообладнання і фармацевтиці число інновацій на однакову кількість зайнятих переважає на великих підприємствах.

Тому можна зробити висновок, що сектор малого підприємництва зосереджується скоріше у нових ринкових сегментах, а великі підприємства подають заявки на патенти в уже існуючих галузях [2].

Зважаючи на викладене вище, можемо назвати малі фірми також новаторами чи, навіть, рушіями інновацій. До того ж чим більше створюється підприємств, тим більше розвивається новаторських ідей, а отже, і інновацій та винаходів.

Малі підприємства дуже впливають на створення конкурентного середовища. Наявність великої кількості малих суб'єктів господарювання створює несприятливі умови розвитку монополізму, адже, як показує історія деяких країн, лише однієї антимонопольної політики не достатньо для забезпечення конкурентних відносин між підприємствами. Тому необхідним є створення малих підприємств лише задля забезпечення виконання згаданої функції.

Таким чином, малий бізнес:

1) мобілізує фінансові та виробничі ресурси населення;

2) є потужним антимонопольним бар'єром, сприяючи розвитку конкуренції;

3) впливає на розвиток науки, є фактором структурної перебудови та забезпечення прориву в науково-технічному прогресі, адже простіше піддається інноваціям, впроваджує нові товари та послуги;

4) вирішує проблему зайнятості, а разом з тим і проблему стабілізації ринку праці, сприяючи створенню нових робочих місць;

5) забезпечує ринок необхідними товарами та послугами, швидко реагуючи на потреби споживачів;

6) має важливе значення для задоволення попиту на товари та послуги, оскільки у процесі пошуку певної ніші підприємці намагаються вибрати таку, яка б найбільш повно задовольнила потреби споживачів;

7) відіграє важливу роль у формуванні середнього класу;

8) забезпечує швидкий оборот ресурсів, що сприяє ефективності цього сектору економіки.

З часом саме малий бізнес стане провідним фактором економічної трансформації перехідних економік, і не потрібно буде доводити, що підтримка

малого бізнесу вигідна не лише суб’єктам малого підприємництва, а й економіці та суспільству загалом.

1.3 Дослідження дефініції «інтелектуальний капітал»

Прагнення України до становлення як нового способу виробництва економіки знань, зумовленого прогресом науки і техніки, розвитком високих технологій і наукоємних галузей виробництва, вимагає ефективного використання інтелектуального потенціалу. Інтелектуальний потенціал — сукупність інтелектуальних ресурсів, що втілюють наукові досягнення суспільства, творчість людини з притаманними їй освітньо-кваліфікаційними характеристиками, раціональне використання яких у поєднанні з іншими економічними ресурсами забезпечує досягнення нової якості економічного розвитку, заснованого на знаннях.

Інформація і знання як вища цінність якісного суспільства не тільки позначаються на всіх сторонах життя суспільства, але й видозмінюють саму людину, трансформують систему цінностей. Кардинально змінюється погляд на працю як головне джерело суспільного багатства. Жива праця дедалі більше розвивається в напрямку насичення її творчим змістом, інтелектуальною складовою. У зв’язку з цим інтелектуальний капітал набуває все більшого значення і незабаром стане вирішальним критерієм для оцінки компаній та установ, оскільки лише з його допомогою можна відобразити динаміку організаційної стабільності та процес створення вартості; оцінити сучасне виробництво, яке змінюється настільки швидко, що його справжню цінність можна виміряти лише талантом його працівників, їх відданістю своїй роботі та якістю інструментів, які вони використовують.

Визначення «інтелектуальний ресурс» увійшло в науковий обіг ще у 1980-х роках і використовується поряд з такими схожими, актуальними поняттями, як «інтелектуальний капітал», «інтелектуальна власність» тощо. У вітчизняній літературі, як і в літературі інших країн із перехідною економікою пострадянського простору немає чіткого та однозначного тлумачення цього

поняття. Доволі поширеним є визначення інтелектуального ресурсу як діяльність людей у науковій сфері з урахуванням наявності прав інтелектуальної власності. За інших обставин інтелектуальний ресурс трактується як унікальна сукупність наукових знань, діяльності вчених, які є носіями знань і продукують їх своєю працею, та документальні об’єкти привласнення її результатів. Нерідко поняття «інтелектуальний ресурс» вживається в широкому суспільному контексті поряд з (чи як синонім) поняттям «інтелектуальний потенціал» або «інтелектуальний капітал». У такому контексті він розглядається як сукупність знань, якими володіє суспільство, інтелектуальних здібностей членів суспільства, нематеріальних активів економічних агентів тощо.

Інтелектуальний капітал виконує низку функцій, до основних з яких слід віднести такі [31]:

➢ інформаційна – накопичення, систематизація та передача знань, умінь, навичок, інформації;

➢ когнітивно-гносеологічна – набуття знань про процеси та явища;

➢ трансформаційна – перетворення знань у нові результати інтелектуальної діяльності (інформація, продукти, послуги тощо);

➢ науково-дослідна - організація та проведення досліджень в економічній, політичній, соціальній та духовній сферах суспільного життя;

➢ аксіологічна – сприяння індивіду в усвідомленні значущості для себе та суспільства тих чи інших подій і явищ, продукції, робіт, послуг, участь у формуванні особистого ставлення до них, вибір поведінки на основі свідомих дій і відповідно до них. зі значеннями;

➢ інтегративна – спрямованість на дослідження в усіх сферах і галузях знань з метою створення нових продуктів, робіт, послуг;

➢ регулятивна – встановлення традиційних норм і правил, які регулюють поведінку суб’єктів;

➢ культурна - участь у розширенні знань, у навчанні, самоосвіті, розвиток культури мислення суб'єктів тощо;

➢ виховна – формування самосвідомості особистості;

➢ практичні (утилітарні) – сприяння вирішенню соціально-економічних, культурних та інших завдань;

➢ охоронна – захист результатів інтелектуальної праці через використання їх у повсякденній діяльності.

Реалізація цих функцій забезпечується всіма підсистемами (елементами) інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал має дуже складну суть і багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування. Для глибшого розуміння поняття та механізму функціонування інтелектуального капіталу необхідно його розділити на окремі складові елементи з подальшим групуванням за однорідними ознаками, тобто класифікувати. Класифікація видів інтелектуального капіталу здійснюється за різними ознаками в залежності від цілей і завдань, які вирішуються (табл. 1.1).

Вироблення критеріїв ***оцінювання вартості інтелектуального капіталу*** може виявитися подією епохи. У зв'язку з заміною попередніх цінностей новими людина змінює і свою мету, і методи її досягнення. Загальне визнання ролі інтелектуальної праці обов'язково внесе корективи до нинішніх методів організації й управління комерційними підприємствами і зумовить перерозподіл інвестицій у світову економіку.

Концепція оцінювання вартості інтелектуального капіталу змінить традиційне уявлення про докорінну відмінність між комерційними і некомерційними підприємствами. Це зовсім новий погляд на речі, що дасть змогу вперше в історії порівняти цінність усіх організацій та установ, що функціонують у суспільстві.

Таблиця 1.1

Класифікація видів інтелектуального капіталу

Ознаки	Види
Форма власності	✓ приватний інтелектуальний капітал; ✓ колективний інтелектуальний капітал; ✓ державний інтелектуальний капітал
Корпоративна трансакція	✓ акціонерний інтелектуальний капітал; ✓ пайовий інтелектуальний капітал
Резидентність	✓ національний інтелектуальний капітал; ✓ іноземний інтелектуальний капітал
Форма залучення	✓ інтелектуальний капітал у формі права на об’єкти промислової вартості; ✓ інтелектуальний капітал у формі авторського та суміжного з ним права; ✓ інтелектуальний капітал в інших формах
За терміном знаходження у розпорядженні суб’єкта господарювання	✓ власний інтелектуальний капітал суб’єкта; ✓ строковий інтелектуальний капітал
Формування інтелектуального капіталу	✓ інтелектуальний капітал, створений самим суб’єктом господарювання; ✓ інтелектуальний капітал, придбаний в інших суб’єктів господарювання
Можливість визначення розміру вартості інтелектуального капіталу	✓ інтелектуальний капітал, оцінка вартості якого визначається прямим (витратним) методом; ✓ інтелектуальний капітал, оцінка вартості якого визначається експертним методом

Пошук інструментів і методик становлення вартості людського капіталу – це завдання надто складне, адже невирішеним залишається питання інкорпорування в традиційну бухгалтерію суб'єктивних оцінок. Сучасні спеціалісти в галузі інтелектуального капіталу пропонують характеризувати його за непрямими, усередненими показниками, які мають грошове вираження.

Наявність у сучасних фірм невідчутних активів і пасивів виявляється як багаторазове перевищення ринкової ціни компанії, що визначається за допомогою множення ціни однієї акції на загальну їх кількість, над балансовою вартістю її відчутних активів. Обсяги цього перевищення дають загальне уявлення про величину «доброї волі». Тому інтелектуальний капітал пропонують обчислювати так: з ринкової вартості потрібно вирахувати прейскурантну

вартість акцій і таким чином отримати вартісну форму інтелектуального капіталу, тобто інтелектуальної власності та інших нематеріальних активів. Є також інший метод визначення вартості активів – шляхом підрахунку перевищення прибутку компанії, яка має інтелектуальний капітал, над прибутком підприємства, що застосовує ті самі відчутні активи, але не використовує при цьому невідчутних чинників. Наприклад, прибуток фірми, яка має торгову марку і тим самим створює відповідний імідж, вищий, ніж у конкурентів.

Е. Брукінг запропонував такі методи оцінки інтелектуального капіталу:

1) метод прямого вимірювання;

2) метод оцінювання ринкової капіталізації;

3) методи оцінювання віддачі активів;

4) методи бального оцінювання.

Перша та четверта група методів призначені для аналізу ефективності структури інтелектуального капіталу, у тому числі його окремих елементів. Друга та третя групи методів – для оцінювання ресурсних та потенційних елементів інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал тотожний поняттю нематеріальних активів. Вартість нематеріальних активів включають в баланс підприємства і це відповідно збільшує загальну вартість капіталу підприємства. Інтелектуальний капітал підвищує ринкову вартість компанії над балансовою оцінкою, різниця між ринковою вартістю і балансовою оцінкою дає вартість нематеріальних активів, тобто інтелектуальних ресурсів. Розрив між ринковою і балансовою вартістю значний для компаній, що функціонують у сфері інтелектуального виробництва [3].

Термін «інтелектуальний капітал» походить з описів наукомістких компаній, що його виявили і описали вперше. Такі компанії використовують знання (інтелектуальний капітал) як значуще джерело конкурентної переваги. Вони пропонують на ринку певний інноваційний продукт і так ідентифікують себе серед конкурентів і знаходять ринковий попит. Цінова конкуренція поступається місцем новій формі, яка базується на знаннях пропонованого на ринку продукту. Конкурентну перевагу в такому випадку створює людський

капітал, який формує інтелектуальні активи компанії, які взагалі виробляють інноваційний продукт.

Отже, у господарській діяльності розрізняють людський капітал й інтелектуальний актив. Різниця між ними досить конкретна. Якщо перший характеризує властивість, невід'ємну від її носія, здобувати знання, виробляти нові знання та ідеї, пропонувати інноваційні проєкти та рішення, то другий є концентрованим знанням фахівців-професіоналів, документально оформленим чи будь-яким чином описаним, що є об'єктом використання та власності компанії.

Для компанії, що базується на знаннях, інтелектуальний капітал містить у собі кодифіковані та не кодифіковані знання. З погляду отримання нової цінності від знань, або комерціалізації знань, інтелектуальний капітал перетворюється на кодифіковане знання, яке визначається як «знання, які можна перетворити на прибуток». Серед складових інтелектуального капіталу, представлених на рис. 1.1., найбільше цьому критерію відповідають інтелектуальні ресурси.

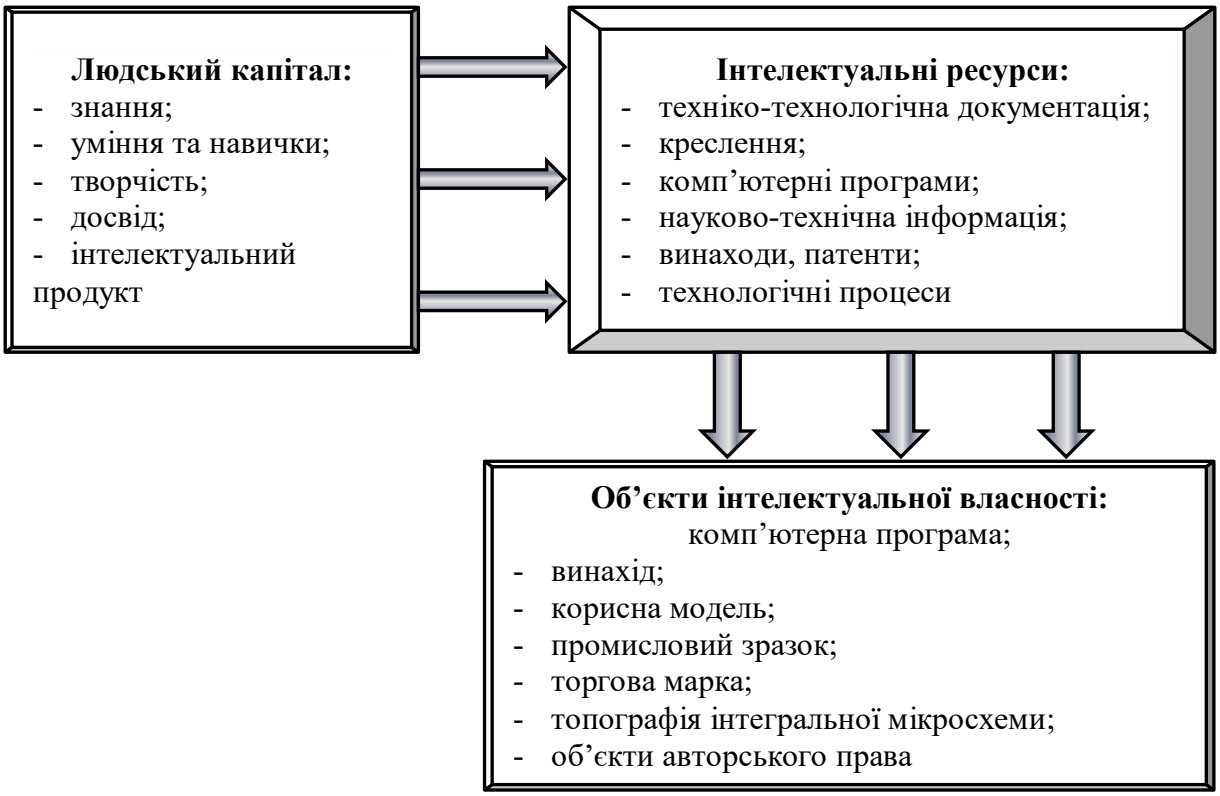

Рис. 1.1. Інтелектуальні ресурси у структурі інтелектуального капіталу фірми

Джерело [25]

В основу теорії інтелектуального капіталу покладена теорія людського

капіталу. Водночас, на нашу думку, в сучасних умовах постіндустріального суспільства та переходу до інформаційного суспільства, коли виникають цілі галузі, що базуються на унікальних здібностях людей, а масове виробництво висуває вимоги до працівника як творчої людини, слід зазначити недостатність аналітичного інструментарію теорії людського капіталу. Сьогодні теорія людського капіталу є вузькою і не охоплює всі глобальні зміни, що відбуваються з людиною як фактором виробництва.

По-перше, розробки основоположників теорії людського капіталу застосовуються лише до більшості процесів масового виробництва для диференціації оплати праці за рівнем кваліфікації.

По-друге, людський капітал, по суті, трактується тільки з позицій реалізації виробничих функцій і здібностей, що не відрізняє його від традиційних понять, характерних для індустріального суспільства – робочої сили і власне праці.

По-третє, теорія людського капіталу, яка випливає зі стійкості та інертності системи потреб і переваг, а отже, і мети індивіда, відповідає тому етапу розвитку, коли матеріальні потреби переважали в структурі суспільних потреб, що змінювалися порівняно повільно. У постіндустріальному суспільстві, яке вже існує в розвинених країнах, індивіди прагнуть до самореалізації та розвитку своїх здібностей. Нематеріальні потреби та мотиви дедалі частіше переважають над матеріальними, а дії індивідів не узгоджуються з принципами економічної поведінки людини. У постіндустріальному суспільстві відбувається суттєва корекція призначення економічної системи.

Друга хвиля науково-технічної революції поставила вимоги створення нової теорії – «теорії інтелектуального капіталу». Теорії, які б спромоглися визначити ефективність виробництва на основі унікальних здібностей людини, врахувати її потреби та мотивацію (здебільшого нематеріальну), реальну ринкову вартість суб’єкта господарювання та, зрештою, визначити механізми та закони функціонування нового фактора виробництва – інтелектуального капіталу.

Висновки до розділу 1

1. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки найвагомішим фактором, що визначає рівень розвитку конкурентоспроможності національного економічного простору та його регіональних сегментів є мале підприємництво, яке забезпечує гнучкість, мобілізує виробничі і фінансові ресурси економічного середовища, забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами, а головне вирішує проблему зайнятості населення. Тому сфера малого підприємництва, а особливо в умовах поглиблення трансформаційних процесів, потребує уваги з боку теоретиків і практиків.

2. Охарактеризовано сутність і зміст категорії «мале підприємництво», систематизовано існуючі погляди на цю дефініцію вчених.

3. Розглянуто функції, за допомогою яких розкривається сутність малого підприємництва, особливо в частині впливу на трансформаційні процеси в регіоні. Крім того, узагальнено основні підходи до якісних та кількісних критеріїв віднесення суб’єктів господарювання до сфери малого підприємництва. Виявлено, що Україна наблизилась до європейських стандартів диференціації суб'єктів малого бізнесу за чисельністю працюючих та обсягами річного доходу від господарської діяльності.

4. Доведено, що однією з важливих функцій малого підприємництва є сприяння структурним трансформаціям регіональної економіки, під якими розуміється процес перетворень у складі регіональних господарських систем на користь високотехнологічних сфер економічної діяльності, здатних задіяти потенціал, сприяти інноваційній активності та формуванню конкурентних переваг регіону.

5. Розкрито сутність принципів функціонування і розвитку малого підприємництва. Саме через реалізацію зазначених принципів суб'єкти малого бізнесу зможуть ефективно впливати на структурні трансформації регіональної економіки та перетворити їх на конкурентоспроможні сегменти національного економічного простору.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

2.1 Аналіз нормативно-правового забезпечення розвитку підприємництва

Під правовим забезпеченням підприємницької діяльності розуміється комплекс правових норм, закріплених у Конституції України, законодавчих, нормативно-правових актах та актах індивідуального характеру, що встановлюють правила поведінки суб'єктів господарювання під час здійснення ними господарської діяльності, а також визначити ступінь відповідальності за порушення цих правил.

Правовий захист, у свою чергу, захищає, з одного боку, суб’єктів господарювання у забезпеченні їх законних прав та інтересів, з іншого – вони мають право застосовувати до них заходи адміністративного примусу у випадку порушення прав споживачів, антимонопольного, податкового, екологічного законодавства.

Суть правового забезпечення підприємницької діяльності виявляється у чіткому, послідовному та однозначному здійсненні органами державної влади та місцевого самоврядування повноважень щодо регулювання правовідносин, що виникають у сфері реалізації конституційного права на підприємництво та формування ефективна система державних гарантій підтримки та сприяння підприємницькій діяльності. Правове забезпечення створює середовище, у якому провадить свою діяльність підприємець, гарантуючи йому державний захист прав власності, рівність прав і свободу підприємницької діяльності, вільну та законну конкуренцію, державну підтримку.

Правове забезпечення функціонування підприємців має стати правовою стратегією держави, органів державного управління та суб'єктів господарювання, що включала б правила, способи та методи регулювання

господарських відносин; закріплення господарського правопорядку в економіці; виконання державних доручень, умов договорів, загальнодержавних і регіональних програм соціально-економічного розвитку. Закони та інші нормативно-правові акти забезпечують реалізацію механізму правового регулювання і водночас спрямовані на створення умов для правового регулювання та ефективного управління економікою на основі конструктивних правових засобів. Ефективність правового захисту залежить від ступеня досконалості й ефективності господарського законодавства.

Юридичний супровід опосередкований двома напрямками регулювання підприємницької діяльності:

1) регламентація порядку реалізації права на підприємництво, з одночасним гарантуванням його недоторканності та визначенням правового статусу суб'єктів господарювання;

2) визначення цілей, організаційно-правових засобів, методів і способів державного впливу на регулювання відносин стосовно здійснення підприємницької діяльності [12].

Під ефективністю правового забезпечення підприємницької діяльності слід розуміти наявність очікуваного результату від реалізації законодавства у досліджуваній сфері економіки для досягнення поставленої мети за рахунок реалізації тих правових засобів, які визначені законом. З огляду на це визначення, змістом ефективності законів щодо правового забезпечення підприємницької діяльності є реалізація комплексу професійно розроблених правових засобів для досягнення таких цілей: підвищення потужності економіки, насичення внутрішнього ринку споживчими товарами. національного виробництва, забезпечення соціального захисту громадян, завоювання зовнішніх ринків, глобального економічного впливу, кваліфікованої роботи апарату управління у сфері державного регулювання зазначеної сфери.

У підприємницькому законодавстві України виділяють три блоки нормативно-правових актів:

1. Конституція України, згідно зі ст. 42 якої кожен громадянин має право на підприємницьку діяльність, не заборонену законом. Це право ґрунтується на свободі підприємницької діяльності, яка полягає у здійсненні на власний розсуд і ризик господарської діяльності, не забороненої законом, з метою одержання прибутку [6].

2. Блок спеціальних нормативно-правових актів, які регулюють виключно підприємницьку діяльність: Закони України «Про господарські товариства», «Про акціонерні товариства», «Про фермерське господарство», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців», «Про розвиток». та державна підтримка малого та середнього підприємництва в Україні» та ін.

3. Нормативно-правові акти, що містять окремі норми або їх сукупність, що регулюють підприємництво: Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, закони України «Про власність», «Про ліцензування певних видів господарської діяльності». діяльність», «Про захист прав споживачів», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та інші [10].

До основних недоліків правового забезпечення підприємництва в Україні належать [27]:

1) неоднозначність, нестабільність та суперечливість чинної правової бази підприємництва;

2) практична недіючість багатьох нормативно-правових актів, дуже низька виконавська дисципліна стосовно нормативно-правових документів;

3) наявність у законодавстві багатьох нечітких норм, які, якщо є бажання, можуть бути піддані будь-якому тлумаченню; необґрунтованість правових обмежень і вимог, що містяться в окремих правових актах.

Шляхами вдосконалення державного регулювання розвитку підприємництва в Україні мають стати [22]:

- удосконалення чинних нормативно-правових актів, що регулюють підприємницьку діяльність, для усунення внутрішніх правових протиріч та скасування положень, що не дають розвиватися підприємництву;

- подальша реалізація державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності для створення сприятливого підприємницького середовища;

- активізація фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки підприємництва;

- сприяння створенню інфраструктури для розвитку підприємництва;

- удосконалення податкової системи, яка б забезпечувала достатній обсяг платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки країни, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків;

- формування належного правового середовища для розвитку інноваційної та науково-технічної діяльності, мотивування підприємця до високопродуктивної та якісної діяльності шляхом удосконалення системи економічного стимулювання через внесення змін до податкового та митного законодавства.

Загалом удосконалення правового забезпечення підприємницької діяльності має здійснюватися за такими напрямами [12]:

1) перший напрямок опосередкований необхідністю формування в суспільстві шляхом агітації, заохочення, переконання громадської думки про те, що успішні підприємці є основою матеріального добробуту всіх інших верств населення;

2) другий пов’язаний з необхідністю забезпечення умов функціонування ринкової економіки шляхом забезпечення правової бази та соціальної атмосфери, які сприяють успішному розвитку підприємницької діяльності та створюють умови для інтеграції підприємців у загальний простір соціальної відповідальності та підтримки стабільності економічних реформ і реалізації соціально-економічних програм розвитку;

3) третій напрямок передбачає реформування регуляторних відносин між державою та суб’єктами господарювання для подолання опору регуляторній та адміністративній реформам та інертності з боку органів державного управління, що мають повноваження у сфері регуляторної політики.

2.2 Тенденції та сучасний стан розвитку підприємництва в Україні

Сьогодні Україна перебуває на етапі становлення та розбудови стабільної ринкової економіки, і перед нею стоїть задача створення як економічних, так і соціальних передумов, які б дозволили активно розвиватись підприємництву. Наявність глибокої економічної кризи, тяжка воєнно-політична ситуація дещо обмежують вибір сценарію подальшого розвитку України. Підприємництво - є винятково важливим, й одночасно досить вразливим, таким, що залежить від багатьох факторів, які формують так зване підприємницьке середовище. Так, підприємці (підприємницькі структури) не в змозі повною мірою протистояти таким проблемам сучасної ринкової економіки, як монополізація (монополізація виробництва), постійний дисбаланс між сукупним попитом і сукупною пропозицією, ускладнення відтворювальних процесів, глобалізація, брак фінансових ресурсів, інфляція тощо. Це, своєю чергою, спричиняє такі негативні явища, як масове банкрутство підприємств та втрата державою платників податків, а отже, скорочення джерел поповнення доходів держави, з одного боку, та збільшення навантаження на державний бюджет внаслідок, а з іншого – збільшення соціальних витрат. Усе це спричиняє зростання соціальної напруги та нестабільності в країні. Найбільшими перепонами для розвитку підприємництва сьогодні є корупція, обмежений доступ до фінансових ресурсів і надмірний податковий тиск. Зарегульованість економіки й адміністративний тиск на підприємства, на думку експертів, є менш болючими для бізнесу. Експерти визнають системний негативний вплив корупції на приватний сектор, при цьому обмеженість власних ресурсів та складність доступу бізнесу до кредитних та інвестиційних ресурсів, в поєднанні з неефективністю податкової системи, також створюють істотні перепони для розвитку підприємництва (рис. 2.1).

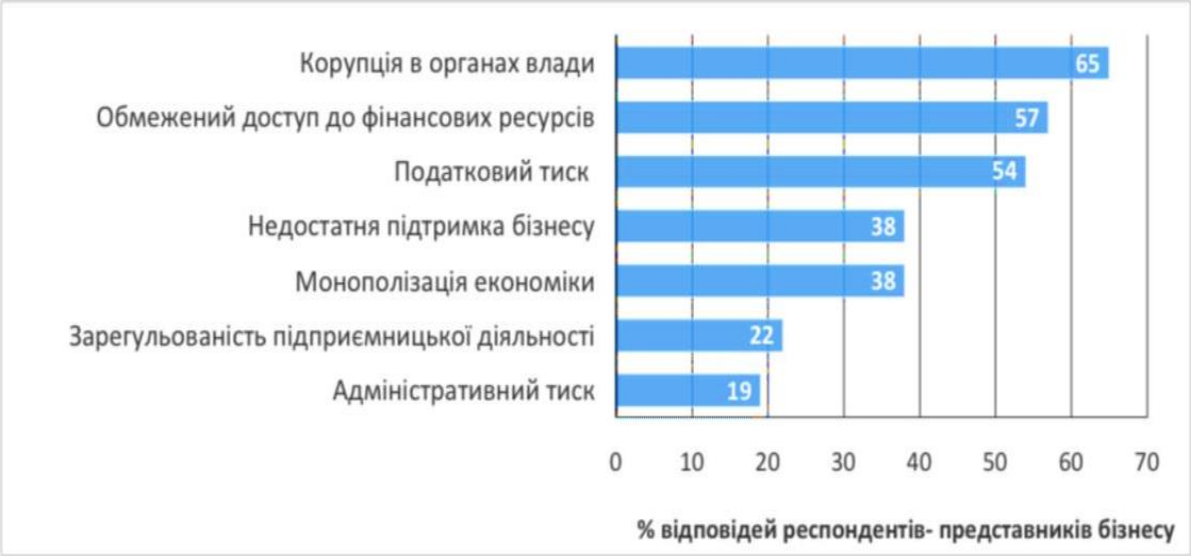

Рис. 2.1. Ключові перепони розвитку підприємництва в Україні

Враховуючи досвід економічно розвинених країн, в Україні необхідно створити сприятливе бізнес-середовище для розвитку національного малого та середнього підприємництва. Суб'єкти малого та середнього підприємництва є основою сталого розвитку держави, що забезпечує національне багатство шляхом виробництва конкурентоспроможної продукції, збільшення ВВП, створення робочих місць та підвищення зайнятості населення, активізацію інноваційного потенціалу країни, забезпечення його конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Враховуючи угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі України з ЄС, а також Стратегію сталого розвитку «Україна-2020», сьогодні необхідно докласти великих зусиль для всебічної державної підтримки та розвитку національних суб'єктів господарювання. Передусім не за рахунок повної дерегуляції бізнесу й затвердження формальних програмних ініціатив, а на основі формування чіткої та виваженої державної регуляторної політики у сфері розвитку малого та середнього бізнесу, яка враховуватиме особливості заходи щодо його реалізації [22].

Аналіз державної регуляторної політики України у сфері розвитку малого та середнього підприємництва доцільно розпочати із законодавчого та нормативного забезпечення цього процесу.

На сьогодні головним нормативно-правовим документом, що визначає правові та економічні основи державної політики у сфері підтримки та розвитку малого й середнього підприємництва, є Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», прийнятий у березні 2012 року, який розкриває мету, принципи та напрями державної політики у цій сфері [8].

Для узгодження розвитку малого та середнього підприємництва в Україні згідно з принципами Акта малого бізнесу для Європи 2010 року було розроблено план заходів із реалізації зазначеної мети, що започаткувало процес розвитку малого та середнього підприємництва в країні з урахуванням чинних міжнародних вимог до функціонування суб’єктів господарювання.

Згодом, у серпні 2013 року, було прийнято Концепцію Загальнодержавної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2014-2024 рр., у якій переважними шляхами подолання проблем розвитку малого та середнього підприємництва визначено: дерегуляцію економічна діяльність; розширення можливостей доступу суб'єктів малого та середнього підприємництва до отримання кредитних ресурсів; забезпечення підтримки інноваційно орієнтованих суб'єктів малого та середнього підприємництва; сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва; розвиток соціальної відповідальності бізнесу; удосконалення системи професійної освіти, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб’єктів малого та середнього підприємництва; покращення співпраці між державою, приватним сектором та громадськими організаціями у сфері навчання підприємництву; розширення можливостей участі суб’єктів малого та середнього бізнесу в реалізації проєктів державно-приватного партнерства [21].

Докладно розглянемо пріоритетні напрями розвитку малого та середнього підприємництва в Україні відповідно до Плану заходів щодо впровадження принципів Акта малого бізнесу для Європи та Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2014-2024 рр., а також визначимо ті результати, вдалось досягни на певний момент.

Останні роки економіка України демонструє позитивну динаміку. Така тенденція стосується багатьох макроекономічних показників, зокрема за підсумками 2022-2023 років [18]:

- ВВП зростає на 4,8 %;

- номінальна заробітна плата не змінювалася починаючи з 1 жовтня 2022 року і становила 6 700 гривень.

- рівень безробіття знизився до 19 % населення у віці 15-70 років;

- індекс споживчих цін становить у жовтні 2023 року щодо вересня 100,8 %, за період січень-жовтень 2023 року – 103,8%.

- офіційний курс гривні 21 липня 2022 року до долара США на 25 % до 36,5686 грн/дол.;

- експорт товарів та послуг становив 3131,5 млн. дол. США, або 52,1 % порівняно із січнем 2022 р., імпорт – 5042,1 млн дол., або 81,4 %;

- рівень тінізації економіки України становив 31 % від офіційного ВВП;

- загальний державний борг у серпні 2023 року збільшився на 1,01 млрд дол. США і станом на 31 серпня був 133,93 млрд дол. США;

- обсяг капітальних інвестицій у 2022 році зменшився на 39,2 % і становив 409,7 млрд грн.

Мале підприємництво як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягом виробництва у провідних країнах світу. Мале підприємництво забезпечує гнучкість і стабільність економічної системи, наближає її до потреб конкретних споживачів і водночас – виконує важливу соціальну роль, забезпечуючи робочими місцями та забезпечуючи джерелом доходу значні верстви населення.

Представники українського та закордонного бізнесу майже однаково оцінюють бізнес-клімат в Україні: приблизно однакова кількість опитаних компаній оцінюють бізнес-клімат як позитивний, так і негативний. Водночас у 2021 р. кількість міжнародних компаній, які позитивно оцінили бізнес-клімат, становила 59 %. З-поміж основних кризових ситуацій, з якими стикаються компанії, можна виділити:

- мобілізація 84 %;
- воєнні дії 67 % респондентів;

- відтік професійних кадрів 56 %;
- нестабільна суспільно-політична ситуація 25 %;
- корупційні прояви 37 %;
- незаконні дії державних органів 33 %;
- незаконні конкурентні дії 23 %.
- незаконні дії правоохоронних органів 19 %.
- кібератаки 17 %.
- ядерна загроза 9 %.
- медіа-атаки 9 %.
- кримінальні прояви 6 %.
- корпоративні конфлікти 6 %.
- затримання топменеджмент 2 %.

Крім вищевказаного, можна виділити додаткові фактори, які негативно впливають на подальший розвиток підприємництва:

- недостатність матеріальної, технічної, фінансової, кадрової складових підприємницької діяльності;

- складна система здійснення державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності;

- недостатнє стимулювання активного впровадження суб'єктами малого бізнесу інноваційних технологій, виробництва конкурентоспроможної продукції і послуг;

- відсутність ефекту масштабу: бізнес досягає ефекту масштабу, якщо його середні витрати на одиницю продукції зменшуються, а випуск зростає;

- відсутність злагодженої взаємодії громадськості та носіїв влади у вирішенні питань регіонального розвитку, яка полягає у залученні бізнесу та громадськості до процесу прийняття управлінських рішень суб'єктами представницької та виконавчої влади різних рівнів, вирішення кадрових питань у силові структури тощо.

У розвинутих країнах малі та середні підприємства в кількісному вимірі становлять абсолютну більшість підприємств (табл. 2.1). Вони здійснюють свою діяльність у всіх сферах економіки, і особливе значення мають там, де відсутній великий бізнес [46].

Таблиця 2.1

Показники розвитку малого та середнього підприємництва в різних країнах ЄС

Країна	Частка МСП до загальної кількості підприємств, %	Частка МСП до загального обсягу реалізованої продукції, %
ЄС	99,8	56,0
Болгарія	99,8	68,4
Чехія	99,9	56,8
Німеччина	99,5	48,2
Литва	99,8	65,1
Польща	99,8	55,5
Румунія	99,6	57,7
Словаччина	99,9	54,7
Велика Британія	99,7	44,3
Україна	***99,9***	***58,4***

Тому доцільно зробити висновок, що не вдалося досягти запланованого рівня показників розвитку вітчизняного малого та середнього підприємництва, задекларованих у Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2014-2024 рр.

Розуміючи обсяг цілей, визначених концепцією національної програми, та враховуючи значні труднощі їх реалізації, Кабінет Міністрів України ще у травні 2017 року затвердив новий стратегічний план розвитку вітчизняного підприємництва, а саме: Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року, у якій визначено шість основних напрямів розвитку малого та середнього підприємництва: створення сприятливого середовища для розвитку малого та середнього підприємництва. ; розширення доступу малих і середніх підприємств до фінансування; спрощення адміністрування податків для малих і середніх підприємств; популяризація культури підприємництва та розвиток навчання підприємницьким навичкам; сприяння експорту / інтернаціоналізації малих і середніх підприємств; підвищення рівня конкурентоспроможності та інноваційного потенціалу програм підтримки

малого та середнього малого бізнесу, в умовах високого рівня системної корупції в державі, значного рівня тіньового державного управління, що, з одного боку, створює тіньові економіки, а з іншого боку, виступає замовником численних обтяжливих процедур державного регулювання – лише дерегуляція може забезпечити певне покращення бізнес-клімату для малого бізнесу.

Також широко критикується термін дії, на який розроблено стратегічний документ. Експерти рекомендують значно збільшити стратегічний горизонт – мінімум на 5 років, оптимально – на 10 років. Загалом висновок щодо проєкту Стратегії досить виважений.

Підсумовуючи виконання планів і програм розвитку вітчизняного малого та середнього підприємництва та наводячи приклади заходів державного регуляторного втручання в діяльність малого та середнього підприємництва, варто відзначити повільне зростання, неефективність та негативний вплив регуляторних інструментів державної політики у сфері розвитку малого та середнього бізнесу. Наразі в органів державної влади немає чіткого бачення механізму підтримки малого та середнього бізнесу, а головне – немає бажання та зацікавленості у формуванні державної політики стимулювання його розвитку.

Пріоритетом економічної політики регіону є формування конкурентоспроможної, соціально орієнтованої економіки з розвиненим приватним сектором, його важливою складовою – підприємництвом.

Малий і середній бізнес, як важливий ринкоутворюючий фактор економіки, характеризується раціональними формами господарювання, стимулює конкуренцію, сприяє послабленню монополізму, позитивно впливає на структуру економіки та на якісні характеристики валового внутрішнього продукту, розширює сферу свободи ринкового вибору, забезпечує швидше впровадження інновацій і розширення соціальної бази

Сучасні малі та середні підприємства мають свої особливості, переваги та недоліки. Індикаторами важливої ролі бізнесу є насамперед дані про його кількісні параметри.

У 2022-2023 роках частка суб’єктів малого та середнього підприємництва в області, як і в Україні в цілому, становила 99,9 % від загальної кількості підприємств області, що в цілому відповідає європейським стандартам.

Наприклад, в ЄС МСП становлять 99% усіх підприємств і забезпечують роботою 65 млн осіб (наприклад, на МСП Німеччини зайнято 68,3% усіх працівників цієї країни, які підлягають соціальному страхуванню). Вони також забезпечують головний імпульс у ринковій економіці завдяки своїм інноваційним устремлінням. Враховуючи важливість МСП, а також обмежений доступ до капіталу (який ще більше ускладнюється впровадженням Базеля II), держава зобов’язана підтримувати цей сектор бізнесу. Захист інтересів МСП на політичному рівні зазвичай здійснює Торгово-промислова палата, яка також проводить роз'яснювальну роботу з МСП та сприяє налагодженню міжнародних контактів між її членами. В Україні малий і середній бізнес знаходиться в жалюгідній ситуації. Це пов'язано не стільки з низьким розвитком економіки, скільки з їх, можливо, навмисним недосконалим регулюванням.

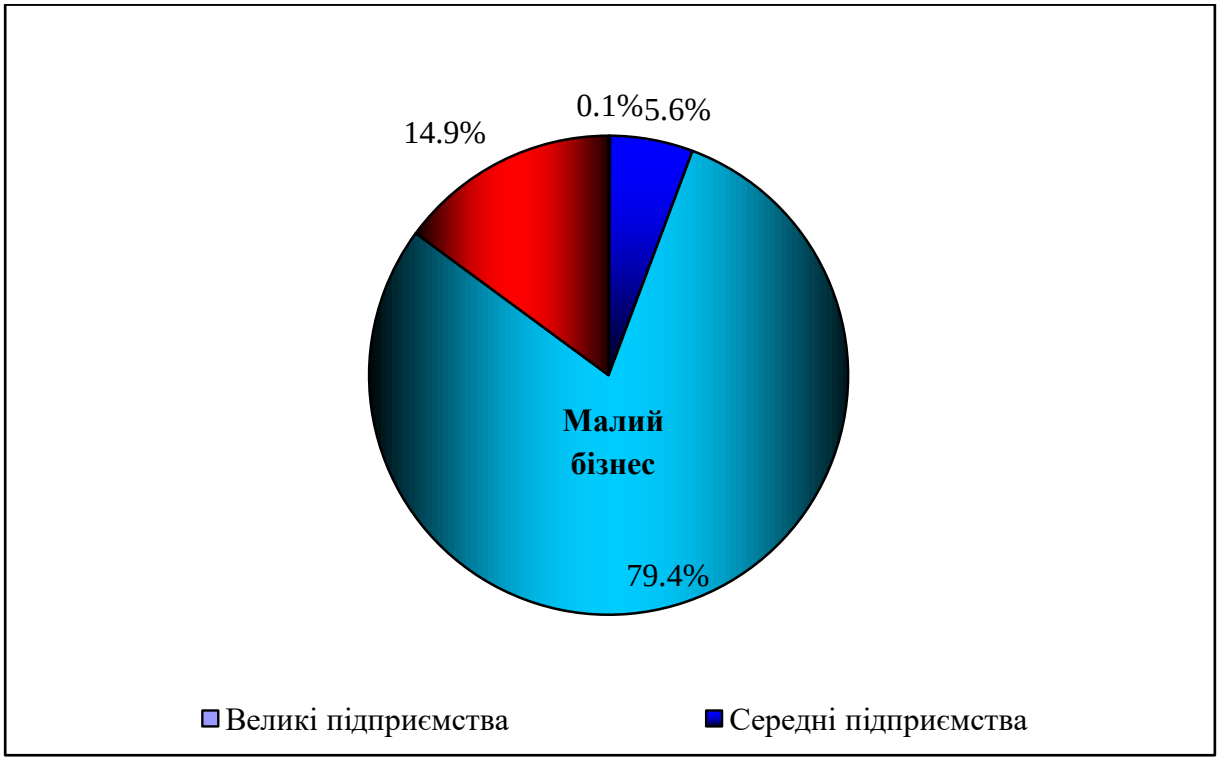

Рис. 2.1. Структура суб’єктів господарювання області

Дослідження показують, що обсяги капітального інвестування у малих і середніх підприємств, оскільки і величина власного капіталу зростають непропорційно і нерівномірними темпами.

За період з 2013 до 2020 року обсяг власного капіталу середніх підприємств збільшився у середньому всього лише на 28 %, тоді як на малих підприємствах – на 35 %, що підтверджує їх вищу мобільність.

Водночас динаміка обсягів капітальних інвестицій свідчить про вищу інвестиційну спроможність середніх підприємств порівняно з малими, оскільки капітальні інвестиції середніх підприємств у 2020 році зросли більш ніж утричі порівняно з 2010 роком, а їх обсяги кількість малих підприємств зросла лише вдвічі за той самий період.

Динаміка темпів зростання капітальних інвестицій МСП протягом років також підтверджує вищу чутливість малих підприємств до загальноекономічних тенденцій розвитку, інфляційних процесів та інших соціальних шоків, починаючи з кризи 2014 та 2020 років (військові дії на сході України, анексія Криму та боротьба за євроінтеграцію на політичній та суспільній арені в Україні, пандемія COVID-19 у 2019–2021 рр., обмеження діяльності окремих видів бізнесу [9]) мали значний вплив на діяльність малих господарські підприємства, які значно більше великого та середнього бізнесу «просіли» у своєму розвитку за всіма показниками (рентабельність, рентабельність діяльності, інвестиції, інноваційність та ін.).

Проте треба зауважити позитивну динаміку розвитку, які здебільшого пов’язані із самою природою та специфікою малого та мікробізнесу. Йдеться про такі властивості, як забезпечення зайнятості населення, витрати на утримання персоналу та виплату заробітної плати, навчання, надання населенню послуг індивідуального характеру тощо.

Зокрема, як свідчать статистичні дані (табл. 2.1), чисельність зайнятих у малому та середньому бізнесі за останні 10 років зменшилася в абсолютному вираженні, але зросла у відсотковому відношенні до загальної кількості працівників, зайнятих у середньому. малого бізнесу (на рівні 26-28 % за останні 10 років), тоді як на великих підприємствах відбулося масове вивільнення працівників на тлі зростання безробіття. в кризові періоди в країні загалом.

Таблиця 2.1

Основні показники діяльності підприємств малого і середнього підприємництва

Показники	Група підприємств	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Капітальні інвестиції, млрд. грн., всього	середні підприємства	50,44	80,75	77,86	74,13	63,2	78,40	113,04	139,37	169,87	200,08	163,69
	малі підприємства	21,19	34,39	36,81	38,77	27,93	35,91	59,94	80,50	83,97	84,44	44,68
Кількість зайнятих працівників на підприємствах відповідної групи	середні підприємства, млн. осіб, у % до загальної кількості зайнятих працівників	3,39 42,6	3,25 41,7	3,14 40,9	3,01 40,7	2,70 42,8	2,61 44,2	2,62 45,2	2,59 44,6	2,74 46,1	3,05 47,6	3,09 48,5
	малі підприємства, млн. осіб, у % до загальної кількості зайнятих працівників	2,17 27,2	2,09 26,9	2,05 26,7	2,01 27,1	1,69 26,8	1,58 26,8	1,59 27,4	1,66 28,5	1,64 27,5	1,75 27,3	1,70 26,8
Додана вартість за витратами виробництва підприємств	середні підприємства, млрд. грн., у % до загальної доданої вартості	-	-	424,9 41,8	410,7 42,0	486,6 39,4	538,0 40,5	738,3 43,4	865,5 41,2	957,0 41,4	1175,7 42,9	1141,2 39,6
	малі підприємства, млрд. грн., у % до загальної доданої вартості	-	-	108,3 10,7	150,4 15,4	216,8 17,6	206,2 15,5	284,1 16,7	389,2 18,6	458,5 19,9	569,0 20,7	806,2 28,0
Чистий прибуток (збиток) підприємств, млрд. грн.	середні підприємства	30,74	19,25	34,61	-1,57	-206,2	-102,8	15,06	70,11	119,7	247,0	65,95
	малі підприємства	-19,66	-10,59	-14,75	-29,42	-179,3	-118,2	-32,21	-20,97	31,87	89,45	-25,53
Частка підприємства які одержали прибуток, у % до загальної кількості підприємств	середні підприємства	61,6	64,1	64,3	63,7	61,4	70,6	75,5	76,1	77,7	77,6	76,2
	малі підприємства	57,0	63,5	63,0	65,0	65,7	73,5	72,8	72,3	73,7	73,3	70,7
Рентабельність операційної діяльності підприємств, %	середні підприємства	5,0	6,0	5,0	3,2	-3,6	0,0	6,9	7,3	7,0	10,0	5,4
	малі підприємства	1,8	4,2	4,1	2,2	-17,9	-4,2	5,2	6,5	8,3	10,7	3,9
Власний капітал підприємств, млрд. грн.	середні підприємства	-	-	-	642,4	397,1	392,2	420,1	484,3	514,0	707,2	825,7
	малі підприємства	-	-	-	479,9	347,6	384,8	224,7	278,9	416,5	627,1	649,2

Якщо на середніх підприємствах частка доданої вартості за витратами на виробництво за 10 років зросла в абсолютному значенні лише у 2,7 раза, то підприємства малого бізнесу у 2020 році «створили» приріст доданої вартості у 7,5 раза більше, ніж на початок аналізованого періоду. період Отже, загалом частка доданої вартості у % до загальної доданої вартості всіх підприємств економіки України (включаючи великі), питома вага середніх підприємств зменшилася з 41,8% у 2010 р. до 39,6% у 2020 р., тоді як у малих підприємствах цей показник зріс з 10,7% (108,3 млрд грн) у 2010 р. до 28,0 % (806,2 млрд грн) у 2020 р. (див. табл. 2.1).

Виявлена тенденція ще раз підтверджує вирішальну роль малого підприємництва у стабілізації економіки держави в сучасних надзвичайно складних умовах існування. Отже, саме МСП становлять соціальну основу економічних реформ, забезпечують стабільність суспільства, протидіють люмпенізації та поширенню утриманської психології, знижують безробіття,

сприяють розвитку людського капіталу, пом’якшують соціальну напругу через послаблення майнової диференціації. , та підвищення рівня доходів населення. Тому під час військових дій і в післявоєнний період необхідно максимально підтримувати і сприяти розвитку малого бізнесу, зокрема мікропідприємства.

Вивчення фінансових результатів діяльності МСП (чистий прибуток, рентабельність, витрати, рентабельність, структура балансу, поточні зобов’язання та забезпеченість підприємств тощо) дозволило зробити цікаві з практичної точки зору висновки.

Зокрема, якщо середні підприємства отримували чистий прибуток протягом усього досліджуваного періоду (за винятком кризових 2013–2015 років, коли майже всі підприємства були збитковими), то малі підприємства були переважно збитковими протягом усього періоду, за винятком 2018 та 2019 років.

При цьому частка прибуткових підприємств у відсотках від загальної кількості підприємств в економіці України зростала за весь період – з 61,6 % у 2010 році до 76,2% у 2020 році для групи середніх підприємств та з 57 до 70,7 % по групі малих та мікропідприємств.

Цікаво, що якщо рентабельність операційної діяльності середніх підприємств залишилася майже на колишньому рівні (5,0% у 2010 р. та 5,4% у 2020 р., з незначними коливаннями її рівня в «коридорі» 5-7 %), то в операційній рентабельності малого та мікробізнесу зросла з 1,8 % у 2010 році до 3,9% у 2020 році, тобто більш ніж удвічі.

Це ще раз підтверджує, з одного боку, такі позитивні властивості малого підприємництва, як гнучкість, швидкість реагування, мобільність і адаптивність, а з іншого боку, його слабкі сторони – високу чутливість до негативних змін загальноекономічної ситуації, залежність і вразливість. до зміни цін, стрибків інфляції, цін на кредитні ресурси, попиту та платоспроможності населення тощо [5–9]. Завдяки цим ознакам, як бачимо з аналізу, підприємства малого бізнесу працюють стабільно, але з досить скромним рівнем рентабельності, без «фінансової подушки» у вигляді запасу фінансової міцності чи безпеки, а тому потребують більшого активний захист і підтримка з боку держави порівняно з середніми підприємствами.

Уряд України вже активно докладає значних зусиль у напрямку підтримки роботи малого та середнього підприємництва в умовах війни, які спрямовані на зниження податків, повну дерегуляцію бізнесу, скасування імпортного ПДВ та ввізного мита.

Зокрема, запроваджено та вже реалізуються сім програм для малого бізнесу та приватних підприємців, таких як «Низькі податки», «0% кредитування», «Підтримка аграріїв» тощо [10]. Президент України підписав низку законів про спрощення трудових відносин, про скасування акцизного податку на пальне, зниження ставки ПДВ з 20 до 7 %, а також про ліцензування діяльності, положення про податкових пільг, надання державної підтримки підприємцям для переміщення своїх робочих потужностей у Західну Україну, спрощення митних процедур постачання нафтопродуктів. У воєнний час в Україні скасували податкові перевірки бізнесу. Таке рішення передбачено Законом № 7137-д, який Верховна Рада ухвалила 15 березня 2022 року [10]. Продовжує діяти програма кредитування бізнесу «5-7-9», яку уряд суттєво оновив. Наразі в уряді обговорюють запуск кредитів для підприємців під 0 %. При цьому будь-який бізнес зможе отримати пільгову ставку на період бойових дій і місяць після них, після чого мінімальна ставка становитиме 5 %.

З огляду на вищевикладене, ми не згодні з прогнозами експертів Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), а також міжнародного агентства Bloomberg, які прогнозують падіння ВВП України на 20 %, а малого і середнього бізнесу в цілому на 35-40 %.

Вищезазначені зусилля уряду вже дали результати, оскільки лише станом на 31 березня 2022 року понад 120 тис. підприємців за кілька днів подали заявки на перехід на нову систему оподаткування 2% від обороту. Крім того, лише за добу (30.03.2022) через систему «Дія» зареєстрували тисячу нових ФОПів, що свідчить не лише про бажання працювати та відновити роботу, а й розпочати підприємницьку діяльність в умовах воєнного часу.

Повномасштабне воєнне вторгнення Російської Федерації у лютому 2022 року завдало великої шкоди українській економіці. За даними Київської школи економіки, станом на 1 серпня 2022 року обсяг прямих збитків економіки України

від пошкодження та руйнування житлових і нежитлових будівель та інфраструктури (у грошовому вираженні) становить $108,3 млрд. А непрямі збитки попередньо оцінюють у $128,8 млрд.

Війна також вплинула на здатність підприємств повноцінно працювати. За результатами опитувань власників та керівників підприємств, з 24 лютого 2022 року повністю або майже повністю припинили роботу 46,8% підприємств. Лише 12,4% не змінили або збільшили обсяги роботи порівняно з довоєнним періодом. За узагальненою самооцінкою власників і керівників, загальні збитки МСП за роки війни сягнули 85 мільярдів доларів (без урахування неотриманих прибутків).

Майже 19% підприємств змушені передислокуватись, більшість із них зі Сходу України (41% підприємств Сходу вже перемістили виробництво та персонал або зроблять це найближчим часом), йдеться у дослідженні стан і потреби бізнесу в умовах війни.

Зменшення обсягів робіт також призвело до скорочення чисельності працівників на підприємствах МСП. За результатами дослідження, 20% персоналу були відправлені у відпустку, 27% працюють за пільговою оплатою праці і 20% були звільнені (більш як 1 млн осіб).

Дослідження також фіксують міграційні настрої підприємців, насамперед в ІТ-галузі. Так, за даними дослідження IT Research Resilience, навіть за умов євроінтеграції та лібералізації української економіки 12% ІТ-фахівців намагатимуться виїхати за кордон (у дослідженні брали участь спеціалісти із Західного регіону України). А за результатами дослідження Gradus, у липні 2022 року 32% респондентів переїхали або переносять свій бізнес. Переважна більшість (72%) перемістили свій бізнес в межах України, 11% – за кордон, 17% – як у межах України, так і за кордон. Найпоширенішими причинами перенесення бізнесу є спроба зберегти бізнес (38%), наявність замовлень/клієнтів на нових ринках (30%) та вирішення логістичних проблем (28%). Основними критеріями вибору країни для переїзду бізнесу були попит на бізнес-продукти/послуги (36%), розвинена інфраструктура (29%), невелика частка правових перешкод для відкриття бізнесу (29%). Велику роль відіграє

також впевненість переважної більшості (83%) респондентів у тому, що український бізнес здатний бути конкурентоспроможним та успішним на європейських ринках.

Дослідження виявило основні потреби бізнесу. Загальна потреба МСБ у фінансуванні становить 73,9 млрд доларів США, а 41 % підприємств вважають пошук фінансування пріоритетом. Для переміщених підприємств основними потребами є пошук виробничих та складських приміщень, пошук житла для працівників та фінансова підтримка для покриття обігових коштів та придбання обладнання. Більшість опитаних представників ОВА та громад зауважують, що знають про переміщені підприємства в їхньому регіоні, а місцева влада залучається до допомоги у пошуку приміщень та житла. Наразі лише у Львівській та Рівненській областях реалізовані програми надання безповоротної фінансової підтримки. Серед територіальних громад надання безповоротної фінансової допомоги вказали лише Павлоградська міська рада Дніпропетровської області та Крупецька сільська територіальна громада Хмельницької області. Загалом опитування виявило низький рівень взаємодії бізнесу з ОВА та громадами. 80,1 % підприємств не взаємодіють з OVA та спільнотами, 96,1 % не знають або не залучені до програм OVA та спільнот підтримки бізнесу. Дослідження також фіксують низький рівень використання представниками МСП державних і міжнародних програм підтримки бізнесу під час війни. Згідно з результатами травневого опитування Європейської Бізнес Асоціації представників малого та середнього бізнесу, учасників проєкту Unlimit Ukraine, 72% не користувалися ні державними, ні міжнародними програмами підтримки свого бізнесу. 15% скористалися можливістю сплати єдиного 2% податку, 6% – інших податкових пільг, 2% – компенсації за працевлаштування ВПО.

Попри всі труднощі, згідно з дослідженням, 93,4% підприємств залучені до допомоги країні під час війни, близько 70% – безпосередньо до волонтерської діяльності. Кожен п’ятий (а на Заході України – кожен третій) бізнес впевнений, що розвиток бізнесу, створення нових робочих місць, своєчасна та повна сплата податків є вагомим внеском у перемогу України у війні з Російською Федерацією.

За даними порталу Дія.Бізнес, третина підприємств (33,4%) вже адаптувалися до умов воєнного часу та прийняли нову стратегію дій, половина (50,5%) перебувають у процесі інтуїтивного управління та обмірковують стратегію, 11,1% не бачать сенсу розробляти стратегії в умовах війни. Слід підкреслити, що, за результатами дослідження, також спостерігається зміна бізнес-стратегії серед МСП – 43% планують розвивати експорт. За регіональним розподілом 48,2% бізнесу на Заході, 47,8% на Півночі, 33% у Центрі, 36,2% на Сході та 30% на Півдні є експортноорієнтованими.

Згідно з дослідженнями, етап відновлення бізнесу розпочався у квітні 2022 року. Показник нових реєстрацій бізнесу на кінець липня склав 63% до аналогічного періоду 2021 року та 85% до 2020 року. Всього зареєстровано 80 121 суб'єкт господарської діяльності у воєнний період (1 березня – 31 липня 2022 року). Найбільша частка з них знаходиться в м. Києві, Дніпропетровській та Львівській областях. 85% зареєстрованих за всю війну – ФОПи. Поширеність такої форми господарювання пояснюється тим, що ФОП не потребує ні статуту, ні статутного фонду, ні печатки. Свою роль зіграло також спрощення реєстрації ФОП та надання їм податкових пільг. За сферами діяльності найбільше ФОПів зареєстровано у сфері комп'ютерного програмування; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами; вантажні автомобільні перевезення; функціонування закладів ресторанного господарства та надання послуг мобільного харчування.

Висновки до розділу 2

1. Результати проведеного дослідження засвідчують, що в цілому по Україні базові показники розвитку малого бізнесу мали тенденцію до зниження, що пов'язано з поглибленням сучасного етапу системної кризи. Незважаючи на вагому роль малого бізнесу у формуванні конкурентоспроможної економіки, його потенціал наразі використовується не повною мірою, зокрема в частині підвищення рівня зайнятості населення, забезпечення процесу структурної модернізації, впровадження інновацій, насичення внутрішнього ринку товарами і послугами та ін.

2. У результаті аналізу встановлено, що показники кількості малих підприємств, чисельності задіяних трудових ресурсів мали тенденцію до зниження протягом усього досліджуваного періоду, але позитивними є тенденції щодо зростання обсягів реалізованої продукції малими підприємствами, заробітної плати зайнятих в цій сфері та обсягів надходжень до місцевого бюджету від діяльності суб'єктів малого бізнесу, що пояснюється і інфляційними процесами в Україні зокрема.

3. У результаті проведеного аналізу підтверджено, що МСП є найбільш мобільною частиною економічної системи держави, яка виконує надзвичайно важливі соціальні функції (забезпечення гнучкості та стабільності економіки, створення робочих місць та зниження рівня безробіття, забезпечення джерел доходів значних верств населення, витрати на утримання персоналу та виплату заробітної плати, формування середнього класу суспільства, розвиток людського капіталу, скорочення державних видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення незахищених верств населення тощо). Водночас будь-які зміни в динаміці функціонування МСП суттєво впливають на результати сталого розвитку, структурні зміни в економіці та безпеку держави, що підтверджує зростання ролі малого та середнього бізнесу в сучасному світі. умови розвитку економіки та суспільства в цілому. Тому МСП слід розглядати як соціальну основу економічних реформ та основу економічної стабілізації у післявоєнний період. Через особливості, а також виявлені позитивні та негативні тенденції розвитку, сучасні складні умови функціонування під час війни, підприємства малого та мікробізнесу через свою вразливість потребують активного захисту та підтримки з боку держави більше, ніж середні підприємства шляхом використання тимчасових заходів і програм фінансової (кредитної, податкової, компенсаційної та інших), інформаційної, інноваційної, консультативної та кадрової підтримки.

4. Російське вторгнення в лютому 2022 року суттєво пошкодило українську економіку, призводячи до великих прямих і непрямих збитків. Більша частина підприємств припинили або значно обмежили свою діяльність, призводячи до великого скорочення працівників та міграційних процесів в бізнесі. Низький рівень взаємодії бізнесу з органами влади і програмами підтримки свідчить про потребу удосконалення системи підтримки підприємств у важкий період війни.

РОЗДІЛ 3
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕРЕДОВИЩА

3.1 Світовий досвід підтримки підприємництва

Інтеграція України у світогосподарський простір вимагає пошуку шляхів активізації підприємницького середовища. Мале підприємництво сприяє становленню середнього класу в суспільстві, частка якого у розвинених країнах світу сягає понад 50% від загальної кількості економічно активного населення. Без розвитку малого підприємництва не можливо провести ефективну структуризацію виробництва, розв’язати проблему зайнятості, підвищити рівень життя населення. До того ж мале підприємництво є запорукою демократизації економіки та суспільного життя, фактором підтримки соціальної справедливості в суспільстві, формування широкого кола власників. На думку закордонних експертів, стабільність ринкової системи забезпечується у разі, коли 20-30% громадян держави мають власний бізнес.

Нині політика України щодо створення сприятливих умов для підприємництва спрямована на усунення існуючих перешкод для бізнесу, створення привабливих умов для діяльності суб’єктів господарювання, що дозволить залучити інвестиції та потенціал приватного капіталу до розвитку вітчизняної економіки. За останні роки в Україні прийнято фундаментальні закони, які відповідають європейським принципам регулювання бізнесу та сприяють зменшенню регуляторного тиску; спрощення реєстрації суб'єктів господарювання, налагодження контактів між різними підприємствами, зростання інвестицій та внесення до Європейського бізнес-реєстру тощо [54].

У більшості країн підприємства вважаються малими в разі, якщо вони відповідають певним якісним і кількісним характеристикам: підприємство є незалежним, управляється власниками або співвласниками, його діяльність має переважно локальний характер і не може суттєво впливати на ціну та обсяг

продажів у своїй галузі. , він відповідає встановленим законом критеріям. Для ефективного розвитку економіки будь-якої держави необхідне одночасне функціонування великих, середніх і малих підприємств, кожна група вирішує різноманітні економічні завдання. У тій сфері виробництва, де великі підприємства недоцільні, домінують малі компанії. І навпаки – реалізація великих проєктів, що вимагають значних капіталовкладень і залучення великої кількості ресурсів, є прерогативою великого бізнесу [41].

Проте для успішного розвитку малого бізнесу потрібна всіляка державна підтримка. Розглянемо стан малого підприємництва та сприяння його розвитку у провідних країнах світу.

Так, в економіці США малий бізнес посідає провідне місце: на його частку доводиться понад 40 % ВВП, він експортує 30% продукції від загальної суми експорту (понад 300 млрд дол. США). На нього припадає більше як 50 % усіх інвестицій. На підприємствах цього сектору працює близько 50 % працездатного населення і створюється 60-80% нових робочих місць. Доля малих фірм у загальній кількості господарюючих одиниць складає 99%. У США до малих відносяться підприємства з чисельністю зайнятих від 1 до 100 осіб. Об’єм річного виторгу для малого підприємництва має галузеву диференціацію [8, с. 97]. Мале підприємництво у США – це спосіб життя, який став головною опорою американської нації з часу її заснування, виконуючи роль найбільшого роботодавця. Він перетворився на джерело економічного зростання. За оцінками американських фахівців, не менше ніж 1/8 малих фірм, які щорічно створюються у США, спеціалізуються на розробленні, виробництві та комерціалізації нової продукції і технологій.

Стрімкому розвитку малого бізнесу сприяє виважена і послідовна державна політика. Чинне законодавство визначає підприємництво пріоритетною сферою економічного розвитку держави. Наприкінці 2010 року Сенат ухвалив законопроєкт про підтримку малого бізнесу вартістю 30 млрд дол. США. Основними напрямами державної політики є: доступ до капіталу, освіта, сприяння в отриманні державного замовлення (23-27% від усіх замовлень), захист інтересів у суді. Маючи підтримку держави, основна маса

відкриттів і винаходів у США припадає на частку малих і середніх спеціалізованих фірм, оскільки адміністративні механізми передбачають розподіл коштів на користь малих інноваційних фірм. Пріоритетним напрямом діяльності малих підприємств визначено інноваційну діяльність. Для підтримки інноваційного підприємництва створено низку структур (науковий фонд, вчена рада, асоціація розвитку науки, національний центр наукових досліджень), більшість з яких фінансується з державного бюджету. Кожен долар, витрачений державою на розробки та дослідження, повертається їй із півторакратною віддачею. Нині держава в тій чи іншій формі фінансує близько 1/3 витрат малих фірм, які проводять науково-технічні дослідження і розробки [160].

Державна економічна допомога малому бізнесу в США відбувається на трьох рівнях: 1-й рівень – федеральний (Адміністрація малого бізнесу – Small Busines Administration, SBA); 2-й рівень – уряди штатів, 3-й рівень – муніципальний.

Більше ніж 70 % щорічного бюджету Адміністрації (понад 2 млрд дол. США) спрямовується безпосередньо малим підприємцям у вигляді як прямого субсидування деяких видів підприємницької діяльності, так і непрямого стимулювання розвитку малого бізнесу. Для покращення доступу малих підприємств до кредитних ресурсів Адміністрація виступає поручителем за кредитами, що надаються підприємцям, і надає до 90 % вартості застави за рахунок своїх гарантійних коштів [9].

У 42 штатах реалізуються спеціальні програми надання кредитів малому бізнесу, у 32 штатах - кредити на купівлю або оренду офісних приміщень, а у 22 штатах надаються гарантії за кредитами. Більшість штатів пропонують цілі пакети програм допомоги малому бізнесу, часто спільно з місцевими корпораціями розвитку. Органи управління багатьох штатів і великих міст пропонують пільгові програми, спрямовані на залучення малого бізнесу до державних програм виробництва товарів і надання послуг населенню [48].

Малий бізнес також відіграє важливу роль і в Канаді. Його роль зросла в останній третині XX ст., коли на зміну орієнтації на великі підприємства як головного носія економічного й науково-технічного прогресу прийшло

розуміння можливостей малих підприємств, зацікавленість у відродженні культури підприємництва. У Канаді малими вважаються підприємства, у яких працює не більше 100 осіб і річний оборот не перевищує 2 млн дол. США. На малих підприємствах працює 37% працездатного населення, з них 80% зайнятих на малих підприємствах — у первинній переробці, будівництві, сфері послуг, торгівлі. У Канаді, як і в США, розвиток малого бізнесу значною мірою сприяє підтримці та допомозі федеральних структур. Федеральний банк розвитку (ФБР) був створений для надання малому бізнесу фінансової допомоги, кредитів та їх гарантій, а також управлінських, консультаційних, навчальних та інформаційних послуг. Малі підприємства зберігають низьку федеральну ставку податку на прибуток 15% проти 36% для інших фірм. Провінційний прибутковий податок для малого бізнесу також приблизно вдвічі нижчий [43].

На федеральному рівні прийнято Програму сприяння науковим дослідженням малих фірм у промисловості з метою підвищення національної та міжнародної конкурентоспроможності канадських компаній. Розмір наданої допомоги становить від 15 до 350 тисяч доларів. США терміном на 36 місяців.

Малий бізнес є важливим джерелом економічного розвитку та зайнятості населення і в ЄС. У цьому секторі економіки зайнято понад 63 млн осіб або понад 30% працездатного населення (13% наявного) населення ЄС-27, понад 98% від загальної кількості суб’єктів господарювання. Серед країн ЄС-27 мале підприємництво найбільше розвинене в Італії, Іспанії, Франції, Німеччині, Великій Британії, Польщі, Чехії та Греції. Так, на сукупну частку зазначених країн припадає в середньому 80% від сукупної кількості суб’єктів малого підприємництва в ЄС, 78% від кількості зайнятих на малих підприємствах, 76% від загального обсягу реалізованої продукції [67].

Найбільша кількість суб’єктів малого бізнесу зосереджена у сфері оптової і роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів, мотоциклів, побутових приладів та інших предметів – в середньому 32,4%, займаються операціями з нерухомим майном, орендою та комерційною діяльністю займаються близько 27%, будівництвом - 14,3% від загальної їх кількості.

Система регулювання та підтримки малого підприємництва в Європі почала формуватися в 70-х роках XX століття, під час яких були ліквідовані адміністративні бар'єри для малого бізнесу, внесені зміни в оподаткування податком на додану вартість, у соціальну політику держав, а також скореговані умови фінансування бізнесу малого бізнесу Розроблено також Європейську хартію розвитку малого бізнесу в Європі, яка передбачає значні переваги фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового забезпечення. Державна підтримка малого підприємництва здійснюється через спеціальні програми, що фінансуються зі структурних фондів Європейського Союзу, Фонду регіонального розвитку, соціального розвитку, а також через програми окремих держав.

В останні роки, попри економічну кризу, яка охопила майже всі країни світу, мале підприємництво у країнах-членах ЄС продовжує активно розвиватись. Звичайно, має місце нерівномірність його розвитку, але позитивна тенденція визначається в усіх регіонах. Уряди всіх країн докладають багато зусиль для покращення бізнес-середовища та створення умов для успішного функціонування малого бізнесу.

Програма Уряду Великої Британії спрямована на підвищення ефективності регуляторної політики, усунення застарілого та неефективного регулювання, а також створення зручних принципів регулювання та усунення невідповідностей у системі регулювання [54].

Керівництво з кращого регулювання відіграє провідну роль у просуванні програми заходів, що спрямовані на спрощення регулювання. Цей орган є частиною Департаменту бізнесу, інновацій та професійного навчання. Він забезпечує реалізацію програми регуляторної реформи на всіх рівнях Уряду. До його функцій входить: робота з підрозділами щодо вдосконалення регламентації та координації їх роботи; робота з відомствами та регуляторами щодо спрощення та вдосконалення діючих нормативних актів; робота з регулюючими органами (включаючи місцеві органи влади) та департаментами для зміни ставлення та підходів до регулювання з метою врахування більш високого ризику.

До того ж бізнес може мати безпосередній вплив на розробку і реалізацію регуляторних правил, які впливають на них, шляхом створення запиту до виконавчого органу зі своїми пропозиціями щодо удосконалення запропонованого регулювання.

Найважливішою частиною ефективної регуляторної стратегії та її реалізації, а також роботи виконавчого органу є дотримання п’яти принципів. Згідно з принципами регулювання повинно бути: прозорим, підзвітним, пропорційним, послідовним та цільовим. Політика Уряду Великої Британії досить ефективно підтримує конкурентоспроможність національних виробників у всіх секторах економіки шляхом реалізації стратегії вдосконалення організації системи органів державної влади та зменшення адміністративних бар’єрів і регулювання. Велика Британія посідає найкращу позицію в Європі в рейтингу легкості ведення бізнесу (за даними Світового банку) [54].

Сьогодні у Великій Британії на малий бізнес припадає 21% обороту, а в ньому зайнято 36% робочої сили країни. Кожен восьмий дорослий займається індивідуальною справою. На малий бізнес припадає близько 50% збільшення нових робочих місць. Хоча малі фірми діють практично в усіх галузях англійської економіки, особливу роль вони відіграють у наукоємних і високотехнологічних галузях (електроніка, біотехнології, хімія, приладобудування). У цій сфері малого бізнесу Велика Британія значно випереджає інші європейські країни [48].

Єдиного визначення сектору малого бізнесу у Великій Британії немає. Найчастіше використовується градація за чисельністю працівників. Підприємства з чисельністю працівників не більше 250 осіб належать до малих підприємств.

Важлива роль у стимулюванні розвитку малого підприємництва належить бюджетній, податковій та кредитній політиці держави. Для малих фірм встановлені знижені ставки податку та відстрочка оплати рахунків; складання балансу для розрахунку податку на додану вартість здійснюється тільки після оплати рахунків; ефективна система знижок при сплаті прострочених кредитів; пільги при справлянні місцевого податку на майно. Відповідно до урядової «Програми кредитних гарантій», велика частина (70-80%) кредитів, які надаються банками малому бізнесу, гарантується державою.

Пріоритетною сферою підприємницької діяльності Великої Британії є інновації. На розвиток інноваційної діяльності держава витрачає більше ніж 30 млн дол. США на рік (2% ВВП). До того ж для активізації інноваційної діяльності використовуються такі засоби, як пільгове оподаткування, субсидії, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції, кредитні гарантії [34].

Корисним елементом британського досвіду державного регулювання малого бізнесу для України є підтримка підприємництва в кризових регіонах. Для цього створюються зони вільного підприємництва, в яких діють державно-комерційні фонди, що надають пільгові кредити та підприємницькі послуги. Важливою є програма «Дії для міст», метою якої є оздоровлення старих промислових центрів та покращення соціального клімату в промислових районах.

Істотну роль у становленні дрібних фірм грають великі компанії. Зокрема існує практика відрядження кваліфікованих керівників своїх підприємств на дрібні фірми строком до двох років.

Ефективна політика розвитку й підтримки малих і середніх підприємств, за даними міжнародних експертів, проводиться в Німеччині. Вона спрямована на створення та підтримку значної кількості продуктивних, динамічно розвинутих малих і середніх господарських структур, що здатні конкурувати на світовому ринку економіки.

У Німеччині налічується понад 3,3 млн малих підприємств та індивідуальних підприємців. На їхню частку припадає 60-70% усіх підприємств країни і близько половини ВВП. Вони становлять понад 99% підприємств-платників податків, забезпечують майже 70% усіх робочих місць, навчають близько 80% молодих спеціалістів, забезпечують майже 45% надходжень від податку з продажу та здійснюють 30% німецького експорту [48].

Особливістю німецьких малих підприємств є те, що 4/5 всієї молоді та 65-70% випускників вищих навчальних закладів починають роботу та отримують кваліфікацію на цих підприємствах. Ще однією особливістю Німеччини є розвиток інноваційного малого підприємництва на регіональному рівні. Функціонують консультаційні пункти при Торгово-промисловій палаті, комісія

сприяння трансферу технологій, яка планує діяльність 16 вищих навчальних закладів та надає допомогу малому бізнесу району. У Німеччині рішення у сфері політики відносно малих підприємств приймають органи влади на рівні федерацій, федеральних земель, міських і земельних округів, громад.

У Німеччині пріоритетними напрямами державної підтримки малих підприємств і є, зокрема, такі [38]: надання пільгових кредитів на започаткування справи, зростання, розбудову чи модернізацію підприємств; пільгове оподаткування; стимулювання інноваційної діяльності (на інноваційну діяльність малих підприємств держава виділяє близько 2,5 % ВВП країни); фінансування участі в капіталі великих підприємств; довготермінове інвестування; гарантування позик; інвестиційна допомога у проведенні енергоощадних заходів; стимулювання інноваційної діяльності; підвищення кваліфікації кадрів.

Важливим у досвіді Німеччини щодо державної політики у сфері малого інноваційного бізнесу є укріплення зв'язків освіти і науки. Успішним прикладом такої кооперації є містечко Адлерсхоф, на території якого функціонує 12 науково-дослідних інститутів, 6 університетів та 40 підприємств, на яких працює близько 5 тис. висококваліфікованих спеціалістів у сфері оптичних технологій і фотоніки, нових матеріалів і мікросистемних технологій, інформаційно-телекомунікаційних технологій, екологічних та біоенергетичних технологій. Лише за перші 15 років функціонування цього містечка у його розвиток було вкладено 1,4 млрд євро. Приріст обороту Адлерсхофу становить 11 % на рік [38].

В економіці Іспанії переважають малі фірми: понад 1 млн підприємств, на 98% яких зайнято менш як 100 осіб, на 77 % - до 10 осіб. Найбільш поширеною формою підприємницької діяльності залишаються індивідуальні й сімейні підприємства. Чисельність зайнятих на малих підприємствах в Іспанії становить не більше як 50 осіб. Питома вага малих підприємств у загальній їх кількості становить більш як 99 %, що дорівнює 52 малим підприємствам на 1000 осіб, на яких зайнято 62,3 % працездатного населення [48].

В Італії на малих підприємствах працюють від 20 до 99 осіб. У сучасній Італії ефективно функціонує загальнонаціональна система кредитування малого підприємництва, яка здійснюється «Mediocredito Centrale» і Міністерством

промисловості. Пільгове кредитування здійснюється також державними установами середньострокового кредиту на умовах пільгового відсотка – на суму до 40% передбачуваних витрат. Термін кредитування встановлений для нових ініціатив 15 років і 10 років для модернізації і розширення вже існуючих підприємств [48]. В Італії на малих підприємствах зайнято 2/3 працездатного населення. Малий бізнес становить 99,4% від загальної кількості суб'єктів господарювання і становить 62 підприємства на 1000 осіб населення. Рівень заробітної плати на одного працівника є найнижчим серед країн ЄС і у 2012 році складав 11 тис. євро на рік в середньому на одного працівника.

У Франції немає офіційного визначення малого бізнесу. До їх категорії віднесено підприємства з чисельністю працюючих від 10 до 499 осіб. Малий бізнес може отримати понад 1500 видів допомоги. Фінансова допомога малому бізнесу найчастіше організовується на національному рівні, а потім спускається на регіональний рівень. У Франції 40-50% нових робочих місць припадає на малий бізнес. Фінансування – завдання Банку кредитування малого підприємництва. Треба зазначити, що серед країн ЄС найвища заробітна плата на одного зайнятого у Франції.

Загалом у країнах ЄС політика відносно малого підприємництва ґрунтується на вертикальному та горизонтальному підходах до вирішення проблем його створення та функціонування. Вертикальний підхід виражається в прямих заходах, спрямованих виключно на малі та середні підприємства. Ці заходи готує та впроваджує Генеральний директорат Європейської Комісії (політика щодо підприємництва, торгівлі, туризму та соціально-економічної діяльності) у співпраці з Європейським парламентом, Економічною та соціальною радою, представницькими організаціями малих та середніх підприємств у органи ЄС та інші служби Комісії ЄС. Горизонтальний підхід ґрунтується на захисті інтересів малого бізнесу в таких сферах діяльності Європейського Союзу, як політика у сфері досліджень і технічного розвитку, регіональна політика, міжнародні відносини тощо, а також зміцнення позицій малого бізнесу в відповідний вид діяльності [48].

У країнах ЄС внутрішня державна регуляторна політика спрямована на стимулювання розвитку малого підприємництва. Розуміючи провідну роль цього сектору економіки, їхня політика спрямована на створення правового та інституційного середовища, що прискорить розвиток малих підприємств. Так, у липні 2008 року було прийнято так званий «Акт малого бізнесу», спрямований на створення сприятливого середовища для полегшення функціонування малого підприємництва та реалізації його потенціалу повною мірою. У цьому Акті визначено принципи та конкретні заходи урядів країн-членів ЄС, яких вони повинні дотримуватись у процесі реалізації регуляторної політики сприяння конкурентоспроможності, а відтак і розвитку малих підприємств.

Досвід азійських країн щодо розвитку й підтримки малого і середнього бізнесу доцільно розпочати з аналізу ролі таких підприємств в економіці Японії, яка є найбільш розвиненою країною світу. Мале підприємництво складає майже 99,2% від загального числа усіх підприємств Японії. Воно зосередило 80,6% усіх зайнятих в японській економіці й забезпечило 51,6% загального об’єму продажів в обробній промисловості і 80,4% – у роздрібній торгівлі [48].

Однією з постсоціалістичних країн, де мале підприємництво також має належну підтримку держави і розвивається досить динамічно є Чехія. Вже у 1992 р. у Чехії було прийнято Закон «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва», спрямований на стимулювання розвитку підприємництва, було створено Чесько-Моравський банк гарантії та розвитку, основним напрямком якого стала підтримка інвестиційних проєктів, що реалізуються малими та середніми підприємствами. Тільки у 2007 році загальна кількість кредитів склала 1195, загальною сумою 311,2 млн крон (707,3 млн грн). Загальна сума кредитів виданих державним банком склала 45,4 млрд крон (103,2 млн грн). При цьому, банк субсидував виплату відсоткової ставки більше, ніж по 8200 кредитам, загальною сумою 6 млн крон (13,64 млн грн), що значно зменшило фінансовий тягар підприємцям при виплаті кредитів. Тільки за рахунок інноваційних проєктів, підтриманих банком, було створено 50 тис. нових робочих місць. Підприємці, що займаються інноваційною діяльністю можуть

розраховувати на підтримку з боку держави за рахунок цільового кредитування за кошти держбюджету. У 2000 році на підтримку цього напряму виділено 1,95 млрд крон (4,43 млрд грн), у 2001 році – 1,3 млрд крон (2,96 млрд грн), а у 2007 році вже 2,5 млрд крон (5,68 млрд грн). Для цього підприємцю необхідно надати чіткий бізнес-план, який відповідає певним критеріям.

У Чехії нараховується 19 державних програм підтримки малого та середнього підприємництва, діє спільна з ЄС програма «Оперативний розвиток підприємців та інновацій». У 2007 році малі підприємства отримали субсидій на загальну суму 1,4 млрд крон (3,18 млрд грн). Мета державного та міжнародного фінансування – зміцнення соціально-економічної ролі малого підприємництва, яке своєю чергою сприятиме створенню нових робочих місць, зменшенню економічно-технічного розвитку між регіонами країни, вирішенню проблем у будівництві, медицині, освіті.

3.2 Напрями активізації підприємницького середовища як платформи капіталізації інтелектуального потенціалу регіону

У вересні 2014 року президент України Петро Порошенко оприлюднив основні положення програми розвитку України «Стратегія – 2020», яка включає 62 реформи та програми. З-поміж 8 пріоритетних реформ – децентралізація та реформа державного управління. Реалізація процесів трансформації соціально-економічних і політичних відносин у регіонах передбачає реформування регіональної політики, децентралізацію та реформу місцевого самоврядування [22].

Проведення реформи регіональної політики передбачає створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціально-економічної єдності, підвищення рівня життя населення, дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина, незалежно від їхнього місця проживання.

Реалізація реформ з децентралізації регіонального управління має створити сприятливе середовище для функціонування всіх складових

регіональної системи, зокрема, малого та середнього підприємництва. Реформа дерегуляції та розвитку підприємництва також увійшла до 8 пріоритетних реформ, які мають бути проведені до 2020 року. Пріоритетом на державному рівні визначено Програму розвитку малого та середнього підприємництва.

У Чернігівській області регіональна підтримка малого та середнього підприємництва здійснюється відповідно до Регіональної програми розвитку малого та середнього підприємництва на 2017-2020 роки (далі – Програма), розробленої відповідно до Закону про України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», розпорядження голови облдержадміністрації від 20.07.2016 № 392 з урахуванням економічних та соціальних особливостей регіону.

Програма враховує положення Законів України «Про засади державної регіональної політики», «Про Загальнодержавну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України".

Стратегії сталого розвитку Чернігівської області на період до 2020 року, а також Методичних рекомендацій Державної регуляторної служби України щодо формування та реалізації регіональних і місцевих програм розвитку малого та середнього підприємництва та порядку. голови облдержадміністрації від 05.05.2016 № 245 «Про Порядок розроблення регіональних цільових програм, моніторингу та звітності про її виконання». Враховуючи поточний стан підприємницької діяльності в регіоні та результати ретельного аналізу факторів, що впливають на цю сферу діяльності, сформовано мету, пріоритетні завдання, визначено очікувані результативні показники Програми та комплекс заходів. розвивався відповідно до наявних матеріально-технічних, трудових, сировинних і фінансових можливостей. До роботи залучено спеціалістів органів влади, наукових установ, представників бізнесу, громадських організацій підприємців та їх об’єднань. При розробці Програми враховано пропозиції райдержадміністрацій, виконавчих комітетів міських рад, учасників робочої групи. Основою Програми є концептуальні засади Стратегії сталого розвитку Чернігівської області на період до 2020 року та є

логічним продовженням обласної Програми розвитку малого та середнього підприємництва попереднього періоду.

Мета Програми – створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу, підвищення його інвестиційної та інноваційної активності, підвищення рівня конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції та збільшення внеску в соціально-економічний розвиток регіону, об'єднавши зусилля місцевої влади, суб'єктів господарювання, громадських організацій підприємців та їх об'єднань.

Пріоритетними завданнями Програми за напрямами підтримки малого і середнього підприємництва є:

Напрям 1. Впорядкування нормативного регулювання підприємницької діяльності:

- оптимізація державної регуляторної політики у сфері підприємництва в регіоні;

- консолідація зусиль влади та бізнесу області з метою вирішення нагальних питань у сфері підприємництва.

Напрям 2. Фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка:

- спрощення доступу суб'єктів господарювання у сфері малого та середнього підприємництва до фінансово-кредитних ресурсів області;

- інформаційно-методична допомога підприємцям в отриманні фінансової кредитної та інвестиційної підтримки;

- залучення міжнародної донорської допомоги для підтримки та розвитку підприємництва в регіоні.

Напрям 3. Інформаційно-консультаційна підтримка:

- інформаційно-консультаційна допомога суб'єктам підприємницької діяльності;

- організація професійного навчання та підвищення кваліфікації підприємців. Формування ділової культури в підприємницькому середовищі;

- формування позитивного іміджу підприємництва, популяризація досвіду успішних підприємців;

- підтримка молодіжних підприємницьких ініціатив - формування позитивної громадської думки щодо професійної діяльності жінок-підприємців;

- розширення сфери зайнятості та стимулювання зацікавленості роботодавців у створенні нових робочих місць;

- сприяння продуктивній зайнятості населення, спрямованої на підвищення його життєвого рівня, соціальний захист зареєстрованих безробітних;

- сприяння розвитку малого підприємництва в сільській місцевості;

- підтримка місцевих бізнес-ініціатив.

Напрям 4. Формування інфраструктури підтримки підприємництва:

- розвиток мережі елементів інфраструктури підтримки МСП та забезпечення її ефективного функціонування;

- налагодження взаємодії об'єктів інфраструктури.

Напрям 5. Удосконалення системи надання адміністративних послуг:

- удосконалення організаційних засад надання адміністративних послуг.

Напрям 6. Підтримка місцевих виробників:

- створення сприятливих умов для просування іміджу місцевих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- розвиток співпраці органів влади та бізнесу щодо забезпечення якості та безпеки продукції місцевих виробників на споживчому ринку.

Пріоритетними напрямками фінансової підтримки малого і середнього підприємництва області на 2017-2020 рр. визначено розвиток таких видів діяльності [26]:

- сільське, лісове та рибне господарство;

- машинобудування, виробництво машин та устаткування;

- легка промисловість;

- деревообробна промисловість (виготовлення дерев’яних конструкцій для житлового будівництва, меблів, столярних виробів тощо);

- виробництво будівельних матеріалів;

- будівництво та ремонтно-будівельні роботи;

- виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, приладобудування та інформаційних технологій (освоєння та розробка

високотехнологічних виробів, впровадження інновацій, розробка нових програмних продуктів);

- виробництво електроенергії з відновлювальних джерел енергії та відходів, альтернативних видів палива, виробництво опалювальних приладів, які працюють на твердому паливі, впровадження енергоощадних технологій;

- запровадження виробничих процесів з використанням місцевої сировини та відходів виробництва, організація переробки сміття;

- туристична та рекреаційна сфери (розвиток готельного бізнесу, сільського, “зеленого” туризму, народних промислів, розробка нових туристичних маршрутів, виготовлення сувенірної продукції тощо);

- мистецтво, спорт, розваги та відпочинок;

- громадське харчування;

- надання платних послуг населенню, в тому числі транспортних, побутових, посередницьких, інформаційно-консультаційних тощо;

- виробництво харчових продуктів;

- охорона здоров’я та соціальна сфера.

Прийнята Стратегія розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року визначила основні пріоритети розвитку підприємництва на національному рівні. Документ також заклав основи для планування розвитку сектору МСП на місцях. Для того щоб стратегії регіонального та місцевого розвитку відповідали згаданій національній стратегії, проєкт FORBIZ розпочав пілотну програму, до участі в якій було відібрано Чернігівську область та міста Чернігів та Ніжин. Проєкт міжнародної технічної допомоги FORBIZ в рамках ініціативи EU4Busines фінансується Європейським Союзом і реалізується в Україні консорціумом на чолі з GFA Consulting Group.

Ініціатива «EU4Business» спрямована на покращення бізнес-клімату в країні. Програми ініціативи полегшують доступ до фінансування для малого та середнього бізнесу, передбачають навчання та цільову підтримку підприємств, очолюваних жінками, та тих, хто працює в зеленій економіці. МСП також отримують технічну підтримку для відповідності стандартам ЄС, що дозволить

їм збільшити експорт і отримати вигоду від угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС.

Програма проєкту FORBIZ реалізується у два етапи:

Перший етап: на рівні Чернігівської області та міст Чернігова та Ніжина створено робочі групи, до складу яких входять представники влади та бізнес-спільноти. За підтримки консультантів проєкту FORBIZ робочі групи розроблятимуть стратегічні документи з розвитку МСП. Документи ґрунтуються на раніше визначених пріоритетах розвитку регіонів і міст, Стратегії розвитку малого та середнього підприємництва в Україні до 2020 року та положеннях Європейського акту малого бізнесу. Також програмою передбачено залучення ділових кіл області та міст до розробки документів шляхом консультацій.

Другий етап: за підтримки експертів проєкту робочі групи розпочнуть розробку планів заходів щодо реалізації документів, формування проектів та програм розвитку МСП. Передбачається, що програми будуть зосереджені на підтримці МСП в експорті та інтернаціоналізації бізнесу, доступі до фінансування, розвитку інновацій, започаткуванні нового бізнесу та інших пріоритетних напрямах, визначених робочими групами на рівні регіонів і міст.

Участь у програмі має певні переваги.

Для МСП:

— реалізація місцевими органами влади проєктів і програм на замовлення місцевого бізнесу відповідно до заявлених ними потреб;

— можливість для ділових кіл брати участь у розробці регіональної політики розвитку МСП шляхом надання інформації про потреби бізнесу та конкретних пропозицій щодо покращення ситуації;

— активна участь бізнес-асоціацій як на етапі формування документів, так і в процесі їх реалізації.

Для області:

— доповнення до існуючої Стратегії розвитку та інші пропозиції, розроблені робочими групами, базуватимуться на потребах МСП, а також враховуватимуть кращий міжнародний та місцевий досвід;

— до процесу розвитку регіону будуть залучені національні та міжнародні експерти;

— розроблена документація та плани міститимуть реальні кроки для розвитку не лише МСП, а й економіки регіону в цілому.

Важливо, що результати пілотної програми, досвід Чернігівської області та міст Чернігова та Ніжина будуть використані Урядом для розробки рекомендацій щодо формування та реалізації ефективної політики розвитку МСП на рівні регіонів, міст та об'єднаних територіальних громад в Україні на 2021-2027 рр.

3.3 Оцінка ефективності запропонованих заходів

У сучасних економічних системах під впливом процесів глобалізації, інформатизації, інтелектуалізації всього економічного простору й окремих його сфер, підвищується і ускладнюється значення малого підприємництва. Такі традиційні функції цієї сфери економічної діяльності, як мобільність виробництва, розвиток конкурентного середовища, формування середнього класу, створення додаткових робочих місць, залишаються визначальними. Поряд з цим, першочергового значення набуває формування відкритої економіки, підвищення інноваційного потенціалу, забезпечення стійкого економічного зростання та встановлення соціальної стабільності.

Як свідчать реалії розвитку України, характерними особливостями сучасного етапу є зростання диспропорцій та нерівномірності у рівнях економічного і соціального розвитку регіонів, що може перетворитися на загрозу щодо стійкого розвитку економіки та мати негативний вплив на економічну безпеку крани в цілому.

Крім цього, останніми роками для більшості регіонів України залишаться невирішеними проблеми значної диспропорційності соціально - економічного розвитку, погіршення демографічних показників, неспроможності влади та бізнесу ефективно використовувати наявний ресурсний потенціал для активізації економічного зростання своїх територій.

До того ж непривабливі конкурентні позиції держави у міжнародному економічному співтоваристві вимагають становлення високорозвинутих конкурентних відносин в усіх ланках народногосподарського комплексу. Тому одним з основних завдань є забезпечення стійкого економічного зростання і збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів країни, на основі підвищення ефективності використання їх наявного потенціалу, в тому числі і потенціалу малого і середнього підприємництва.

Саме залучення ефективних механізмів та інструментів стимулювання місцевого та регіонального розвитку, активізація підприємницької діяльності, зміщення акцентів на розкриття внутрішнього потенціалу регіонів являються основними складовими стратегічних пріоритетів модернізації регіонального розвитку України [19].

Вибір Україною європейського шляху розвитку формує нові вектори розробки та впровадження регіональної політики. Визначення нової ролі державної регіональної політики як основного інструменту забезпечення комплексного розвитку територій, розвитку малого і середнього підприємництва та створення в регіонах нових робочих місць, що виступають основними шляхами становлення України як сучасної демократичної держави.

Ці пріоритети зазначаються і в оновленій редакції Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року, виконання якої сприятиме:

- прискоренню реформування окремих сфер регіонального розвитку,
- мобілізації ресурсів та оптимізації їх використання,
- підвищенню економічної ініціативи та підприємницької активності.

На даний час в Україні відбуваються динамічні зміни в суспільно-економічному та політичному житті, які зумовлюють трансформації в системах управління країною та управління регіонами. Однак оцінка стану і проблем функціонування малого підприємництва, аналіз реалізації відповідних Програм його розвитку попередніх періодів свідчать про низький рівень їх виконання, основною причиною чого стало недостатній рівень фінансування, низька якість їх реалізації, слабке інфраструктурне забезпечення тощо.

Тому враховуючи все вищезазначене, слід наголосити на необхідності формування концептуальної моделі розвитку потенціалу малого підприємництва, як одного з дієвих напрямів забезпечення економічного і соціального розвитку як окремих регіонів, так і країни загалом. Крім того, визначення і подальша реалізація стратегічних напрямів підтримки і розвитку підприємницького середовища сприятиме досягненню євроінтеграційних цілей України, підвищенню її інвестиційної привабливості, найбільш повному використанню всього комплексу ресурсних складових стійкого економічного зростання країни.

Формування моделі розвитку ПМП вимагає розробки відповідної Концепції, яка має містити методологічні та конструктивні положення, визначати основні її складові (головна мета, пріоритетні напрями, цілі) а також механізми реалізації. Так, серед основних методологічних принципів формування такої моделі слід відзначити такі:

- принцип визнання пріоритетності підприємницької діяльності і її підпорядкованість вирішенню завдань стійкого розвитку, реалізації інноваційної моделі економічного розвитку;

- принцип забезпечення комплексного системного підходу, згідно з яким система підтримки розвитку потенціалу малого підприємництва має уявляти собою відповідну соціально-економічну систему цілей, завдань, засобів і правил їх досягнення, умов реалізації тощо;

- принцип використання загальної теорії управління, що дозволить регламентувати послідовність дій та виконавців завдань, визначених для формування і реалізації стратегії розвитку потенціалу малого підприємництва в середньо- і довгостроковому періодах;

- принцип гнучкості, що передбачає врахування багатоваріантних прогнозів розвитку окремих складових підприємницького потенціалу під впливом зміни зовнішнього і внутрішнього середовища;

- принцип узгодження цілей держави і малого підприємництва в напрямах активізації інноваційно-інвестиційних процесів, зниження витрат та

використання ресурсоощадних технологій, орієнтації на інтенсивний тип розвитку великого, середнього і малого підприємництва;

- принцип маркетингового спрямування моделі на сегментування підприємницької сфери, що сприятиме ефективній реалізації заходів підтримки регулювання підприємницької діяльності.

Формування моделі розвитку потенціалу малого підприємництва передбачає здійснення чотирьох узагальнених етапів (підготовчий, аналітичний, оперативний етапи та етап впровадження і реалізації), виконання яких допоможе з'ясувати передумови формування стратегічного потенціалу, оцінити його сучасний кількісний і якісний склад та зробити прогноз про перспективи використання у забезпеченні стійкого економічного зростання.

Слід відзначити, що формування і реалізації стратегічних напрямів розвитку потенціалу малого підприємництва на основі найефективнішого використання всіх його структурних елементів, ґрунтується на визначенні стратегічних цілей і пріоритетних завдань їх досягнення, які мають відповідати таким вимогам: реальність, досяжність, орієнтація на високий результат, вимірюваність, однозначність для сприйняття, відображення змісту діяльності. Досліджуючи підприємницький потенціал, необхідно пам'ятати, що одні його підсистеми (або види ресурсів) направлені на досягнення стратегічних цілей, а інші - на вирішення оперативно-тактичних завдань. Вектор їх системної взаємодії визначається конкретними умовами, соціально-економічною ситуацією, вирішення якої можливе в процесі прийняття поточних управлінських рішень або стратегічним спрямуванням розвитку підприємницького потенціалу.

Також при формуванні системи цілей і пріоритетних завдань необхідно враховувати такі їх властивості, як те, що вони повинні бути конкретними, мати чітко визначений горизонт вирішення, бути побудованими на принципах взаємного доповнення [13]. Отже, у процесі визначення стратегічних цілей і пріоритетних завдань розвитку потенціалу малого підприємництва важливу роль відіграє управлінський фактор, за допомогою якого здійснюється стратегічне планування і використання ресурсних складових потенціалу з метою досягнення його конкурентних переваг.

У сучасних умовах одним із важливих завдань визначено стимулювання розвитку малого підприємництва у регіонах, завдяки чому стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-екологічно-економічного розвитку як регіонів, так країни загалом, серед яких:

формування на місцевих ринках конкурентного середовища щодо пропозиції товарів та послуг, підвищення їх якості;

створення нових робочих місць, що сприятиме досягненню соціальної стабільності у суспільстві;

пожвавлення економічної активності у регіонах, що сприятиме збільшенню надходжень до державного та місцевих бюджетів;

підвищення рівня доходів, добробуту населення та його платоспроможності;

зменшення рівня трудової міграції активної частини працездатного населення за кордон;

активізація інноваційних процесів, впровадження енергозберігаючих технологій, покращення екологічної ситуації на місцях; тощо.

Отже, у процесі формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу малого підприємництва необхідно мати інформаційну базу, яка створюється на етапі стратегічного аналізу. Проведення стратегічного аналізу стану ПМП повинно відповідати вимогам цілеспрямованості, об’єктивності, своєчасності, системності. В ринкових умовах господарювання на етапі стратегічного аналізу системно аналізуються фактори зовнішнього оточення і внутрішнього середовища для визначення теперішнього стану ПМП і виявлення умов для подальшого його розвитку. Важливе значення при цьому має правильний вибір методів дослідження.

Слід відзначити, що в складних умовах глобалізації, вибору європейського шляху розвитку представники українського бізнесу поводяться по-різному. Великі корпорації виходять на міжнародні ринки, беруть участь у процесах інтернаціоналізації високих технологій. Підприємства середнього бізнесу більшою мірою орієнтуються на внутрішній ринок і залежать від проведеної

державою економічної політики. Малі підприємства найбільшою мірою пов'язані з місцевими ринками, охоплюють практично всі сфери виробництва товарів і послуг на регіональному та внутрішньому рівні, володіють високою пристосовністю і максимально зацікавлені в політиці ефективного державного регулювання і підтримки бізнесу, створення сприятливого підприємницького середовища. Але при цьому, і великі корпорації, і середні та малі підприємства тісно співпрацюють між собою.

Взаємодія та кооперaційні зв’язки між малими та великими підприємствами являються як об’єктивною необхідністю, яка випливає із закономірностей суспільного поділу праці, так і передумовою їх розвитку, формою розв’язання основної суперечності малого підприємництва [27]. Малі підприємства освоюють ті економічні ніші, які недоступні або являються не цікавими для великих виробників, тим самим дозволяють здійснювати диверсифікацію капіталу, направляючи його в найбільш ефективні сектори економіки. Малі підприємства, на відміну від великих, не можуть диктувати ринку рівень цін на свою продукцію, проте будь-які прорахунки великих підприємств (встановлення і тривале підтримання монопольно завищених цін, зниження якості продукції, випуск морально застарілої продукції) можуть використовуватися суб'єктами малого підприємництва для виходу на традиційні ринки збуту продукції великих компаній. Зі своєї сторони, малі підприємства вносять свій позитивний внесок у забезпечення нормального конкурентного середовища в національній економіці, «підштовхуючи» великі підприємства до проведення регулярних заходів щодо реконструкції, модернізації та впровадження у виробництво нових досягнень технічного прогресу, оскільки багато нових сегментів ринку знаходяться під впливом суб'єктів малого бізнесу.

Будучи основною провідною ланкою ринкової системи, великі підприємства є важливим елементом зовнішнього середовища малого підприємництва, володіючи значним потенціалом підтримки його розвитку шляхом формування та ефективного функціонування різноманітних форм економічної інтеграції. Великий бізнес створює передумови для підвищення

своєї ділової активності, створення нових способів збуту готової продукції, впровадження нових технологій на основі використання гнучкості та маневреності малих фірм.

Тому, на наше переконання, одним зі шляхів вирішення питань розвитку малого підприємництва та підвищення ефективності використання його потенціалу має стати активізація взаємодії малих, середніх та великих підприємств, тобто їх економічна інтеграція, що сприятиме розвиток підприємств малого підприємництва в умовах кризи, збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможного суб'єкта господарювання. Великі підприємства своєю чергою також очікують позитивних результатів від такої співпраці, серед яких можна відзначити такі, як мінімізація кількості виробничо-збутових операцій, що впливає на зниження витрат, скорочення технологічного циклу, зниження ціна виробленої продукції.

У більш узагальненому виді термін і слово "інтеграція" походить від латинських понять *"integratio"* - означає відновлення, поповнення, та *"integer"* - цілий, тобто інтеграція означає об'єднання окремих частин у ціле. Під інтеграцією розуміється об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємовпливу, розвиток зв'язків між ними [29]. З погляду економічних відносин, цей термін характеризує процес взаємодії декількох суб’єктів господарювання, переплетіння їх сфер діяльності, ресурсів, управлінського потенціалу для здійснення виробничого й економічного співробітництва з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Отже, виходячи з вищезазначеного, можна узагальнити, що інтеграцію малого, середнього і великого бізнесу слід вважати підприємницьким об’єднанням комерційних і некомерційних організацій та індивідуальних підприємців, взаємодіючих в процесі створення і реалізації продукції (послуг) і пов’язаних різноманіттям інтеграційних зв'язків, оскільки:

- учасниками підприємницьких об'єднань можуть бути комерційні і приватні некомерційні організації, в тому числі які успішно здійснюють свою діяльність і у сфері соціальних послуг;

- об'єднуючою ознакою інтеграційних виробничих об'єднань, як правило, є продукт-товар;

- інтеграційні взаємодії між учасниками не обмежуються тільки участю в статутному капіталі, реалізації цільових програм, а охоплюють всі сфери і напрями їх співробітництва.

Оскільки процес інтеграції малого, середнього і великого підприємництва в економіці являється керованим процесом їх взаємодії, що має організаційно-управлінський, виробничо-технологічний, економіко-правовий аспекти, то у видовій структурі підприємницьких об’єднань слід виділяти партнерські і управлінські форми. Внаслідок невисокого рівня капіталізації малих підприємств, їх участь у партнерських формах інтеграції обмежена і не завжди може дати очікуваного результату. Управлінські форми інтеграції, які включають мережеві і кластерні підвиди, являються більш привабливими для суб’єктів малого бізнесу. Так, широкого розповсюдження одержали такі форми виробничих функціональних інтеграційних зв'язків, як субпідряд; виробничо-збутових – це франчайзинг, виробничо-фінансових – це лізинг, в інноваційній сфері - венчурне фінансування [26].

Отже, враховуючи все вищезазначене, вважаємо за доцільне формування інтеграційної моделі підприємницьких об’єднань як сукупності можливих форм взаємодії малого, середнього і великого підприємництва і напрямів інтеграції з врахуванням рівня спроможності малого бізнесу та його активності щодо функціонування цих форм. Серед найбільш привабливих і можливих напрямів інтеграції з великими компаніями, де малий бізнес може активізувати використання свого потенціалу, є виробничо-технологічні, науково-технічні та економіко-правові сфери їх співробітництва, в межах яких можуть функціонувати такі форми співробітництва, як франчайзинг, лізинг, технопарки, кластери та інші. До напрямів інтеграції, які є менш активними для малого бізнесу є фінансово-економічні, організаційно-управлінські, глобальні.

Ефективному використанню потенціалу малого та середнього бізнесу сприяла, крім вагомої державної підтримки, широка їх взаємодія із великими корпораціями, коли малі підприємства виступають в ролі сателітів і забезпечують

виконання окремих ланок виробничих процесів, виготовлення дрібносерійної продукції для забезпечення діяльності великих підприємств. Активна участь малих і середніх підприємств у промисловому виробництві характеризують інноваційну спрямованість розвитку підприємницької діяльності в країнах Європейського Союзу.

Слід відзначити, що взаємодія малого і великого бізнесу, зокрема, є необхідною і при розміщенні замовлень на виробництво деяких деталей, які необхідні великим компаніям, на малих підприємствах. Багато великих корпорацій розміщують свої замовлення на малих підприємствах, розташованих у менш розвинутих країнах, що сприяє економії коштів компаній та поповненню бюджетів цих країн Саме за таким принципом працюють багато великих підприємств, які займаються випуском побутової електроніки, одягу, взуття.

Крім того, потенціал малого підприємства може використовуватися при розробці програмного забезпечення, тестування програмних додатків, в організації сервісного обслуговування продукції, яка виробляється на великих підприємствах. Успішні великі компанії вважають за краще не тримати в штаті системних адміністраторів, а укласти договори з малими підприємствами на обслуговування комп'ютерів і оргтехніки.

Ще однією сферою взаємодії малого і великого бізнесу є створення call-центрів. Співробітники малого підприємства можуть приймати замовлення і здійснювати технічну підтримку користувачів телефоном, в той час як великому підприємству буває дуже не вигідно виділяти приміщення і телефонні лінії для роботи call-центру, оскільки це спричинить підвищення собівартості їх послуг і продукції.

Отже, співробітництво між малими і великими підприємствами може здійснюватися в різних сферах і галузях економіки, що зумовлює існування різних форм їх господарської інтеграції, які забезпечують єдиний взаємовигідний обіг технологічних, сировинних, кадрових, фінансових інформаційних ресурсів. Основними формами господарської інтеграції великого й малого підприємництва в умовах ринкової економіки є наступні:

– субпідряд, як форма кооперування виникла в процесі зміни та ускладнення технологічної основи промислового виробництва, сутність якої

полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими підприємствами за контрактами малим і середнім фірмам;

– франчайзинг, як система взаємовідносин між малими, середніми та великими підприємствами на основі угоди, яка дозволяє малому підприємству використовувати переваги великих підприємств і при цьому мале підприємство зобов'язується виробляти продукцію, продавати товар або надавати послуги на умовах визначених провідним великим підприємством;

– лізинг, як форма взаємовідносин, дає змогу отримати в оренду на вигідніших умовах, ніж за просто за угодою купівлі-продажу, необхідне обладнання і техніку навіть тим малим підприємствам, які не мають достатньо обігових коштів для його придбання; це специфічна система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні відносини, елементи кредитного фінансування, розрахунки за борговими зобов'язаннями тощо;

– венчурні компанії, як форма партнерства у вигляді венчурних фондів, які виступають джерелом довгострокових інвестицій у вигляді кредитів або вкладень в акції, боргових розписок або конвертованих коштовних паперів з метою створення і розвитку малих швидкозростаючих підприємств; воно передбачає надання коштів на тривалий період на безповоротній основі без будь-яких гарантій або забезпечення, активну роль інвестора в управлінні інвестованого підприємством, розподіл ризику, спрямованість на високий рівень прибутковості;

– кластер, як форма територіально локалізованого партнерства, спрямованого на оптимізацію умов взаємного розвитку його учасників і підвищення їх конкурентоспроможності; в результаті співпраці підприємства одержують синергетичний ефект за рахунок сталості взаємозв'язків, скорочення транспортних витрат, раціонального використання всіх видів місцевих ресурсів (природних, виробничих, фінансових, інноваційних, інформаційних, трудових).

Таким чином, успішна інтеграція малого підприємництва і великих компаній не тільки є взаємовигідною, але й необхідною умовою успішного розвитку економіки будь-якої країни, що відобразиться у показниках зростання ВВП, доходів державного бюджету і доходів населення, розвитку ринкового

середовища та освоєнні нових ринків і сприятиме одержанню соціального ефекту у стимулюванні зайнятості, зниженні соціальної напруженості в окремих регіонах, тощо. Навіть, якщо і частка великого бізнесу постійно збільшується та його вплив на бізнес-середовище і суспільство стає сильнішим, але все ж таки ефективність діяльності великої компанії визначається її конкурентними перевагами, формування яких залежить від рівня розвитку партнерських взаємовідносин з малим і середнім бізнесом. В свою чергу, малі підприємства від такої співпраці з великими компаніями і середнім бізнесом, можуть мати багато переваг, що обумовлює необхідність і своєчасність процесів інтеграції в сучасних умовах розвитку економіки.

Висновки до розділу 3

1. Досвід провідних країн світу яскраво доводить необхідність високорозвиненого та ефективного сектору малого бізнесу в будь-якій національній економіці та підтверджує ефективність його існування. Малі підприємства досить стабільно розвиваються, отримують значні прибутки та мають можливість конкурувати на міжнародних ринках товарів і послуг. Вони відіграють провідну роль у зміні структури форм власності, оскільки фактично представляють приватні інтереси, створюють робочі місця, роблять великий внесок у валовий внутрішній продукт, швидко адаптуються до вимог ринку.

2. Серед основних стратегічних пріоритетів забезпечення економічного зростання, модернізації розвитку України та Чернігівщини зокрема, являється зміщення акцентів на розкриття внутрішнього потенціалу регіонів, впровадження ефективних механізмів та інструментів стимулювання місцевого та регіонального розвитку, активізацію підприємницької діяльності. Тому реалізація напрямів підвищення ефективності використання потенціалу малого підприємництва згідно з Програмою розвитку малого та середнього бізнесу є важливим структурним елементом економічної системи та однією з передумов забезпечення стійкого економічного зростання.

3. Одним з напрямів підвищення ефективності використання потенціалу малого підприємництва визначено удосконалення організаційно-економічних відносин підприємств малого бізнесу з великими і середніми підприємствами.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки найвагомішим фактором, що визначає рівень розвитку конкурентоспроможності національного економічного простору та його регіональних сегментів є малий бізнес, який забезпечує гнучкість, мобілізує виробничі і фінансові ресурси економічного середовища, забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами, а головне вирішує проблему зайнятості населення. Тому сфера малого бізнесу, а особливо в умовах поглиблення трансформаційних процесів, потребує уваги з боку теоретиків і практиків.

Охарактеризовано сутність і зміст категорії «малий бізнес», систематизовано існуючі погляди на цю дефініцію вітчизняних і зарубіжних вчених. Сформоване власне поняття «малий бізнес», під яким розуміють будь-який вид підприємницької діяльності малих підприємств та окремих фізичних осіб-підприємців, не обов'язково ризиковий й інноваційний на засадах повної економічної відповідальності. Доведено, що поняття «бізнес» ширше, ніж «підприємництво», оскільки охоплює відносини, що виникають між усіма учасниками ринкової економіки, включаючи не лише підприємців, а й споживачів, найманих працівників та державні структури.

Розглянуто функції, за допомогою яких розкривається сутність малого бізнесу, особливо в частині впливу на трансформаційні процеси в регіоні. Крім того, узагальнено основні підходи до якісних та кількісних критеріїв віднесення суб’єктів господарювання до сфери малого бізнесу. Виявлено, що Україна наблизилась до європейських стандартів диференціації суб'єктів малого бізнесу за чисельністю працюючих та обсягами річного доходу від господарської діяльності.

Найефективнішим способом підтримки малого підприємництва є, безперечно, встановлення такого податкового режиму, який би покращив економічний стан існуючих суб’єктів малого підприємництва та дав би поштовх для розвитку малого підприємництва у виробничій сфері. Досвід багатьох зарубіжних країн показує, що врахування специфіки малого підприємництва при розробці податкових режимів дозволяє досягти бажаних результатів за короткий термін.

Для подолання негативного впливу цих проблем необхідно зосередити увагу на таких практичних заходах:

- удосконалення діючої нормативно-правової бази, яка б забезпечувала ефективний розвиток малого підприємництва, зокрема в частині формування системи фінансового забезпечення;

- удосконалення механізмів оподаткування, кредитування та страхування малого підприємництва;

- вирішення основних питань щодо організаційного забезпечення малого підприємництва (забезпечення дієвості цільових та регіональних програм розвитку та підтримки малого підприємництва);

- забезпечення розвитку перспективних форм фінансування приватних підприємств (франчайзинг, лізинг), удосконалення технологічної оснащеності;

- удосконалення мережі та підвищення ефективності роботи громадських об'єднань, що сприяють розвитку малого підприємництва; - удосконалення та спрощення системи обліку та звітності малих підприємств;

- організація інформаційного, консультативного та кадрового забезпечення і т. ін.

Реалізація зазначених заходів щодо подальшої підтримки розвитку малого підприємництва сприятиме створенню нових робочих місць, вплине на наповнення бюджетів усіх рівнів, поширенню різноманітності якісної продукції та послуг, підвищенню конкурентоспроможності економіки та розвитку економіки в державі загалом.

Малий бізнес розглядається як суспільне явище, яке впливає на насичення внутрішнього ринку, забезпечення зайнятості населення, що в кінцевому результаті відбивається і на кількісних та якісних показниках розвитку регіону.

Для подальшого розвитку і трансформації малого бізнесу, що в кінцевому результаті призведе до покращення загального становища і рейтингових позицій кожного регіону було запропоновано наступні напрямки реформування: фіскальний; монетарний; бюджетний; адміністративний напрям; демографічний напрям; регуляторний, інфраструктурний, структурний, науково-технічний та інформаційний.

Доведено, що за наявності дієвого інституційного середовища в масштабах держави, можна досягти синергійного ефекту та високих результатів від діяльності цієї сфери економіки саме на регіональному рівні. Отже, необхідність пошуку нових форм реалізації підприємницького потенціалу, низький рівень інвестиційної підтримки регіону та наявність різноманітних стримуючих факторів зумовили вдосконалення діючого організаційно-економічного механізму функціонування малого підприємництва на регіональному рівні. Інструментарій, на якому базується запропонований механізм розвитку малого бізнесу включає як стабілізаційні чинники, що забезпечують єдиний підхід до здійснення такої діяльності на всій території України (нормативні-правові документи у сфері підприємництва, регуляторні процедури), так і регулюючі, що окреслюють перспективи розвитку (програмні та прогнозні документи, приватно-державне партнерство, грантова підтримка екологічних проєктів) насамперед на рівні територіальних громад.

Таким чином, аналіз світового досвіду розвитку й державної підтримки малого бізнесу свідчить, що для ефективної діяльності всіх галузей народного господарства дуже необхідно сформувати цілісну систему державної підтримки розвитку малого підприємництва в напрямку фінансово-кредитної політики, дерегуляції бізнес-середовища та запровадження мотиваційної фіскальної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутко М.П., Акименко О.Ю., Самійленко Г.М. Формування сучасних механізмів розвитку інноваційної сфери економіки: Монографія / за наук.ред. І.Ю. Швець. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2013. – 386 с.

2. Васільєва Л. М. Поняття і сутність підприємництва / Л. М. Васільєва [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vddau/2010_1/pdf/38.pdf .

3. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/ wiki/Бізнес.

4. Відомості про особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1239/.

5. Габрель М. С. Структурні зміни в економіці регіонів у контексті європейського вибору України / М. С. Габрель, Н. М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2015. – № 4. – С.27-35.

6. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства. Навч. посіб. - 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

7. Господарський кодекс України / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

8. Дмитрієва В. О. Основні підходи та показники оцінки конкурентоспроможності регіонів / В. О. Дмитрієва // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – 1(9). – С.193-202. 193

9. Довгальова О. В. Управління малим бізнесом : підручник / О. В. Довгальова, О. В. Балабенко: Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. – Макіївка; Донецьк: Цифрова типографія, 2011. – 298 с.

10. Еремякина Н. Экономическое учение Дж.Б. Кларка / Н. Еремякина [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://elib.org.ua/economics/ua_readme.php?subaction=showfull&id=1163490508&archive=1261143507&start_from=&ucat=23&category=23.

11. Заревчацька Т. Підприємство як суб'єкт малого підприємництва та малого бізнесу [Електронний ресурс] / Т. Заревчацька – Режим доступу: http://udau.edu.ua/library.php?pid =345.

12. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України / Фонд «Ефективне управління». – Київ, 2013. – 232 с.

13. Зосименко Т. І. Роль малого підприємництва у соціально- економічному розвитку країни. [Електронний ресурс] / Т. І. Зосименко//Ефективна економіка. № 10, 2013. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.

14. Ільчук М. М., Іщенко Т. Д. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: Навч. посібник / М. М. Ільчук, Т. Д. Іщенко, В. К. Збарський та ін. / За ред. М. М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.

15. Корогод І.В. Регіональні особливості функціонування і розвитку малого бізнесу Чернігівської області / І.В. Корогод // Науковий вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 20, вип. 3. – С. 175-179.

16. Критерії віднесення підприємств до малих у США повноважень [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.sba.gov/content/summary-size-standards-industry-sector

17. Левшук А. А. Тіньовий сектор діяльності суб'єктів малого підприємництва України: соціально-економічний аспект та шляхи подолання / Левшук А. А. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/konfer27/452.pdf.

18. Лесько О. Й. Дерегуляція підприємницткрї діяльності та покращення умов ведення бізнесу в Україні / О. Й. Лесько, Л. Д. Глущенко // Вісник Вінницького політехнічного інституту, 2016. – № 1. – С. 58-64.

19. Луцків О. М. Моделювання структурних змін в економіці регіону / О. М. Луцків, М. В. Максимчук // Регіональна економіка. – 2015. – № 4. – С.13-27.

20. Ляпін Д. В. Основні моделі розвитку малого підприємництва в Україні / Д. В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 20. – С. 90–95.

21. Мадрига Г. М. Поняття, місце і роль малих підприємств в економіці: економічні та соціальні аспекти / Г. М. Мадрига // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 767. – С. 154–163.

22. Мазуренко Л. Підтримка малого і середнього бізнесу в контексті соціальної політики: основні поняття і категорії / Л. Мазуренко // Освіта регіону. – 2011. – № 4. – С. 249.

23. Матеріали щодо розвитку підприємництва Чернігівської області / Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернігівській області [Електронний ресурс].– Режим доступу www.chernigivstat.gov.ua.

24. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності 2010-2014 роки: // Матеріали до парламентських 199 слухань. – Київ: Комітет Верховної ради України з питань промислової політики та підприємництва, 2015. – 96с.

25. Малик І. П. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні / І. П. Малик, Г. А. Мохонько// Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України «КПІ» : зб. наук. пр. – 2012. – Вип. 9. – С. 29-34.

26. Маюренко С. О. Теоретичні засади дослідження понять «регіон» та «регіональна господарська система» / С. О. Маюренко // Науковий вісник ЧДІЕУ Регіональна економіка. – 2010. – № 4 (8). – С. 97-102.

27. Пивоваров М. Розвиток інституту інфраструктури малого підприємництва: проблеми та шляхи його покращення / М. Пивоваров // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 6 –18.

28. Попело О. В., Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах / О. В. Попело // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 3 (75). – С. 122-134.

29. Грішнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв’язок, оці-нка, напрями розвитку / О.А. Грішнова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: 3б. наук. праць. – 2014. – №°l(7). - С. 34-42.

30. Д.О.Ільницький. - Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі: [монографія] / К.: КНЕУ, 2016. — 445 с.

31. Інноваційний потенціал України: [монографія] / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко, В.М. Костюченко, Л.П. Кудирко [та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. - К.: НТЕУ, 2012. - 592 с.

32. Human Capital Report 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://reports.weforum.org/human-capital-report-2016/

33. Проблеми і перспективи розвитку малого і середнього бізнесу : монографія / за ред. ден., професора С.Д. Лучик;

34. Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. Чернівці : Технодрук, 2021. 400 с.

35. Годнюк І. В. Формування освіти в умовах інклюзивного середовища вищого навчального закладу. Вектор Поділля: наук. журн. Кам'янець-Подільський: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2018. С. 110-118

36. Сахненко 1., Сахно В. Інвестування у розвиток людини як пріоритетний напрям формування та управління людським капіталом. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/11_2019/11.pdf

37. Соціальний захист населення України. Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України. 2019. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

38. Антонюк Д. А. Багаторівнева структурно-динамічна модель підприємництва / Д. А. Антонюк, А. І. Мокій, К. І. Антонюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць. - Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ». - 2016. - Вип. 14, Т. 1. - С. 69-76.

39. Класифікація суб'єктів підприємництва за основними ознаками. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://msd.in.ua/klasifikaciya-sub-yektiv-pidpriyemnictva-za-osnovnimi-oznakami

40. Сучасна класифікація суб'єктів господарювання. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.businesslaw.org.ua/suchasna-klasyfikaciya-subektiv-gospodaruvannya

41. Подактовий кодекс України, редакція від 01.01.2018 р. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 .

42. Концепція державної економічної програми розвитку малого і середнього підприємництва на період до 2020 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: lis.gov.ua//article/…/Prockt_Koncepcii_ do_2020_roku.doc.

43. Причепа І. В. Проблеми конкурентоспроможного розвитку підприємництва в Україні за сучасних умов / Причепа І. В., Мещерякова Т. К. // Розвиток підприємництва в Україні : теорія, методологія та практика : колективна монографія / Під ред. д.е.н. професора Непочатенко. - Умань : Видавець "Сочінський М. М.", 2017 - 244 с.

44. Білорус Т. В., Фірсова С. Г. Організаційне забезпечення формування та розвитку бренда компанії роботодавця. - Бізнес Інформ. - 2018 - №7. - С. 314-326.

45. Бітюк І. М. Системна модель управління бізнес-інкубатором: формування та управління / І. М. Бітюк // Проблеми системного підходу в економіці. - 2017. - Вип. 2. - С. 100 - 104.

46. Глуха Г. Я., Цимбалюк А. І. Сучасний підхід до побудови інноваційної стратегії на підприємстві. - Академічний огляд. - 2018. - №2. - С.62 - 74.

47. Гусаковська Т. О., Рибалко-Рак Л. А., Кужель Н. Л. Ринок інтелектуальної власності в Україні: проблеми та перспективи. - Бізнес Інформ. - 2020. - №4. - С.71-79.

48. Дудчик О. Ю. Роль малого та середнього бізнесу в економіці України / О. Ю. Дудчик, М. В. Яренчак, л. Н. Бабінян // Проблеми системного підходу в економіці. - 2019. - Вип. 6(2). - С. 65-70.

49. Житар М. О., Ленкевич О. В. Франчайзинг як форма ведення бізнесу в Україні. - Бізнес Інформ. - 2019. - № 99. - С. 293-298.

50. Кваша Т. К. Трансфер технологій як реалізація науково-технічного та інтелектуального потенціалу України / О. Ф. Паладченко, І. В. Молчанова // Наука технології інновації. — 2018. - № 1. - С. 72-79.

51. Кизим М. О., Чечетова-Терашвілі Т. М., Хаустова В. Є. Мале та середнє підприємництво в Україні: особливості та проблеми розвитку. - Бізнес Інформ. - 2019. - №10. - С. 301-317.

52. Ковтуненко К. В., Коцага А. О. Інноваційний розвиток бізнес-структур: сутність, тлумачення, теорії та підходи до визначення. - Бізнес Інформ. - 2020. - №5. - С. 43-55.